

WYDZIAŁ EKONOMICZNO-INFORMATYCZNY
W WILNIE
UNIWERSYTET W BIAŁYMSTOKU

**GLOBALIZACJA. INTEGRACJA.
KONKURENCYJNOŚĆ
WSPÓŁCZESNE DYLEMATY**

Redakcja naukowa
Alina Grynia

GLOBALIZACJA. INTEGRACJA. KONKURENCYJNOŚĆ WSPÓŁCZESNE DYLEMATY

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2020

Recenzenci

Prof. dr hab. Boguslavas Gruževskis

Dr hab. Dariusz Kielczewski, prof. UwB

Redakcja naukowa

Dr hab. Alina Grynia

Redakcja techniczna

Dr Regina Lašakevič

Redakcja językowa

Dr Barbara Dwilewicz

Skład i łamanie

Jaroslav Markov

Opracowanie graficzne okładki

Jaroslav Markov

ISBN 978-609-95472-9-9

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> Konkurencyjność międzynarodowa wobec przesilenia cywilizacyjnego.....	11
<i>Renata Pęciak</i> Konkurencyjność Unii Europejskiej wobec trendów globalnych.....	27
<i>Urszula Zagóra-Jonszta</i> Konkurencyjność i państwo w procesie globalizacji	39
<i>Tomasz Dołęgowski</i> Międzynarodowa konkurencyjność a instytucje i kapitał społeczny. Rola debaty i dialogu	49
<i>Edward Molendowski</i> Międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarek – kraje bałtyckie na tle państw Grupy Wyszehradzkiej oraz nowych państw członkowskich UE w okresie poakcesyjnym	62
<i>Stanisław Swadźba</i> Kraje grupy Wyszehradzkiej oraz Litwa w międzynarodowych rankingach gospodarczych.....	76
<i>Anita Fajczak-Kowalska, Magdalena Kowalska</i> Wpływ globalizacji na konkurencyjność krajów członkowskich UE – przypadek Bułgarii i Rumunii.....	89
<i>Alina Grynia</i> Zrównoważony rozwój warunkiem wzmocnienia konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE	100
<i>Dominika Bochańczyk-Kupka</i> Ochrona własności intelektualnej jako czynnik konkurencyjności w wybranych nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej.....	116
<i>Marianna Greta, Jacek Otto</i> Strategia Europa 2020 w kontekście <i>smart specialisation</i> oraz wzrostu konkurencyjności dla nowych krajów Unii Europejskiej.....	130
<i>Sylwia Talar</i> E-commerce jako czynnik konkurencyjności gospodarki	143

<i>Agnieszka Tomczak</i> Międzynarodowy handel prawami własności intelektualnej jako czynnik konkurencyjności gospodarek.....	159
<i>Jarosław Wołkonowski</i> Skutki integracji walutowej dla Litwy	172
<i>Urszula Krysiak, Zbigniew Krysiak</i> Determinanty i koszty kryzysu pandemii 2020.....	184

CZEŚĆ II.

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW

<i>Juliusz Engelhardt</i> Projekty rozwoju kolei dużych prędkości w krajach Europy Środkowo - Wschodniej..	197
<i>Iwona Pawlas</i> Relacje handlowe Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej w latach 2004-2018 .	211
<i>Iwona Sobol</i> Rynek usług faktoringowych w Polsce i Unii Europejskiej	225
<i>Justyna Lučinska</i> Jakość kapitału ludzkiego kobiet i mężczyzn a konkurencyjność płacowa.....	237
<i>Elżbieta Izabela Misiewicz</i> Konkurencyjność systemów podatkowych nowych krajów członkowskich na tle systemów podatkowych krajów Unii Europejskiej	248
<i>Jarosław Poteraj</i> Wpływ części emerytalnej klina podatkowego na konkurencyjność wybranych krajów członkowskich Unii Europejskiej	260
<i>Elżbieta Zalesko</i> Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego.....	275

CZEŚĆ III.

CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

<i>Andrzej Kowalczyk</i> Determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw.....	288
<i>Anna Misztal, Hanna Niedźwiedzińska</i> Rola przedsiębiorstw informatycznych w podnoszeniu konkurencyjności Polski.....	302

<i>Ewa Kuzionko-Ochrymiuk, Marek Kruk</i> Wpływ e-administracji, jako elementu otoczenia biznesu, na konkurencyjność firm w wybranych krajach UE.....	314
<i>Monika Grottel</i> Program AEO z perspektywy polskich przedsiębiorstw	327
<i>Anna Śleszyńska – Świdarska</i> Zachowania konsumentów jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na tle UE-28	341
<i>Urszula Swadźba</i> Konkurencyjność pokolenia 55+ na rynku pracy. Przykład Polski. Analiza socjologiczna	354

CZĘŚĆ IV.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

<i>Marianna Greta</i> Euroregiony a zarządzanie rozwojem regionu i wpływem na jego konkurencyjność	369
<i>Małgorzata Dziembała</i> Konkurencyjność regionów Polski i ich wspieranie w ramach polityki spójności UE	383
<i>Tomasz Dębowski</i> Kierunki przemian polityki regionalnej Unii Europejskiej po 2000 roku (część II).....	397
<i>Barbara Roszkowska-Mądra</i> Polityka wspierania zrównoważonego rozwoju obszarów rolniczych o wysokich walorach przyrodniczych	409
<i>Marianna Greta, Jarosław Kowalski</i> Teorie integracyjne ojców Europy i ich współczesna implementacja w zarządzaniu konkurencyjnością regionów.....	422
<i>Jacek Otto</i> System decyzyjno-zarządczy w Unii Europejskiej - wpływ na konkurencyjność regionów i gospodarki (przykład wspólnej polityki rolnej).....	436
<i>Zbigniew Krysiak</i> Współpraca gospodarcza narodów Trójmorza z Indiami	450
<i>Julita Augustyńczyk</i> Konkurencyjność rynków pracy w krajach Unii Europejskiej: przykład Polski w ujęciu wojewódzkim.....	466

Alina Walenia

Nieprawidłowości w wykorzystaniu europejskich funduszy rolnych i ich wpływ na realizację Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce.....478

Jan Kondratovič

Konkurencyjność nowych krajów członkowskich w zakresie przestrzegania prawa konkurencji i dochodzenia roszczeń transgranicznych.....491

PRZEDMOWA

Prezentowana książka pt. *Globalizacja. Integracja. Konkurencyjność. Współczesne dylematy* jest kolejną publikacją wydaną przez Filię Uniwersytetu w Białymstoku w Wilnie, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny 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 współczesny świat znajduje się w gospodarczym, społecznym i środowiskowym punkcie zwrotnym, który często określa się jako przesilenie cywilizacyjne. Ujawniają się nowe źródła międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, a jej koncepcja poszerza się o elementy zrównoważenia społecznego i środowiskowego. Obecna sytuacja wymaga nowego podejścia do problemu konkurencyjności międzynarodowej. Ewoluuje ono od podejścia tradycyjnego do zrównoważonego oraz do podejścia uwzględniającego skutki rewolucji przemysłowej 4,0 i idei rządzenia globalnego, polegającego na ustanawianiu globalnych form organizacyjnych. Tematem przewodnim niniejszej monografii jest konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w kontekście postępującej globalizacji gospodarki światowej oraz kryzysu gospodarczego 2008+ pogłębianego pandemią COVID 19.

W monografii zostały przedstawione wyniki badań wielu Autorów, reprezentujących renomowane uczelnie Polski: Uniwersytet Gdański, Szkołę Główną Handlową, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Śląski, Politechnikę Łódzką, Politechnikę Warszawską, Uniwersytet Szczeciński, Państwową Wyższą Szkołę Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Wyższą Szkołę Administracji i Biznesu w Gdyni, Uniwersytet Rzeszowski, Uniwersytet w Białymstoku, a także pracowników Filii UwB w Wilnie oraz przedstawicieli Stowarzyszenia Naukowców Polaków Litwy.

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 całej Unii Europejskiej i nowych krajów członkowskich w kontekście współczesnych trendów globalnych. Autorzy poszukiwali relacji pomiędzy konkurencyjnością gospodarek narodowych a kapitałem społecznym, własnością intelektualną, handlem elektronicznym, handlem prawami własności intelektualnej, procesami integracyjnymi i zrównoważonym rozwojem. Przedstawiono także nowe trendy w zakresie studiów nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek oraz prospektywiczne uwarunkowania konkurencyjności międzynarodowej. Postępująca globalizacja powoduje strukturalne zmiany w gospodarce światowej, tworząc tym

samym nowym paradygmatem rozwoju gospodarczego - gospodarki zrównoważonej. Wyraźnie uwidacznia się też potrzeba holistycznego podejścia do możliwości poprawy konkurencyjności międzynarodowej. Koncepcja konkurencyjności międzynarodowej powinna ewoluować od podejścia globalnego poprzez zrównoważone podejście aż do konkurencyjności 4,0. Istotne znaczenie w tym kontekście posiada współczesny kryzys mający podłoże w pandemii COVID 19, ocena jego determinantów i kosztów kończy część pierwszą monografii.

Część druga, zatytułowana *Międzynarodowa konkurencyjność branż i sektorów gospodarki*, zawiera rozdziały, 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 transportu w aspekcie rozwoju kolei dużych prędkości w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, rozwoju relacji handlowych Polski z krajami Unii Europejskiej, rozwoju rynku usług faktoringowych w krajach członkowskich, oceny jakości kapitału ludzkiego mężczyzn i kobiet na Litwie, konkurencyjności systemów podatkowych w nowych krajach członkowskich, określenia wpływu części emerytalnej klina podatkowego na konkurencyjność w krajach członkowskich UE oraz konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego.

W rozdziale trzecim pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* znajdują się opracowania poświęcone zagadnieniom konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Tematem przewodnim przedstawionych badań są szeroko ujmowane determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. W szczególności Autorzy rozdziałów poruszają następującą problematykę: znaczenie przedsiębiorstw informatycznych w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki, wpływ e-administracji, jako elementu otoczenia biznesu, na konkurencyjność firm, zmiany w handlu międzynarodowym w zakresie bezpieczeństwa i uproszczenia procedur globalnego łańcucha dostaw jako determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw, a także zachowanie konsumentów oraz konkurencyjność pokolenia 55+ na rynku pracy.

W czwartym rozdziale pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono opracowania, 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, wspieranie regionów w ramach polityki spójności UE, politykę wspierania zrównoważonego rozwoju obszarów rolniczych o wysokich walorach przyrodniczych, problematykę zarządzania rozwojem regionu i wpływem na jego konkurencyjność, wpływ systemu decyzyjno-zarządczego w Unii Europejskiej na konkurencyjność regionów, nieprawidłowości w wykorzystaniu europejskich funduszy rolnych oraz problem przestrzegania prawa konkurencji w krajach unijnych.

Zamieszczone w monografii opracowania zostały przygotowane do druku w 2020 roku i bazują na aktualnych materiałach źródłowych. Książka jest przeznaczona dla pracowników naukowych, doktorantów, studentów kierunków ekonomicznych i wszystkich zainteresowanych problematyką konkurencyjności.

Alina Grynia

Część I

**PROBLEMY WZROSTU
MIĘDZYNARODOWEJ
KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK**

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA WOBEC PRZESILENIA CYWILIZACYJNEGO

Streszczenie

Współczesny świat znajduje się w gospodarczym, społecznym i środowiskowym punkcie zwrotnym określanym jako przesilenie cywilizacyjne. Wymaga ono nowego podejścia do problemu konkurencyjności międzynarodowej, które ewoluje od podejścia globalnego do zrównoważonego i ku podejściu uwzględniającemu skutki rewolucji przemysłowej 4,0 oraz idei rządzenia globalnego. Stąd celem tego syntetycznie ujętego referatu jest ukazanie procesu ewolucji podejścia do oceny konkurencyjności międzynarodowej na tle zmian zachodzących w gospodarce światowej. W pracy wykorzystano metodę badań literaturowych i analizy materiału statystycznego.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN LIGHT OF CIVILIZATION'S TURNING-POINT

Summary

The contemporary world finds itself on an economic, social and environmental turning point, often referred to as a civilizational crisis. It requires a new approach to international competitiveness, which evolves from a global approach towards sustainability, in addition encompassing the fall-out from industry 4.0 and the idea of global governance.

Keywords: globalization, international competitiveness, civilization turning-point, global governance.

Wstęp

Osiągnięcia celów rozwojowych we współczesnej gospodarce światowej oznacza konieczność systematycznego i aktywnego kształtowania trwałej pozycji międzynarodowej każdego kraju. Jej podstawą jest **konkurencyjność międzynarodowa** rozumiana jako zjawisko długookresowe o cechach strukturalnych. Była ona dotychczas nierozzerwalnie związana głównie z rozwojem gospodarczym, ale należy ją traktować jako ewolucyjny proces dynamiczny. Jej czynniki sprawcze należy rozpatrywać w interdyscyplinarnym połączeniu i zdolności adaptacji do zmieniającego się **otoczenia globalnego**. To ostatnie cechuje narastająca częstotliwość coraz bardziej zróżnicowanych szoków. Szoki te są nie tylko częstsze i coraz bardziej głębokie, ale też coraz bardziej rozległe i długotrwałe. Związane jest to z narastającą w wyniku **globalizacji** złożonością i nieprzejrzystością procesów gospodarczych, technologicznych i społecznych oraz politycznych uwarunkowań powodujących łącznie pogłębiające się społeczne niezrozumienie zmian otaczającej rzeczywistości i społeczną **retropię**².

¹ Prof. dr hab. Bohdan Jeliński – Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu w Gdyni. Emerytowany profesor Uniwersytetu Gdańskiego.

² Zob. Z. Bauman, *Retropia. Jak rządzi nami przeszłość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018.

Coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że niezbędne są identyfikacja i określenie istoty jakościowo nowych wyzwań stojących przed gospodarką światową, określanych syntetycznie jako **przesilenie cywilizacyjne**. W świetle przesilenia cywilizacyjnego należy postrzegać przyszłą dynamikę i zmiany kształtu konkurencyjności międzynarodowej.

1. Kontrowersyjna globalizacja

Rozwój gospodarczy poszczególnych państw, tak jak i gospodarki światowej, podlega systematycznemu wzrostowi i ewolucji jakościowej. Skutkuje to zmianami sposobów gospodarowania i rosnącą ich internacjonalizacją. Ta ostatnia powoduje rozwój stosunków handlowych, kooperacji produkcyjnej i powiązań inwestycyjnych między niezależnymi gospodarkami narodowymi. Jednoczesny i dynamiczny wzrost międzynarodowej wymiany handlowej i kooperacji produkcyjno-inwestycyjnej skutkuje tym, że rozwój gospodarek narodowych staje się coraz bardziej współzależny i wzrasta konkurencja między nimi.

Aż do XX wieku rozwój gospodarczo-społeczno-polityczny zamożnych krajów świata w głównej mierze dokonywał się kosztem ich otoczenia zewnętrznego – poprzez podboje terytorialne, zawłaszczanie cudzych bogactw, przejmowanie kontroli nad zasobami naturalnymi i produkcją rolną oraz poszerzaniem rynków zbytu dla własnych produktów. Ekspansja ta nie byłaby możliwa bez określonego potencjału produkcyjnego i umiejętności organizacyjnych, a także możliwości technicznych i ekonomicznych oraz zasobów intelektualnych potęg imperialnych, co warunkowało potencjał zewnętrznej ekspansji tych państw³. Różnie należy podejść do tej historycznej prawidłowości w perspektywie przyszłości.⁴

Proces internacjonalizacji spowodował szybki wzrost handlu międzynarodowego, ale związany był też z wolniej i szerzej postępującymi zmianami jakościowymi w gospodarce światowej. To one spowodowały, że proces internacjonalizacji przekształcił się w proces globalizacji, którego aktualna faza rozpoczęła się na przełomie XX i XXI wieku. U podstaw współczesnej globalizacji leży postęp techniczny oparty na technologii cyfrowej, bezpośrednio wpływający na zmiany ładu gospodarczego, prawnego, naukowego moralnego i artystycznego wraz z psychologicznym aspektem skutków społecznych. Taki kierunek zmian powoduje sukcesywne zbliżanie i integrowanie, a także scalanie odrębnych dotychczas gospodarek narodowych w jeden organizm zwany gospodarką globalną. Jest to konstytutywna cecha globalizacji dająca efekt synergiczny w stosunku do korzyści wynikających z zespalania rynków w następstwie ich otwarcia, znoszenia barier ekonomicznych, wprowadzenia wymiennalności walut, swobody przepływów finansowych, obniżenia kosztów transportu, wzrostu sprawności komunikacji oraz znoszenia barier politycznych. W istocie, w procesie globalizacji chodzi o tworzenie sprawnych, zintegrowanych i ponadnarodowych struktur. W aktualnej fazie globalizacji okazało się iż działa ona w miarę sprawnie w odniesieniu do światowego obrotu towarowego i usługowego oraz komunikacji międzynarodowej, ale nie działa

³ Zob I. Wallerstein, *Koniec świata jaki znamy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 33-171,

⁴ Zob. I. Wallerstein, *Utopistyka. Alternatywy historyczne dla XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Bractwa „Trójka”, Poznań 2008.

ona również skutecznie w przypadku przepływów kapitałowo-finansowych, co potwierdzają dane zawarte w tabeli 1.

Tabela 1. Rozwój gospodarki światowej w latach 1990 - 2019

Wyszczególnienie	1990	2005-2007 ^{xx}	2017	2018	2019
Dochód narodowy brutto	25.522	52.428	80.606	85.583	87.127
Inwestycje (napływ)	5.793	12.456	20.087	21.659	21.992
Eksport światowy, w tym:	4.279	15.149	23.189	25.417	24.955
- towary	3.490	12.221	17.738	19.468	18.889
- usługi	789	2.928	5.451	5.949	6.066
Bezpośrednie inwestycje zagr.	205	1.414	1.700	1.495	1.540
- stopa zwrotu	8.3 %	9.6 %	6,2 %	6,4 %	6,2 %

* w mld USD w cenach bieżących ** średnia roczna z trzech lat poprzedzających początek kryzysu 2008+

Zródło: *World Investment Report 2020*, UNCTAD/United Nations, New York 2020, s.22. oraz *World Trade Statistical Review 2020*, WTO, Geneva 2020, s.126 i 127.

To właśnie problemy w tym zakresie legły u podstaw światowego kryzysu gospodarczego rozpoczętego w 2007/2008 roku, zwanego też kryzysem 2008+, a ze względu na jego istotę, zwanego kryzysem finansowym. Jego skutki gospodarka światowa odczuwa do chwili obecnej, a podjęte przeciwdziałania mają charakter reaktywny i krótkoterminowy. Zainicjowało to coraz częstsze refleksje nad globalizacją przy założeniu, iż globalizacja nie jest już procesem samoistnym i niesterowalnym. Wyłoniły się stąd trzy grupy poglądów:

- **entuzjaści**, będący zdecydowanymi zwolennikami kontynuacji tego procesu w dotychczasowym kształcie,
- **sceptycy**, będący zdecydowanymi przeciwnikami globalizacji,
- **zwolennicy transformacji globalizacji**, głoszący pogląd i niezbędności zasadniczych zmian w tym zakresie.

Niezależnie od różnicy poglądów na temat globalizacji, nie można zaprzeczyć temu, iż powoduje ona zmiany na skalę światową. Jeżeli globalizacja ma przetrwać kolejne prawdopodobne okresy przesilenia, to musi wypracować istotnie nowe zasady funkcjonowania⁵. Globalizacja musi stawać się coraz mniej spontaniczna i chaotyczna, a coraz bardziej skoordynowana i sterowana⁶. Jej kontynuacja w dotychczasowej żywiołowej formie zwiększa będzie i tak już duże zróżnicowanie dochodowe i majątkowe między krajami, zawodami i jednostkami, co zaczyna przekraczać granice społeczno-ekonomicznej tolerancji i poszerza zakres wykluczenia społecznego, międzynarodowych migracji ludności i ponadnarodowego terroryzmu⁷.

Ponadto gdy uwzględni się pogarszający się stan środowiska naturalnego i ocieplanie się klimatu oraz malejący stan nieodnawialnych zasobów naturalnych, to umacnia się świadomość konieczności poprawy regulacji i koordynacji polityki na skalę światową. Przyszłość to postępowanie

⁵ Zob. F. Hu, M. Spence, *Why globalization stalled and how to restart it*, "Foreign Affairs", Nr 4/2017, s. 55 – 63.

⁶ Zob. J. E. Stiglitz, *Making globalization work*, Penquin Books, London 2007.

⁷ Zob. G. Kołodko, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 92-138.

w obszarze racjonalizacji globalizacji, co wymaga nowej struktury instytucjonalnej gospodarki światowej wraz z jej wewnętrznymi współzależnościami⁸.

Tabela 2. Zakres i charakterystyka zmian w rozwoju gospodarki globalnej

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

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

Istnieje daleko idąca zgodność poglądów i aktualnych sugestii na temat kierunków przyszłych zmian w tym zakresie, mieszczących się w ramach zyskującej na popularności **konceptji rozwoju zrównoważonego**⁹. Inspirujące zestawienie tych różnych poglądów na przyszłość globalizacji zawiera powyższa tabela 1.

Przejście do rozwoju zrównoważonego wymaga dogłębnych przemian w pojmowaniu, ramach interpretacyjnych i szerszych wartościach kulturowych, tak samo jak wymaga dogłębnych przemian w praktyce, instytucjach i strukturach społecznych regulujących działania jednostkowe¹⁰. Światowy kryzys gospodarczy 2008+ pogłębiony pandemią COVID 19 uznaje się za katalizator koniecznej głębokiej przebudowy struktury wszystkich aspektów procesu globalizacji. Ponadto współczesny świat cechuje narastająca częstotliwość różnych w swojej istocie kryzysowych szoków. Są one coraz częstsze, bardziej rozległe i głębokie – co związane jest z narastającą w wyniku globalizacji złożonością i nieprzejrzystością gospodarczych, instytucjonalnych, społecznych i technicznych oraz politycznych powiązań.

⁸ Zob. G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2013, s.92–138.

⁹ Zob. H. Rogall, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2010.

¹⁰ *Z powrotem ku naszej wspólnej przyszłości. Trwały rozwój w XXI wieku*, United Nations, New York 2012, s. 83.

2. Wyzwania przesilenia cywilizacyjnego

Wyzwania to sytuacje trudne i skomplikowane, które nie rodzą jeszcze bezpośrednich zagrożeń, ale wymagają rzetelnej analizy i konstruktywnej oceny oraz uprzedzającego podejmowania odpowiednich działań w celu ich rozwiązania. Potrzebę głębszej refleksji nad istotą procesy globalizacji oraz zakresem i głębokością problemów przyszłości rozwoju gospodarczo-społecznego świata ujawnił kryzys gospodarczy 2008+ zwany kryzysem finansowym, który uzmysłowił, iż globalizacja nie gwarantuje trwałego i zrównoważonego rozwoju, a jego kluczowych problemów nie udało się dotychczas rozwiązać. Refleksja ta pozwala stwierdzić, że tempo, zakres i charakter zmian zachodzących w rzeczywistości społeczno-gospodarczej od przełomu XX i XXI wieku odbiegają od jakichkolwiek obserwowanych od kilku ostatnich dekad. Takie równoczesne nagromadzenie w czasie istotnych problemów rozwoju o charakterze strukturalnymi przy braku intelektualnej koncepcji ich rozwiązania nazywamy **przesileniem cywilizacyjnym**. Jest to moment, w którym siły społecznej i fizycznej entropii zaczynają przeważać nad ludzką zdolnością do materialnego i społeczno-kulturowego odtwarzania podstaw egzystencji. To moment kumulacji rozległego i głębokiego nałożenia się wielu czynników, kiedy ich konsekwencje w postaci:

- załamania gospodarczego,
- zmian klimatycznych,
- utraty bioróżnorodności,
- przemian demograficznych,
- dostępności do surowców i źródeł energii,
- rozwoju nowych technologii,

stały się ostatnim ostrzeżeniem, że dalszy rozwój świata w obecnym kształcie jest niemożliwy. Gdy towarzyszy temu zachowawcza, egoistyczna i nieodpowiedzialna polityka, to zazwyczaj prowadzi to dramatycznych skutków. Jest to ostatni moment, aby uświadomić sobie, iż po długim okresie pozytywnego rozwoju czeka gospodarkę światową głęboki strukturalny kryzys.

Zagrożenia takim kryzysem dostrzega się zwykle zbyt późno, gdy dekompozycja dotychczasowego systemu, mimo pozorów czasu prosperity, pogłębia się. Symptomy rozpadu należy dostrzec odpowiednio wcześniej i właściwie je zdiagnozować, by nie marnować wysiłków na przeciwstawianie się procesom o nieuchronnym charakterze. Prawidłowość ta zwana jest **klifem Seneki**.¹¹ Oznacza on nieuchronność systemowej zmiany, ale nie musi być katastrofą. Stary ład i jego instytucje tracą moc, nawet jeżeli istnieją jeszcze siłą przyzwyczajenia lub są sztucznie podtrzymywane. Kształt nowego ładu jednak jeszcze nie powstał i nikt nie wie, jak będzie wyglądała przyszłość. Związana z tym niepewność jest źródłem lęków i niepokojów przekładających się na polityczny chaos.

Świadomość przełomowej sytuacji można wykorzystać jako impuls do zmiany dotychczasowej koncepcji rozwoju, czyli traktować bieżącą rzeczywistość w sposób aktywny,

¹¹ Ten rzymski filozof klasycy (3-65 rok n.e.) w słynnym dziele „Listy moralne do Lucyliusza” rozważał zmienność losu i niepewność przyszłości, za którymi kryje się pewna prawidłowość polegająca na tym, że ...” w naszych słabościach i trudnościach byłoby jakąś pociechą, gdyby wszystko niszczało tak wolno, jak powstaje. Tymczasem zysk wzrasta powoli, a strata śpiesznie”...

a nie fatalistyczny. Optymalną reakcją na klif Seneki jest **strategia Seneki** polegająca na tym, by zamiast przeciwstawiać się procesowi zmian, należy rozpoznać dynamikę i strukturę systemu i wejść z nią w rezonans, współkształtując jego dalsze zmiany. Należy podkreślić, że klif Seneki ma bezwzględny charakter i nie ugnie się przed największym nawet natężeniem woli politycznej¹².

Przy kształtowaniu nowego lub próbach rekonstrukcji starego ładu gospodarczego i społeczno-politycznego kluczowa jest identyfikacja **punktów przełomu**, kiedy pojedyncze zmiany zaczynają tworzyć sprzężenia zwrotne, a proces destrukcji starego ładu przyśpiesza oraz zaczyna nabierać konkretnego kierunku. Za taki punkt przełomu dotychczasowego podejścia do światowego ładu gospodarczego można uznać zidentyfikowany w końcu 2019 roku w chińskim mieście Wuhan, nieznanym dotychczas wirus nazwany COVID-19. Już w pierwszym kwartale 2020 roku rozprzestrzenił się on na wszystkie kraje świata, szybko powiększając ilość śmiertelnych ofiar i przekształcając się w ogólnoswiatową pandemię. Porozrywała ona system „naczynń połączonych”, którym dotychczas zdawała się być gospodarka światowa. Świat okazał się medycznie i organizacyjnie bardzo słabo przygotowany na szybkie i skuteczne opanowanie i zneutralizowanie tej pandemii. W sytuacji braku skutecznych leków większość krajów podjęła niekonwencjonalne i radykalne środki prawne i ekonomiczne ukierunkowane na przeciwdziałanie wirusowym zakażeniom. Za podstawowe działania obronne uznano odseparowanie ludzi od potencjalnych źródeł zakażeń i obowiązkowe kwarantanny dla osób o podwyższonym ryzyku zakażenia. Radykalnie ograniczono bezpośredni kontakty społeczne i możliwości organizacji zgromadzeń. Skutkuje to ograniczeniem lub wyłączeniem funkcjonowania przedsiębiorstw różnych branż, w tym szczególnie tworzących płaszczyznę szerokich kontaktów międzyludzkich oraz branż świadczących różne usługi dla ludności. Inicjatywom tym towarzyszy zazwyczaj ograniczenie płac i zatrudnienia, a w efekcie popytu i podaży. W konsekwencji obserwuje się głębokie globalne spowolnienie gospodarcze i braki rynkowe, szczególnie w zakresie dostatecznej ilości leków i substancji do ich produkcji oraz sprzętu medycznego, a także części i podzespołów niezbędnych do dalszego przetwarzania w ośrodkach przemysłowych Europy i USA oraz w innych części świata. Większość z nich pochodziła z Chin, które mają własne trudności z tą pandemią, a ponadto wtórne problemy wewnętrzne z tym związane.

Konsekwentnie i z ekonomiczną korzyścią rozwijane międzynarodowe łańcuchy dostaw zostały nagle porozrywane. W celu przeciwdziałania pandemii powszechnie ograniczono działalność produkcyjną i usługową oraz edukacyjną z wszystkimi płynącymi stąd konsekwencjami antywzrostowymi. Załamanie gospodarcze ma miejsce po stronie podaży i popytu. Na obecnym kryzysie tracą wszyscy, jedni bardziej inni mniej. Pojawia się nowe pole globalnej rywalizacji o to, kto wyjdzie z tego kryzysu z najmniejszym społecznym i ekonomicznym uszczerbkiem. Nie chodzi przy tym głównie o zachowanie ciągłości produkcji i sprawności gospodarki, ale o intelektualne możliwości opracowania i praktycznego wdrożenia

¹² Zob. U. Bardi, *Before the collapse; a guide to the other side of growth*, Sprinder International Publishing, Berlin 2020.

koncepcji przyszłego, długofalowego ładu gospodarczo-społecznego przy zachowaniu jego globalnego charakteru.

Pandemia COVID-19 odcisnęła już duże i nieodracalne piętno na globalnym życiu gospodarczo-społecznym. Globalizacja, która była przedstawiana jako zjawisko obiektywne i nieuchronność dziejowa, na którą nie można mieć wpływu, w ciągu kilku tygodni okazała się procesem, który można przyhamować, a być może także efektywnie kształtować. Podważone zostało samo zaufanie do globalizacji. Zaczęto ją traktować jako wypadkową interesów ekonomicznych i dzieło „ludzkich rąk”. Obok niekwestionowanych dobrodziejstw globalizacja okazywała się wyzwiskiem słabych przez silnych. Produkcja odbywała się w miejscach, gdzie producentowi oferowano niskie płace i koszty socjalne, gdzie nie musiano przestrzegać regulacji oraz zasad ochrony zdrowia i środowiska, a także ponosić kosztów wykształcenia pracowników, wprowadzania postępu technicznego i nowoczesnych metod zarządzania. To dzięki dążeniu do maksymalizacji zysku, własnej beztrosce i błędom, przodujące kraje gospodarki rynkowej istotnie pomogły wykreować współczesne Chiny, kraj, który dużo i tanio produkuje, za dużo eksportuje, za dużo oszczędza, za dużo inwestuje za granicą i nie praktykuje gospodarczego i politycznego liberalizmu, który dotychczas był niekwestionowanym atrybutem nowoczesnej gospodarki. W efekcie ukształtowała się grupa państw rozwiniętych gospodarczo, których międzynarodowa pozycja konkurencyjna w sposób niezależny od innych, szybko wzrosła i utrwaliła się, oraz grupa państw pozostałych, gdzie zmiany pod tym względem są mało znaczące. Zdaje się temu sprzyjać dotychczasowy mechanizm rozwoju globalizacji, ignorujący perspektywę przesilenia cywilizacyjnego. Proces ten syntetycznie ilustruje poniższa tabela 3.

Tabela 3. Zmiany ocen konkurencyjności międzynarodowej krajów w latach 2009-2020

K r a j	Indeks konkurencyjności globalnej ^{x)}			Rocznik światowej konkurencyjności ^{xx)}		
	2009	2015	2018	2009	2015	2020 *)
Szwajcaria	1 / 5,60	1 / 5,76	1 / 5,86	4 / 94,2	4 / 91,9	3 / 98,4
Singapur	5 / 5,55	2 / 5,68	3 / 5,71	3 / 95,7	3 / 95,0	1 / 100,0
USA	2 / 5,59	3 / 5,61	2 / 5,85	1 / 100,0	1 / 100,0	10 / 92,4
Niemcy	7 / 5,37	4 / 5,53	5 / 5,65	13 / 83,5	10 / 85,6	17 / 85,9
Holandia	10 / 5,32	5 / 5,50	4 / 5,66	10 / 87,8	15 / 83,6	4 / 98,4
Japonia	8 / 5,37	6 / 5,47	9 / 5,49	17 / 78,2	27 / 72,5	34 / 69,8
Hong Kong	-	7 / 5,46	6 / 5,53	2 / 98,1	2 / 96,0	5 / 97,1
Finlandia	6 / 5,43	8 / 5,45	10 / 5,49	9 / 88,4	20 / 78,5	13 / 88,6
Szwecja	-	9 / 5,43	7 / 5,52	6 / 90,5	9 / 85,9	6 / 95,8
W. Brytania	4 / 5,51	10 / 5,42	8 / 5,51	21 / 76,1	19 / 78,9	19 / 84,3
Dania	5 / 5,46	-	12 / 5,39	5 / 91,7	8 / 87,1	2 / 99,5
Kanada	9 / 5,33	-	14 / 5,35	8 / 88,7	5 / 90,4	8 / 93,5
Chiny	29 / 4,74	28 / 4,89	27 / 5,00	20 / 76,6	22 / 77,0	20 / 82,0
Polska	46 / 4,33	41 / 4,49	39 / 4,59	44 / 53,9	33 / 68,8	39 / 67,0

*) Ocena konkurencyjności międzynarodowej za 2020 rok w pierwszej dwunastce krajów uwzględnia też cztery „nowe” kraje: 7/Norwegia – 94,6 9/Zjednoczone Emiraty Arabskie – 93,5 11/Tajwan – 91,3 12/Irlandia – 90,7.

Źródło: x) *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva 2009 – 2018.

xx) *Competitiveness Yearbook*, IMD, Lausanne 2009 - 2020.

Szczegółowa analiza informacji odnośnie do oceny konkurencyjności międzynarodowej za okres dotychczasowego trwania kryzysu 2008+ ujawnia pierwsze symptomy zmian w tym zakresie poprzez indeksy czy rankingi konkurencyjności międzynarodowej zaliczamy do konkurencyjności typu wynikowego, które oceniają osiągnięty przez dany kraj poziom rozwoju gospodarczego, uchwycony w konkretnym momencie. Taka analiza ma charakter statyczny, ale zestawienie ich za odpowiednio długi okres czasu pozwala dostrzec tendencje zmian pozycji konkurencyjne danego kraju w otoczeniu międzynarodowym. Analiza taka koncentruje się jednak wyłącznie na wynikach, nic nie mówiąc o przyczynach i źródłach oraz zakresie osiąganym przez poszczególne kraje przewagi konkurencyjnej. Jest to skutkiem dziesięcioleci skupiania się na wzroście gospodarczym bez zapewnienia warunków sprzyjających włączeniu społecznemu i tworzeniu zrównoważonych warunków środowiskowych. Równocześnie rosły nierówności, niepewność i słabła społeczna mobilność. Osłabiała to spójność społeczną, co wraz z rosnącym poczuciem niesprawiedliwości i dostrzegalną utratą tożsamości i godności osobistej, słabnącą aktywnością społeczną i zaufaniem do instytucji, rozczarowaniem jakością polityki i erozją nieformalnej umowy społecznej spowalniało wzrost gospodarczy. W konsekwencji perspektywicznie ważny problem konkurencyjności międzynarodowej stawał się coraz bardziej niejednoznaczny i tracił na znaczeniu.

3. Ku prospektywnemu postrzeganiu konkurencyjności

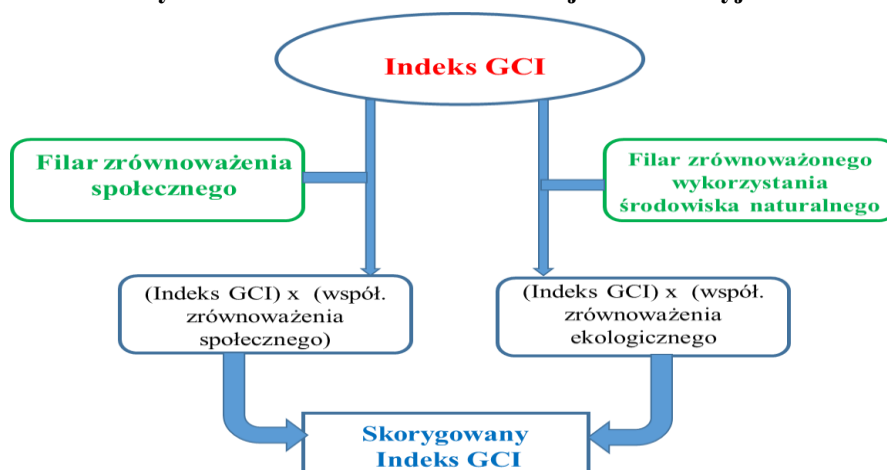
Rosnąca świadomość niedostatków dotychczasowych metod oceny konkurencyjności międzynarodowej oraz ich malejącej obiektywności i wartości poznawczej skłania do zmiany postrzegania możliwości poprawy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek narodowych nie tylko przez pryzmat poprawy ich produktywności, ale także z uwzględnieniem konkurencyjności zrównoważonej. **Produktywność** to stosunek ilości wytworzonego w określonym okresie efektu do ilości wykorzystanych zasobów do jego wytworzenia. Produktywność jest pojęciem powszechnie używanym i odnoszącym się do wszelkich rodzajów działalności, w tym do oceny wykorzystania czynników mających wpływ na konkurencyjność. Konkurencyjność zrównoważona jest szerszym i jakościowym spojrzeniem na produktywność, nawiązującym do koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarki. **Rozwój zrównoważony** należy rozumieć jako dążenie do określenia warunków gospodarowania, które zapewniałyby dostatecznie wysokie standardy ekologiczne, ekonomiczne i społeczno-kulturowe wszystkim ludziom żyjącym obecnie i wszystkim przyszłym pokoleniom w granicach tolerancji natury, urzeczywistniając w ten sposób zasadę sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej¹³. Jest to koncepcja rozwoju uwzględniająca podejście transdyscyplinarne.

W świetle koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarki należy postrzegać **zrównoważoną konkurencyjność**, rozumianą jako zespół współdziałających ze sobą instytucji, zasad polityki gospodarczej oraz innych czynników sprawiających, że kraj osiąga wyższą niż inne państwa produktywność wykorzystania posiadanych zasobów materialnych i

¹³ Zob. E.U. Weizsacker, A. Wijkman, *Ejże. Kapitalizm, krótkowzroczność, populacja i zniszczenie planety.* (Raport Klubu Rzymskiego), Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2018

niematerialnych przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego. Równowaga społeczna jest przy tym rozumiana jako zapewnienie wszystkim członkom społeczeństwa poczucia bezpieczeństwa, dostępu do ochrony zdrowia oraz możliwość uczestnictwa w życiu społeczno-ekonomicznym bez wykluczenia ich udziału w dobrobycie ekonomicznym. Równowaga w zakresie środowiska naturalnego oznacza natomiast zaspokajanie bieżących potrzeb obecnego pokolenia bez umniejszania szans przyszłych pokoleń do zaspokajania tych potrzeb¹⁴. Istotą tego skorygowanego podejścia graficznie ujmuje rysunek 1.

Rysunek 1. Istota zrównoważonej konkurencyjności



Źródło: *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015, s. 64.

Podjęta w roku 2014 roku pierwsza próba zmiany zasad oceny konkurencyjności międzynarodowej poprzez skorygowanie tradycyjnie liczonej konkurencyjności globalnej (GCI) o czynniki zrównoważenia społecznego i ekologicznego (GCIS) wykazała, że nieco ponad dwadzieścia krajów przodujących w rankingu międzynarodowej konkurencyjności globalnej w ujęciu zrównoważonym uzyskała istotnie leprze indeksy w stosunku do CCI, natomiast w przypadku pozostałych blisko pięćdziesięciu krajów uwzględnienie czynników zrównoważenia nie miało w istocie wpływu na poziom tego wskaźnika ($GCI = GCIS$)¹⁵.

Równocześnie stajemy wobec przesilenia cywilizacyjnego wynikającego z następstw poprzedniej cywilizacji, co mobilizuje do stałego doskonalenia metodologii oceny konkurencyjności międzynarodowej. Oznacza to przechodzenie od myślenia w kategoriach cywilizacji przemysłowej do myślenia w kategoriach **cywilizacji cyfrowej**, zwanej też cywilizacją wiedzy lub przemysłem 4,0. Istota przesilenia cywilizacyjnego polega na zmianie relacji między twórcami postępu technicznego i instytucjami go finansującymi a samym postępowaniem techniczno-technologicznym. W warunkach cywilizacji przemysłowej wynalazki

¹⁴G. Corrigan, R. Crotti, M. Hanouz, C. Serin, *Assessing progress toward sustainable competitiveness*, [w] *Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, s.53-83.

¹⁵ Zob. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, s. 68.

powstawały w odpowiedzi na rozpoznawalne potrzeby ludzi, a w konsekwencji ich zastosowanie nie było przewidywalne. Obecnie to potrzeby ludzkie stymulują popyt.

Świat w drugiej dekadzie XXI wieku znalazł się w gospodarczym, społecznym i środowiskowym punkcie zwrotnym. Słaby i przytłumiony wzrost, rosnące nierówności i przyspieszające negatywne zmiany klimatu, tworzą postawy zdecydowanego społecznego sprzeciwu wobec gospodarki rynkowej, globalizacji, postępu techniczno-technologicznego i elit. W systemie zarządzania międzynarodowego panuje zastój intelektualny, a eskalacja konfliktów w handlu międzynarodowymi i coraz częstsze napięcia geopolityczne wzmagają gospodarczą niepewność i społeczną dezorientację, pogłębianą populizmem rządzących. Hamuje to inwestycje i popyt oraz zwiększa ryzyko wstrząsów podażowych, zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw oraz gwałtownych zmian poziomu i struktury cen światowych. Generalnie główną przyczyną tego stanu jest „słabość” czynników napędzających wzrost produktywności i ciągle utrzymujący się kryzys finansowy 2008+, co skutkuje relatywnie niskim popytem na kapitał i zaostrzonymi warunkami kredytowania oraz programami pomocy finansowej państw i instytucji międzynarodowych mającymi łagodzić skutki pandemii COVID-19 i przeciwdziałać dalszemu pogłębianiu kryzysu gospodarczego.

Utrzymywanie się powyższej sytuacji i impas intelektualny rządzących skłoniły do istotnej zmiany podejścia do oceny konkurencyjności międzynarodowej – z podejścia statycznego na dynamiczne i perspektywne. Globalny raport konkurencyjności za 2018 rok zawiera skorygowany indeks (GCI 4,0) i uznaje, że kluczowym problemem dla poprawy społecznego dobrobytu jest eliminacja ograniczeń wzrostu gospodarczego. Metodologia skupia się na związkach między konkurencyjnością, wspólnym dobrobytem i zrównoważeniem środowiskowym. Niezbędny kompromis w tym zakresie gwarantuje poprawę konkurencyjności, tworzenie bardziej sprawiedliwych społeczeństw dających szansę dla wszystkich i przejście na rozwój zrównoważony środowiskowo. Ten nowy system wymaga odważnego i kreatywnego przywództwa i proaktywnego kształtu polityki także w obszarach niebędących dotychczas przedmiotem ich zainteresowania.

Nowe spojrzenie na konkurencyjność międzynarodową opiera się na trzech celach głównych, a mianowicie: wzroście, integracji i zrównoważonym rozwoju realizowanych w warunkach **czwartej rewolucji przemysłowej**, będącej silnym impulsem przesilenia cywilizacyjnego. Czwarta rewolucja przemysłowa opisuje technologie oraz zasady funkcjonowania organizmów gospodarczych, które systemowo stosują:

- wszechobecną cyfryzację, co uwidacznia się wszechobecnością technologii informacyjnych w każdej dziedzinie życia,
- wirtualne symulacje i przetwarzanie danych w czasie rzeczywistym,
- rewolucyjne zmiany w zasadach komunikacji maszyna-człowiek i maszyna- maszyna,
- nowe technologie wytwórcze w ramach elastycznych linii produkcyjnych.

Są to podstawy technologicznej rewolucji, która gruntownie zaczyna zmieniać sposób, w jaki żyjemy, pracujemy u współhistniejemy¹⁶. Osiągnięcie trwałej i zrównoważonej przewagi konkurencyjnej w warunkach rewolucji przemysłowej 4,0 wymaga nie tyle prostego stosowania

¹⁶ Zob. K. Schwab, *Czwarta rewolucja przemysłowa*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2018.

„big data”, ile wypracowania narzędzi i zdolności organizacyjnych mogących zapewnić dostarczanie klientom nowych wartości w sposób dotąd niemożliwy¹⁷.

Rewolucja 4,0 oznacza też nowe postrzeganie oceny konkurencyjności międzynarodowej, w tym głównie nowe zasady pomiaru czynników wpływających na całkowitą produktywność czynników produkcji, co polega na uwzględnieniu w obliczeniach tej części wzrostu gospodarczego, której nie tłumaczy wpływ typowych dotychczas czynników produkcji, czyli pracy i kapitału. Indeks GCI 4,0 ukazuje stan konkurencyjności międzynarodowej 141 krajów w każdym przypadku poprzez uwzględnienie 98 wskaźników podzielonych na dwanaście grup w ramach czterech filarów:

- **środowisko gospodarcze**, w tym: instytucje, infrastruktura, technologie informatyczne, stabilność makroekonomiczna;
- **kapitał ludzki**, w tym: zdrowie oraz wykształcenie i umiejętności;
- **rynek**, w tym: rynek produktów, rynek pracy, system finansowy, wielkość rynku;
- **innowacje**, w tym: dynamizm biznesowy, możliwości innowacyjne.

Wynik ogólny dla każdego kraju i każdy z 98 czynników cząstkowych są oceniane w skali od 0 do 100 jako zakres postępu w osiąganiu stanu idealnego, gdzie 100 reprezentuje maksimum, czyli stan idealny, w którym dany czynnik przestaje być ograniczeniem wzrostu produktywności. Każdy czynnik ma określoną wagę wpływu na ogólny indeks GCI 4,0 i stąd każdy kraj w zakresie każdego czynnika powinien dążyć do zbliżenia się do tej maksymalnej granicy¹⁸. Indeks ten umożliwia gospodarkom monitorowanie zakresu poprawy w czasie własnej konkurencyjności międzynarodowej i identyfikację obszarów największego zagrożenia oraz w odniesieniu do innych krajów. Podejście to podkreśla, że konkurencyjność nie jest grą między krajami o sumie zerowej, a każdy kraj sam kształtuje swoją konkurencyjność.

Wspólnym i bezkonfliktowym problemem wszystkich krajów świata jest to, że mają możliwości poprawy własnej sytuacji. GCI 4,0 jest stanem idealnym i każdy kraj może samodzielnie dążyć do jego osiągnięcia. Zakres tych możliwości w stosunku do innych krajów uwzględnionych w tabeli 2 przedstawia tabela 4. Poziom indeksu GCI 4,0 w 2020 roku jako światowa przeciętna wyniósł 60,7, co oznacza, że zakres globalnego deficytu konkurencyjności średnio dla wszystkich uwzględnionych 141 krajów reprezentujących 99 % światowego PKB wyniósł prawie 40 punktów. Powiększył się on nieco w stosunku do poprzedniego roku, potwierdzając pogarszającą się sytuację społeczno-gospodarczą świata. W dziewięciu z dwunastu grup czynników sprawczych konkurencyjności luka ta wynosi ponad 30 punktów. Gospodarki zaawansowane osiągają wyniki lepsze niż reszta krajów, ale i one znajdują się często 30 punktów poniżej maksymalnej granicy. Nawet Singapurowi zazwyczaj przodującemu w rankingach międzynarodowej konkurencyjności brakuje 15 punktów do stanu idealnego.

¹⁷ „Big data” to duże zbiory różnorodnych danych, których przetwarzanie i analiza jest trudna, ale jednocześnie wartościowa, ponieważ może prowadzić do zdobycia nowej wiedzy. Zob. G. Szpor [red.], *Internet. Publiczne bazy danych i big data*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.

¹⁸ Zob. *The global competitiveness index 4,0, methodology and technical notes*, [w] *The global competitiveness report 2018*, Global Economic Forum, Geneva 2019, s. 631-633.

Tabela 4. Indeks globalnej konkurencyjności 4,0 w latach 2019-2020

K r a j	Indeks konkurencyjności globalnej 4,0*	
	2019	2020
Szwajcaria	4 / 82,6	5 / 82,3
Singapur	2 / 83,5	1 / 84,8
USA	1 / 85,6	2 / 83,7
Niemcy	3 / 82,8	7 / 81,8
Holandia	6 / 82,4	4 / 82,4
Japonia	5 / 82,5	6 / 82,3
Hong Kong	7 / 82,3	3 / 83,1
Finlandia	11 / 80,3	11 / 80,2
Szwecja	9 / 81,7	8 / 81,2
W. Brytania	8 / 82,0	9 / 81,2
Dania	10 / 80,6	10 / 81,2
Kanada	12 / 79,9	14 / 79,6
Chiny	28 / 72,6	28 / 73,9
Polska	37 / 68,2	37 / 68,9

*)Ocena globalnej konkurencyjności międzynarodowej 4,0 za 2020 rok w pierwszej dwunastce krajów nie uwzględnia krajów, które w innych klasyfikacjach zajmują wysokie pozycje, takich jak: Norwegia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Tajwan, czy Korea Płd.

Źródło: *The Global Competitiveness Report*, Global Economic Forum, Geneva 2019 – 2020, s. xi i s. xiii

Wyraźnie uwidacznia się potrzeba holistycznego podejścia do możliwości poprawy konkurencyjności międzynarodowej. Dobre wyniki w zakresie jednego czynnika konkurencyjności nie są w stanie skompensować słabych rezultatów w zakresie pozostałych. Jest to szczególnie prawdziwe w przypadku filaru innowacji. Silna pozycja w tym obszarze może wpłynąć dodatnio na globalny wskaźnik konkurencyjności, gdy innowacje wspierać będzie silna pozycja w zakresie zarządzania, infrastruktury i umiejętności.

Czwarta rewolucja przemysłowa tworzy też potencjalne możliwości „skoku” gospodarczego wyrównującego szanse dla wszystkich gospodarek poprzez tworzenie i rozpowszechnianie innowacji w skali światowej i nowym formom tworzenia wartości. Ale postęp techniczno-technologiczny nie jest uniwersalnym rozwiązaniem problemów związanych z przełomem cywilizacyjnym¹⁹. Kraje muszą też inwestować w ludzi i instytucje oraz doskonalić metody zarządzania²⁰. Ważna jest także świadomość znaczenia otwartości na konkurencję. Powrót do większej otwartości na współpracę z zagranicą ma pozytywnie zweryfikowany wpływ na kondycję gospodarki, której rozwój powinny wspierać strategie i polityki gospodarcze mające na celu poprawę warunków życia osób poszkodowanych przez globalizację w poszczególnych krajach. Polityki redystrybucyjne, systemy bezpieczeństwa socjalnego, inwestycje w kapitał ludzki, a także bardziej progresywne i skoncentrowane na dochodach opodatkowanie nie muszą wpływać negatywnie na poziom konkurencyjności gospodarki.

Nierówność nie jest immanentną cechą gospodarki rynkowej, lecz rezultatem **wyborów politycznych**. Politykę liberalizacyjną, globalizację i nowe technologie wprowadzano z niewystarczającym uwzględnieniem negatywnego wpływu na pracowników i podział dochodów.

¹⁹ Zob. J. Ryfkin, *Spoleczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2016.

²⁰ Zob. F. Laloux, *Pracować inaczej*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2016.

Zamiast przeciwdziałać siłom destrukcji, interwencje polityczne powinny koncentrować się na czynnikach mogących prowadzić do poprawy produktywności przy jednoczesnym zmniejszaniu społecznych i dochodowych nierówności. Główne obszary tych interwencji to:

- zwiększanie równości szans, prowadzące do sprawiedliwszego i zamożniejszego społeczeństwa,
- wspieranie uczciwej konkurencji poprzez eliminację negatywnych skutków koncentracji działalności gospodarczej, bez tłumienia innowacji,
- systematyczna aktualizacja systemów podatkowych oraz systemów ochrony socjalnej,
- wspieranie systemów zwiększających konkurencyjność międzynarodową, głównie poprzez ukierunkowanie polityki finansowej na zwiększenie produktywności inwestycji w infrastrukturę, edukację.

W konsekwencji zmieniającego się charakteru konkurencyjności gospodarczej w świecie, który jest coraz bardziej przekształcany przez technologię cyfrową czwartej rewolucji przemysłowej, tworzą się nowe wyzwania dla przedsiębiorstw i rządów, aby wspólnie eliminować ich potencjalnie ujemny wpływ na przyszły wzrost i produktywność gospodarki.

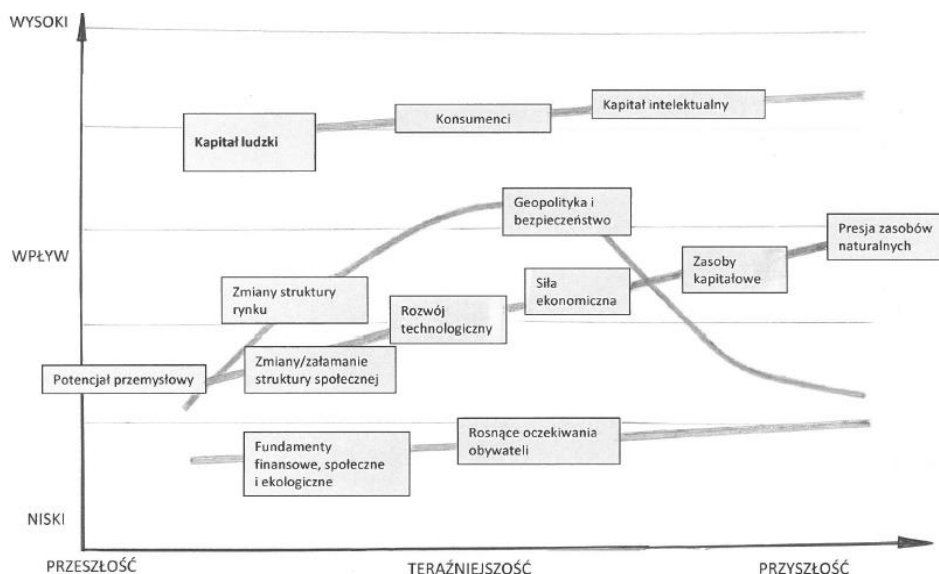
4. Globalne rządzenie

Świat przyszłości to świat coraz bardziej skomplikowany, stawiający coraz więcej wyzwań rozwojowych i dający coraz mniejsze poczucie bezpieczeństwa. Równocześnie to świat łączący zmienność, nieprzewidywalność i złożoność. Wymagać on będzie podejścia interdyscyplinarnego, umożliwiającego podejmowanie działań uprzedzających zdarzenia i ułatwiającego reagowanie i budującego wewnętrzną odporność na zdarzenia kryzysowe. Świat taki wymaga priorytetowego traktowania długoterminowych celów i strategii działania. Wynika to z oddziaływania pięciu najistotniejszych trendów globalnych:

- starzejącej się ludności i pogłębiających się nierówności społecznych,
- przesuwania się potencjału gospodarczego i politycznego świata w kierunku Azji,
- rewolucji przemysłowej, gdzie nowe technologie i cyfryzacja są sprawcą, a strukturalne zmiany – konsekwencją,
- gospodarowanie kurczącymi się zasobami naturalnymi staje się coraz trudniejsze w sytuacji rosnącego popytu na energię oraz zmieniającej się organizacji i technologii,
- rosnącej wzajemnej zależności krajów, czemu nie towarzyszy sprawne sprawowanie rządów nad coraz bardziej zglobalizowaną gospodarką.

Wpływ tych trendów na konkurencyjność międzynarodową w perspektywie 2050 roku przedstawia poniższa rycina, która mimo upływu czasu, nie traci swoich wartości poznawczych. Coraz głębsze umiędzynarodowienie działalności gospodarczej nieodłącznie wiąże się z kwestiami konkurencyjności. Z jednej strony, chcąc działać na rynkach zagranicznych, należy posiadać przewagi umożliwiające konkurowanie, a z drugiej, dzięki aktywności na zagranicznych rynkach możliwe staje się zwiększenie istniejących przewag. Kluczową staje się renta relacyjna czy też przewaga kooperacji, pozwalająca na generowanie wspólnie nadzwyczajnego zysku z relacji wymiennych, który nie może być osiągnięty indywidualnie, a jedynie poprzez współdziałanie partnerów.

Rysunek 2. Czynniki kształtujące konkurencyjność międzynarodową w 2050 roku



Źródło: *World Competitiveness Yearbook 2015*, IMD, Lausanne 2015, s. 508-509.

Przyszły rozwój gospodarczy będzie coraz bardziej skomplikowany i współzależny, w którym indywidualna rola poszczególnych podmiotów będzie coraz mniej znacząca. Rysuje się więc w przyszłości dychotomia między rosnącą międzynarodową współzależnością a indywidualizmem instytucji i ludzi. Nie są oni skłonni poddać się globalnemu zarządzaniu przez instytucję międzynarodową, ale zmieniająca się rzeczywistość zmusza do koordynacji działań indywidualnych w formie międzynarodowego rządzenia. **Rządzenie** to panowanie nad formalnymi i nieformalnymi zasadami gry gospodarczo-politycznej i odnosi się do instytucji i regulacji związanych ze sprawowaniem władzy oraz zapobiegania konfliktom i tworzeniu płaszczyzny rozwiązywania bieżących problemów.

W perspektywie należy mówić o **rządzeniu globalnym**, czyli o czymś więcej niż tylko o formalnych instytucjach i zasadach organizacji działań, które zapewniają zarządzanie sprawami międzynarodowymi. Rządzenie globalne polega zatem na ustanawianiu globalnych form organizacyjnych i instytucji międzynarodowych ustalanych w drodze konsensusu²¹. Instytucje to formalne i nieformalne zasady, kody zachowań i normy, które stanowią zalecenia rządzące powtarzającymi się i współzależnymi relacjami coraz głębiej mającymi charakter międzynarodowy, wokół których zbiegają się oczekiwania uczestników²². Instytucje ustanawiają zatem nieformalne wymogi i normy tego, co właściwe. Pojawiają się one, ponieważ w obliczu postępującej i ewaluującej globalizacji państwa uznają konieczność międzynarodowej współpracy. W świetle powyższych zasad rządzenia należy postrzegać przyszłość procesu ewaluacji globalnej konkurencyjności.

²¹ Zob. A.M. Kjaer, *Rządzenie*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2009.

²²Zob. J. N. Rosenau, *Governance in the twenty-first century*, „Global Governance”, Nr 1/1995, s.13-43.

Wnioski

W ciągu ostatnich trzech dekad globalna sytuacja gospodarcza podlegała szybkim i głębokim zmianom i znalazła się w punkcie zwrotnym określanym jako przesilenie cywilizacyjne. Jest to sytuacja, gdy dalszy rozwój świata w dotychczasowym kształcie staje się niemożliwy, a brak jest jeszcze oryginalnie nowej koncepcji jego przyszłego rozwoju. Rozwój ten powinien nawiązywać intelektualnie do strategii Seneki i kompleksowo ujmować uwarunkowania gospodarcze, społeczne, kulturowe i polityczne w ramach koncepcji rozwoju zrównoważonego i w warunkach gospodarki 4,0. Analogicznym zmianom musi podlegać konkurencyjność międzynarodowa, która powinna być swobodna i uczciwa oraz kontynuować proces ewolucji od podejścia globalnego poprzez zrównoważone aż do konkurencyjności 4,0. Za skalą i złożonością dotychczasowych zmian nie nadąży też system kierowania gospodarką światową, który powinien ewoluować ku koncepcji globalnego rządzenia.

BIBLIOGRAFIA

- Bardi U., *Before the collapse; a guide to the other side of growth*, Sprinder International Publishing, Berlin 2020.
- Bauman Z., *Retropia. Jak rządzi nami przeszłość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018.
- Corrigan G., Crotti R., Hanouz M., Serin C., *Assessing progres toward sustainable competitiveness*, [w]Global Competitiveness Report 2014-2015, World Economic Forum, Geneva 2014.
- Hu F., Spence M., *Why globalization stalled and how to restart it*, „Foreign Affaires”, Nr 4/2017.
- Kjaer A.M., *Rządzenie*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2009.
- Kołodko G., *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kołodko G., *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008,
- Laloux F., *Pracować inaczej*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2016.
- Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2010.
- Rosenau J. N., *Governance in the twenty- first century*, „Global Governance”, Nr 1/1995.
- Ryłkin J., *Spółeczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2016.
- Schwab K., *Czwarta rewolucja przemysłowa*, Wydawnictwo „Studio Emka”, Warszawa 2018.
- Stiglitz J. E., *Making globalization work*, Penquin Books, London 2007.
- Szpor G. [red.], *Internet. Publiczne bazy danych i big data*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.
- The global competitiveness index 4,0 , methodology and technical notes*, [w] The global competitiveness report 2018, Global Economic Forum, Geneva 2019.

The Global Competitiveness Report 2014-2015, World Economic Forum, Geneva 2014,
Wallerstein I., *Koniec świata jaki znamy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004.

Wallerstein I., *Utopistyka. Alternatywy historyczne dla XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Bractwa „Trójka”, Poznań 2008.

Weizsacker E.U., Wijkman A., *Ejże. Kapitalizm, krótkowzroczność, populacja i zniszczenie planety. (Raport Klubu Rzymskiego)*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2018.

Z powrotem ku naszej wspólnej przyszłości. Trwały rozwój w XXI wieku, United Nations, New York 2012.

KONKURENCYJNOŚĆ UNII EUROPEJSKIEJ WOBEK TRENDÓW GLOBALNYCH

Streszczenie

Przedmiotem badania jest konkurencyjność Unii Europejskiej w kontekście współczesnych trendów globalnych. Zjednoczona Europa dąży do konkurencyjności rozumianej jako zdolność gospodarki do produktywnego wytwarzania dóbr i usług w globalizującym się świecie w celu podniesienia poziomu życia i zapewnienia wysokiego poziomu zatrudnienia. Przyjęta w 2010 r. strategia „Europa 2020” ma sprzyjać tak rozumianej konkurencyjności. W pierwszej części artykułu omówiono cele tej strategii, a także stopień ich realizacji na poziomie unijnym. W drugiej części wskazano wybrane trendy globalne, które oddziałują na konkurencyjność Unii Europejskiej, tj. globalne spowolnienie wzrostu gospodarczego, starzenie się społeczeństwa oraz przesunięcie siły ekonomicznej z gospodarek wysokorozwiniętych do gospodarek wschodzących. Badanie pozwoliło sformułować następujące wnioski:

- Jeśli chodzi o stan realizacji strategii „Europa 2020”, w całości zrealizowany został cel dotyczący edukacji. Działania Unii w zakresie poprawy konkurencyjności nie przynoszą oczekiwanych efektów.
- Wskazane trendy globalne mogą negatywnie wpłynąć na konkurencyjności gospodarki unijnej. Polityka oraz strategię rozwoju Unii muszą kategorycznie uwzględniać konsekwencje trendów globalnych, w przeciwnym razie dystans między Stanami Zjednoczonymi będzie się pogłębiał, a gospodarki wchodzące na szybką ścieżkę wzrostu będą coraz większym zagrożeniem dla konkurencyjności gospodarki unijnej.

THE EUROPEAN UNION'S COMPETITIVENESS IN THE FACE OF GLOBAL TRENDS

Summary

The research subject of the paper is the competitiveness of the European Union in the context of the contemporary global trends. United Europe attempts to achieve competitiveness, which is understood as the ability of the economy to efficient production of goods and services in the globalizing world in order to raise the standard of living and ensure the high level of employment. The “Europe 2020” strategy, adopted in 2010, is supposed to support the Union's competitiveness. In the first part of the paper the targets of the “Europe 2020” strategy, as well as the degree of their implementation at the EU level, are presented. In the second part global trends that affect the competitiveness of the Union are indicated, i.e. the slowdown of global economy, aging of the population and the shift of economic power from high-income economies to emerging economies. The conducted research has allowed to formulate the following conclusions:

- In the context of status of implementation of the “Europe 2020” strategy, only the education target has been fully achieved. The actions taken by the EU to improve competitiveness haven't brought the expected results.
- The indicated global trends may negatively affect the competitiveness of the Union. The EU policy and the development strategies definitely have to take into consideration the global trends, otherwise the gap between the United States and the EU will get deeper, and the fast-growing economies will be a growing threat to the competitiveness of the EU economy.

Keywords: competitiveness, global trends, the European Union, global economy, “Europe 2020” strategy.

¹ Dr hab. Renata Pęciak – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii.

Wstęp

Szybkie i radykalne zmiany we współczesnej gospodarce światowej oddziałują na wszystkie płaszczyzny życia społeczno-gospodarczego, na cały rodzaj ludzki i wszystkie jego elementy kształtując przyszłość świata. Globalny charakter zmian odnosi się do wzajemnych powiązań między poszczególnymi procesami, ale również do konsekwencji zjawisk, które dotyczą jednostki, gospodarki i całe społeczeństwa. Gospodarka światowa staje się coraz bardziej złożona, dynamiczna, a przy tym coraz mniej stabilna i bezpieczna. W zglobalizowanym i zliberalizowanym systemie światowym gospodarki rywalizują o utrzymanie bądź zdobycie pozycji konkurencyjnej. W takim globalnym kontekście Unia Europejska podejmuje działania mające wspierać jej konkurencyjność.

Konkurencyjność jest jedną z najczęściej stosowanych koncepcji we współczesnej ekonomii. W literaturze pojęcie konkurencyjności jest definiowane w różny sposób. Spośród wielu kryteriów najczęściej wskazuje się konkurencyjność cenową oraz pozacenową. Ta pierwsza stanowi tradycyjne ujęcie konkurencyjności opartej na kosztach². Z punktu widzenia Unii Europejskiej priorytetem jest konkurencyjność pozacenowa rozumiana jako miara zdolności gospodarki do produktywnego wytwarzania dóbr i usług w globalizującym się świecie w celu podniesienia poziomu życia i zapewnienia wysokiego poziom zatrudnienia³. W takim ujęciu gospodarka jest konkurencyjna, jeśli jest w stanie zapewnić wysoki i rosnący poziom życia, umożliwiając wszystkim członkom społeczeństwa wnoszenie wkładu i czerpanie korzyści z dobrobytu w warunkach zrównoważonego rozwoju⁴. Tak interpretowana konkurencyjność jest fundamentalnym celem zjednoczonej Europy, a realizację tego celu mają zagwarantować kolejne strategie unijne.

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze: *Czy realizacja celów „Europa 2020” jest warunkiem wystarczającym, by Unia Europejska stała się bardziej konkurencyjna?* oraz *Czy w obliczu globalnych trendów możliwe jest równoczesne utrzymanie pozycji konkurencyjnej oraz wysokiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wspierającego dobrobyt obywateli Unii?*

1. Strategia „Europa 2020” na rzecz konkurencyjności Unii Europejskiej

Pogłębiający się pod koniec XX w. dystans między Unią Europejską a największą potęgą ekonomiczną świata – Stanami Zjednoczonymi stał się głównym wyzwaniem dla gospodarki unijnej. Odpowiedzią na pogarszającą się konkurencyjność Unii miała być, zatwierdzona w marcu 2000 r., strategia lizbońska, której celem było uczynienie ze zjednoczonej Europy

² M. Tusińska, *Competitiveness of the European Union – Expectations, Reality and Challenges Towards 2020*, „Horizons of Politics”, 2016, Vol. 7, No 21, s. 187-188.

³ R. Voinescu, C. Moisoiu, *Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a more competitive EU*, „Procedia Economics and Finance”, 2015, Vol. 22, pp. 516; M. Tusińska, Op. cit., s. 188.

⁴ *The Europe 2020 Competitiveness. Report Building a More Competitive Europe*, World Economic Forum, Geneva 2014, s. VI.

najbardziej konkurencyjnego regionu. Realizacja strategii zakończyła się porażką⁵. Praktycznie żaden z celów wskazanych w pakiecie „Zintegrowane Wytyczne na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia na lata 2005-2008” nie został zrealizowany, a podjęte działania nie poprawiły konkurencyjności Unii Europejskiej⁶.

Remedium miała być (wdrożona w 2010 r.) strategia „Europa 2020”. Głównym jej celem było przezwycięzenie skutków światowego kryzysu gospodarczego z 2008 r., a także stworzenie warunków dla inteligentnego, zrównoważonego i sprzyjającego włączeniu społecznemu rozwojowi społeczno-gospodarczego Unii. Trzy obszary priorytetowe odnoszone do inteligentnego, trwałego i spójnego wzrostu zostały wsparte pięcioma kluczowymi celami, wyrażonymi w formie wymiernych wskaźników⁷ (tabela 1.).

Tabela 1. Cele i wskaźniki „Europa 2020”

Cele strategii „Europa 2020”	
Inteligentny wzrost	1. Wzrost prywatnych i publicznych nakładów na badania i rozwój do 3% PKB 2. Zmniejszenie odsetka uczniów przedwcześnie kończących edukację do poniżej 10% i zwiększenie, do co najmniej 40%, odsetka osób w wieku 30-34 lat z wykształceniem wyższym lub równoważnym
Zrównoważony wzrost	3. Zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z 1990 r., zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii oraz zwiększenie efektywności energetycznej o 20%
Inkluzywny wzrost	4. Zwiększenie stopy zatrudnienia osób w wieku od 20 do 64 lat przynajmniej do poziomu 75% 5. Zmniejszenie ubóstwa poprzez wydzwignięcie co najmniej 20 mln osób z ubóstwa lub wykluczenia społecznego

Źródło: Na podstawie European Commission, *Communication from the Commission. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Brussels 3.3.2010 COM(2010) 2020.

Skwantyfikowanie celów w dziedzinie działalności badawczej i rozwojowej, edukacji, środowiska naturalnego, zatrudnienia oraz włączenia społecznego pozwala na jednoznaczną ocenę stopnia realizacji założeń strategii zarówno na poziomie unijnym, jak i na poziomie gospodarek narodowych. W tabeli 2. przedstawiono wartości poszczególnych wskaźników na poziomie Unii Europejskiej (UE-28) w latach: 2008 (kryzys gospodarczy i punkt odniesienia dla strategii), w 2010 (wdrożenie strategii), 2015 (połowa okresu realizacji strategii) oraz 2018 (najnowsze dane Eurostatu dostępne dla wszystkich celów).

⁵ J. Prieda, J. Neuert., *Competitiveness Gap of the European Union Member Countries in the Context of Europe 2020 Strategy*, „Procedia - Social and Behavioral Sciences”, 2015, Vol. 207, s. 691.

⁶ W. Stankiewicz, *Rozwój gospodarki Unii Europejskiej – Strategia Lizbońska, a nowy plan „Europa 2020”*, „Rocznik Integracji Europejskiej”, 2012, Nr 6, s. 273-277, 283-285; M. Sulmicka, *Strategia „Europa 2020” - postlizbońska polityka rozwoju Unii Europejskiej*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego. Szkoła Główna Handlowa”, 2011, Nr 85, s. 170.

⁷ European Commission, *Communication from the Commission. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Brussels 3.3.2010 COM(2010) 2020.

Tabela 2. Stan realizacji strategii „Europa 2020”

Kluczowe cele	Wskaźniki główne	2008	2010	2015	2018	Cel
Badania i rozwój	Nakłady na B+R (w % PKB)	1,83	1,92	2,03	2,12	3
Edukacja	Młodzież niekontynuująca nauki (% populacji w wieku 18-24 lat)	14,7	13,9	11	10,5 (10,3)*	10
	Osoby w wieku 30-34 lata posiadające wyższe wykształcenie (w %)	31,1	33,8	38,7	40,7 (41,6)*	40
Zmiany klimatyczne i energia	Emisja gazów cieplarnianych (1990 =100)	91	86,18	78,28	76,76	80
	Udział energii ze źródeł odnawialnych w końcowym zużyciu energii brutto (w %)	11,4	13,2	16,7	17,9	20
	Zużycie energii pierwotnej (milion ton oleju ekwiwalentnego)	1 700,9	1 663,9	1 537,6	1 551,9	1483
Zatrudnienie	Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat (% populacji)	70,2	68,5	70,1	73,2 (73,9)*	75
Ubóstwo i wykluczenie społeczne	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (kumulatywna różnica od 2008 r. w tys.)	(...)	516	1 847	- 7 521	- 20 000
	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys.)	116 070	117 907	119 077	109 871	-
	Wskaźnik bardzo niskiej intensywności pracy w gospodarstwie domowym (w tys.) (w % populacji poniżej 60 r.ż.)	34 697 (9,2)	38 978 (10,3)	39 822 (10,7)	32 371 (8,8)	-
	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych (w tys.) (w %)	80 984 (16,6)	82 021 (16,65)	86 761 (17,3)	85 964 (17,1)	-
	Wskaźnik pogłębionej deprywacji materialnej (w tys.) (w %)	41 551 (8,5)	41 682 (8,4)	40 361 (8,1)	29 746 (5,9)	-

* Dane dotyczą 2019 r.

Źródło: Na podstawie danych [online] <https://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy/headline-indicators-scoreboard> [dostęp: 16 lipca 2020 r.].

Najnowsze dane sugerują, że większość celów „Europa 2020” nie zostanie osiągnięta. W pełni udało się zrealizować jedynie cele dotyczące obszaru edukacji. W przypadku obszaru priorytetowego dotyczącego zrównoważonego rozwoju zmniejszono emisję gazów cieplarnianych o 23,7% w porównaniu do 1990 r., więc cel ten również został osiągnięty. Nie udało się natomiast zwiększyć w pożądanym stopniu udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii oraz efektywności energetycznej. W 2019 r. wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat wyniósł 73,9%. Na skutek pandemii choroby koronawirusowej COVID-19 i lockdownu gospodarek, w maju 2020 r. stopa bezrobocia wzrosła do 7,4% w strefie euro i 6,7% w całej Unii, zatrzymując pozytywne tendencje w zakresie zatrudnienia. Nie uda się również osiągnąć celów dotyczących nakładów na badania i rozwój, a także ubóstwa i wykluczenia społecznego.

Realizowanie celów strategii „Europa 2020” wspiera inteligentny, zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu rozwój społeczno-gospodarczy zjednoczonej Europy, a także konkurencyjność regionu⁸. Nasuwa się jednak pytanie, czy osiągnięcie celów jest wystarczające dla poprawy konkurencyjności Unii wobec jej głównych rywali. Wzrost zrównoważony i inkluzywny nie oddziałują bezpośrednio na poprawę konkurencyjności cenowej gospodarki unijnej. Wzrost inteligentny, który w założeniach wspiera innowacyjność, jest realizowany przede wszystkim przez cele związane z edukacją, zatrudnieniem, a zwłaszcza z nakładami na badania i rozwój. W tym obszarze priorytetowym jedynie cele dotyczące edukacji zostały osiągnięte. Dyskusyjna może być jednak struktura kształcenia i profil absolwentów w Unii Europejskiej.

2. Wybrane globalne trendy społeczno-gospodarcze a konkurencyjności Unii Europejskiej

Współczesna gospodarka światowa musi sprostać złożonym i wielowymiarowym trendom. Są one związane, bezpośrednio bądź pośrednio, z procesem globalizacji. Spośród najważniejszych wskazać można m.in.: zmiany demograficzne, urbanizację, światowe migracje, pogłębianie nierówności społecznych i ekonomicznych, cyfryzację gospodarek i społeczeństw, zmiany technologiczne, presję długu publicznego, narastające nierównowagi, przesunięcie światowej siły ekonomicznej, zmiany klimatyczne i środowiskowe czy wyczerpywanie się zasobów⁹. W tej części artykułu wskazanych zostanie kilka wybranych trendów globalnych, które mogą osłabić pozycję konkurencyjną zjednoczonej Europy.

Globalne spowolnienie wzrostu gospodarczego

W II połowie lat 80. XX w. wyniesiony na fali krytyki interwencjonizmu konsensus waszyngtoński wyznaczył kierunek rozwoju gospodarki światowej w duchu neoliberalizmu gospodarczego. Realizacja neoliberalnych postulatów przyspieszyła proces globalizacji i zintensyfikowała powiązania między gospodarkami w systemie światowym, ale sprzyjała również ożywieniu gospodarczemu. Okres ten charakteryzował się wysoką dynamiką wzrostu w wymiarze światowym. Dynamika ta utrzymała się do 2007 r.: średnie tempo światowego wzrostu wyniosło ponad 3%, wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych wzrosła z 53 mld USD do 3,13 bln USD, a wartość eksportu dóbr i usług z 2,4 mld USD do 19,94 mld USD¹⁰.

Kryzys gospodarczy z 2007/2008 r. zakończył ten idylliczny obraz gospodarki globalnej, a globalna dynamika wzrostu uległa wyraźnemu spowolnieniu. Między 2008 a 2019 r. średnie tempo światowego wzrostu gospodarczego spadło do 2,49%, a bezpośrednie inwestycje zagraniczne do 1,32 bln USD. Choć wartość światowej wymiany wzrosła do 24,8 bln USD,

⁸ J. Prieda, J. Neuert, Op. cit., s. 691.

⁹ A. J. Ali, *Global economic challenges: the pressing and visible issues*, “Competitiveness Review”, Vol. 23, No. 3, s. 192-198; R. Pećciak, *Megatrends and their implications in the globalised world*, “Horizons of Politics”, 2016, Vol.7, Nr 21, s. 167-184; *Światowe tendencje do 2030 r.: czy UE jest w stanie sprostać przyszłym wyzwaniom?* European Strategy and Policy Analysis System, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2017, s. 15 i n.

¹⁰ Wszystkie dane statystyczne zawarte w tej części artykułu pochodzą z bazy World Bank; www.data.worldbank.org.

dynamika tego wzrostu była dużo słabsza. Do spowolnienia niewątpliwie przyczyniła się światowa recesja z 2009 r. (-1,67% na poziomie światowym). Jako główne źródło globalnego spowolnienia wzrostu wskazuje się przedłużające się napięcia w handlu międzynarodowym, zwłaszcza na skutek wprowadzenia protekcyjnej polityki handlowej Stanów Zjednoczonych oraz Chin. Przyczyny spowolnienia wykraczają jednak poza protekcyjne działania światowych potęg gospodarczych.

Jednym z głównych czynników oddziałujących na sukces ekonomiczny gospodarki jest produktywność. Tymczasem od połowy I dekady XXI w. pogarsza się koniunktura w zakresie produktywności głównie z powodu zanikania efektów zewnętrznych stosowania technologii informatycznych jako technologii powszechnego użytku (*spillover effect*)¹¹. Globalna produktywność pracy w 2018 r. wzrosła o 2,3%, jednak wartość ta pozostaje poniżej wskaźników sprzed kryzysu z 2008 r., kiedy produktywność rosła 3% rocznie¹². Zarówno wielkość spadku produktywności, jak i powszechność tego zjawiska budzą niepokój ekonomistów.

Oprócz zahamowania produktywności coraz częściej jako przyczynę światowego spowolnienia wskazuje się zmiany w polityce pieniężnej banków centralnych, niechęć inwestorów do ryzyka, zwłaszcza w po kryzysie gospodarczym, a także wyczerpywanie obecnego modelu wzrostu¹³. Na początku 2020 r. pandemia spowodowana COVID-19 pogrążyła światową gospodarkę w recesji. W wyniku rosnącego bezrobocia i spadku dochodów per capita miliony ludzi jest zagrożonych ubóstwem. Niższe inwestycje, erozja kapitału ludzkiego na skutek bezrobocia i spadku poziomu edukacji, a także zagrożenie odwrócenia się światowych trendów w zakresie globalnego łańcucha produkcji i dostaw może jeszcze pogłębić negatywne tendencje dotyczące produktywności i zdolności gospodarek do generowania wzrostu dochodu w długim okresie¹⁴. Porównanie dynamiki wzrostu największych pod względem wielkości produkcji gospodarek (rysunek 1.), pozwala sformułować dwa wnioski:

1) spowolnienie wzrostu gospodarczego jest wyraźne w wymiarze globalnym, chociaż w przypadku gospodarek wschodzących jest ono mniejsze oraz

2) dynamika wzrostu Stanów Zjednoczonych, głównego konkurenta Unii Europejskiej, jest wyższa niż dynamika gospodarki unijnej.

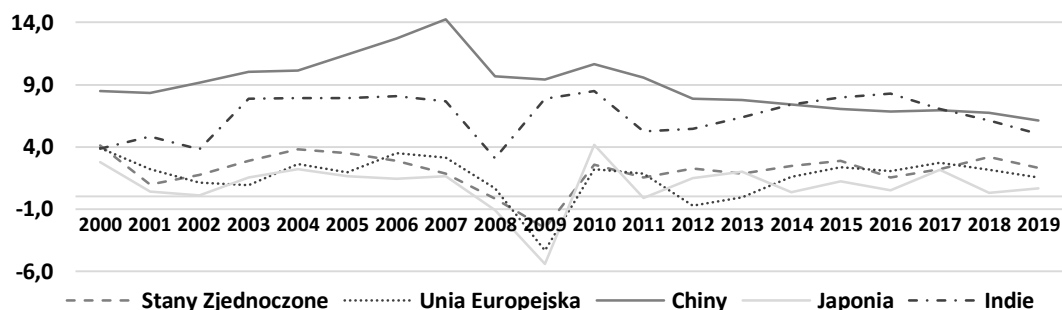
¹¹ J. Fernald, *Productivity and Potential Output before, during, and after the Great Recession*, National Bureau of Economic Research, 2014, Working Paper 20248, s. 13 i n.

¹² A.P. Cusolito, W.F. Maloney, *Productivity Revisited Shifting Paradigms in Analysis and Policy*, World Bank Group, Washington 2018, s. 1.

¹³ D. Andrews, Ch. Criscuolo, N. P. Gal, *The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy*, OECD Productivity Working Paper 2016, No. 5; A. Dieppe, S. K. Celik, G. Kindberg-Hanlon, *Global Productivity Trends* [w:] A. Dieppe (ed.), *Global Productivity. Trends, Drivers, and Policies*, The World Bank Group, Washington 2020, s. 5 i n.

¹⁴ A. Dieppe, S. K. Celik, G. Kindberg-Hanlon, Op. cit., s. 5 i n.

Rysunek 1. Średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w Unii Europejskiej na tle największych gospodarek światowych w latach 2000-2019 (w %)



Źródło: Na podstawie World Bank database; kod NY.GDP.MKTP.KD.ZG [dostęp: 7 lipca 2020 r.].

Porównanie wybranych wskaźników makroekonomicznych pozwala zaobserwować, że pogłębiają się dysproporcje między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. W tabeli 3. zaprezentowano dane z 2000 r. (wdrożenie strategii lizbońskiej), 2010 r. (wdrożenie strategii „Europa 2020”) oraz 2019 r. (najnowsze dane z bazy World Bank) dla największych gospodarek.

Tabela 3. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne Unii Europejskiej i największych gospodarek

	Unia Europejska	Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Indie
Średnie tempo wzrostu gospodarczego w latach 2000-2019 (w %)					
2000-2019	1,56	2,09	0,9	9,02	6,51
2010-2019	1,56	2,28	1,28	7,69	6,74
Wielkość produkcji (w bln USD)					
2000	7,259	10,252	4,887	1,211	0,468
2010	14,54	14,992	5,7	6,087	1,678
2019	15,59	21,427	5,08	14,342	2,875
Wielkość PKB per capita (w USD)					
2000	16 908	36 334	38 532	959	443
2010	32 931	48 467	44 507	4 550	1 357
2019	34 843	65 280	40 246	10 261	2 104
Wydatki na badania i rozwój (B&R) (w % PKB)					
2000	1,75	2,62	2,9	0,89	0,75
2010	1,96	2,73	3,13	1,71	0,78
2018	2,18	2,83	3,26	2,18	0,64
Wskaźnik aktywności zawodowej (w % populacji powyżej 15 r.ż.)					
2000	55,8	67,07	62,4	76,81	57,19
2010	56,8	64,7	59,59	70,95	53,53
2019	57,57	63,09	62,09	70,88*	47,98**

* Dane dotyczą 2017 r. ** Dane dotyczą 2018 r.

Źródło: Na podstawie World Bank database; NY.GDP.MKTP.CD, NY.GDP.PCAP.CD, NY.GDP.MKTP.KD.ZG, GB.XPD.RSDV.GD.ZS, SL.TLF.CACT.NE.ZS [dostęp: 18 lipca 2020 r.].

W okresie 2000-2019 dynamika unijnego wzrostu gospodarczego była niższa niż średnie tempo wzrostu gospodarki amerykańskiej. Wyniki gospodarki unijnej w zakresie kluczowych wskaźników dotyczących produkcji są słabsze w porównaniu z gospodarką Stanów Zjednoczonych, podobnie zresztą jak nakłady na sektor badań i rozwoju oraz wskaźnik aktywności zawodowej. Wysokie tempo wzrostu, które utrzymuje się od kilku dekad w Chinach i Indiach, przekłada się na szybko rosnącą produkcję i dochód per capita. Szybko rosnące nakłady na inwestycje w sektorze badań i rozwoju w gospodarce chińskiej są efektem wprowadzonej w 2015 r. strategii „Made in China 2025”, której celem jest przesunięcie ciężaru rozwojowego z przemysłu w kierunku innowacji technologicznych oraz zdobycie przez Państwo Środka do 2025 r. dominującej pozycji w tej dziedzinie. Chiny należą również do gospodarek o najwyższym wskaźniku aktywności zawodowej w przeciwieństwie do Indii, których olbrzymim problemem jest zasięg szarej strefy w gospodarce¹⁵. Pozytywne tendencje w gospodarkach azjatyckich poprawiają ich pozycję konkurencyjną.

Zmiany demograficzne: starzenie się społeczeństw

Jednym z najważniejszych trendów globalnych jest proces starzenia się społeczeństw. Odsetek światowej populacji między 15 a 64 r.ż. był największy w 2014 r. i wyniósł 65,57%. Wielkość światowej populacji w wieku produkcyjnym stopniowo spada, szybko rośnie natomiast liczba osób powyżej 65 r.ż. W 1980 r. odsetek osób starszych wyniósł 5,8%, a w 2019 r. już 9,1%. W XXI w. trend ten stał się zjawiskiem powszechnym, ale w krajach wysokorozwiniętych jego poziom jest alarmujący. Szczególnym przypadkiem są Chiny, gdzie na skutek realizowanej od II połowy lat 70. XX w. specyficznej polityki ludnościowej proces starzenia się społeczeństwa jest wyraźnie szybszy niż w innych krajach rozwijających się.

Tabela 4. Podstawowe wskaźniki demograficzne Unii Europejskiej na tle wybranych gospodarek w 2019 r.

Wybrane wskaźniki demograficzne	Unia Europejska	Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Indie
Ludność w wieku 15-64 (w % populacji)	64,4	65,2	59,4	70,7	67
Ludność w wieku powyżej 65 r.ż. (w % populacji)	20,5	16,2	28	11,5	6,4
Współczynnik obciążenia demograficznego (% populacji w wieku produkcyjnym)	55,4	53,3	68,3	41,5	49,2
Szybkość wzrostu populacji (roczny wzrost w %)	0,2	0,5	-0,2	0,4	1
Współczynnik dzietności (liczba urodzeń na kobiety)	1,5	1,7	1,4	1,7	2,2

Źródło: Na podstawie World Bank database; SP.POP.1564.TO.ZS, SP.POP.65UP.TO.ZS, SP.POP.DPND, SP.POP.GROW, SP.DYN.TFRT.IN; www.data.worldbank.org [dostęp: 7 lipca 2020 r.].

¹⁵ P. Menon, *The rise of the shadow economy: An Indian perspective*, „Journal of Public Affairs”, Vol. 19, Issue 1.

Z punktu widzenia demograficznego Europa jest najstarszym kontynentem. W 2019 r. ponad 64% populacji unijnej było w wieku produkcyjnym, zaś ponad 20% w wieku powyżej 65 r.ż. Współczynnik obciążenia demograficznego, który odzwierciedla relację liczby dzieci do 14 r.ż. oraz osób w starszym wieku (65 lat i więcej) do liczby osób w wieku produkcyjnym (15-65 lat), wyniósł ponad 55%. Obciążenie demograficzne bardziej niekorzystne jest jedynie w Japonii, która jest jednym z najstarszych społeczeństw na świecie i która od ponad dekady mierzy się ze zjawiskiem ubytku populacji.

Z punktu widzenia procesów społeczno-gospodarczych istotną rolę odgrywa współczynnik dzietności. Wartość wskaźnika powyżej 2,1 gwarantuje zastępowalność pokoleń, czyli sytuację, w której kolejne pokolenia zapewniają stabilność społeczną i gospodarczą kraju. W badanych krajach jedynie w Indiach poziom wskaźnika pozwala na zastępowalność pokoleń.

Starzenie się społeczeństw stanowi olbrzymie wyzwanie dla polityki społecznej państw, ale również dla ugrupowania, jakim jest Unia Europejska. Zagrożeń wynikających ze zmian demograficznych jest bardzo wiele, a wśród głównych wskazać można: spadek produkcji, spadek produktywności pracy, ubytek zasobu pracy, zmiany na rynku pracy, wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego, wzrost liczby beneficjentów świadczeń socjalnych, zagrożenia dla budżetów narodowych i unijnego, zagrożenia dla bezpieczeństwa systemów zdrowotnych i systemów emerytalnych, zmiany w strukturze popytu rynkowego, etc.¹⁶. Negatywne tendencje demograficzne wpływają na spadek konkurencyjności głównie krajów wysokorozwiniętych, w tym Unii Europejskiej.

Zmiany światowej siły ekonomicznej

Istotnym z punktu widzenia geopolitycznego, ekonomicznego i społecznego trendem globalnym jest przesunięcie siły ekonomicznej z gospodarek wysokorozwiniętych do rynków wschodzących oraz rosnące znaczenie na arenie międzynarodowej tych ostatnich¹⁷. Zmiany siły ekonomicznej na świecie przejawiają się między innymi we wzroście udziału gospodarek wschodzących w światowej produkcji i wymianie. Miejsce tradycyjnych liderów z krajów wysokorozwiniętych stopniowo zajmują gospodarki wschodzące¹⁸. W 1996 r. grupa ta generowała ok. 30% produkcji światowej, a do 2019 r. udział ten wzrósł do prawie 45%.

Szczególne znaczenie w tym procesie odgrywają nowo uprzemysłowione gospodarki azjatyckie. Coraz częściej zresztą podkreśla się, że XXI wiek będzie wiekiem Azji¹⁹. Udział krajów azjatyckich w światowej wymianie wzrósł z 12,7% w 1980 r. do 30,4% w 2019 r. (rysunek 2.). Stopniowo spada udział Unii Europejskiej w międzynarodowej wymianie na korzyść właśnie gospodarek wschodzących, a przede wszystkim Chin.

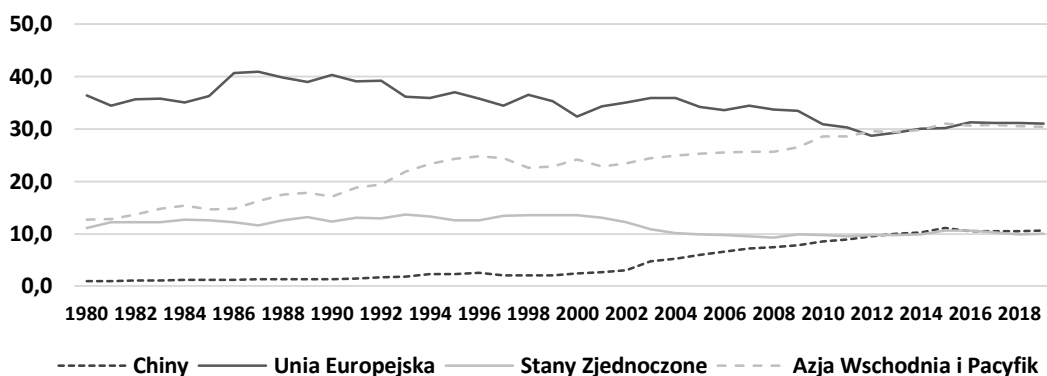
¹⁶ A. Baranowska, *Starzenie się społeczeństwa europejskiego jako wyzwanie XXI wieku. Casus Polski*, Opuscula Sociologica, 2017, Nr 4 (22), s. 55-66.

¹⁷ Cox M., *Power Shifts. Economic Change and the Decline of the West?* "International Relations", 2012, Vol. 26, No. 4, pp. 369-388; Kappel R., *The Decline of Europe and The U.S.: Shifts in the World Economy and in Global Politics*, German Institute of Global and Area Studies, Focus International 2011, No.1; M.A. Landesmann, R. Stöllinger, *Structural change, trade and global production networks: An 'appropriate industrial policy' for peripheral and catching-up economies*, Structural Change and Economic Dynamics, 2019, Vol. 78, pp. 7-23.

¹⁸ *The Long view how will the global economic order change by 2050?* The World in 2050. Summary report. PwC, 2017.

¹⁹ Ibid.

Rysunek 2. Udział poszczególnych regionów/gospodarek w światowym eksporcie w latach 1980-2019 (w %)



Źródło: Na podstawie World Bank database; BX.GSR.GNFS.CD; www.data.worldbank.org [dostęp: 21 lipca 2020 r.].

Wejście gospodarek wschodzących do światowego systemu gospodarczego spowodowało silny wzrost konkurencyjności na rynku globalnym. Przewaga konkurencyjna nowo uprzemysłowionych krajów w dużej mierze spoczywa na przewadze cenowej. Niskie koszty produkcji w tych krajach oddziałują na konkurencyjność krajów wysokorozwiniętych, w tym Unii Europejskiej. Kraje wschodzące, z uwagi na wyższe stopy zwrotu z inwestycji, przyciągają uwagę inwestorów, ale również przedsiębiorstw, które w poszukiwaniu maksymalizacji zysków przenoszą działalność z gospodarek charakteryzujących się wysokimi kosztami pracy do gospodarek nisko kosztowych. Stosowane przez niektóre kraje działania wspierające krajowe przedsiębiorstwa, różne standardy pracy i ochrony środowiska sprawiają, że w systemie światowym gospodarki nie konkurują na tych samych zasadach. Chiny, które są największym eksporterem w gospodarkach wschodzących, w ramach nowej polityki kładą olbrzymi nacisk na nowe technologie, innowacyjność oraz ekologizację. Indie, dzięki niskim kosztom pracy i dobrze wykształconym zasobom ludzkim, zdobywają przewagę konkurencyjną w sektorze outsourcingu i offshoringu.

Z nowego światowego układu geopolitycznego nie wyłania się jednak bipolarny system, jaki ukształtował się po drugiej wojnie światowej, ani też system quasi unipolarny, który zdominował gospodarkę globalną po rozpadzie bloku socjalistycznego. Proces globalizacji przesuwa gospodarkę światową w stronę multipolarnego, rozdrobnionego, ale również niestabilnego systemu²⁰. Brak światowego ładu na miarę powojennego *Pax Americana*, który wspierał stabilny i długookresowy wzrost gospodarczy, sprzyja niestabilności i narastaniu nierównowag.

Wnioski

Realistyczna ocena wyzwań stojących przed Unią Europejską w zakresie konkurencyjności jest trudna. Odpowiedź na pytanie, czy realizacja celów „Europa 2020” jest warunkiem

²⁰ Światowe tendencje do 2030 r., op cit., s. 43.

wystarczającym, by Unia Europejska stała się bardziej konkurencyjna, nie jest oczywista. Strategia „Europa 2020” miała być remedium m.in. na niską konkurencyjność Unii Europejskiej. Realizacja kluczowych celów strategii miała zagwarantować inteligentny, zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu rozwój Unii. Spośród pięciu przyjętych celów, jedynie cel z obszaru edukacji został osiągnięty. Częściowo osiągnięto cel dotyczący zmian klimatycznych i energii. Cele dotyczące badań i rozwoju, zatrudnienia oraz ubóstwa nie zostały zrealizowane. Niemniej jednak wszystkie wskaźniki uległy poprawie. Pomimo tego pogłębia się luka technologiczna między zjednoczoną Europą a jej największym konkurentem - Stanami Zjednoczonymi. Co więcej, nowe potęgi gospodarcze, takie jak Chiny czy Indie, stają się poważnymi graczami politycznymi i ekonomicznymi. Coraz trudniej będzie gospodarkom wysokorozwiniętym, w tym Unii Europejskiej, utrzymać pozycję światowych liderów gospodarczych. Osiągnięcie wyznaczonych w strategii „Europa 2020” celów nie wydaje się w znaczącym stopniu poprawić pozycji konkurencyjnej Unii Europejskiej.

Intensyfikacja i pogłębianie powiązań w światowym systemie społeczno-gospodarczym generują trendy, które mają charakter globalny. Część tych trendów ogranicza możliwości rozwojowe Unii Europejskiej i wpływa jednoznacznie negatywnie na jej konkurencyjność. Można do nich zaliczyć starzenie się społeczeństwa, globalne spowolnienie wzrostu gospodarczego czy przesunięcie siły ekonomicznej do gospodarek wschodzących, z czym związana jest zmiana znaczenia gospodarek wysokorozwiniętych na arenie światowej. Dynamika procesów globalizacyjnych sprawia, że unijni decydenci polityczni muszą brać pod uwagę, czy w obliczu globalnych trendów możliwa jest równoczesna poprawa pozycji konkurencyjnej oraz utrzymanie wysokiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wspierającego dobrobyt obywateli Unii.

Wydaje się jednak, że zagwarantowanie wysokiej stopy życiowej obywateli, realizacja polityki *welfare state*, a jednocześnie tworzenie przewagi konkurencyjnej przez Unię jest wątpliwe w warunkach rosnącej konkurencyjności w systemie globalnym. Globalne wyzwania są złożone, dlatego konieczna jest uważna analiza wpływu globalizacji na procesy zachodzące w gospodarce światowej. Piętrzą się również wyzwania wewnątrz zjednoczonej Europy. Wszystko to może ograniczyć możliwość realizowania modelu zrównoważonego i inkluzywnego rozwoju wspierającego dobrobyt społeczny, a równocześnie budowy innowacyjnej i konkurencyjnej gospodarki zdolnej do skutecznego konkurowania w światowym systemie gospodarczym. Działania Unii Europejskiej muszą więc uwzględniać zarówno trendy globalne, jak i uwarunkowania wewnętrzne, a jednocześnie przynosić rozwiązania społecznie użyteczne, realizujące fundamentalne cele zjednoczonej Europy, a także możliwe do realizacji z punktu widzenia ekonomicznego.

BIBLIOGRAFIA

Ali A. J., *Global economic challenges: the pressing and visible issues*, “Competitiveness Review”, Vol. 23, No. 3, pp. 192-198.

Andrews D., Criscuolo Ch., Gal P.N., *The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy*, OECD Productivity Working Paper, 2016, No. 5.

Baranowska A., *Starzenie się społeczeństwa europejskiego jako wyzwanie XXI wieku*. Casus Polski, "Opuscula Sociologica", 2017, Nr 4 (22), s. 55-66.

Cox M., *Power Shifts. Economic Change and the Decline of the West?* "International Relations", 2012, Vol. 26, No. 4, pp. 369-388.

Cusolito A.P., Maloney W.F., *Productivity Revisited Shifting Paradigms in Analysis and Policy*, The World Bank Group, Washington 2018.

Dieppe A., Celik S.K., Kindberg-Hanlon G., *Global Productivity Trends* [w:] A. Dieppe (ed.), *Global Productivity. Trends, Drivers, and Policies*, WB Group, Washington 2020.

European Commission, *Communication from the Commission. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Brussels 3.3.2010 COM(2010) 2020, [online] <https://ec.europa.eu> [dostęp: 21 czerwca 2020 r.].

Fernald J., *Productivity and Potential Output before, during, and after the Great Recession*, National Bureau of Economic Research, 2014, Working Paper 20248.

Hoorens D., Guerin B., Ghez J., Schweppenstedde D., *Europe's Societal Challenges: An analysis of global societal trends to 2030 and their impact on the EU*, RAND, The European Strategy and Policy Analysis System (ESPAS), European Union 2013.

Kappel R., *The Decline of Europe and The U.S.: Shifts in the World Economy and in Global Politics*, German Institute of Global and Area Studies, Focus International, 2011, No. 1.

Landesmann M.A., Stöllinger R., *Structural change, trade and global production networks: An 'appropriate industrial policy' for peripheral and catching-up economies*, „Structural Change and Economic Dynamics”, 2019, Vol. 78, pp. 7-23.

Menon P., *The rise of the shadow economy: An Indian perspective*, "Journal of Public Affairs", Vol. 19, Issue 1.

Pęciak R., *Megatrends and their implications in the globalised world*, "Horizons of Politics", 2016, Vol.7, Nr 21, pp. 167-184.

Prieda J., Neuert J., *Competitiveness Gap of the European Union Member Countries in the Context of Europe 2020 Strategy*, "Procedia - Social and Behavioral Sciences", 2015, Vol. 207, pp. 690-699.

Stankiewicz W., *Rozwój gospodarki Unii Europejskiej – Strategia Lizbońska, a nowy plan „Europa 2020”*, „Rocznik Integracji Europejskiej”, 2012, Nr 6, s. 269-287.

Sulmicka M., *Strategia „Europa 2020” - postlizbońska polityka rozwoju Unii Europejskiej*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa, 2011, Nr 85, s. 169-190.

Światowe tendencje do 2030 r.: czy UE jest w stanie sprostać przyszłym wyzwaniom? European Strategy and Policy Analysis System, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2017.

The Europe 2020 Competitiveness. Report Building a More Competitive Europe, World Economic Forum, Geneva 2014.

The Long view how will the global economic order change by 2050? The World in 2050 – Summary report, PwC, 2017.

Tusińska M., *Competitiveness of the European Union – Expectations, Reality and Challenges Towards 2020*, „Horizons of Politics”, 2016, Vol. 7, No 21, pp. 185-204.

Voinescu R., Moisoia C., *Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a more competitive EU*, „Procedia Economics and Finance”, 2015, Vol. 22, pp. 512-521.

KONKURENCYJNOŚĆ I PAŃSTWO W PROCESIE GLOBALIZACJI

Streszczenie

Tekst porusza kilka istotnych zagadnień związanych ze współczesną gospodarką światową, a mianowicie: problem konkurencyjności, konieczność budowania ładu społeczno-ekonomicznego i znaczenie państwa, w tym państwa narodowego w ewoluującej rzeczywistości naznaczonej globalizacją. W tak ograniczonym objętościowo artykule można tylko zasygnalizować wymienione kwestie. Każda z nich może bowiem stanowić odrębny temat szczegółowych rozważań.

Celem artykułu jest szukanie odpowiedzi na postawione we wstępie pytania mające na celu pokazanie znaczenia konkurencyjności w zglobalizowanym świecie, w którym coraz większą rolę odgrywają korporacje transnarodowe, zagrażające, zdaniem wielu badaczy, państwom narodowym. Oczywiście otwarta pozostaje kwestia priorytetów: czy zgodzić się na wzrost gospodarczy jako efekt globalizacji, nawet kosztem większej polaryzacji dochodowej w skali globalnej, czy bronić za wszelką cenę partykularnych interesów, opierając się (zresztą bezskutecznie) nieuchronnym procesom szybko zmieniającego się świata. Wydaje się, że lepiej płynąć z prądem i uszczknąć tyle, ile się da z globalnego tortu, mając świadomość, że to silniejszy ustala proporcje podziału.

W artykule wykorzystano metodę analizy źródeł oraz metodę opisową.

COMPETITIVENESS AND STATE IN THE GLOBALIZATION PROCESS

Summary

The text raises several important issues related to the modern global economy, namely: the problem of competitiveness, the need to build socio-economic order and the importance of the state, including the nation-state in the evolving reality marked by globalization. In such a limited article, you can only signal the issues mentioned. Each of them may be a separate topic of detailed consideration.

The aim of the article is to look for answers to the questions posed in the introduction to show the importance of competitiveness in a globalized world, in which transnational corporations, which, according to many researchers, threaten nation states play an increasingly important role. Of course, the question of priorities remains: whether to agree to economic growth as a result of globalization, even at the expense of greater income polarization on a global scale, or defend at any price individual interests, resisting (in vain) the inevitable processes of a rapidly changing world. It seems that it is better to go with the flow and take as much as possible from the global cake, being aware that it is stronger that sets the proportions of the division.

The article uses the method of source analysis and the descriptive method.

Keywords: competitiveness, economic order, globalization, nation state

Wstęp

¹ Prof. dr hab. Urszula Zagóra-Jonszta - Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii.

Dokonujące się w szybkim tempie przemiany społeczno-gospodarcze niosą z sobą wiele nowych zjawisk, których konsekwencje w perspektywie długookresowej są trudne do przewidzenia. Postępujący proces globalizacji, który gwałtownie przyspieszył mniej więcej od początku lat 90. ubiegłego wieku, generuje zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki. Integracja gospodarcza w skali świata i potrzeba uporządkowanego działania zarówno wewnątrz państw, jak i na arenie międzynarodowej splota się z coraz silniejszym dążeniem do zdobycia przewagi konkurencyjnej na rynkach światowych. Czy wszystkie te zachodzące równoległe zjawiska można z pożytkiem wykorzystać w celu podniesienia poziomu życia społeczeństw? Czy państwo ma w tym procesie do spełnienia istotną rolę? Czy globalizacja zagraża państwu narodowemu? Jaką rolę odgrywa budowanie ładu gospodarczego w osiągnięciu międzynarodowej konkurencyjności? Tego typu pytań, na które odpowiedź nie jest jednoznaczna, pojawia się bardzo wiele.

Celem artykułu jest przedstawienie wzajemnych relacji między konkurencyjnością, ładem gospodarczym a znaczeniem państwa, w tym państwa narodowego, w dobie globalizacji. Starano się znaleźć odpowiedź na kluczowe pytanie o miejsce państwa w zachodzących procesach.

1. Znaczenie konkurencyjności we współczesnej gospodarce

Konkurencja stanowi jedną z najważniejszych cech gospodarki rynkowej, w której przedsiębiorstwa i inne organizacje muszą odznaczać się konkurencyjnością. Polega na rywalizacji pomiędzy niezależnymi podmiotami, które dążąc do realizacji swoich interesów, oferują korzystniejsze od innych warunki dotyczące np. ceny, jakości, dostępu i szybkości sprzedawanego produktu lub usługi. Jest miejscem, w którym podmioty rywalizują o klienta. W łagodniejszym wydaniu konkurencja oznacza współzawodnictwo z innymi w dążeniu do osiągnięcia celów². Konkurencyjność natomiast jest wynikiem konkurencji. Odzwierciedla siłę podmiotu (zasoby, zdolności, umiejętności) zapewniającą przewagę nad innymi podmiotami. Oznacza umiejętność dostarczania odbiorcom właściwych dóbr i usług we właściwym miejscu i czasie, w sposób jak najlepszy dla klienta, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną. W artykule zamiennie używa się określenia konkurencja i konkurencyjność. Przewaga konkurencyjna to stan, w którym podmiot posiada trwały atut, pozwalający mu wygrywać rywalizację z dużą liczbą konkurentów³. Aby osiągnąć i utrzymać przewagę konkurencyjną podmioty powinny się cechować elastycznością i zdolnością adaptacji do ciągle zmieniających się warunków otoczenia gospodarczego⁴. Znaczącym elementem, pozwalającym osiągnąć i utrzymać przewagę konkurencyjną jest wiedza i umiejętne zarządzanie nią. Wiedza to poszukiwany zasób umożliwiający wysoko rozwiniętym krajom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej⁵. W oparciu o

² C. Kosikowski, C. Ławicki, *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, WN PWN, Warszawa 1994, s. 9.

³ www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/przewaga-konkurencyjna [dostęp: 10.06.2020].

⁴ M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław, 2017, s. 9-11.

⁵ K. Beyer, *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012, nr 25, s. 244-249.

zasoby ludzkie można podnosić konkurencyjność i innowacyjność podmiotów. Równie istotnym elementem poprawiającym konkurencyjność okazuje się informatyzacja i automatyzacja procesów produkcyjnych. Zastosowanie systemów informatycznych zdecydowanie poprawiło funkcjonowanie organizacji. Również zautomatyzowana robotyzacja procesów jest i będzie w najbliższym czasie decydującym czynnikiem o konkurencyjności podmiotów. Jeśli przełożyć to na skalę międzynarodową, państwa, w których gospodarka oparta na wiedzy, informatyzacja i automatyzacja stanowią integralny element większości podmiotów na rynku, osiągają przewagę konkurencyjną z uwagi na optymalizację kosztów, wzrost wydajności i efektywności. Konkurencyjność w skali międzynarodowej odnosi się do udziału gospodarki w wymianie zagranicznej, a konkretnie w eksporcie⁶. Konkurencyjność łączy się ze wzrostem dobrobytu obywateli. Stanowi zdolność gospodarki działającej w warunkach wolnego handlu i uczciwej konkurencji do produkcji i sprzedaży dóbr i usług, które mają przewagę konkurencyjną na międzynarodowym rynku, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim czasie⁷. J. Sachs i G. Stone za konkurencyjne uważają te państwa, które osiągają szybki i długotrwały wzrost gospodarczy⁸.

Konkurencyjność gospodarki mierzy się wielkością PKB, PNB, efektywnością wykorzystania kapitału, wydajnością pracy, udziałem państwa w handlu zagranicznym. Bardzo ważną rolę odgrywa otoczenie, w jakim funkcjonują podmioty. Jednak nie wszyscy ekonomiści pozytywnie odnoszą się do konkurencyjności. Krytycznie ocenia ją np. P. Krugman, nazywając „niebezpieczną obsesją” prowadzącą do marnotrawstwa pieniędzy, protekcjonizmu i wojen handlowych oraz powstania złych nastrojów politycznych. Według niego jest to gra o sumie zerowej, ponieważ zysk jednego kraju w handlu zagranicznym oznacza proporcjonalną stratę drugiego kraju, innymi słowy konkurencyjność sprowadza się do walki konkurencyjnej⁹. O negatywnych skutkach przesadnej konkurencji wypowiedzieli się również przedstawiciele Grupy Lizbońskiej¹⁰. Jednak prawie całkowite wyeliminowanie konkurencji i zastąpienie jej centralnym planowaniem odbiło się negatywnie na sytuacji ekonomicznej państw socjalistycznych. Zdrowa konkurencja organizuje życie gospodarcze i przyczynia się do rozwoju gospodarczego.

Powszechnie przyjęła się definicja konkurencyjności zamieszczona w raporcie World Competitiveness Yearbook Międzynarodowego Instytutu Zarządzania, podkreślająca zdolność narodu do zarządzania dostępnymi dobrami i umiejętnościami ludzi w celu osiągnięcia dobrobytu obywateli¹¹. L.D. Tysson definiuje konkurencyjność jako „zdolność do produkowania dóbr i usług, które sprawdzają się na rynku międzynarodowym, a jego obywatele osiągają rosnącą i trwałą poprawę standardu życia”¹².

⁶ R. Wosiek, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – aspekty teoretyczne*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2016, nr 269, s. 239.

⁷ R.J. Carbough, *International Economics*, South Western College Publishing, Cincinnati, 2000, s. 10.

⁸ R. Wosiek, *Międzynarodowa konkurencyjność ...*, op. cit., s. 239.

⁹ *Ibid.*, s. 240.

¹⁰ *Grupa Lizbońska, Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa 1996.

¹¹ *Institute for Management Development (2009)*, World Competitiveness Yearbook, Lausanne, 2009, s. 478-479.

¹² J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 22.

Zestawiając wady i zalety konkurencji, przeważają jednak te drugie. Informuje ona o stanie gospodarki i aktywizuje społeczeństwo do zdobywania wiedzy oraz aktywnego działania na rynku. Jest to szczególnie cenne w krajach słabiej rozwiniętych. Konkurencja może zmienić mentalność ubogich, popchnąć w kierunku przedsiębiorczości. Jeśli państwo sprzyja przedsiębiorczości, jego konkurencyjność rośnie.

Na zdolność konkurencyjną wpływają zasoby kapitału, kapitał ludzki, postęp techniczny i organizacyjny, jakość instytucji oraz ekonomiczne i administracyjne regulacje. Według OECD państwa o lepszym stopniu rozwinięcia strukturalnego skupiają się na rozwoju i wykorzystaniu wysokich technologii w tworzeniu przewagi konkurencyjnej opartej na unikalnej wiedzy lub zasobach. Pozwala to na uodpornienie się gospodarki na zmiany cen i kursów walutowych.

2. Ład gospodarczo-instytucjonalny jako warunek skutecznej konkurencji

Konkurencyjność stanowi istotny element ładu gospodarczego. Jak słusznie zauważa T. Przybyciński „zdrowa konkurencja w życiu gospodarczym i politycznym stanowi fundament demokratycznego ładu rynkowego”¹³. Pod tym pojęciem należy rozumieć reguły gry ekonomicznej (rynkowej), na które składa się prawo i organizacje, które wymuszają stosowanie się do tych reguł wszystkich podmiotów¹⁴. Ponieważ ład gospodarczy opiera się na usankcjonowanych prawnie, uporządkowanych relacjach między podmiotami (w ujęciu międzynarodowym – państwami), w pewnym stopniu ograniczają one konkurencję. Istotna rola we wspomaganie, a nawet tworzeniu ładu rynkowego przypada państwu.

Jednak, jak zauważa F. Fukuyama, stworzenie nowego ładu społecznego i gospodarczego odpowiadającego wymaganiom współczesnej gospodarki nie jest proste. Z jednej strony powstają instytucje ekonomiczne i polityczne, stanowiące podstawę liberalnej demokracji, z drugiej brakuje postępu w sferze moralnej i społecznej¹⁵.

Wtórnie mu znany angielski historyk idei John Gray¹⁶. Według niego istnieje dość powszechne, acz złudne przekonanie, że wiedza zwiększa ludzką wolność i stworzy uniwersalną cywilizację. Znajduje to wyraz w przekonaniu ekonomistów, że tylko wolny rynek zapewni społeczeństwu dobrobyt. „Lecz pokolenie wstecz pewni byli, że funkcję tę spełni rynek kontrolowany, a jeszcze wcześniej głosili wiarę w centralne planowanie. Obecne przekonanie na temat wolnego rynku i globalizacji to najnowsza z szeregu intelektualnych mód, z których każda wierzyła, że jest ostatnią, i każda odeszła w przeszłość”¹⁷.

Stworzenie ładu instytucjonalnego jest zatem zadaniem priorytetowym, ponieważ warunkuje sprawne funkcjonowanie gospodarki. Nieskuteczność państwa wynika w dużej mierze z niewłaściwych rozwiązań instytucjonalnych.

¹³ T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy- przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 2005, s. 45.

¹⁴ G.W. Kołodko, *Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy*, *Ekonomista* 2004, nr 5, s. 618.

¹⁵ F. Fukuyama, *Wielki Wstrząs*, Politeja, Warszawa 2000, s. 19-24.

¹⁶ Zob. J. Gray, *O rządzie ograniczonym*, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa 1995.

¹⁷ J. Gray, *Postęp- złudzenie z przyszłością*, *Gazeta Wyborcza* 19-20 luty 2005, s. 22-23.

Główny problem, jaki napotyka gospodarka, również w wymiarze światowym, polega na tym, że o ile rynki szybko poddają się procesowi globalizacji, o tyle instytucje prawne, polityczne i społeczne odpowiedzialne za efektywne funkcjonowanie gospodarki pozostają w większości lokalne. Amerykański politolog B. Barber podczas światowego Forum Demokracji w Warszawie w 2000 r. stwierdził: „pozwoliliśmy, aby globalizacji uległ rynek towarów, pracy, kapitału, ale nie uległy instytucje demokratyczne ani obywatelskie”. Należy zglobalizować społeczeństwa obywatelskie i demokrację. Muszą one odtworzyć w skali międzynarodowej zespół instytucji podobnych do tych, które powstawały w sposób naturalny¹⁸. Pomysł wart jest zastanowienia, pytanie tylko, jak go zrealizować? Jakie instytucje i w jakiej kolejności tworzyć na poziomie globalnym?

Rodzi się też pytanie o to, czy państwo, samo będąc instytucją, może stworzyć ład instytucjonalny zapewniający bezpieczeństwo ekonomiczne całego społeczeństwa? Jaka jest rola państwa narodowego w tworzeniu międzynarodowego ładu gospodarczego i konkurencyjnego?

Trzeba sobie zdać sprawę z faktu, że efektem globalizacji jest powstanie licznych ponadpaństwowych organizacji, zwłaszcza gospodarczych. Wymuszają one modyfikację narodowego ładu i podporządkowanie się ogólnym regułom, niekoniecznie zgodnym z interesem danego kraju. Ponadto korporacje transnarodowe, będące rezultatem globalizacji, dbając o własny interes często naruszają istniejący narodowy ład gospodarczy, ograniczają konkurencyjność państwa i zmuszają kraj do rozwoju imitacyjnego, odtwórczego, tańszego niż autonomiczny¹⁹.

Naczelnym zadaniem polityki tworzenia ładu gospodarczego jest zapewnienie optymalnego rozwiązania problemu alokacji dóbr i koordynacji działalności gospodarczej w skali całej gospodarki. Odnosi się to zarówno do gospodarek narodowych, jak i gospodarki światowej. Jednak rola państw narodowych w tworzeniu międzynarodowego ładu gospodarczego maleje; coraz większą rolę odgrywają bowiem struktury rynku światowego. Od lat 90. ubiegłego wieku tworzy się spontaniczny ład globalny pod okiem i przy udziale takich organizacji jak Unia Europejska, WTO- Międzynarodowa Organizacja Handlu czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Międzynarodowe koncerty wykorzystują pozycję silniejszego i tworzą swój ład gwarantujący ich interesy. Tworzą odpowiadające im reguły gry.

Nie należy jednak zapominać o tym, że każde państwo chce przede wszystkim realizować własne partykularne interesy, często sprzeczne z interesami innych. Im silniejszy kraj, tym ma większą szansę na ich przeforsowanie. Słabsze będzie liczyło na korzyści z tytułu przepływu środków z krajów lepiej gospodarczo rozwiniętych i szybkie osiągnięcie ich poziomu. Silniejsze może starać się zdobyć pozycję hegemonu ekonomicznego i większe wpływy polityczne.

3. Rola państwa w budowaniu ładu gospodarczego i konkurencji

Od państwa oczekuje się dużego zaangażowania w budowaniu ładu gospodarczego i instytucjonalnego. Jego aktywna rola pozostaje poza wszelką dyskusją. Istnieją co najmniej trzy powody, dla których państwo nie może wycofać się z obszaru gospodarki. Po pierwsze - nie

¹⁸ W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Wyd. Difin, Warszawa 2001, s. 109.

¹⁹ J. Kleer, *Globalizacja a państwo*, Sprawy Nauki, 25 lipca 2016.

istnieje niezawodny mechanizm regulacyjny, po drugie - żadna gospodarka nie osiągnęła zrównoważonego i trwałego wzrostu²⁰, po trzecie - nie wypracowano jeszcze samoczynnie działającego mechanizmu kryzysowego, regulującego zaburzenia i utrzymującego gospodarkę na ścieżce rozwoju.

Jak wynika z raportu Banku Światowego z 1997 r., państwo powinno realizować pięć podstawowych funkcji: tworzyć podstawy prawne, kierować polityką makroekonomiczną, inwestować w sektorach podstawowych usług socjalnych, kapitału ludzkiego i infrastruktury, zapewnić zabezpieczenie najuboższym grupom społecznym oraz chronić środowisko naturalne²¹. Mimo upływu ponad 20 lat funkcje te się nie dezaktualizowały.

Wiadomo, że współczesna gospodarka zmienia oblicze aktywności ekonomicznej państwa. Przyczyniły się do tego zarówno względy socjalne, jak i przejście do cywilizacji informacyjnej i związanej z nią gospodarki opartej na wiedzy. Państwo musi więc odgrywać kluczową rolę w dostarczaniu trzech czynników: ludzkich kwalifikacji, technologii i infrastruktury. Musi inwestować tam, gdzie prywatny kapitał nie będzie wchodził. Od państwa oczekuje się też wspomaganie mechanizmów rynkowych pod kątem umacniania konkurencyjności własnych przedsiębiorstw. Nasila się sprzeczność między dążeniem do efektywności z jednej strony i do sprawiedliwego podziału z drugiej, co odbija się na działalności państwa. Utrzymanie wzrostu gospodarczego na wysokim poziomie wymusza stworzenie systemu podatkowego, gwarantującego odpowiednie wpływy budżetowe. Poza tym państwo musi przeznaczać część środków na cele socjalne ze względów etyczno-moralnych, jak również po to, aby zachować ład społeczny²².

Joseph Stiglitz, były główny ekonomista Banku Światowego, twierdzi, że „rynek jak każda gra wymaga przepisów i arbitrów. To jest rola państwa, z której nikt go nie zwolni. [...] Tylko anachroniczni fundamentaliści rynkowi wierzą jeszcze, że rynek może działać bez ingerencji państwa”²³.

Spośród wielu podziałów funkcji państwa na uwagę zasługuje podział na regulacyjną i rynkową. Ta pierwsza polega na tworzeniu ładu społeczno-ekonomicznego, budowaniu systemu gospodarczego, określaniu czytelnych reguł gry i kontroli ich przestrzegania. W funkcji realnej państwo występuje jako właściciel zasobów oraz przedsiębiorca, dysponuje budżetem i finansuje określoną politykę ekonomiczną. Funkcja ta wzbudza wiele emocji wśród liberałów. Zazwyczaj godzą się na wykonywanie funkcji regulacyjnej w postaci tworzenia otoczki prawnej, zagwarantowania porządku społeczno-gospodarczego, ochronę zdrowia i środowiska naturalnego, organizację systemu pieniężnego oraz, w mniejszym stopniu, gospodarowania

²⁰ Wielu autorów uważa, że rynek nie jest zdolny do zapewnienia samopodtrzymującego rozwoju. Zob. np. B. Fiedor, A. Matysiak: *Rola państwa w ujęciu teorii trwałego rozwoju z punktu widzenia problemu międzypokoleniowej sprawiedliwości ekologicznej*. [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Teorie neoliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna*, pod red. U. Zagóry-Jonszty, AE Katowice 2004, s. 56.

²¹ *The State of a Changing World. World Development Report 1997*, Oxford University Press for the World Bank, Washington D.C.

²² Z. Sadowski: *Społeczne aspekty systemu rynkowego w Polsce* [w:] *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, pod. red. E. Mączyńskiej i P. Pysza, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 131-132.

²³ *Zrób to sam - rozmowa z Josephem Stiglitzem*, *Polityka* 15 maja 2004, nr 20, s.53.

dobrami publicznymi. W większości odrzucają jednak sferę realną, dowodząc nieskuteczności państwa w tej dziedzinie. To właśnie spór o realną sferę dzieli ekonomistów.

4. Państwo narodowe w procesie globalizacji

Na skutek postępującego w szybkim tempie procesu globalizacji wielu autorów zadaje sobie pytanie o miejsce i znaczenie państwa narodowego we współczesnym świecie. Pojawia się pytanie o to, jakie funkcje ma do spełnienia i czy w ogóle jest jeszcze potrzebne²⁴. Spadek koniunktury w latach 70. ubiegłego wieku w krajach zachodnich wywołał osłabienie roli państwa w gospodarce, odejście od polityki w duchu keynesowskim na rzecz większego liberalizmu ekonomicznego. Jednocześnie zaznaczył się wyraźny trend dostosowywania się rządów państw do wymagań światowej ekonomii. Dotyczyło to przede wszystkim inwestycji zagranicznych, handlu międzynarodowego, finansów, polityki informacyjnej. Aby uniknąć niestabilności gospodarczej w wymiarze globalnym, państwa muszą z sobą współdziałać. Pomimo głosów krytycznych, wskazujących na coraz mniejsze znaczenie gospodarek krajowych, wielu ekonomistów uważa, że idea państw narodowych nie zaniknie²⁵. Jednak często wskazuje się na dominację korporacji transnarodowych jako zagrożenie powiększające dysproporcje między państwami i ograniczające suwerenność na rzecz organizacji międzynarodowych²⁶. Podkreśla się, że organizacje międzynarodowe i pozarządowe narzucają państwom narodowym nowe normy prawa międzynarodowego, interpretując je na swoją korzyść²⁷.

Pytanie o dalsze losy państwa narodowego wzbudza wiele emocji i dzieli badaczy. P. Timofiejuk uważa np., że pozycja państw narodowych osłabnie na rzecz międzynarodowych korporacji, które przejmą władzę ekonomiczną²⁸. Uważa, że państwo narodowe jest potrzebne w globalizującym się świecie po to, by być więzieniem dla biednych, niemogących się wyzwolić spod jego wpływu. Bogaci natomiast będą „ludźmi globalnymi”, których nie ograniczą ani granice, ani prawo tworzone przez państwa narodowe; będą podlegać tylko regułom rynkowym i będą wierni swojej korporacji, niekontrolowanej przez żadną gospodarkę narodową²⁹. Wtórzuje mu ks. S. Kowalczyk, pisząc: „Państwo narodowe zostaje zepchnięte na pozycję petenta potężnych firm ponadnarodowych”³⁰. Są to opinie skrajne, jednak wielu autorów podkreśla, że korporacje stanowią istotne zagrożenie dla państw o niższym poziomie rozwoju gospodarczego³¹. Taka opinia dominuje zwłaszcza wśród ekonomistów pochodzących z krajów

²⁴ A. Kamali, *Book review: Globalization and the nation-state*, *International Third World Studies Journal and Review*, 2003, 14(1), s. 43-45.

²⁵ T. Conley, *The state of globalisation and the globalisation of the state*, *Australian Journal of International Affairs*, 2002, 56(3), s. 447-471 [dostęp: 14.07.2020].

²⁶ A. Domaradzka, *Globalizacja a suwerenność państwa*, *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 2016, nr 13, s. 9-15.

²⁷ J. Ku, J. Yoo, *Globalization and Sovereignty*, *Berkeley Journal of International Law*, 2013, 31(1), s. 210-234.

²⁸ P. Timofiejuk, *Państwo narodowe i naród a globalizacja. Analiza zależności*, *Forum Politolologiczne*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2007, tom 5, s. 171.

²⁹ *Ibid.*, s. 172.

³⁰ S. Kowalczyk, *Naród, państwo, Europa, Z problematyki filozofii narodu*, Wyd. Polwen, Radom 2003, s. 199.

³¹ K. Golinowski, *Globalizacja a państwo narodowe*, <https://multibook.pl/pl/p/Polityka-Polska-nr-7-8-15-16-2016/7676> [dostęp: 20.07.2020].

uboższych. Uważają oni, że globalizacja ogranicza kompetencje państw narodowych i sprzyja realizacji interesów silnych mocarstw³².

Zwolennicy globalizacji podkreślają natomiast przenikanie się kultur, rozwój nauki, wiedzy, wzrost dobrobytu, obniżenie kosztów transportu³³. C. Shinar przekonuje wręcz, że „powojenne państwo narodowe pozostaje znaczące jako ogólna siła polityczna. Krótko mówiąc, przyszłość europejskiego systemu politycznego będzie, w zintensyfikowanej formie, odzwierciedlać przyszłość państwa narodowego”³⁴. Również M. Wolf podkreśla, że „globalne zarządzanie będzie promować, a nie tłumić interesy państw narodowych”³⁵.

Można zadać pytanie, czy rzeczywiście globalizacja stanowi zagrożenie dla państw narodowych, ogranicza ich suwerenność i umacnia pozycję silnych gospodarczo krajów podnosząc ich przewagę konkurencyjną. Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Pomiar globalizacji uwzględniający 23 zmienne wykazał, że proces ten nie zmniejszył marginesu niezależności krajowej polityki gospodarczej³⁶, natomiast pozytywnie wpłynął na wzrost gospodarczy³⁷. Wniosek, jaki płynie z powyższych badań, przekonuje, że nie ma sprzeczności między globalizacją a państwem narodowym. Trzeba tylko zadbać o to, by państwa narodowe realizowały w pierwszym rzędzie potrzeby własnych społeczeństw, wynikających z globalizacji. Nie można stawiać przeciwko sobie globalizacji i państw narodowych. Odpowiednie relacje między nimi mogą się przyczynić do poprawy jakości życia całej populacji, łącznie z mieszkańcami państw ubogich³⁸.

Wnioski

Pobieżnie przedstawiona analiza procesów konkurencyjności, budowy ładu instytucjonalno-ekonomicznego, globalizacji i nowych wyzwań stojących przed współczesnym państwem, które musi się zmierzyć ze zmieniającym się otoczeniem, skłania do następujących wniosków:

- konkurencja między państwami na płaszczyźnie ekonomicznej wymusza konieczność podnoszenia poziomu wiedzy, rodzi przedsiębiorczość, umiejętność nowoczesnego

³² A.L. Jotia, *Globalization and the Nation-State: Sovereignty and State Welfare in Jeopardy*, US-China Education Review, 2011, B 2, s. 243-250 ; M.A. Musa, A.I. Rufus, H.I. Waziri. *Globalization and World Economic Crisis: Antinomy of Fukuyama's End of History and the Last Man*, OSR Journal Of Humanities And Social Science (IOSR-JHSS), 2014, 19(1). Ver. XII, s. 34-41.

³³ K. Nizioł, *Suwerenność polityki gospodarczej państwa w erze globalizacji* [w:] *Koncepcje suwerenności. Zbiór studiów*, pod red. I. Gawłowicz, I. Wierchowickiej, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005, s. 125–137.

³⁴ C. Shinar, *The Challenges Posed to Welfare States by Globalization*, European Review 2013, 21(3), s. 462.

³⁵ M. Wolf, *Will the Nation-state Survive Globalization?* Foreign Affairs 2001, 80(1), s.190.

³⁶ A. Dreher, *The Influence of Globalization on Taxes and Social Policy – an Empirical Analysis for OECD Countries*, European Journal of Political Economy, 2005, 22(1), s.179-201.

³⁷ A. Dreher, *Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization*, *Applied Economics*, 38(10), s. 1091-1110.

³⁸ J. Dhanapala, *Globalization and the Nation State, A Cartography of Governance: Exploring the Role of Environmental NGOs*, Colorado Journal of International Environmental Law and Policy 2001, <https://scholar.law.colorado.edu/cartography-of-governance-environmental-ngos/2> [dostęp: 14.07.2020].

zarządzania, wprowadzania nowoczesnych technologii i przyczynia się do wzrostu dobrobytu obywateli;

- konkurencyjność międzynarodowa w skali globalnej sprzyja wzrostowi gospodarczemu, ale z drugiej strony zwiększa dysproporcje dochodowe między państwami;
- istotną rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej odgrywa ład rynkowy (gospodarczy, polityczny, kulturowy, społeczny), którego twórcą powinno być nowoczesne państwo;
- dyskusyjną pozostaje kwestia wpływu korporacji transnarodowych na politykę i interesy państw. Niezależnie od przyjętego stanowiska, państwa muszą bacznie obserwować działania korporacji i skutecznie reagować na przejawy dominacji z ich strony;
- zmieniająca się rzeczywistość wymaga kreatywnego państwa, potrafiącego sprostać wyzwaniom stawianym przez zachodzące procesy;
- mimo obaw zgłaszanych z różnych stron, zwłaszcza przez przedstawicieli krajów rozwijających się, że globalizacja ogranicza suwerenność i niezależność ekonomiczną i polityczną państw, nie spowoduje ona zaniku państw narodowych.

BIBLIOGRAFIA

Beyer K., *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012, nr 25.

Carbough R.J., *International Economics*, South Western College Publishing, Cincinnati 2000.

Conley T., *The state of globalisation and the globalisation of the state*, Australian Journal of International Affairs, 2002, 56(3), s. 447-471 [dostęp: 14.07.2020].

Dhanapala J., *Globalization and the Nation State, A Cartography of Governance: Exploring the Role of Environmental NGOs*, Colorado Journal of International Environmental Law and Policy, 2001, <https://scholar.law.colorado.edu/cartography-of-governance-environmental-ngos/2> [dostęp: 14.07.2020].

Domaradzka A., *Globalizacja a suwerenność państwa*, Współczesne Problemy Ekonomiczne, 2016, nr 13.

Dreher A., *The Influence of Globalization on Taxes and Social Policy – an Empirical Analysis for OECD Countries*, European Journal of Political Economy, 2005, 22(1).

Dreher A., *Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization*, Applied Economics, 38(10), s. 1091-1110.

Fiedor B., Matysiak A., *Rola państwa w ujęciu teorii trwałego rozwoju z punktu widzenia problemu międzypokoleniowej sprawiedliwości ekologicznej*. [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Teorie neoliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna*, pod red. U. Zagóry-Jonszty, AE Katowice 2004.

Fukuyama F., *Wielki Wstrząs*, Politeja, Warszawa 2000.

Golinowski K., *Globalizacja a państwo narodowe*, <https://multibook.pl/pl/p/Polityka-Polska-nr-7-8-15-16-2016/7676> [dostęp: 20.07.2020].

Gray J., *O rządzie ograniczonym*, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa 1995.

- Gray J., *Postęp- złudzenie z przyszłością*, *Gazeta Wyborcza* 19-20 luty 2005.
- Grupa Lizbońska, *Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa 1996.
- Institute for Management Development, *World Competitiveness Yearbook*, Lausanne 2009.
- Jotia A.L., *Globalization and the Nation-State: Sovereignty and State Welfare in Jeopardy*, *US-China Education Review*, 2011, B 2.
- Kamali A., *Book review: Globalization and the nation-state*, *International Third World Studies Journal and Review*, 2003, 14(1).
- Kleer J., *Globalizacja a państwo*, *Sprawy Nauki*, 25 lipca 2016.
- Kołodko G.W., *Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy*, *Ekonomista* 2004, nr 5.
- Kosikowski C., Ławicki C., *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, WN PWN, Warszawa 1994.
- Kowalczyk S., *Naród, państwo, Europa, Z problematyki filozofii narodu*, Wyd. Polwen, Radom 2003.
- Kraszewska M., Pujer K., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław 2017.
- Ku J., Yoo J., *Globalization and Sovereignty*, *Berkeley Journal of International Law*, 2013, 31(1).
- Misala J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.
- Musa M.A., Rufus A.I., Waziri H.I., *Globalization and World Economic Crisis: Antinomy of Fukuyama's End of History and the Last Man*, *IOSR Journal Of Humanities And Social Science (IOSR-JHSS)*, 2014, 19(1). Ver. XII.
- Nizioł K., *Suverenność polityki gospodarczej państwa w erze globalizacji [w:] Koncepcje suwerenności. Zbiór studiów*, pod red. I. Gawłowicz, I. Wierzchowieckiej, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005.
- Przybyciński T., *Konkurencja i ład rynkowy- przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 2005.
- Sadowski Z., *Spoleczne aspekty systemu rynkowego w Polsce [w:] Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, pod. red. E. Mączyńskiej i P. Pysza, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Shinar C., *The Challenges Posed to Welfare States by Globalization*, *European Review* 2013, 21(3).
- Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Wyd. Difin, Warszawa 2001.
- The State of a Changing World. World Development Report 1997*, Oxford University Press for the World Bank, Washington D.C.
- Timofiejuk P., *Państwo narodowe i naród a globalizacja. Analiza zależności*, Forum Politologiczne, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2007, tom 5.
- Wolf M., *Will the Nation-state Survive Globalization?* *Foreign Affairs* 2001, 80(1).
- Wosiek R., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – aspekty teoretyczne*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 2016, nr 269.
- www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/przewaga-konkurencyjna [dostęp: 10.06.2020].
- Zrób to sam- rozmowa z Josephem Stiglitzem*, *Polityka* 15 maja 2004, nr 20

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ A INSTYTUCJE I KAPITAŁ SPOŁECZNY. ROLA DEBATY I DIALOGU

Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę roli debaty i dialogu w kontekście jakości otoczenia instytucjonalnego i budowy kapitału społecznego, jak również ich znaczenie w procesie edukacji (zwłaszcza ekonomicznej). Kapitał społeczny, debaty i dialog pośrednio przyczyniają się do wspierania konkurencyjności: zdolności do konkutowania oraz do współpracy. Tekst prezentuje istotę debaty i dialogu, ich znaczenie w świetle myśli współczesnej oraz wybrane formaty debat i dialogów (w tym zwłaszcza debaty oxfordzkie i inne oraz debaty i dialogi deliberatywne). W trakcie badań dokonano przeglądu literatury w zakresie omawianej problematyki oraz wykorzystano obserwacje empiryczne (obserwacja uczestnicząca) debat i dialogów. Debata i dialog sprzyjają rozwojowi kapitału ludzkiego i społecznego oraz służą kształceniu i kreowaniu liderów życia społecznego, politycznego i gospodarczego, wreszcie innowacyjnych rozwiązań na wielu poziomach.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS VS. INSTITUTIONS AND SOCIAL CAPITAL. THE ROLE OF DEBATE AND DIALOGUE

Summary

This article discusses the role of debate and dialogue in the context of the quality of the institutional environment and building the social and human capital, including their role in the education (particularly economic). Social capital, debates and dialogue indirectly can support the competitiveness: ability to compete and to cooperate. Text presents the nature of debate and dialogue, their implications for the modern society and economy as well as selected forms of debates and dialogues (including oxford debates, and deliberative debates). Research methods include the review of literature as well as the participant observation of the debates and dialogues. Debate and dialogue support development of the human and social capital, promote new leaders of social, political and economic life as well as promote innovations on many levels.

Keywords: Competitiveness. Institutions. Social capital. Debate. Dialogue.

Wstęp

Przedmiotem niniejszego opracowania jest spojrzenie na problematykę konkurencyjności międzynarodowej i rozwoju gospodarczego przez pryzmat oraz z uwzględnieniem problematyki kapitału ludzkiego, społecznego i jakości instytucji, w szczególności zaś z uwzględnieniem znaczenia dialogu i debaty w procesie ich kreowania i wspierania. Na dialog i debatę patrzymy z jednej strony w kontekście wychowania i edukacji, z drugiej zaś rozwiązań instytucjonalnych tak w poszczególnych krajach, jak i w Unii Europejskiej. Uzasadnieniem podjęcia tej tematyki

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

jest z jednej strony rosnące znaczenie konkurencji oraz – jednocześnie - współpracy w wymiarze międzynarodowym, ale również stosunkowo niski poziom debaty i dialogu w życiu publicznym w Polsce. W trakcie badań dokonano przeglądu literatury w zakresie omawianej problematyki oraz wykorzystano obserwacje empiryczne (obserwacja uczestnicząca) debat i dialogów.

1. Rozwój gospodarczy i konkurencyjność międzynarodowa

Dużo już powstało tekstów poświęconych rozwojowi gospodarczemu i konkurencyjności międzynarodowej. Wielu autorów dostrzega tu rolę kapitału ludzkiego oraz (niekiedy również, acz rzadziej) społecznego. Trochę mniej mówi się o metodach kształcenia i wychowania nastawionego na kreowanie konkurencyjności i budowę kapitału społecznego.

Przez rozwój gospodarczy rozumiemy najczęściej jakościowe i strukturalne zmiany w gospodarkach będące następstwem wzrostu gospodarczego². Oznacza proces pozytywnych zmian w gospodarowaniu, a więc w działalności wytwórczej i redystrybucyjnej dóbr i usług, ich wymianie i ostatecznym wykorzystaniu na cele konsumpcyjne, oraz zwiększanie potencjału ekonomicznego. Z pojęciem rozwoju ściśle koresponduje koncepcja konkurencyjności. W literaturze najczęściej przyjmuje się, że konkurencyjność to zdolność do skutecznego przeciwstawienia się konkurencji. Jest to – innymi słowy - zdolność podmiotu do długookresowego, efektywnego wzrostu i rozwoju. Może być ona rozpatrywana na poziomie przedsiębiorstwa, branży, regionu, kraju, a nawet wielkich bloków regionalnych i międzynarodowych.

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 uwarunkowań instytucjonalnych. Jednocześnie jednak rośnie zainteresowanie znaczeniem zaufania i kapitału społecznego oraz jakości instytucji. Przewaga konkurencyjna jest więc postrzegana bardziej jako pochodna wysiłku społecznego, aniżeli tylko wyposażenia w zasoby. A gdy mówimy o zasobach, w tym zwłaszcza ludzkich – nie bez znaczenia staje się kwestia ich jakości, zwłaszcza kapitału ludzkiego oraz społecznego.³

Coraz częściej rośnie zainteresowanie nowatorskim podejściem do konkurencyjności międzynarodowej gospodarek. Uwzględnia się przy tym zwłaszcza wymiar instytucjonalny (konkurencyjność instytucjonalna związana z jakością instytucji formalnych i nieformalnych), innowacyjność (zwłaszcza innowacje społeczne), zdolności adaptacyjne, wreszcie wątki etyczne (koncepcja moralnego kapitalizmu, koncepcja ekonomicznej teorii szczęścia i *well-being*). Ściśle wiąże się też konkurencyjność z jakością kapitału ludzkiego i społecznego⁴.

Współcześnie dąży się nie tylko do poprawy produktywności, lecz także do osiągnięcia tzw. zrównoważonej i społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności. Zrównoważoną

² Encyklopedia PWN hasło „rozwój gospodarczy” [onkine] <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/rozwój-gospodarczy;3969436.html> [dostęp:29.07.2020].

³ T. Dołęgowski, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a solidarność, dobro wspólne i jakość życia*, SGH, Warszawa 2016, s.18.

⁴ *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, pr. zb. Pod red. M. Goryni, PWN, Warszawa 2009, s. 168-169.

konkurencyjność pojmowana być może 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 niematerialnych, przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego⁵.

Dzisiejsza interpretacja konkurencyjności międzynarodowej gospodarek uwzględniać może szereg kwestii: tradycyjne podejście, koncentrujące się przede wszystkim na produktywności i handlu zagranicznym, jak również inne aspekty ekonomiczne i pozaekonomiczne związane z innowacyjnością oraz jakością instytucji. Przy jeszcze szerszym spojrzeniu uwzględniać możemy wreszcie z jednej strony wymiar geopolityczny (geoekonomia), z drugiej społeczny i etyczny (związek konkurencyjności z koncepcjami jakości życia, ekonomiczną teorią szczęścia, czy też rozwojem zrównoważonym).

Równoległe do konkurencyjności coraz więcej miejsca zajmuje koncepcja rozwoju integralnego i zrównoważonego. Rozwój integralny to rozwój biorący pod uwagę całego człowieka i każdego człowieka. Koncepcja ta charakterystyczna jest zwłaszcza dla katolickiej nauki społecznej i nurtów z nią związanych⁶. Rozwój zrównoważony zaś (dominujący we współczesnej narracji naukowej) kładzie nacisk na potrzebę równoległego uwzględniania wątku ekonomicznego (biznesowego), społecznego i ekologicznego. Niektórzy autorzy dążą do połączenia refleksji nad wzrostem i rozwojem zrównoważonym z koncepcjami rozwoju integralnego. Jest to charakterystyczne zwłaszcza w przypadku myśli papieża Franciszka zawartych w encyklice *Laudato si'*⁷.

Pierwotnie więc dominowało w refleksji ekonomicznej pojęcie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki postrzegane przede wszystkim w wymiarze ekonomicznym, zwłaszcza w kontekście teorii handlu zagranicznego. Współcześnie uwzględniać zaczęto jej znacznie szersze oblicza i wymiary, w tym innowacyjność⁸. Poszczególni autorzy sugerują też uwzględnienie w refleksji nad konkurencyjnością, rozwojem integralnym oraz instytucjami nowoczesnego ujęcia ekonomicznej teorii szczęścia i jakości życia (w postaci koncepcji *well-being*) oraz integralnego zarządzania i przywództwa. Zwrócono bowiem uwagę na fakt, że wysoka, ale wąsko pojmowana konkurencyjność nie zaspokaja do końca potrzeb społecznych.

To zróżnicowane i szerokie podejście do konkurencyjności oddają dobrze współczesne rankingi i indeksy konkurencyjności. Większość z nich prezentuje mniej lub bardziej holistyczne i wielowątkowe podejście do konkurencyjności, uwzględniając jej instytucjonalny oraz społeczny wymiar, w tym związek z etyką i edukacją. Krajami, które szczególnie wysoko sytuują się we wspomnianych rankingach, są zwłaszcza państwa skandynawskie oraz anglo-saskie, zwłaszcza Szwajcaria, USA, Kanada, Nowa Zelandia czy Singapur⁹. Kraje takie, jak Polska oraz republiki bałtyckie klasyfikują się przy tym z reguły powyżej średniej, ale też nie w czołówce.

⁵ Polska. *Raport o konkurencyjności 2015*, pr. zb. pod red. M. Weresy, SGH, Warszawa 2015, s. 15.

⁶ Cz. Strzeszewski, *Integralny rozwój gospodarczy*, ODiSS, Warszawa, 1976.

⁷ Franciszek, *Laudato Si. W trosce o wspólny dom*, Wydawnictwo M, Kraków, 2015.

⁸ T. Dołęgowski., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002, s.25.

⁹ Tamże.

2. Instytucje i kapitał społeczny a konkurencyjność. Implikacje dla edukacji i wychowania

2.1 Instytucje i kapitał społeczny

Jednym z ważniejszych i szczególnie interesujących nurtów charakterystycznych dla współczesnej myśli ekonomicznej jest ekonomia instytucjonalna. Pojęcie "instytucja" jest w języku nowej ekonomii instytucjonalnej rozumiane trochę inaczej (szerzej) aniżeli pojmuje się je tradycyjnie. Instytucje są to - według tej szkoły - trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe ograniczenia i uwarunkowania dla powtarzalnych ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji¹⁰. Główną ich funkcją staje się zapewnienie przewidywalności ludzkich postaw. Instytucje dzielą się na formalne i nieformalne. Chodzi więc – innymi słowy – przede wszystkim o reguły gry. Tak pojmowanymi instytucjami formalnymi są między innymi konstytucja, ustrój polityczno-gospodarczy, prawo (w tym zwłaszcza prawa własności i związane z własnością), nieformalnymi zaś tradycje i zwyczaje, kultura, religia, moralność społeczna¹¹. Mechanizmem, za którego pośrednictwem instytucje wpływają pośrednio lub bezpośrednio na rozwój gospodarczy, staje się koszt transakcyjny. Jest to koszt związany z funkcjonowaniem na rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawierania transakcji oraz zapewnieniem im bezpieczeństwa¹². Im niższy jest poziom kosztu transakcyjnego (a więc im lepsze instytucje), tym większe są szanse danego kraju na osiągnięcie sukcesu gospodarczego w długim okresie.

Współczesna ekonomia instytucjonalna (a zwłaszcza Nowa Ekonomia Instytucjonalna i jej przedstawiciele: D. North, O. Williamson czy E. Ostrom) podkreślają znaczenie otoczenia instytucjonalnego, równowagi pomiędzy stabilnością i zmianą oraz instytucjami formalnymi (prawo, konstytucja) i nieformalnymi (moralność, religia, kultura, zwyczaj).

Podjęciu „instytucja” bliska jest koncepcja kapitału ludzkiego (zasób wiedzy i umiejętności) oraz kapitału społecznego, akcentująca znaczenie stosunków zaufania w społeczeństwie oraz zdolności ludzi do długookresowej współpracy¹³. Według P. Sztompki kapitał społeczny to zasoby i korzyści płynące z określonego usytuowania w sieciach społecznych. Jego zdaniem efektywność jednostek i zbiorowości, a także poziom ich satysfakcji z życia społecznego zależy od poziomu posiadanego kapitału społecznego. Klucz do dobrobytu i szczęścia społeczeństwa leży w pozytywnych relacjach społecznych w dobrej przestrzeni międzyludzkiej i „gęstej” przestrzeni moralnej¹⁴.

Dodać należy, że niektórzy autorzy dodatkowo wprowadzają tutaj (i chyba słusznie) pojęcie kapitału moralnego i kapitału duchowego. Kapitał moralny to stopień, w jakim społeczność posiada wzajemnie powiązane zbiory wartości i cnót, norm, praktyk, tożsamości, instytucji i technologii, które zazębiają się z ewolucyjnie wykształconymi mechanizmami psychicznymi i

¹⁰ S. Pejovich, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer A. P., Dordrecht 1995, s. 84.

¹¹ Niektórzy autorzy definiują instytucje nieco inaczej: jako zróżnicowane formy makroorganizacji (O. Williamson) lub utrwalone struktury i organizacje społeczne zapewniające ciągłość życia społeczno-gospodarczego (rządy, uniwersytety, kościoły itp.), por. T. Hamalainen, *A Systemic Framework of Economic Competitiveness and Growth*, Rutgers University, Newark 1999, s. 132.

¹² S. Pejovich, *Economic...*, op.cit., s. 84.

¹³ P. Sztompka, *Zaufanie – fundament społeczeństwa*, „Znak”, Kraków 2007, s.263.

¹⁴ P. Sztompka, *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Znak, Kraków 2016, s. 335-336.

wspólnie tłumią lub regulują egoizm oraz umożliwiają współpracę¹⁵. Kapitał duchowy (*Spiritual Capital*) – to natomiast termin odnoszący się do zasobów i wartości płynących z praktyk religijnych, moralnych i psychologicznych osób, grup i społeczeństw¹⁶.

Troska o konkurencyjność gospodarki, rozwój kapitału społecznego oraz dążenie do poprawy jakości instytucji łączy się z wychowaniem społeczeństwa (zwłaszcza zaś młodego pokolenia) do sprzyjających im umiejętności społecznych oraz cnót i wartości. Cnoty owe, traktowane jako trwałe predyspozycje do pożądanых postaw i zachowań podkreślane są przez różne nurty refleksji etycznej w gospodarce (zwłaszcza przeżywającą dzisiaj renesans arystoteleską etykę cnót, ale też przez wywodzący się z tradycji anglo-saskiej utilitaryzm, popierający koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu kantyizm i neokantyizm, wreszcie inspiracje religijne i duchowe). Autorzy zwracający uwagę na rolę instytucji i kapitału społecznego dostrzegają przy tym wychowawcze znaczenie omówionych w dalszej części pracy debaty i dialogu: tak na poziomie edukacji i szkolnictwa (wychowania), jak i w życiu publicznym. Zwracali na to uwagę myśliciele tacy, jak Arystoteles, MacIntyre czy też Roman Ingarden¹⁷.

Wśród autorów ekonomicznych, którzy szczególnie doceniali znaczenie wymiaru etycznego oraz wychowania do cnót w procesach rozwojowych, na podkreślenie zasługuje postać zmarłego przed kilku laty J. Dunninga. W tekstach swoich podkreślał zwłaszcza fakt, że współczesny kapitalizm wszedł w fazę kapitalizmu globalnego, aliansowego i opartego na wiedzy¹⁸. Równocześnie zaś, jego zdaniem, najważniejszymi cnotami charakterystycznymi dla społeczeństw XXI wieku, a co za tym idzie dla współczesnych chrześcijan, będą 3 „C”: (cooperation, creativity and compassion, czyli współpraca, kreatywność oraz współczucie czy też solidarność). Znaczenie kapitału społecznego i współpracy doceniają również autorzy tacy, jak D. Acemoglu kładący szczególnie poważne znaczenie na kształtowanie instytucji i kapitału społecznego w duchu otwartości i współpracy¹⁹. Na podobne kwestie: związek wolności, demokracji oraz demokratycznego kapitalizmu z wartościami etycznymi i obywatelskimi oraz wychowanie do nich zwracał też uwagę w swoich pracach M. Novak²⁰. Wszystko to zdaje się podkreślać znaczenie wychowania do wartości, w tym zaś wychowawcze i edukacyjne znaczenie debaty i dialogu na poziomie mikro i makro, jako sposobu rozwijania współpracy i zdrowej rywalizacji w trosce o jakość kapitału społecznego i instytucji.

2.1 Debata i dialog a konkurencyjność i kapitał społeczny

Zdaniem autora omawiane w dalszej części opracowania debata oraz dialog sprzyjać mogą rozwojowi instytucjonalnemu na szereg sposobów. Z jednej strony służą poszukiwaniu nowych, innowacyjnych rozwiązań i koncepcji oraz dyskusji na ich temat. Drugą istotną umiejętnością jest sztuka argumentowania oraz kontrargumentowania i w ten sposób dochodzenia do

¹⁵ M. Zięba, *Kłopot za kłopotem*, „W drodze”, Poznań 2015, s. 193.

¹⁶ Tamże.

¹⁷ *Sztuka debaty*, Pr. zb. Pod red. M. Kochana, Instytut Kultury Miejskiej, Gdańsk 2014, s.73.

¹⁸ J. Dunning, *Global Capitalism at Bay?*, Routledge, New York 2002, s.70.

¹⁹ Por. D. Acemoglu, J. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają*, Zysk i spółka, Poznań 2014.

²⁰ M. Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, „W drodze”, Poznań 2001, s. 25.

rozwiązania i/lub prawdy. Kolejny ważny aspekt omawianego zagadnienia to sztuka współpracy w zespole w duchu wzajemnego szacunku. Jest to szczególnie ważne w przypadku dialogu, ale nie bez znaczenia jest też w kontekście debaty. Dialog i debata to wreszcie umiejętność prowadzenia sporu i dochodzenia do prawdy. Uważa się, że debata i dialog są, bądź też stawać się powinny, istotnym elementem kształcenia, zwłaszcza na poziomie szkoły średniej i wyższej. Wydaje się, że kraje, w których na kwestie te zwraca się uwagę, sytuują się wysoko w rankingach międzynarodowej konkurencyjności oraz kapitału społecznego. Kwestia ta jest natomiast w znacznym stopniu zaniedbana w Polsce, aczkolwiek w ostatnim okresie obserwuje się wzrost zainteresowania problematyką z jednej strony dialogu społecznego, z drugiej zaś kształcenia w zakresie debat i dialogu.

Debata i dialog są istotne między innymi dlatego, że wielu autorów uważa, że symbolem nowoczesnego spojrzenia na konkurencyjność gospodarek i społeczeństw w XXI wieku staje się umiejętne połączenie konkurencji i współpracy oraz dążenie do umocnienia rozwiązań instytucjonalnych sprzyjających integracji społecznej²¹. Zwracają na to uwagę specjaliści w zakresie nauk ekonomicznych i politycznych oraz etyki w życiu gospodarczym i biznesie. Specjaliści od biznesu (w tym biznesu międzynarodowego) mówią o potrzebie dialogu wewnątrz korporacyjnego, uwzględniającego rozmaite uwarunkowania kulturowe oraz modele kapitalizmu (anglo-saski, europejski kontynentalny, śródziemnomorski, nordycki czy dalekowschodni). Kwestia ta pojawia się również przy okazji analizowania nowoczesnych modeli przywództwa.

Jednocześnie wydaje się, że dialog społeczny i debata stają się ważnym warunkiem sukcesu w zakresie przewycięzania narastających zjawisk kryzysowych w Unii Europejskiej oraz pokonania charakterystycznego dla niej do pewnego stopnia deficytu demokratycznego. Równocześnie jednak może i powinien stać się narzędziem poprawy jakości kapitału społecznego w krajach takich, jak choćby Polska czy Litwa, zwłaszcza zaś pozycji i zdolności konkurencyjnej młodych przedstawicieli społeczności polskiej mieszkających na Litwie.

3. Debata, dyskusja i dialog drogą do budowy kapitału społecznego

3.1 Pojęcia

Wspieranie konkurencyjności powiązane jest ściśle z budową kapitału ludzkiego i społecznego. Jedną z dróg w tym kierunku jest wychowanie do debaty i dialogu oraz dialog społeczny. Przedmiotem rozważań zaprezentowanych w tej części opracowania są więc trzy kluczowe pojęcia niezbędne dla głębszego wejścia w problematykę całości pracy: dialog, debata i dyskusja oraz relacje pomiędzy nimi. Należą one niewątpliwie do podstawowych form komunikacji między ludźmi. Służą też podtrzymaniu i rozwojowi tej komunikacji. Ich znaczenie może być jednak znacznie większe i głębsze. Debata, dyskusja i dialog służyć mogą bowiem rozwojowi społecznemu, politycznemu i gospodarczemu poprzez wpływ na kształtowanie się – jak już wspomniano wyżej – kapitału społecznego i moralnego oraz jakości instytucji, pojmowanych (również) jako reguły gry obowiązujące w społeczeństwie i życiu gospodarczym.

²¹ J. Dunning, *Global...*, op. cit. s. 21.

Służą też (czy może lepiej powiedzieć: służyć powinny) lepszemu poznawaniu rzeczywistości oraz dochodzeniu do pełniejszego poznania prawdy i dochodzenia do mądrości, pojmowanej nie tylko jako suma wiedzy, ale również przez pryzmat cnoty i dobra. Dodajmy wreszcie, że debata, dialog i dyskusja są też ważnymi narzędziami w zakresie edukacji i wychowania.

Dyskusja to ustna lub pisemna wymiana zdań na jakiś temat mająca prowadzić do wspólnych wniosków. To – innymi słowy – jeden ze sposobów wymiany poglądów na określony temat, popartych argumentami, prowadzona w gronie dwóch lub więcej osób. Dyskusja może mieć formę ustną (komunikacja werbalna) lub pisemną²². Dodajmy, że dyskusja może, ale nie musi prowadzić do rozstrzygnięcia i znalezienia rozwiązania ostatecznego. Jest przede wszystkim wymianą poglądów. Bywa co prawda również uważana za jeden ze sposobów zapobiegania konfliktom lub ich łagodzenia. A przynajmniej służyć może określeniu istniejących pomiędzy stronami rozbieżności.

Według Encyklopedii Powszechnej PWN **dialog** jest to ustna lub spisana wymiana zdań, myśli, poglądów, argumentów, dokonująca się pomiędzy osobami lub w świadomości jednej tylko osoby, mająca na celu poznanie prawdy lub przekazanie jej drugiemu człowiekowi, stworzenie międzyosobowej więzi lub przestrzeni dla wspólnego działania²³. Dialog jest więc wspólnym poszukiwaniem prawdy oraz spotkaniem osób.

Pojęcie **debata** oznacza zespołowe lub publiczne omawianie trudnej, ważnej i skomplikowanej sprawy; obrady, oraz dyskusję²⁴. Debata określana bywa najczęściej jako sformalizowana i ustrukturalizowana dyskusja na określony, konkretny temat, w toku której prezentowane są przeciwstawne poglądy i argumenty, a która kończy się zwykle głosowaniem publiczności lub jurorów.

W debacie chodzi więc o swego rodzaju walkę słowną, o pokonanie w niej przeciwnika/partnera siłą swojej argumentacji oraz o przekonanie słuchaczy do swojej racji i o wyższości swojej linii argumentacyjnej.

W odróżnieniu od debaty oraz dyskusji w dialogu uczestnikom zależy przede wszystkim na spotkaniu osób i ich idei oraz ważnych dla nich wartości. Kluczowe znaczenie ma tu próba wspólnego dochodzenia do prawdy. Dialog może też prowadzić do próby poszukiwania kompromisu lub wspólnego rozwiązania problemu (oczywiście na tyle, na ile to jest możliwe).

Tablica 1. Porównanie debaty i dialogu

Debata	Dialog
Założenie, że jest jedna właściwa odpowiedź na pytanie i ja jestem w jej posiadaniu Nastawienie na walkę: uczestnicy starają się uzasadnić, że druga strona się myli Nastawienie na zwycięstwo	Założenie, że wiele osób posiada częściową odpowiedź na pytanie, a co za tym idzie wspólnie można osiągnąć rozwiązanie Nastawienie na współpracę: uczestnicy pracują wspólnie nad wzajemnym zrozumieniem i porozumieniem

²² *Słownik Języka Polskiego PWN*, Warszawa 2017. <https://sjp.pwn.pl/szukaj/dyskusja.html> (28.07.2020)

²³ *Encyklopedia Powszechna PWN* (hasło „dialog”).

²⁴ *Słownik Wyrazów Obcych*, Pr. zb. pod redakcją naukową prof. Ireny Kamińskiej-Szmaj, Wydawnictwa Europa 2001.

<p>Sluchanie celem znalezienia słabości drugiej strony i przygotowania kontrargumentacji Obrona własnych przypuszczeń jako prawdy Krytyka poglądów drugiej strony Obrona własnego stanowiska przeciw pozostałym Poszukiwanie słabych punktów w poglądach drugiej strony Dążenie do potwierdzenia konkluzji lub też do głosowania, które potwierdzi moją słuszność</p>	<p>Nastawienie na poszukiwanie wspólnej płaszczyzny Sluchanie celem zrozumienia, odkrycia sensu tez drugiej strony oraz poszukiwania porozumienia Przypuszczenia poddawane są ocenie Analiza wszystkich stanowisk Założenie, że uwzględniając stanowisko drugiej strony mogą wzmocnić swoje własne Poszukiwanie silnych stron i wartości zawartych w poglądach drugiej strony Odkrywanie nowych opcji, nie koniecznie zaś dążenie do zamknięcia tematu</p>
--	--

Źródło: Opracowanie własne na podst. D. Yankelovich, *The Magic of Dialogue – Transforming Conflict into Cooperation*, Touchstone, New York 1999, s. 39-40.

Debata i dialog mogą być analizowane w kilku wymiarach i na kilku poziomach. Z jednej strony jako element życia publicznego oraz polityki państwa (w tym polityki gospodarczej) oraz budowania otoczenia instytucjonalnego, z drugiej zaś jako narzędzie edukacji i wychowania sprzyjające podnoszeniu jakości kapitału społecznego. Można też mówić o debacie i dialogu społecznym (pomiędzy różnymi grupami interesu) oraz na poziomie przedsiębiorstwa.

3.2 Rodzaje debat. Znaczenie debat w wychowaniu i kształtowaniu kapitału społecznego

W tym miejscu przejść można do edukacyjnej roli debaty i dialogu oraz ich znaczenia w procesach wychowania, kształcenia i dialogu społecznego. Różnego rodzaju debat jest wiele. W tym miejscu zwrócimy uwagę na dwie spośród nich.

Debata oksfordzka. Najbardziej znaną i najczęściej przywoływaną formą debaty jest debata oksfordzka. Jej korzenie sięgają XIX-wiecznej Anglii i studenckich debat i dyskusji realizowanych na Uniwersytecie w Oksfordzie. Pewnego rodzaju inspiracją dla debat były też sesje Parlamentu Wielkiej Brytanii i towarzyszące jego działalności obyczaje. Debata oksfordzka to uporządkowana i ustrukturalizowana forma dyskusji, której celem jest przekonanie siłą i logiką swojej argumentacji oraz przy pomocy narzędzi retorycznych słuchaczy o słuszności swojego stanowiska (autentycznego lub wylosowanego). Debata oksfordzka to z jednej strony siła argumentacji merytorycznej opartej na posiadanej wiedzy, z drugiej zaś to towarzyszące temu umiejętności retoryczne, wreszcie umiejętność pracy zespołowej i współpracy. Debata oksfordzka jest więc z jednej strony szkołą konkurencji z drużyną przeciwną, z drugiej zaś współpracy z własnym zespołem. Bardzo ważnym wyróżnikiem debaty oksfordzkiej jest wreszcie kultura osobista uczestników i towarzysząca debacie elegancja²⁵.

W debacie występują dwie drużyny: drużyna propozycji (broniąca tezy debaty) oraz drużyna opozycji (polemizująca z tezą). Drużyny składają się z reguły z czterech osób po każdej ze stron (niekiedy bywają też trzyosobowe). Każdy z zawodników ma do odegrania określoną rolę. Ważnym uczestnikiem debaty jest marszałek, a niekiedy też sekretarz: ich rolą jest prowadzenie

²⁵ W *teatrze debaty oksfordzkiej – przewodnik debatancki Szkoły Liderów*, pr. zb. Pod red. T. Pełczyńskiego. Szkoła Liderów, Warszawa 2012..

debaty, dbałość o przestrzeganie obowiązujących w jej trakcie reguł gry, wreszcie kontrola czasu²⁶. W tradycyjnej debacie oksfordzkiej niejednokrotnie werdykt wydaje widownia poprzez głosowanie, w turniejach jednak korzysta się też z usług jurorów²⁷.

Debata Lincoln-Douglas. Tradycja debat Lincoln-Douglas sięga roku 1858, kiedy to Abraham Lincoln oraz Stephen Douglas starli się o miejsce w Senacie USA ze stanu Illinois. Lincoln reprezentował Partię Republikańską, natomiast Douglas – Demokratów. Debata Lincoln-Douglas jest debatą „jeden na jednego”. Każdy z mówców wygłasza swoją mowę główną, prezentującą jego stanowisko, po której to mowie jego przeciwnik przeprowadza cross-exam (zadaje serię „pytań krzyżowych”). Po serii mów i pytań krzyżowych następuje druga seria mów. Każda z mów oraz cross-examy mają swój ściśle określony wymiar czasowy oraz porządek. Debaty Lincoln-Douglas koncentrują się zasadniczo na problemach politycznych i ekonomicznych oraz społecznych, przy czym bardzo często poruszany jest w nich wymiar moralny omawianego zagadnienia. Debatę oceniają jurorzy, niekiedy też jednak również liczy się głos publiczności. Cechą szczególną tej debaty jest zwłaszcza to, że jest ona dość trudna i wymagająca. Debaty Lincoln-Douglas niewątpliwie sprzyjają kreowaniu wybitnych mówców i liderów, aczkolwiek wyraźnie jednak nastawione są na promowanie jednostek. Debaty Lincoln – Douglas są bardzo popularne w USA, natomiast na dużo mniejszą skalę znane są w Europie i Polsce²⁸.

3.3 Dialog w myśli współczesnej

Problematyka dialogu stała się ważnym elementem współczesnej filozofii, zwłaszcza zaś filozofii dialogu i filozofii spotkania. Jest to nurt w myśli współczesnej koncentrujący swoją uwagę na osobie oraz jej komunikacji z drugim człowiekiem, Bogiem oraz światem, który jest możliwy dzięki potraktowaniu ich jako partnerów w owym dialogu. Dialog jest tam punktem wyjścia, zasadą wszelkiego myślenia i poznawania oraz przedmiotem filozoficznej refleksji. Filozofia dialogu rozwinęła się właśnie szczególnie silnie w XX wieku, a jej najważniejsi przedstawiciele, to chociażby Martin Buber czy Emanuel Levinas. Wątki dialogowe obecne są w tradycji żydowskiej, ale też w chrześcijańskiej (katolickiej) myśli filozoficznej i teologicznej, zwłaszcza w personalizmie i innych nurtach, jak Jacques Maritain, Emmanuel Mounier, Hans Georg Gadamer oraz Paul Ricoeur.

Zainteresowanie a nawet fascynacja dialogiem pojawia się też w nauczaniu ostatnich papieży, zwłaszcza Jana Pawła II, Benedykta XVI oraz Franciszka. Ten ostatni formułuje wręcz taką myśl: „Dialog oznacza płodność. Pozwala nam poznać istotę ludzką naprawdę, w głębi”²⁹.

Dialog jest też pojęciem zasadniczym dla myśli ks. prof. Józefa Tischnera. Uważał on, że „pierwszym warunkiem dialogu jest zdolność do wczuwania się w punkt widzenia drugiego..., że drugi ze swojego punktu widzenia zawsze ma trochę racji”³⁰. Jest on też kluczowy dla pedagogiki personalno-egzystencjalnej rozwijanej w Polsce przez zmarłego nie tak dawno ks.

²⁶ M. Kochan, *Sztuka debaty*...op.cit. s. 151.

²⁷ M. Kruszyński, B. Tarnowski, *Podręcznik do debat oksfordzkich*, Nowy Głós, Warszawa 2019.

²⁸ *Lincoln-Douglas Debate*, pr. Zb. Pod red. S. Halvorson i C. Kosky, National Speech and Debate Association 2014.

²⁹ Franciszek, op. cit., s. 96.

³⁰ J. Tischner, *Etyka solidarności*, Kraków 1981, s.20.

prof. Janusza Tarnowskiego. Janusz Tarnowski w bardzo interesujący i owocny sposób stosował i rozwijał dialog w swojej działalności naukowej, dydaktycznej i duszpasterskiej. Zdaniem Janusza Tarnowskiego w przypadku dialogu kluczowymi kwestiami są: dążenie do wzajemnego rozumienia uczestników, ich wzajemne zbliżenie się oraz współdziałanie. Rozróżnić też należy trzy wymiary dialogu: metodę, proces i postawę. Metoda dialogu to sposób komunikacji, gdzie podmioty dążą do wzajemnego zrozumienia, zbliżenia się i współdziałania. Proces dialogu ma miejsce wtedy, gdy chociażby jeden z elementów zawartych w powyższej metodzie został urzeczywistniony. Postawa dialogu natomiast to gotowość otwierania się na rozumienie, zbliżenie się i współdziałanie. Dialog w ścisłym znaczeniu ma przy tym charakter interpersonalny³¹.

Liczni autorzy zwracają też uwagę na znaczenia dialogu w dążeniu do budowania nowoczesnego podejścia do kooperacji i etycznego przywództwa – również w polityce i biznesie. Na dialogowy wymiar etyki i sztuki przywództwa kładzie nacisk również Luk Bouckaert. Jego zdaniem ważnym elementem przywództwa jest sztuka zadawania pytań, sztuka słuchania oraz związana z nimi sztuka podejmowania decyzji³².

3.4 *Debata deliberatywna jako szczególna forma formowania kapitału społecznego*

Debata deliberatywna (zwana niekiedy też dialogiem deliberatywnym) to jeszcze nieco inne forma narracji, aniżeli debata, dyskusja i dialog. Ma w sobie pewne cechy debaty i dyskusji, najbliższej jej jednak zapewne do dialogu zorientowanego na realizację celów praktycznych. Debata deliberatywna tym się między innymi różni od dyskusji, debaty i dialogu, że najczęściej chodzi w niej o rozwiązanie pewnych konkretnych problemów i podjęcie konkretnych decyzji, które jednak powinny zostać przez wszystkich uczestników przedyskutowane, oraz że istotne jest tu uwzględnienie w miarę możliwości stanowiska, potrzeb i interesów różnych grup interesariuszy zaangażowanych w spór. Bardzo ważną rolę w debacie deliberatywnej odgrywa jej moderator (a w zasadzie facylitator). Musi nim być osoba ciesząca się zaufaniem wszystkich stron uczestniczących w debacie, a jednocześnie bardzo dyskretna i nie narzucająca się ze swoimi poglądami czy sugestiami. Pomaga w spokojnej wymianie stanowisk, starając się, aby strony nie okazywały sobie wrogości oraz w poszukiwaniu kompromisu. Zadaniem debaty deliberatywnej nie jest na ogół doprowadzenie do pełnego zbliżenia stanowisk, ale raczej do wzrostu wzajemnego zaufania oraz do znalezienia godziwego rozwiązania pewnego ściśle określonego problemu³³.

Debaty deliberatywne są szczególnie charakterystyczne dla modelu demokracji i gospodarki rynkowej typowego dla Skandynawii lub też Szwajcarii. Charakterystyczne dla tych krajów jest bowiem dążenie do uwzględnienia w maksymalnym możliwym stopniu różnych stanowisk, światopoglądów i punktów widzenia. Stąd używa się niekiedy nawet określenia „demokracja deliberatywna”.

³¹ J. Tarnowski, *Jak wychowywać?* Wydawnictwo Akademii Teologii Katolickiej, Warszawa 1993, s. 115-126.

³² L. Bouckaert, *Caritas in veritate jako lustro etyki przywództwa*, w: *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*, pr. zb. pod red. T. Dołęgowskiego, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2015, s. 146-149.

³³ O. Żylicz, *W jakich warunkach demokracja deliberatywna jest efektywna?* Dziedzinec Dialogu, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2013.

3.5 Zalety i ograniczenia debaty i dialogu. Od debaty do dialogu.

Wydaje się, że wszystkie te umiejętności: dialog, debata i dyskusja są bardzo potrzebne we współczesnym świecie, społeczeństwie obywatelskim i państwie demokratycznym. Sprzyjają one podnoszeniu jakości instytucji oraz kształtowaniu się kapitału społecznego pojmowanego jako zdolność do budowy relacji opartych na zaufaniu oraz kapitału moralnego. Na rolę dialogu i debaty zwrócić należy szczególnie uwagę w kontekście rozwoju współczesnej ekonomii instytucjonalnej (podejmującej również problematykę budowy efektywnych rozwiązań instytucjonalnych), innowacyjności (w tym innowacji społecznych), refleksji nad etyką w życiu gospodarczym i publicznym (w tym implikacji rozwoju koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu), wreszcie w związku z rozwojem teorii złożoności i kompleksowości w naukach społecznych.

Daje się zauważyć, że udział w debatach wpływać może i powinien (choć niestety nie zawsze musi) na sposób traktowania drugiej strony, okazywanie szacunku przeciwnikom oraz na uważne słuchanie ich argumentacji. Debatowanie, jakkolwiek różni się bardzo od dialogu, skutkować może także pewnym sposobem myślenia o rzeczywistości oraz nastawieniem na dialog, które mogą mieć pozytywne przełożenie na rozwiązywanie sytuacji konfliktowych³⁴.

Debata, dyskusja i dialog mają też oczywiście swoje ograniczenia. Nie powinny też być traktowane jako cel absolutny oraz cel sam w sobie. Zarówno debata, jak i dialog mogą być nadużyte bądź wykorzystywane dla nie zawsze dobrych celów. Umiejętność debatowania może być groźnym narzędziem w ręku cynicznego, a sprawnego intelektualnie polityka lub prawnika. Z drugiej jednak strony to właśnie umiejętność sprawnego debatowania może być też sposobem skutecznego radzenia sobie z takim zagrożeniem. Podobnie, jeśli chodzi o dialog – jakkolwiek najczęściej podkreśla się jego walory – możemy mieć też do niekiedy czynienia z próbami jego nadużywania i przeceniania. Prawdziwy dialog musi być autentyczny i zakłada pewne minimum uczciwości i wzajemnego szacunku.

Wydaje się jednocześnie, że debata i dialog rozwijane być powinny równolegle i równocześnie. W tym kontekście sprawą bardzo ważną (tak na etapie teorii, jak i umiejętności praktycznych) staje się próba przejścia od debaty do dialogu oraz przekształcania debaty w dialog.

3.6 Debata i dialog w kształceniu ekonomicznym, menedżerskim i obywatelskim

Wydaje się, że debata (zwłaszcza oksfordzka oraz Lincoln – Douglas) oraz dialog (w tym debaty i dialogi akademickie oraz debaty i dialogi deliberatywne) mogą być bardzo przydatne w kształceniu ekonomicznym, menedżerskim oraz liderów życia gospodarczego, społecznego i politycznego. W wielu krajach są przedmiotem nauczania na różnych poziomach. W Polsce skala ich wykorzystania ciągle nie jest dostatecznie wysoka. Ostatnie lata przynoszą tu jednak pewne zmiany na korzyść. Przejawem tego może być stopniowe wprowadzanie tej tematyki do programów nauczania oraz organizowanie różnorodnych turniejów i mistrzostw (Akademickie Mistrzostwa Polski Debat Oksfordzkich, Mistrzostwa Debat Historycznych IPN i wiele innych).

³⁴ *W teatrze debaty oksfordzkiej...* op. cit., s.9.

Obserwacja tych debat pozwala zauważyć jak niezwykle rozwijają one umiejętności i zdolności ich uczestników. Jest też skądinąd interesujące, że z reguły wysoko w rankingach konkurencyjności międzynarodowej i kapitału społecznego są te kraje, gdzie dialog społeczny oraz edukacja w zakresie oraz z wykorzystaniem debaty i dialogu jest najwyraźniej obecna (kraje anglo-saskie, kraje skandynawskie).

Na potrzebę poważniejszego potraktowania debaty i dialogu jako narzędzi służących poprawie działania instytucji politycznych i demokratycznych, ale również gospodarki i biznesu zwracają uwagę liczni liderzy i autorytety międzynarodowe (papieże, zwłaszcza Jan Paweł II, Benedykt XVI i Franciszek), eksperci, wreszcie autorzy prac i podręczników dotyczących ekonomii i zarządzania³⁵. Ci ostatni dostrzegają słabość dialogu jako jeden z istotnych przejawów słabości instytucji i kapitału społecznego.

Wnioski

Dialog i debata są żywym i istotnym elementem otoczenia instytucjonalnego w wielu krajach wysoko ekonomicznie zaawansowanych. Dotyczy to zwłaszcza krajów anglo-saskich oraz Skandynawii. Dotyczy to zarówno poziomu mikro, jak i makro (sfery polityki). Wydaje się, że debata i dialog pozostają ważnym i interesującym narzędziem sprzyjającym rozwojowi kapitału społecznego i zaufania oraz jakości instytucji, a co za tym idzie – pośrednio – sprzyjającym rozwojowi integralnemu i zrównoważonemu. Sprzyjają temu między innymi poprzez system edukacyjny i wychowawczy. Służą kształtowaniu elit i liderów. Znaczenie tego wymiaru działalności i inicjatyw jest coraz bardziej dostrzegane, ale jednocześnie wciąż trochę niedoceniane. Nasz system edukacyjny, w tym również system wyższego szkolnictwa ekonomicznego, jest w zdecydowanie niewystarczającym stopniu otwarty na debatę i dialog. Jest to bardzo interesujące wyzwanie dla systemów edukacyjnych – między innymi w Polsce, ale i w przypadku Litwy.

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu D., J. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają*, Zysk i spółka, Poznań 2014.

Bouckaert L., *Caritas in veritate jako lustro etyki przywództwa*, w: *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*, pr. zb. Pod red. T. Dołęgowskiego, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2015.

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

Dołęgowski T., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a solidarność, dobro wspólne i jakość życia*, SGH, Warszawa 2016.

Dunning J., *Global Capitalism at Bay?*, Routledge, New York 2002.

Encyklopedia Powszechna PWN (hasło „dialog”).

³⁵ *John Paul II Memorial Lectures*, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2018.

- Franciszek, *Laudato Si. W trosce o wspólny dom*, Wydawnictwo M, Kraków, 2015.
- John Paul II Memorial Lectures*, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2018.
- Sztuka debaty*, Pr. zb. Pod red. M. Kochana, Instytut Kultury Miejskiej, Gdańsk 2014.
- Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, pr. Zb. Pod red. M. Goryni, PWN, Warszawa 2009.
- Kruszyński M., B. Tarnowski, *Podręcznik do debat oksfordzkich*, Nowy Głos, Warszawa 2019.
- Lincoln-Douglas Debate*, pr. Zb. Pod red. S. Halvorson i C. Kosky, National Speech and Debate Association 2014.
- Pejovich S., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer A. P., Dordrecht 1995.
- Polska. Raport o konkurencyjności 2015*, pr. zb. pod red. M. Weresy, SGH, Warszawa 2015.
- Słownik Języka Polskiego PWN*, Warszawa 2017
- Słownik Wyrazów Obcych*, Pr. zb. pod redakcją naukową prof. Ireny Kamińskiej-Szmaj, Wydawnictwa Europa 2001.
- Strzeszewski Cz., *Integralny rozwój gospodarczy*, ODiSS, Warszawa, 1976.
- Sztompka P., *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Znak, Kraków 2016.
- Sztompka P., *Zaufanie – fundament społeczeństwa*, „Znak”, Kraków 2007.
- Tarnowski J., *Jak wychowywać?* Wydawnictwo ATK, Warszawa 1993.
- Tischner J., *Etyka solidarności*, Kraków 1981.
- W teatrze debaty oksfordzkiej – przewodnik debatancki Szkoły Liderów*, pr. zb. Pod red. T. Pełczyńskiego. Szkoła Liderów, Warszawa 2012.
- Yankelovich D., *The Magic of Dialogue – Transforming Conflict into Cooperation*, Touchstone, New York 1999.
- Zięba M., *Kłopot za kłopotem*, “W drodze”, Poznań 2015.
- Żylicz O., *W jakich warunkach demokracja deliberatywna jest efektywna?* Dziedzinniec Dialogu, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa 2013.

MIĘDZYNARODOWA POZYCJA KONKURENCYJNA GOSPODAREK – KRAJE BAŁTYCKIE NA TLE PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ ORAZ NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE W OKRESIE POAKCESYJNYM*

Streszczenie

Artykuł jest prezentacją wyników analizy podejmującej próbę porównania zmian pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich (Litwy, Łotwy i Estonii) na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej (V4) i nowych państw członkowskich UE (UE-10) w okresie poakcesyjnym (2006-2017). Należy podkreślić, że tego typu badania nie zostały jeszcze szerzej przedstawione w dostępnej literaturze. Badacze zajmujący się międzynarodową konkurencyjnością gospodarek koncentrowali się głównie na krajach UE-15. Nowe państwa członkowskie UE, w tym zwłaszcza państwa bałtyckie, były w większości wyłączone z takich analiz. Dlatego artykuł może znacząco przyczynić się do wypełnienia luki.

W opracowaniu zastosowano metodę analizy porównawczej danych wtórnych dotyczących wskaźników i filarów konkurencyjności gospodarek opisanych w raportach *The Global Competitiveness Reports* przygotowanych przez Światowe Forum Gospodarcze. Ważnym elementem badania była próba zidentyfikowania głównych determinantów tych zmian. Skoncentrowano się na identyfikacji czynników strukturalnych kształtujących konkurencyjność i pozycje konkurencyjne gospodarek badanych krajów. Wykazanie, które z czynników decydują o konkurencyjności i ocena zmian długookresowych, może stanowić podstawę do kształtowania polityki gospodarczej.

Zakłada się, że przystąpienie do UE miało znaczący wpływ na kształtowanie się pozycji konkurencyjnej, ale konkretne efekty były różne w poszczególnych krajach. Artykuł kończy podsumowanie najważniejszych wniosków z przedstawionej analizy. Jak potwierdziło badanie, państwa bałtyckie różniły się dość znacznie, jeśli chodzi o poprawę ich pozycji konkurencyjnej w całym okresie poakcesyjnym.

INTERNATIONAL COMPETITIVE POSITIONS OF THE ECONOMIES - THE BALTIC STATES AGAINST THE BACKGROUND OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES AND THE NEW EU MEMBER STATES IN THE POST-ACCESSION PERIOD

Summary

The article presents the results of an analysis attempting to compare changes in the competitive positions of the Baltic States (Lithuania, Latvia and Estonia) against the backdrop of the Visegrad Group (V4) countries and the new EU Member States (EU-10) in the post-accession period (2006–2017). It must be emphasised that this type of study has not been presented in more detail in the available literature. Researchers of international economic competitiveness mostly focussed on the EU-15. The new EU Member States, including the Baltic States, mainly have been excluded from such investigations.

¹ Dr hab. Edward Molendowski, prof. UEK - Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Kolegium Ekonomii i Finansów Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

* Publikacja została dofinansowana ze środków na utrzymanie potencjału naukowego, przyznanych Kolegium Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Therefore, the article may significantly contribute to bridging the gap. The study employs the method of comparative analysis of secondary data concerning the indices and pillars of economic competitiveness described in *The Global Competitiveness Reports* prepared by the World Economic Forum. An important element of the examination was an endeavour to identify major determinants of those developments. It focussed on the identification of structural factors shaping the competitiveness and competitive positions of the countries covered. The demonstration which of the factors determine competitiveness and the assessment of long-term changes may serve as the basis for economic policy making.

Keywords: international economic competitiveness, effects of EU membership, baltic states, Visegrad Group countries, new EU member states.

Wstęp

Nowe państwa członkowskie UE zanotowały w okresie poakcesyjnym 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 rozwoju. Stały się one głównym czynnikiem umacniania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ich gospodarek.

Celem artykułu jest prezentacja wyników analizy zmierzającej do porównania zmian międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek krajów bałtyckich (Litwa, Łotwa i Estonia) na tle państw Grupy Wyszehradzkiej GW-4) oraz nowych państw członkowskich UE (UE-10)² w okresie poakcesyjnym (lata 2006-2017)³. Ważnym tłem analizy jest też Polska zaliczana w literaturze do państw, które w okresie poakcesyjnym zanotowały największe (spośród państw GW-4) sukcesy w poprawie pozycji konkurencyjnej gospodarki⁴.

W prezentowanym badaniu konkurencyjność gospodarki rozumiana jest jako zdolność kraju do umocnienia swojej pozycji na rynkach międzynarodowych, zwiększenia jego atrakcyjności inwestycyjnej, a w efekcie uzyskania trwałej poprawy jakości życia. Wzorem innych autorów⁵ przyjęto, że konkurencyjność gospodarki należy opisywać przez pryzmat rozwoju dostępnych (krajowych i zagranicznych) czynników produkcji, zdolności do wykorzystania szans związane z postępującą globalizacją i zdolnością do adaptacji przedsiębiorstw, sektorów i gospodarki jako całości do zmieniających się warunków otoczenia zewnętrznego, a tym samym - osiągnięcie celów rozwojowych. Takie podejście do konkurencyjności gospodarczej przyjęli też autorzy *Global Competitiveness Reports* przygotowywanych przez badaczy związanych ze Światowym Forum Ekonomicznym. Analizę oparto na wskaźnikach przedstawionych w raportach globalnej konkurencyjności przygotowanych przez Światowe Forum Ekonomiczne. Raporty zawierają

² Do tej grupy zaliczono państwa, które przystąpiły do UE w latach 2004 i 2007. Ze względu na zdecydowany odmienny charakter gospodarek pominięto Cypr i Maltę.

³ Przyjęcie takiego okresu analizy zostało podyktowane dostępnością do odpowiednich danych statystycznych (dotyczących czynników determinujących pozycję konkurencyjną gospodarek badanych państw).

⁴ E. Molendowski, P. Folfas, *Effects of the Pillars of Competitiveness on the Competitive Positions of Poland and of The Visegrad Group Countries in the Post-Accession Period*, "Comparative Economic Research", 2019, Vol. 22, No 2, ss. 55-67

⁵ M. Żmuda, E. Molendowski, *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, No. 3 (81), ss. 323–333).

jedne z najpełniejszych i najczęściej cytowanych rankingów międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej.

W analizie przyjęto założenie, że akcesja do UE miała istotny wpływ na kształtowanie pozycji konkurencyjnej, ale efekty te wystąpiły w zróżnicowanym zakresie w poszczególnych krajach. W badaniu podjęto też próbę określenia wpływu najważniejszych czynników (filarów) na pozycję konkurencyjną badanych krajów w tym okresie. Zdaniem ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego kraje bałtyckie powinny już budować swoją pozycję konkurencyjną w oparciu o czynniki określane mianem proefektywnościowych (efficiency enhancers), a także - proinnowacyjnych (innovation and sophistication factors). Celem analizy prezentowanej w artykule była weryfikacja tego założenia.

Cel ten zdeterminował strukturę opracowania. Rozpoczyna się ono krótkim wstępem wskazującym kontekst i cel badania. Blok merytoryczny artykułu podzielono na trzy części. W pierwszej opisano zastosowane w prezentowanym badaniu miary i metody pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej. W części drugiej i trzeciej scharakteryzowano najważniejsze wnioski z analizy. Skoncentrowano się na opisie zmian w pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich oraz na czynnikach determinujących te zmiany w okresie poakcesyjnym (2004–2017). Wyniki badanych krajów przedstawiono na tle odpowiednich rezultatów uzyskanych przez Polskę, inne kraje Grupy Wyszehradzkiej i nowe państwa członkowskie UE.

Warto podkreślić, że kwestią konkurencyjności międzynarodowej gospodarek zajmowało się wielu badaczy, ale w literaturze nadal brakuje badań i analiz obejmujących kraje bałtyckie czy nowe państwa członkowskie UE. Na ten temat opublikowano tylko kilka badań⁶. Wartością dodaną artykułu jest próba uzupełnienia istniejącej nadal luki w tym zakresie.

1. Mierniki i metody pomiaru konkurencyjności międzynarodowej gospodarki




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

⁶ Do najważniejszych zaliczyć można: R.J. Espona, *Lithuania, Latvia and Estonia: the Euro-Atlantic consolidation of the Baltic region*, Institute for International Relations and Political Science, TSPMI-University of Vilnius, 2018; K. Falkowski, *Competitiveness of the Baltic States in International High-Technology Goods Trade*, "Comparative Economic Research", 2018, Volume 21, No 1, ss. 25-43; T. Kerikmäe, A. Chochia, M. Atallah, *The Baltic States in the European Union*, (w:) Oxford Research Encyclopedia of Politics, April 2018, ss. 1-27; P. Misztal, *International competitiveness of the Baltic States in the transformation period: Lithuania, Latvia and Estonia*, "Transformations in Business & Economics", 2009, Vol. 8, No 3 (18), ss. 21-35; E. Molendowski, *An Internationally Competitive Economy: A Comparison of Poland And The Visegrad Group Countries In The Post-Accession Period*, "Comparative Economic Research", 2017, Volume 20, No. 4, ss. 6-21; J. Wołkonowski, *Kraje Bałtyckie w strefie euro*, (w:) Orłowski W.M., *Jak żyć z euro? Doświadczenia krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polska Fundacja im. Roberta Schumana, Warszawa, 2018, ss. 33-42.

konkurencyjnej w danym okresie. Determinanty określające konkurencyjność poszczególnych krajów stały się przedmiotem analiz wielu badaczy i ośrodków międzynarodowych⁷.

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 Ekonomiczne⁸. Ranking ten porządkuje badane kraje wg ich konkurencyjności wynikającej z opracowanego w tym celu wskaźnika. Jest on 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.

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

Czynniki podstawowe (filary 1-4)	Czynniki proefektywnościowe (filary 5-10)	Czynniki proinnowacyjne (filary 11-12)
1- Otoczenie instytucjonalne 2 - Infrastruktura 3 Otoczenie makroekonomiczne 4- Zdrowie i szkolnictwo podstawowe	5- Szkolnictwo wyższe i edukacja 6 - Efektywność rynku dóbr 7 - Efektywność rynku pracy 8 - Rozwój rynku finansowego 9 - Otwartość technologiczna 10 - Wielkość rynku	11 - Kultura biznesu 12 - Innowacyjność
		
Rozwój determinowany przez tradycyjne czynniki	Rozwój determinowany przez inwestycje	Rozwój determinowany przez innowacje

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, Klaus Schwab (ed.), World Economic Forum, Geneva 2017, s. 24.

⁷ Por.: J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*. (w:) Bieńkowski W. (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*, SGH, Warszawa 2000; J. Misala, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa 2009; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

⁸ Raport ten został po raz pierwszy opublikowany w 1979 roku i był systematycznie poszerzany o nowe państwa (w 2017 r. – 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 z inicjatywy prof. J. Sachsa wprowadzono nową metodologię wyliczania wskaźnika i 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*) obejmujący nie tylko czynniki makroekonomiczne, ale także czynniki mikroekonomiczne umożliwiające ocenę zdolności poszczególnych krajów do osiągnięcia wzrostu gospodarczego. Kolejna modyfikacja wskaźnika miała miejsce w 2008 r. z inicjatywy prof. M.E. Portera i polegała na włączeniu czynników determinujących poziom produktywności, gdyż uznano, że mają one istotny wpływ na poziom życia w poszczególnych krajach. (*The Global Competitiveness Report 2008-2009*, s. 3-7). Dane publikowane obecnie przez WEF według tej metodologii obejmują okres od 2006 r. do 2017.

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 kraju⁹. 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. Klasyfikację krajów objętych prezentowaną analizą zestawiono w tabeli 2).

Tabela 2. Klasyfikacja krajów UE-10 wg etapów rozwoju uwzględniających poziom PKB per capita

Etap rozwoju	Lata	
	2006	2017
Poziom 2 opierający się na podnoszeniu efektywności	Bułgaria, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja	Bułgaria
Przejście z poziomu 2 do poziomu 3	Czechy, Estonia Węgry	Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Węgry, Słowacja
Poziom 3 opierający się na innowacjach	Słowenia	Czechy, Estonia, Słowenia

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, s. 13; *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, s. 320.

Z powyższego zestawienia wynika, że w Raportach WEF na przestrzeni lat 2006-2017 w istotny sposób zmieniono wagę dla poszczególnych czynników determinujących międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarek krajów UE-10. Zgodnie z tym założeniem w 2006 r. w przypadku większości (sześciu) z badanych krajów pozycja konkurencyjna powinna być kształtowana głównie (w 50%) przez czynniki poprawiające efektywność gospodarowania oraz czynniki podstawowe (w 40%). Z kolei w 2017 roku w sześciu z badanych krajów powinno już następować istotne zmniejszenie roli czynników podstawowych (z 40% do 30%) na rzecz czynników proinnowacyjnych (z 10% do 10-30%), a w trzech z nich najważniejszą rolę obok czynników proefektywnościowych (50%) powinny odgrywać czynniki proinnowacyjne (30%).

2. Zmiany pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich

⁹ *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, Klaus Schwab (red.), World Economic Forum, Geneva 2017, s. 320.

Wyniki badań konkurencyjności gospodarek przeprowadzone przez World Economic Forum (WEF) pozwalają stwierdzić, że pozycja i konkurencyjność krajów bałtyckich na arenie międzynarodowej była w pierwszych latach po akcesji do UE (na tle badanych państw) relatywnie niska (por. tabela 3).

Tabela 3. Pozycja krajów bałtyckich na tle Polski, krajów GW-4 oraz UE-10 w latach 2006-2017* (wg badań konkurencyjności prowadzonych przez World Economic Forum)

Lata	Pozycja w rankingu						Wartość wskaźnika					
	EE	LT	LV	PL	GW-4 ^a	UE-10 ^a	EE	LT	LV	PL	GW-4 ^a	UE-10 ^a
2006	26	39	44	45	38	45	4,82	4,49	4,47	4,39	4,52	4,43
2007	27	38	45	51	43	47	4,74	4,49	4,41	4,28	4,41	4,37
2008	32	44	54	53	49	51	4,67	4,45	4,26	4,28	4,38	4,35
2009	35	53	68	46	46	52	4,56	4,30	4,06	4,33	4,38	4,31
2010	33	47	70	39	47	52	4,61	4,38	4,14	4,51	4,41	4,35
2011	33	44	64	41	49	55	4,62	4,41	4,24	4,46	4,38	4,33
2012	34	45	55	41	53	54	4,64	4,41	4,35	4,46	4,36	4,35
2013	32	48	52	42	57	56	4,65	4,41	4,40	4,46	4,31	4,34
2014	29	41	42	43	54	51	4,71	4,51	4,50	4,48	4,36	4,40
2015	30	36	44	41	51	48	4,74	4,55	4,45	4,49	4,41	4,43
2016	30	35	49	36	50	48	4,78	4,60	4,45	4,56	4,44	4,47
2017	29	41	54	39	47	48	4,85	4,58	4,40	4,59	4,51	4,51
Zmiana												
2009/2006	-9	-14	-24	-1	-8	-7	0,03	0,10	-0,07	0,21	-0,01	0,08
2017/2009	6	12	14	7	-2	4	-0,26	-0,19	-0,41	-0,06	-0,14	-0,12
2017/2006	-3	-2	-10	6	-10	-3	0,29	0,29	0,34	0,27	0,13	0,20

Dane zestawione w tej tabeli obejmują okres tylko od roku 2006, gdyż w rankingach WEF za poprzednie lata stosowano inną klasyfikację czynników determinujących pozycję konkurencyjną badanych krajów.

^a Średnia arytmetyczna dla całej grupy krajów w danym roku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *The Global Competitiveness Index Historical Dataset © 2005-2015; The Global Competitiveness Report 2017-2018*, World Economic Forum.

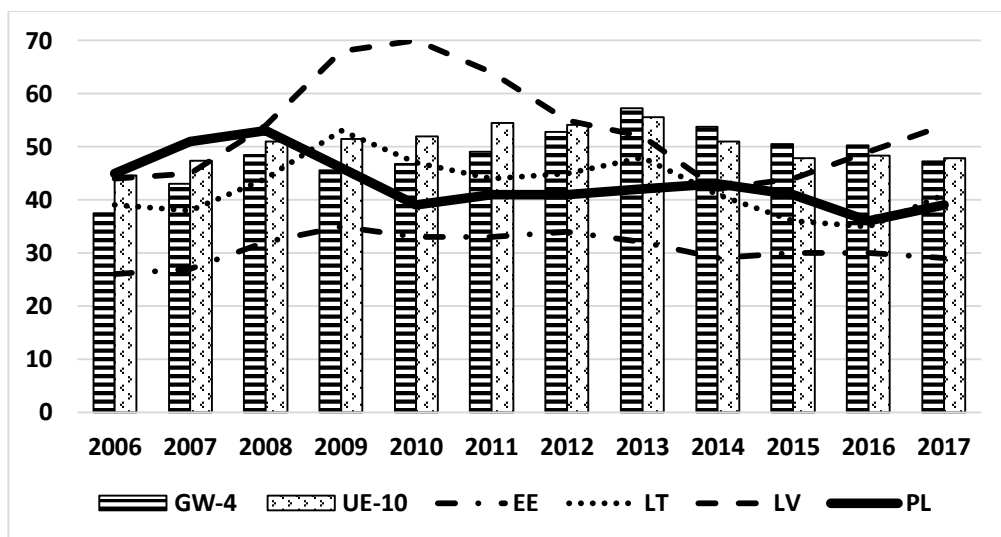
W okresie poakcesyjnym (lata 2006-2017) międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarek krajów bałtyckich ulegała istotnym zmianom. W 2006 roku najwyższą pozycję w rankingu zajmowała Estonia (26 miejsce oraz 4,82 pkt). Była to pozycja znacznie korzystniejsza od pozycji zajmowanej wówczas przez Polskę (45 miejsce oraz 4,39 pkt) i kraje Grupy Wyszehradzkiej (średnio 38 miejsce oraz 4,52 pkt) i kraje UE-10 (odpowiednio 45 miejsce oraz 4,43 pkt). Pozycja Litwy była znacznie gorsza (39 miejsce oraz 4,47 pkt), ale korzystniejsza niż Polski¹⁰ oraz krajów UE-10 i zbliżona do pozycji krajów GW-4. Najdalszą pozycję w rankingu

¹⁰ W prezentowanej analizie przyjęto również Polskę jako punkt odniesienia, gdyż właśnie Polska należy do państw GW-4, które w okresie poakcesyjnym zanotowały relatywnie największe sukcesy w poprawie międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (szerzej zob.: J.J. Michałek, J. Wilkin, *Unia Europejska – źródło cennych korzyści ekonomicznych dla Polski*, [w:] *Jestem obywatelem Unii Europejskiej*, R. Kuźniar (red.), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, 2019; 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, ss. 5-18; *Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej*, CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2019.

zajmowała wówczas Łotwa (44 miejsce oraz 4,47 pkt). Pozycja Łotwy była zbliżona do pozycji zajmowanej przez Polskę oraz kraje UE-10, ale znacznie gorsza niż pozycja krajów GW-4.

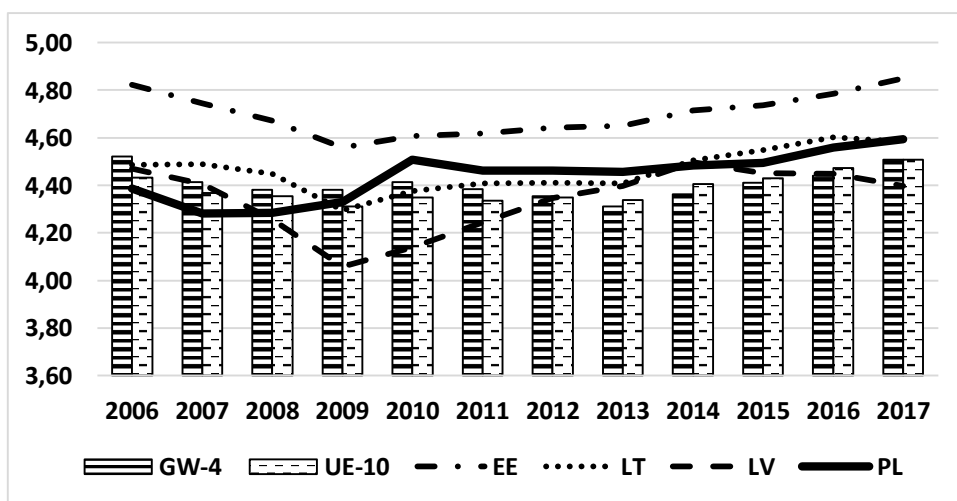
Jak widać na wykresie 1 oraz wykresie 2, w okresie światowego kryzysu ekonomicznego międzynarodowa pozycja konkurencyjna krajów bałtyckich uległa znacznemu pogorszeniu. W 2009 roku (w porównaniu z rokiem 2006) pozycja Estonii pogorszyła się o 3 miejsca, Litwy o 14 miejsc, a Łotwy aż o 24 miejsca.

Wykres 1. Zmiany pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich na tle Polski, krajów GW-4 oraz UE-10 w latach 2006-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 4.

Wykres 2. Kształtowanie się wskaźnika pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich na tle Polski, krajów GW-4 oraz UE-10 w latach 2006-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 4.

Warto podkreślić, że pozycja Polski w tym okresie w zasadzie nie uległa zmianie (pogorszenie o 1 miejsce). Z kolei pozycja państw GW-4 oraz UE-10 pogorszyła się odpowiednio o 8 oraz 7 miejsc. Na tej podstawie można jednoznacznie stwierdzić, że światowy kryzys gospodarczy spowodował w ciągu zaledwie 3 lat drastyczne pogorszenie pozycji konkurencyjnej Litwy oraz Łotwy. Najbardziej „odporną na te zawirowania” okazała się gospodarka Estonii. Tę niekorzystną tendencję udało się Estonii i Litwie odwrócić w 2010 roku, a Łotwie dopiero w 2011 r. W kolejnych latach, niemal z roku na rok, badane kraje poprawiały stopniowo swoją pozycję konkurencyjną. Jednakże poprawa ta nie pozwoliła nawet w ciągu 8 lat (do roku 2017) na odbudowę pozycji zajmowanej w roku 2006.

W rezultacie tych zmian w 2017 roku wszystkie kraje bałtyckie zajmowały gorszą pozycję niż w roku 2006. Najbardziej znaczące pogorszenie miało miejsce w przypadku Łotwy (aż o 10 miejsc oraz 0,07 pkt). Estonia i Litwa uzyskały wprawdzie nieco wyższą wartość wskaźnika GCI (odpowiednio o 0,03 oraz 0,1 pkt), ale ich pozycja konkurencyjna była nadal gorsza (odpowiednio o 3 oraz 2 miejsca). Warto dodać, iż w analogicznym okresie również kraje GW-4 oraz UE-10 pogorszyły swoją pozycję konkurencyjną (odpowiednio o 10 oraz 3 miejsca). Polska natomiast poprawiła swoją pozycję w tym okresie o 6 miejsc oraz 0,21 pkt.

Reasumując, należy więc stwierdzić, że w całym okresie 2006-2017 najkorzystniejszą sytuację w zakresie kształtowania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej zanotowano w przypadku Estonii. Jednakże Estonii nie udało się uzyskać efektu porównywalnego z tym, jaki uzyskała gospodarka Polski. Niewielkie pogorszenie w rankingu WEF (spadek o 2 pozycje) wystąpiło na Litwie. Mimo to Litwa zajmowała w 2017 r. dopiero 41 miejsce. W przypadku gospodarek Estonii i Litwy tendencje te ukształtowały się podobnie jak przeciętnie w krajach UE-10. Z kolei istotne pogorszenie (o 10 miejsc) w przypadku gospodarki Łotwy było zbliżone do przeciętnej sytuacji w krajach GW-4 jako całości.

3. Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną krajów bałtyckich

Jak już wyżej wspomniano, z raportów *The Global Competitiveness Report* wynika, iż w przypadku badanych krajów (Litwa, Łotwa i Estonia) w latach 2006-2017 powinno nastąpić istotne zwiększenie roli czynników proefektywnościowych, a także proinnowacyjnych w kształtowaniu ich pozycji konkurencyjnej. O ile w 2006 r. czynniki podstawowe miały odgrywać dość ważną rolę, to w roku 2017 ich znaczenie powinno zmaleć (na korzyść czynników proefektywnościowych oraz proinnowacyjnych). W prezentowanej analizie postanowiono zbadać, czy taką właśnie tendencję można zaobserwować. Wykorzystano w tym celu dane zestawione w tabeli 4.

Bazując na danych zestawionych w tabeli 4, można stwierdzić, iż do podstawowych tendencji w zakresie kształtowania pozycji konkurencyjnej krajów bałtyckich w latach 2006-2017 należały:

- **Estonia (EE):** W 2006 r. najbardziej istotny wpływ na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki miały czynniki podstawowe (wartość wskaźnika - 5,28 pkt znacznie wyższa niż dla wskaźnika ogółem - 4,82 pkt). Relatywnie najważniejszą rolę odgrywały tu filary: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,25 pkt) oraz otoczenie makroekonomiczne (5,87 pkt).

Znacznie mniejszy wpływ odgrywały natomiast czynniki proefektywnościowe (wartość wskaźnika dla całej grupy 4,69 pkt, a więc niższa niż wskaźnika ogółem). W tej grupie wyróżniały się jednak: zdrowie i szkolnictwo podstawowe, gotowość technologiczna oraz efektywność rynku dóbr (wartość wskaźnika od 5,22 do 5.01). Czynniki proinnowacyjne z kolei odgrywały zdecydowanie najmniejszą rolę (4,03 pkt).

Tabela 4. Wpływ poszczególnych czynników na pozycję konkurencyjną krajów bałtyckich na tle Polski, krajów GW-4 oraz UE-10 w latach 2006 i 2015

Filarzy*	Wartość wskaźnika GCI w latach											
	2006						2017					
	EE	LT	LV	PL	GW-4 ^a	UE-10 ^a	EE	LT	LV	PL	GW-4 ^a	UE-10 ^a
GCI - ogółem	4,82	4,49	4,47	4,39	4,52	4,43	4,85	4,58	4,40	4,59	4,51	4,51
Czynniki podstawowe	5,28	4,91	4,84	4,62	4,76	4,77	5,66	5,15	5,01	4,99	4,95	5,01
1.	4,67	3,79	3,96	3,64	3,93	3,88	5,04	4,13	3,76	3,84	3,74	3,91
2.	4,34	4,04	3,85	3,29	3,00	3,75	5,09	4,65	4,40	4,70	3,31	4,48
3.	5,87	5,62	5,44	5,10	5,12	5,29	6,07	5,61	5,77	5,20	5,49	5,56
4.	6,25	6,19	6,09	6,46	4,55	6,16	6,43	6,20	6,11	6,22	4,54	6,09
Czynniki proefektywnościowe	4,69	4,28	4,35	4,33	4,48	4,35	4,92	4,57	4,40	4,65	4,60	4,54
5.	5,22	4,93	4,89	4,73	4,75	4,73	5,52	5,16	4,95	4,98	4,77	4,91
6.	5,01	4,38	4,48	4,26	4,49	4,42	5,09	4,57	4,42	4,55	4,48	4,66
7.	4,74	4,43	4,58	4,44	4,49	4,45	5,02	4,33	4,47	4,14	4,21	4,30
8.	4,76	4,36	4,82	4,10	4,50	4,45	4,85	4,10	4,05	4,17	4,46	4,22
9.	5,05	3,79	3,87	3,39	3,97	3,90	5,91	5,62	5,27	4,89	5,14	5,27
10.	3,36	3,78	3,49	5,06	4,57	4,13	3,10	3,62	3,24	5,17	4,52	4,00
Czynniki proinnowacyjne	4,03	3,83	3,59	3,73	4,00	3,83	4,20	4,04	3,65	3,75	3,82	3,82
11.	4,38	4,31	4,11	4,03	4,36	4,22	4,36	4,35	4,07	4,11	4,15	4,10
12.	3,69	3,35	3,08	3,43	3,64	3,44	4,04	3,73	3,22	3,40	3,49	3,53

Szarym kolorem zaznaczono wskaźniki, których wartość dla danego filaru była wyższa niż wartość wskaźnika ogółem.

*Oznaczenia filarów – jak w tabeli 1.

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

W 2017 r. najważniejsza rola w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej gospodarki Estonii przypadła nadal dla czynników podstawowych. Wartość wskaźnika dla całej grupy wyniosła 5,66 pkt (wobec 4,85 pkt dla wskaźnika ogółem). W tej grupie najważniejszą rolę odgrywały podobnie jak w 2006 r.: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,43 pkt) oraz otoczenie makroekonomiczne (6,07 pkt). Warto też podkreślić, że wartości wskaźników dla wszystkich filarów zaliczanych do tej grupy przewyższały wartość wskaźnika ogółem. Oznacza to umocnienie ich roli w kształtowaniu ogólnej pozycji konkurencyjnej kraju. W zakresie czynników zaliczonych do grupy proinnowacyjne nie wystąpiły istotne zmiany (w zakresie filaru: kultura biznesu, wartość wskaźnika uległa nawet niewielkiemu zmniejszeniu).

Pozytywnym elementem zmian, które miały miejsce w przypadku Estonii w okresie 2006-2017 było wyraźne zwiększenie roli czynników proefektywnościowych. Wskaźnik dla całej

grupy (4,92) był już wyraźnie wyższy od wskaźnika ogółem. Zawdzięczano to głównie poprawie w zakresie filarów: gotowość technologiczna (5,91 pkt) oraz szkolnictwo wyższe i edukacja (5,52 pkt). Warto też podkreślić, że w ramach tej grupy wartość wskaźników dla wszystkich filarów była już wyższa niż wartość wskaźnika ogółem. Oznacza to, że czynniki zaliczane do tej grupy również umocniły swoją rolę w kształtowaniu ogólnej pozycji konkurencyjnej kraju.

Porównując zmiany zaobserwowane w Estonii do tendencji, które wystąpiły w tym okresie w Polsce oraz krajach GW-4 i krajach UE-10, należy podkreślić, że podobne wzmocnienie roli czynników proefektywnościowych miało miejsce również w Polsce oraz krajach GW-4, chociaż jego natężenie nie było już tak silne jak w Estonii. Z kolei w krajach UE-10 jako całości nie udało się uzyskać takiej poprawy. Tendencje w zakresie czynników podstawowych kształtowały się podobnie zarówno w Estonii, jak i pozostałych porównywanych krajach. Z kolei zmiany w zakresie czynników proinnowacyjnych (brak istotnych zmian wobec nieznacznego pogorszenia znaczenia tej grupy zarówno w Polsce, jak i krajach GW-4 oraz UE-10) można określić jako pozytywne.

- **Litwa (LT):** W 2006 r. najbardziej istotny wpływ na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki miały (podobnie jak w Estonii) czynniki podstawowe (wartość wskaźnika – 4,91 pkt znacznie wyższa niż dla wskaźnika ogółem – 4,49 pkt). Relatywnie najważniejszą rolę odgrywały tu filary: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,19 pkt) oraz otoczenie makroekonomiczne (5,62 pkt). Znacznie mniejszą rolę odgrywały czynniki proefektywnościowe (wartość wskaźnika dla całej grupy 4,28 pkt, a więc wyraźnie niższa niż wskaźnika ogółem). W tej grupie wyróżniał się filar: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (4,93 pkt). Wartość wskaźników dla pozostałych filarów zaliczanych do tej grupy była niższa niż wartość wskaźnika ogółem. Czynniki proefektywnościowe z kolei odgrywały zdecydowanie najmniejszą rolę (3,83 pkt) w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej gospodarki Litwy.

W 2017 r. najważniejsza rola w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej gospodarki Litwy przypadła nadal dla czynników podstawowych. Wartość wskaźnika dla całej grupy wyniosła 5,15 pkt (wobec 4,58 pkt dla wskaźnika ogółem). W tej grupie najważniejszą rolę - podobnie jak w 2006 r. - odgrywały filary: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,20 pkt), otoczenie makroekonomiczne (5,61 pkt), a także infrastruktura (4,65 pkt). Istotna poprawa w porównaniu z 2006 r. nastąpiła w zakresie filaru: infrastruktura (z 4,34 pkt do 4,65 pkt). Warto też podkreślić, że wartości wskaźników dla 3 spośród 4 filarów zaliczanych do tej grupy przewyższały wartość wskaźnika ogółem. Oznacza to umocnienie ich roli w kształtowaniu ogólnej pozycji konkurencyjnej kraju. W zakresie czynników zaliczanych do proefektywnościowych nie wystąpiła już tak wyraźna poprawa. Wartość wskaźnika dla tej grupy (4,57 pkt) była zbliżona do wartości wskaźnika ogółem. Zanotowano tu jednak pewien postęp w zakresie filarów: otwartość technologiczna (5,62 pkt) oraz szkolnictwo wyższe i edukacja (5,16 pkt). Tak więc czynniki zaliczane do tej grupy w zasadzie nie umocniły swojej roli w kształtowaniu ogólnej pozycji konkurencyjnej kraju. W odniesieniu do czynników zaliczonych do grupy proinnowacyjne nie wystąpiły istotne zmiany (wartość wskaźników dla poszczególnych filarów była na poziomie nieco wyższym lub zbliżonym do 2006 r.).

W porównaniu z najważniejszymi tendencjami w zakresie czynników kształtujących pozycję konkurencyjną Polski oraz krajów GW-4 i krajów UE-10 sytuacja w przypadku Litwy

kształtowała się bardzo podobnie (wzmocnienie roli czynników podstawowych i niewielka poprawa w zakresie czynników proefektywnościowych). Z kolei w zakresie czynników proinnowacyjnych można twierdzić, że utrzymanie w 2017 r. ich znaczenia na poziomie zbliżonym do zanotowanego dla 2006 r. było zjawiskiem relatywnie pozytywnym (wobec stabilizacji lub nawet pogorszenia znaczenia tej grupy zarówno w Polsce, jak i krajach GW-4 oraz UE-10).

- **Łotwa (LV):** Jak wykazano wyżej (por. tab. 4), gospodarka Łotwy zanotowała w latach 2006-2017 znaczące pogorszenie swej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (spadek w rankingu WEF z 44 aż na 54 miejsce). Interesującym wydaje się więc zbadanie, które z czynników determinujących tę pozycję miały tu najbardziej wyraźny wpływ.

W 2006 r. najważniejszy wpływ na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki Łotwy (podobnie jak Estonii i Litwy) miały czynniki podstawowe (wartość wskaźnika – 4,84 pkt, wyższa niż dla wskaźnika ogółem – 4,47 pkt). Relatywnie najważniejszą rolę odgrywały tu filary: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,09 pkt) oraz otoczenie makroekonomiczne (5,44 pkt). Znacznie mniejszy wpływ odgrywały natomiast czynniki proefektywnościowe (wartość wskaźnika dla całej grupy 4,35 pkt, a więc niższa niż wskaźnika ogółem). W tej grupie – podobnie, jak w przypadku Estonii i Litwy - najwyższy wskaźnik (4,89 pkt) uzyskano dla filaru: zdrowie i szkolnictwo podstawowe. Ponadto pozytywnie wyróżniały się filary: rozwój rynku finansowego (4,82 pkt), efektywność rynku pracy (4,58 pkt) oraz efektywność rynku dóbr (4,48 pkt). Zdecydowanie najmniejszą rolę w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej Łotwy w 2006 r. odgrywały czynniki proinnowacyjne (3,59 pkt).

W 2017 r. najważniejsza rola w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej gospodarki Łotwy przypadała nadal dla czynników podstawowych. Wartość wskaźnika dla całej grupy wyniosła 5,01 pkt (wobec 4,40 pkt dla wskaźnika ogółem oraz 4,84 pkt dla tego wskaźnika w 2006 r.) i był to najbardziej wyraźny wzrost w porównaniu z pozostałymi grupami czynników. W grupie czynników podstawowych najważniejszą rolę - podobnie jak w 2006 r. – odgrywały filary: zdrowie i szkolnictwo podstawowe (6,11 pkt), otoczenie makroekonomiczne (5,77 pkt). Spowodowało to pewne umocnienie roli całej grupy w kształtowaniu ogólnej pozycji konkurencyjnej kraju. W zakresie czynników zaliczanych do proefektywnościowych nie wystąpiła już tak wyraźna poprawa. Wartość wskaźnika dla tej grupy (4,4 pkt) była identyczna jak wartość wskaźnika ogółem. W odniesieniu do czynników zaliczonych do grupy proinnowacyjne nie wystąpiły istotne zmiany (wartość wskaźników dla całej grupy była na poziomie nieznacznie wyższym niż w 2006 r.).

Warto podkreślić, iż Łotwa była w latach 2006-2017 r. jedynym spośród analizowanych krajów, w którym ogólny wskaźnik GCI zmniejszył się (z 4,47 do 4,40 pkt). Największy spadek wartości wskaźnika w tym okresie zanotowano w grupie czynniki podstawowe w przypadku filaru: instytucje (o 0,20 pkt). Znaczne spadki nastąpiły też w grupie czynników proefektywnościowych, a zwłaszcza w przypadku filarów: rozwój rynku finansowego (o 0,76 pkt), wielkość rynku (o 0,25 pkt), efektywność rynku pracy (o 0,11 pkt) oraz efektywność rynku dóbr (o 0,06 pkt). W sumie pogorszenie wskaźników miało miejsce aż w 6 spośród 12 filarów konkurencyjności. Warto podkreślić, że tak wyraźnego pogorszenia wskaźników i w tak dużej liczbie filarów nie zanotowano w przypadku Polski ani zarówno krajów GW-4, jak i krajów UE-

10. Można więc stwierdzić, że była to główną przyczyną tak znacznego pogorszenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki Łotwy w badanym okresie.

Podsumowanie i wnioski

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

Akcesja do Unii Europejskiej zapewniła dla większości nowych państw członkowskich szybki wzrost gospodarczy przy jednoczesnej restrukturyzacji i modernizacji. Miało to istotny wpływ na poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ich gospodarek.

Oczywistym jest, że w analizach dotyczących zmian pozycji konkurencyjnej gospodarek oraz czynników je determinujących szczególną rolę odgrywa badanie tendencji długookresowych. W prezentowanej analizie podjęto więc próbę zidentyfikowania najważniejszych tendencji, jakie charakteryzowały zmiany pozycji konkurencyjnej badanych krajów w latach 2006-2017 lub w 2017 r. w porównaniu z 2006 r.

W okresie poakcesyjnym wśród badanych krajów największe sukcesy w poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej swej gospodarki zanotowała Polska (poprawa w rankingu WEF o 6 pozycji, z 45 miejsca w 2006 r. na 39 miejsce w 2017 r.). Wśród krajów bałtyckich najkorzystniejszą sytuację w tym zakresie zanotowano w przypadku Litwy i Estonii. Ich pozycja w rankingu jednak spadła (odpowiednio o 2 oraz 3 miejsca). Krajom tym nie udało się więc uzyskać efektu porównywalnego z tym, jaki miał miejsce w Polsce. Jednakże w porównaniu z Łotwą (a także krajami GW-4 oraz UE-10) był to wyraźny sukces. Warto też podkreślić, że 29 miejsce Estonii w rankingu za 2017 rok należało do najwyższych wśród wszystkich krajów UE-10 (w tym GW-4 oraz Polski). Miejsce Litwy nie odbiegało istotnie od pozycji zajmowanej przez kraje GW-4 oraz UE-10. Najmniej korzystna sytuacja w tym zakresie była w przypadku Łotwy (54 miejsce w rankingu za 2017 r.), co oznaczało relatywnie najgorszą pozycję wśród wszystkich badanych krajów.

Ważnym elementem prezentowanej analizy było podjęcie próby weryfikacji założenia, wg którego kraje bałtyckie powinny (wg zaleceń WEF) już w coraz większym stopniu budować swoją międzynarodową pozycję konkurencyjną głównie w oparciu o czynniki proefektywnościowe, a także w coraz większym stopniu - o czynniki proinnowacyjne. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w badanym okresie tendencja ta najwyraźniej wystąpiła tylko w przypadku Estonii, a także w ograniczonym zakresie - w przypadku Litwy. Znamienne jest to, iż w przypadku Polski rola czynników proefektywnościowych wzrosła jednak bardziej wyraźnie niż w Estonii. Łotwa była z kolei krajem, który pozycję konkurencyjną swojej gospodarki budował głównie w oparciu o czynniki podstawowe. Rola czynników

proinnowacyjnych była w krajach bałtyckich raczej niewielka. Sytuacja w tym zakresie w 2017 r. była niemal identyczna jak w 2006 r. Warto podkreślić, iż podobna tendencja miała miejsce w Polsce oraz krajach GW-4 i krajach UE-10. Tendencje te miały więc odmienny charakter od zalecanych przez ekspertów WEF.

Wydaje się, że w najbliższych latach kraje bałtyckie (zwłaszcza Łotwa, a także Litwa) powinny - w większym niż dotychczas stopniu – budować swoją pozycję konkurencyjną w oparciu o czynniki proefektywnościowe, zwłaszcza te, których rola nie była dotychczas odpowiednio doceniana. W przypadku Łotwy największą wagę należałoby zwrócić na następujące filary: rozwój rynku finansowego, efektywność rynku pracy, efektywność rynku dóbr. W przypadku Litwy poprawy należałoby oczekiwać w zakresie filarów: rozwój rynku finansowego, efektywność rynku pracy. Rozwój rynku finansowego oraz efektywność rynku dóbr to filary, których rola powinna ulec zwiększeniu w przypadku Estonii. W grupie czynników proinnowacyjnych we wszystkich badanych krajach zdecydowanej poprawy wymaga rola filaru: kultura biznesu. Kraje bałtyckie powinny w tym zakresie skorzystać z niektórych doświadczeń Polski i Czech.

BIBLIOGRAFIA

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

Espona R. J., *Lithuania, Latvia and Estonia: the Euro-Atlantic consolidation of the Baltic region*, Institute for International Relations and Political Science, TSPMI-University of Vilnius, 2018,

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/ARI-97-2018-Espona-Lithuania-Latvia-Estonia-Euro-Atlantic-consolidation-Baltic-region (dostęp 30.08.2020).

Falkowski K., *Competitiveness of the Baltic States in International High-Technology Goods Trade*, “Comparative Economic Research”, 2018, Volume 21, No 1, ss. 25-43.

Kerikmäe T., Chochia, A. & Atallah M., *The Baltic States in the European Union*, (w:) Oxford Research Encyclopedia of Politics, Published online April 2018, DOI: <https://dx.doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.186> (dostęp 30.08.2020).

Michałek J.J., Wilkin J., *Unia Europejska – źródło cennych korzyści ekonomicznych dla Polski*, (w:) *Jestem obywatelem Unii Europejskiej*, R. Kuźniar (red.), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019.

Misala J., *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa 2009.

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

Misztal P., *International competitiveness of the Baltic States in the transformation period: Lithuania, Latvia and Estonia*, “Transformations in Business & Economics”, 2009, Vol. 8, No 3 (18), ss. 21-35.

Molendowski E, Folfas P., *Effects of the Pillars of Competitiveness on the Competitive Positions of Poland and of The Visegrad Group Countries in the Post-Accession Period*, "Comparative Economic Research", Vol. 22, No 2, 2019, ss. 55-67.

Molendowski E., *An Internationally Competitive Economy: A Comparison of Poland And The Visegrad Group Countries In The Post-Accession Period*, "Comparative Economic Research", 2017, Vol. 20, No. 4, ss. 6-21.

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, ss. 5-18.

Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej, CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2019.

The Global Competitiveness Report 2006–2007, World Economic Forum, Geneva 2006.

The Global Competitiveness Report 2017–2018, Klaus Schwab (ed.), World Economic Forum, Geneva 2017.

Wołkonowski J., *Kraje Bałtyckie w strefie euro*, (w:) Orłowski W.M., *Jak żyć z euro? Doświadczenia krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polska Fundacja im. Roberta Schumana, Warszawa 2018.

Żmuda M., Molendowski E., *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, Nr. 3 (81), ss. 323-333.

KRAJE GRUPY WYSZEHRADZKIEJ ORAZ LITWA W MIĘDZYNARODOWYCH RANKINGACH GOSPODARCZYCH

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule są kraje Grupy Wyszehradzkiej oraz Litwa. Celem niniejszego opracowania jest ocena gospodarek tych państw. Ograniczono się jedynie do sfery regulacyjnej gospodarki, a mianowicie funkcjonującego systemu gospodarki rynkowej w jego wąskim znaczeniu. Jest to – inaczej mówiąc – sfera oddziaływania państwa na gospodarkę czy mechanizm funkcjonowania gospodarki. Podstawą oceny tak rozumianych gospodarek oraz ich porównania są międzynarodowe rankingi gospodarcze, które uwzględniają powyższe aspekty. W tym celu wykorzystano cztery rankingi: indeks demokracji, indeks wolności gospodarczej, łatwości prowadzenia biznesu oraz indeks globalizacji ekonomicznej de jure. Zakres czasowy badań – w zależności od dostępności danych – jest zróżnicowany i obejmuje w najszerszym wymiarze lata 1995 -2019.

COUNTRIES OF THE VISEGRAD GROUP AND LITHUANIA IN INTERNATIONAL ECONOMIC RANKINGS

Summary

The subject of this article are the Visegrad countries and Lithuania. The aim of this study is to assess the economies of these countries. It was limited only to the regulatory sphere of the economy, namely the functioning market economy system in its narrow sense. In other words, it is the sphere of the state's influence on the economy or the mechanism of the economy's functioning. The basis for the assessment of economies understood in this way and their comparisons are international economic rankings, which take into account the above aspects. For this purpose, four rankings were used: democracy index, economic freedom index, ease of doing business and de jure economic globalization index. The time range of research - depending on the availability of data - varies and covers the widest range of 1995-2019.

Keywords: The Visegrad Group, Lithuania, international economic rankings, regulatory sphere of the economy.

Wstęp

Grupa Wyszehradzka to szeroko rozumiane ugrupowania regionalne w ramach Unii Europejskiej (UE) obejmujące cztery państwa Europy Środkowej, a mianowicie Czechy, Polskę, Słowację i Węgry. To kraje blisko położone geograficznie, które od wieków były częścią wspólnoty o tych samych korzeniach cywilizacyjnych, kulturowych i religijnych, silnie powiązanych ze sobą politycznie i gospodarczo. Łączy je również najnowsza historia, a mianowicie funkcjonowanie po II wojnie światowej w ramach narzuconego im przez ZSRR

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

systemu gospodarki centralnie planowanej, a później okres przechodzenia do demokracji i gospodarki rynkowej oraz droga do ścisłej integracji ze strukturami zachodnioeuropejskimi i atlantyckimi zakończona przystąpieniem do UE i NATO.

Wiele wspólnego z powyższą grupą ma Litwa. Można powiedzieć, że jest to państwo najsilniej z nią związane i jej najbliższe. Można bowiem mówić o podobnych, funkcjonujących od wieków, powiązaniach kulturowych, religijnych, historycznych, politycznych i gospodarczych, głównie z Polską, ale także z pozostałymi krajami. Prawie identyczna była historia Litwy ostatnich trzech dekad (wyjście z ZSRR, transformacja systemowa, droga do integracji z UE i NATO). Przedmiotem naszych rozważań będzie więc pięć państw: Czechy, Polska, Słowacja, Węgry oraz Litwa.

Celem niniejszego opracowania jest ocena gospodarek tych państw. Ograniczymy się jedynie do sfery regulacyjnej gospodarki, a mianowicie funkcjonującego systemu gospodarki rynkowej w jego wąskim znaczeniu. Podstawą oceny tak rozumianej gospodarki oraz ich porównania będą międzynarodowe rankingi gospodarcze, które uwzględniają powyższe aspekty. W tym celu wykorzystane zostaną cztery rankingi: indeks demokracji, indeks wolności gospodarczej, łatwości prowadzenia biznesu oraz indeks globalizacji ekonomicznej de jure. Zakres czasowy badań – w zależności od dostępności danych – jest zróżnicowany i obejmuje w najszerszym wymiarze lata 1995-2019.

1. O międzynarodowych rankingach gospodarczych

W praktyce spotykamy się z różnorodnymi rankingami gospodarczymi. Nie wchodząc szczegółowo w ich klasyfikacje – w zależności od przyjętego kryterium – możemy chociażby wyróżnić: 1. Według kryterium przestrzennego będą to rankingi krajowe i międzynarodowe. Te ostatnie można z kolei podzielić na światowe (globalne) lub regionalne (dotyczące wybranych kontynentów lub ugrupowań integracyjnych). Możliwe są również inne podziały. 2. Według kryterium sposobu ich tworzenia możemy mówić o rankingach powstałych na podstawie jednego wskaźnika lub większej liczby wskaźników, a także powstałych na podstawie zebranych danych statystycznych lub badań ankietowych, wywiadów eksperckich itp. Mogą być również rankingi oparte zarówno na jednych, jak i drugich materiałach. 3. Według kryterium skali gospodarki będzie to podział na mikro, mezo i makro. 4. Możemy też, wykorzystując podział gospodarki na dwie sfery, wyróżnić rankingi obejmujące sferę realną gospodarki, sferę regulacyjną, jak i całą gospodarkę (jedną i drugą sferę). Wykorzystuje się również inne kryteria i wymienia się wiele innych rodzajów rankingów.

Znaczenie międzynarodowych rankingów gospodarczych jest oczywiste. Po pierwsze, pozwalają na porównanie sytuacji gospodarczej różnych krajów, określenie jaką rolę odgrywają w gospodarce światowej, czy są jej liderami bądź outsiderami. Po drugie, pokazują obywatelom oraz władzy, jak dany kraj wygląda na tle innych krajów. Powinny więc dawać wiele do myślenia rządzącym, a przede wszystkim pobudzić do refleksji nad prowadzoną polityką gospodarczą. Po trzecie, dostarczają również informacji zagranicznym podmiotom gospodarczym, chociażby dotyczących opłacalności inwestowania w danym kraju.

Powyższe rankingi są często krytykowane, najczęściej za metodę badań. Uważa się, że nie ma jednej uniwersalnej metody dla wszystkich krajów, które są zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, posiadanej historycznie ukształtowanej struktury gospodarczej, uwarunkowań kulturowych itp. Z tego względu niektóre rankingi mogą faworyzować bardziej jedną grupę krajów kosztem innej. Tak rzeczywiście jest. Nie oznacza to jednak braku ich przydatności do wyciągnięcia pewnych wniosków dotyczących funkcjonowania gospodarek poszczególnych krajów, zwłaszcza w przypadku krajów bardzo podobnych do siebie, a takimi z pewnością są takie kraje, jak Czechy, Litwa, Słowacja, Polska i Węgry.

Przedmiotem naszej analizy będą rankingi dotyczące sfery regulacyjnej gospodarki. To sfera oddziaływania gospodarki na procesy realne, czyli sferę realną gospodarki². Interesuje nas bowiem system gospodarczy³ w wąskim znaczeniu. Inaczej mówiąc, będzie to system funkcjonowania gospodarki, mechanizm gospodarczy czy porządek gospodarczy⁴. Będzie to system gospodarczy w skali makro (krajowy system gospodarczy). Rankingi te w porównaniu z rankingami pokazującymi sferę realną gospodarki, np. ranking największych gospodarek świata (PKB), najbogatszych państw świata (PKB per capita), największych eksporterów/importerów, są bardziej złożone. Pokazują, jaki charakter ma gospodarka. Dają ciekawe informacje na ten temat. Mówią więc o systemie gospodarczym danego państwa. Jak wiadomo, nie ma bowiem jednego rynku, jednej gospodarki rynkowej. Możemy więc za ich pomocą porównywać realnie istniejące systemy gospodarcze. Nie będzie to całościowa ocena systemu gospodarczego⁵. Interesować nas będzie, czy są to i w jakim stopniu gospodarki demokratyczne (indeks demokracji), jaka jest rola rynku i państwa w gospodarce (indeks wolności gospodarczej oraz łatwości prowadzenia biznesu) oraz stopień jej otwarcia na otoczenie (indeks globalizacji). Są to z pewnością główne wyznaczniki systemu gospodarczego.

2. Indeks demokracji

Nasze badania rozpoczniemy od rankingu krajów według wskaźnika demokracji. W tym miejscu należałoby jeszcze wyjaśnić dlaczego rozpoczynamy od powyższego indeksu. Demokracja powszechnie kojarzy nam się z systemem politycznym. Jednak system ten (demokracja) ma wpływ na system gospodarczy. Jest ona szczególnie ważna w naszej cywilizacji. Warto przypomnieć, że warunkiem członkostwa w Unii Europejskiej (a wszystkie analizowane kraje są jej członkami) jest posiadanie gospodarki nie tylko rynkowej, ale również demokratycznej.

² Podział ten wprowadził Janos Kornai. Zob. J. Kornai, *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*. PWN, Warszawa 1977.

³ Nie wchodząc w dyskusję na temat, czym jest system gospodarczy, można za Tadeuszem Kowalikiem lapidarnie powiedzieć, że jest to gospodarka teoretycznie opisana. Zob. T. Kowalik, *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000, s. 12.

⁴ Szerokie i wąskie ujęcie systemu gospodarczego wyróżnił z kolei Leszek Balcerowicz. Zob. L. Balcerowicz, *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*. Monografie i Opracowania nr 281, SGH, Warszawa 1993, s. 15.

⁵ W praktyce nie jest to możliwe. Jan W. Bossak – w ramach zestawu kryteriów o charakterze ogólnym, kryteriów prakseologicznych oraz oceny z perspektywy społeczno-kulturowej – wymienia ponad 40 kryteriów oceny systemu gospodarczego. Zob. J.W. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006, s. 145-146.

Wykorzystamy tutaj indeks demokracji opracowywany od 2006 r. przez The Economist Intelligence Unit. Powstaje on na podstawie odpowiedzi na 60 pytań udzielonych przez anonimowych ekspertów. Indeks ten kształtuje się na poziomie od 0 do 10, gdzie wynik w przedziale 8,01-10 oznacza „Demokrację pełną”, 6,01-8 „Demokrację wadliwą”, 4,01-6 „System hybrydowy”, a 0-4 „System autorytarny”⁶. Indeks demokracji 2019 dla analizowanej grupy krajów pokazuje tabela 1. W tabeli obok nazwy kraju w nawiasie podano zajęte miejsce w rankingu (analizą objęto 167 państw) oraz pięć wskaźników cząstkowych (analogiczny sposób punktacji).

Tabela 1. Indeks demokracji 2019

Kraj	Indeks demokracji	Proces wyborczy i pluralizm	Funkcjonowanie rządu	Udział obywateli w procesach politycznych	Kultura polityczna	Swobody obywatelskie
Czechy (32)	7,69	9,58	6,79	6,67	6,88	8,53
Litwa (36)	7,50	9,58	6,43	6,11	6,25	8,24
Słowacja (42)	7,17	9,58	7,14	5,56	5,63	7,94
Węgry (55)	6,63	8,75	6,07	5,00	6,25	7,06
Polska (57)	6,62	9,17	6,07	6,11	4,38	7,35

Źródło: www.eiu.com [dostęp: 24.02.2020].

Pierwsze miejsce zajęły Czechy, plasując się na 32. miejscu w powyższym rankingu. Czechy były również na pierwszym miejscu we wszystkich subindeksach z wyjątkiem „Funkcjonowanie rządu” (zostały wyprzedzone przez Słowację). Kolejne miejsca zajęła Litwa, Słowacja i Węgry. Polska zajęła ostatnie miejsce w analizowanej grupie krajów (57. na świecie). Warto dodać, że została wyprzedzona także przez inne dawne kraje socjalistyczne, a obecnie nowe kraje członkowskie UE (Estonię, Słowenię, Łotwę i Bułgarię). Za nami znalazła się jedynie Chorwacja i Rumunia. Jeżeli chodzi o poszczególne subindeksy to najgorzej wypadła w segmencie „Funkcjonowanie rządu, a zwłaszcza „Kultura polityczna” (jest to już poziom odpowiadający dolnemu przedziałowi systemu hybrydowego). Polska wyprzedziła jedynie Węgry w segmencie „Proces wyborczy i pluralizm”, „Udział obywateli w procesach politycznych” i „Swobody obywatelskie” oraz Słowację w segmencie „Udział obywateli w procesach politycznych”.

Poziom indeksu demokracji (bez indeksów cząstkowych) od początku jego powstania do roku 2019 pokazuje tabela 2.

Tabela 2. Indeks demokracji w latach 2006-2019

Kraj	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	8,17	8,19	8,19	8,19	8,19	8,06	7,94	7,92	7,82	7,62	7,62	7,69
Litwa	7,43	7,36	7,24	7,24	7,24	7,54	7,54	7,54	7,47	7,41	7,50	7,50
Słowacja	7,40	7,43	7,35	7,35	7,35	7,35	7,35	7,29	7,29	7,16	7,10	7,17
Węgry	7,53	7,44	7,21	7,04	6,96	6,96	6,90	6,84	6,72	6,64	6,63	6,63
Polska	7,30	7,30	7,05	7,12	7,12	7,12	7,47	7,09	6,83	6,67	6,62	6,62

Źródło: www.eiu.com [dostęp: 23.02.2020].

⁶ Szerzej na ten temat zob. na stronie The Economist Intelligence www.eiu.com [dostęp: 24.02.2020].

W Czechach wskaźnik demokracji utrzymywał się w latach 2006-2013 na poziomie powyżej 8 punktów (pełna demokracja), od 2014 roku zaczyna spadać. Wzrost odnotowano dopiero w 2019 roku. Cały czas Czesi zajmowali pierwsze miejsce. Litwa, będąca obecnie na drugim miejscu, reprezentowała początkowo podobny poziom co Słowacja. Wyprzedza ją od 2013 roku. Z kolei Węgry cały czas odnotowują tendencję spadkową. Tylko w latach 2006-2008 miały wyższy wskaźnik w porównaniu ze Słowacją, a w latach 2006-2010 w porównaniu z Polską. W Polsce wskaźnik demokracji wzrastał do 2014 roku, w którym to osiągnął najwyższy poziom (7,47). Od roku 2015, wraz z dojściem PiS-u do władzy, z roku na rok maleje, a w 2019 roku Polska została wyprzedzona przez Węgry, gdzie tendencja spadkowa została przyhamowana. Warto dodać, że w 2019 roku światowa średnia wynosiła 5,44 i była niższa w porównaniu z poprzednim rokiem, w którym to wynosiła 5,48. Spadek indeksu demokracji nie dotyczył więc tylko Polski. Wystąpił w wielu regionach świata, głównie w Ameryce Łacińskiej i Afryce Subsaharyjskiej⁷.

3. Indeks wolności gospodarczej

Do oceny wolności gospodarczej wykorzystany zostanie opracowany i rokrocznie publikowany przez The Heritage Foundation Index of Economic Freedom, który odzwierciedla restrykcyjność przepisów oraz zakres stosowania przymusu przez aparat władzy w sferze gospodarczej w różnych państwach świata. Każdemu państwu przydzielana jest punktacja na podstawie wielu zmiennych podzielonych na 12 obszarów (są wymienione w tabeli 3), które mają wpływ na wolność gospodarczą. Liczba przydzielonych punktów wynosi od 0 do 100, gdzie wyższa liczba punktów oznacza mniejszy zakres ingerencji państwa w gospodarkę i większą wolność gospodarczą. W zależności od liczby uzyskanych punktów kraje dzieli się na: wolne (80-100), raczej wolne (70-79,9), umiarkowanie wolne (60-69,9), raczej zniewolone (50-59,9), represyjne (0-49,9)⁸.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że nie jest to jedyny indeks wolności gospodarczej. Drugim – najbardziej znanym – jest Economic Freedom of the World opracowany i publikowany przez Fraser Institute. Stosuje on nieco inną metodologię. W ramach ogólnego indeksu wyróżnia się 5 kategorii (obszarów badawczych), z tym że piątą dzieli się na 3 grupy⁹. Ponadto uwzględnia on mniejszą liczbę państw. Te i inne czynniki spowodowały, że w naszym opracowaniu wykorzystamy Index of Economic Freedom.

Tabela 3 pokazuje indeks wolności gospodarczej The Heritage Foundation za rok 2019 (dane z roku 2017), zarówno wynik ogólny, jak i wyniki cząstkowe w 12 obszarach. Przy nazwie kraju podano zajęte miejsce w rankingu globalnym (objęto nim 180 państw) oraz regionalnym/europejskim (38 państw).

⁷ Zob. *Democracy index 2019. A year of democratic setbacks and popular protest. A report by The Economist Intelligence Unit 2020* [online] <https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/01/Democracy-Index-2019.pdf> [dostęp: 24.02.2020].

⁸ Szerzej na stronie www.heritage.org [dostęp: 23.02.2020].

⁹ Szerzej na stronie www.fraserinstitute.org [dostęp: 23.02.2020].

Tabela 3. Indeks Wolności Gospodarczej 2019

Kraj	Indeks ogólny	Prawa własności	Skuteczność sądów	Rzetelność państwa	Obciążenia podatkowe	Wydatki publiczne	Fiskalizm	Warunki dla biznesu	Rynek pracy	Polityka pieniężna	Handel	Inwestycje	Finanse
Litwa (21/12)	74,2	73,6	61,2	47,8	86,4	65,1	97,3	75,2	63,6	84,6	86	80	70
Czechy (23/13)	73,7	74,8	47,6	52,1	82,6	52,1	97,6	72,4	78,1	81,5	86	80	80
Polska (46/23)	67,8	62,3	44	49,8	74,9	48,8	86,4	65,4	63,9	82,1	86	80	70
Węgry (64/31)	65	60,9	45,2	35,3	78,6	31,7	85	61,1	64,7	81,8	86	80	70
Słowacja (65/32)	65	68,5	37,2	37,7	78,6	46,1	87,2	61,3	53,4	78,6	86	75	70

Źródło: www.heritage.org [dostęp: 23.02.2020].

W rankingu 2019 Index of Economic Freedom w analizowanej grupie krajów na pierwszym miejscu znalazła się Litwa, a tuż za nią – z niewiele mniejszą liczbą punktów – Czechy. Te dwa kraje (znalazły się na początku trzeciej dziesiątki) wyraźnie odstają od pozostałych, które uzyskały znacznie mniej punktów i zajęły dalsze miejsca (to już piąta i siódma dziesiątka). Jeżeli chodzi o poszczególne obszary (subindeksy), to również bardzo widoczna jest ich dominacja. Czesi zajęli czołowe miejsce w pierwszych trzech obszarach świadczących o rządach prawa. W kolejnych trzech – świadczących o wielkości sektora publicznego – dominuje Litwa. Następne trzy obszary są związane z efektywnością regulacyjną. Pod tym względem najwyżej oceniana – z wyjątkiem rynku pracy – jest również Litwa. Ostatnie trzy obszary świadczą o otwartości rynku. Tutaj – ze względu na członkostwo w UE i wspólną politykę w tym zakresie – ocena wszystkich krajów jest podobna. Jedynie w segmencie Finanse wyżej oceniane są Czechy. Polska – nie licząc powyższego obszaru, najlepiej wypadła w segmencie Rzetelność państwa i Polityka pieniężna (2. miejsce), a najgorzej w Obciążeniach podatkowych (ostatnie miejsce). Pozycja analizowanych krajów pod względem wolności gospodarczej nie jest wysoka. Tylko 2 pierwsze znalazły się w grupie „raczej wolne”, a pozostałe 3 w grupie „umiarkowanie wolne”.

Poziom wolności gospodarczej w latach 1995-2019 w krajach Grupy Wyszehradzkiej oraz na Litwie pokazuje tabela 4. W analizowanym okresie indeks wolności gospodarczej zwiększył się we wszystkich krajach. W największym stopniu na Litwie (o 24,5 p.) i w Polsce (o 17,1 p.), a więc w krajach, gdzie w punkcie wyjścia był najniższy. Szybki wzrost poziomu wolności gospodarczej na Litwie spowodował, że w krótkim czasie kraj ten wyszedł na pierwsze miejsce w badanej grupie krajów. Najmniejszy wzrost odnotowały Czechy (o 5,9 p.) i Słowacja (o 4,6 p.). W tych krajach indeks ten był najwyższy. Wzrost ten nie był równomierny. Spadek wskaźnika w poszczególnych krajach wystąpił w różnych latach. W 2019 roku poziom wolności

gospodarczej w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszył się we wszystkich krajach. Najwięcej na Węgrzech (-1,7) i Litwie (-1,1), a najmniej na Słowacji (-0,3) i w Czechach (-0,5)¹⁰.

Tabela 4. Indeks Wolności Gospodarczej w latach 1995-2019

Kraj	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Litwa	49,7 ^a	61,9	70,5	70,3	74,7	74,2
Czechy	67,8	68,6	64,6	69,8	72,5	73,7
Polska	50,7	60	59,6	63,2	68,6	67,8
Węgry	55,2	64,4	63,5	66,1	66,8	65
Słowacja	60,4	35,8	66,8	69,7	67,2	65

a – za rok 1996 (dana za 1995 rok nie są dostępne)

Źródło: www.heritage.org [dostęp: 23.02.2020].

W tym miejscu należałoby jeszcze wrócić do wspomnianego wcześniej rankingu Fraser Institute. Tam kolejność na dwóch pierwszych miejscach była identyczna: Litwa (16 miejsce) wyprzedziła Czechy (22 miejsce). Na dalszych pozycjach, ze znacznie mniejszą ilością punktów, uplasowały się pozostałe kraje: Słowacja (40), Węgry (54), Polska (59). Różnica między nimi, zwłaszcza między Polską i Węgrami, była niewielka. Tak więc ocena powyższych krajów, a także innych państw świata i zachodzących zmianach w gospodarce światowej na podstawie Economic Freedom of the World nie różniłaby się wiele od oceny, do której wykorzystano wskaźnik Index of Economic Freedom¹¹.

4. Indeks łatwości prowadzenia biznesu

Kolejnym rankingiem, w dużym stopniu powiązany z wcześniejszym, jest ranking Banku Światowego Doing Business. To inaczej wskaźnik swobody prowadzenia działalności gospodarczej i łatwości prowadzenia biznesu. Ma on w większym stopniu charakter mikroekonomiczny. Obejmuje on bowiem ocenę takich aspektów, jak rozpoczęcie działalności gospodarczej, uzyskiwanie pozwolenia na budowę, podłączenie do sieci elektroenergetycznej, uzyskiwanie kredytów, kwestie niewypłacalności itp. (pełna lista obszarów badawczych znajduje się w tabeli 5). Są to problemy, z którymi na co dzień borykają się przedsiębiorstwa. Główny indeks, jak i indeksy cząstkowe, kształtuje się w przedziale 0-100. Im wyższy wskaźnik, tym większa łatwość prowadzenia biznesu. Powyższy ranking jest często krytykowany (nie można sprowadzić warunków prowadzenia biznesu w prawie 200 krajach do jednego wspólnego mianownika), ale do tej pory nie wymyślono innego, który by tak obszernie analizował kwestię łatwości prowadzenia biznesu¹².

¹⁰ Więcej informacji na temat tych krajów w: Miller T., Kim A.B., Roberts J.M., 2019 *Index of Economic Freedom*, 25th Anniversary Edition, The Fraser Institute, Washington D.C. 2019.

¹¹ Zob. Gwartney J., Lawson R., Hall J., Murphy R., *Economic Freedom of the World. 2019 Annual Report*, Fraser Institute 2019.

¹² Szczegółowa metodologia prowadzenia badań jest omówiona na stronie internetowej www.doingbusiness.org [dostęp: 23..02 2020].

Najnowszy, bo pochodzący z roku 2020, ranking Doing Business (Indeks łatwości prowadzenia biznesu) obejmujący indeks główny wraz z dziesięcioma indeksami szczegółowymi dla krajów Grupy Wyszehradzkiej i Litwy pokazuje tabela 5. W nawiasach podano miejsce zajęte w rankingu wśród 190 zbadanych państw.

W ostatnim rankingu Banku Światowego (2020) najwyżej uplasowała się Litwa (11. miejsce). Kolejne miejsce (40.) – ze znacznie mniejszą liczbą punktów – zajęła Polska. To już czwarty spadkowy rok z rzędu (łącznie o 16 pozycji). Tuż za Polską (prawie identyczna ilość punktów) znalazły się Czechy i Słowacja, a nieco dalej Węgry. Litwa zajęła również pierwsze miejsce prawie we wszystkich subindeksach. Wyjątkiem jest Przyłączenie do sieci elektroenergetycznej (Czechy), Uzyskiwanie kredytu (Polski i Węgry) i Handel zagraniczny (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry). Polska zajęła ostatnie miejsce, jeżeli chodzi o Rejestrację nieruchomości i Płacenie podatków, a przedostatnie w obszarze Otwieranie biznesu, Przyłączenie do sieci elektroenergetycznej i Egzekwowanie umów. Tak więc pomimo relatywnie wysokiego miejsca w wielu obszarach zajmuje dalekie pozycje (nawet poza pierwszą setką)¹³.

Tabela 5. Indeks łatwości prowadzenia biznesu 2020 (Doing Business 2020)

Kraj	Indeks ogólny	Otwieranie biznesu	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	Przyłączenie do sieci elektroenergetycznej	Rejestracja nieruchomości	Uzyskiwanie kredytu	Ochrona inwestorów mniejszościowych	Płacenie podatków	Handel zagraniczny	Egzekwowanie umów	Rozwiązywanie kwestii niewypłacalności
Litwa	81,6 (11)	93,3 (34)	84,9 (10)	92,9 (15)	93 (4)	70 (48)	70 (37)	88,8 (18)	97,8 (19)	78,8 (7)	46,7 (89)
Polska	76,4 (40)	82,9 (128)	76,4 (39)	82,3 (60)	63,9 (92)	75 (37)	66 (51)	76,4 (77)	100 (1)	64,4 (55)	76,5 (25)
Czechy	76,3 (41)	82,1 (134)	56,2 (157)	95,6 (11)	79,7 (32)	70 (48)	62 (61)	81,4 (53)	100 (1)	56,4 (103)	80,1 (16)
Słowacja	75,6 (45)	84,8 (118)	59,4 (146)	83,3 (54)	90,2 (8)	70 (48)	56 (88)	80,6 (55)	100 (1)	66,1 (46)	65,5 (46)
Węgry	73,4 (52)	88,2 (87)	67 (108)	63,3 (125)	80,1 (29)	75 (37)	54 (97)	80,6 (56)	100 (1)	71 (25)	55 (66)

Źródło: www.doingbusiness.org [dostęp: 23.02.2020].

Zmiany poziomu indeksu łatwości prowadzenia biznesu w ostatnich (dostępnych) latach w analizowanej grupie krajów pokazuje tabela 6.

¹³ Szerzej: *Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies*, World Bank Group, Washington DC 2010.

Tabela 6. Indeks łatwości prowadzenia biznesu (Doing business) w latach 2010-2020

Kraj	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Litwa	73,1	74,3	75,4	79	80,6	81,6
Polska	65,1	68	73,6	76,9	77,9	76,4
Czechy	66,4	70,2	73,1	76,1	76,4	76,3
Słowacja	69,9	70,7	71	74,8	75,2	75,6
Węgry	66,2	67,7	66,9	71,1	72,7	75,6

Źródło: www.doingbusiness.org [dostęp: 23.02.2020].

Litwa zajmuje pierwsze miejsce od momentu pojawienia się tych krajów w rankingu Doing Business (wzrost wskaźnika o 8,5 p.). Największy przyrost (o 11,3 p.) odnotowała Polska, jednak w 2010 roku plasowała się najniżej wśród analizowanej grupy krajów. Widoczny jest jednak spadek ilości punktów w ostatnich latach. Nieco niższy przyrost miał miejsce w Czechach i na Węgrzech (nieco poniżej 10 p.), a najniższy na Słowacji (o 5,7 p.). Kraje te nie zmieniły znacznie swojej pozycji w rankingu.

5. Indeks globalizacji

Do analizy poziomu globalizacji wykorzystano opracowany przez szwajcarski instytut KOF Index of Globalization. Jest on rokrocznie opracowywany i publikowany. Do określenia aktualnego stopnia globalizacji wykorzystano 2019 KOF Index of Globalization (zawiera dane z 2017 roku), a do pokazania zmian wcześniejsze indeksy. Było to możliwe, ponieważ powyższy indeks został opracowany również dla wcześniejszych lat (zanim został skonstruowany przez A. Drehera w 2002 roku). Tych, a także innych zalet nie posiadają inne indeksy globalizacji¹⁴.

Indeks KOF posiada trzy wymiary, a mianowicie: globalizację ekonomiczną, globalizację społeczną oraz globalizację polityczną. Tak więc w praktyce mamy do czynienia z ogólnym indeksem globalizacji oraz 3 subindeksami. Ponadto z czasem wyróżniono dla każdego z powyższych wymiarów index de facto i de jure, a także indeks globalizacji handlowej i finansowej. Najważniejsze z nich będą pokazane przy omawianiu aktualnego poziomu globalizacji krajów Grupy Wyszehradzkiej i Litwy. Ze względu na nasze zainteresowania skupimy się głównie na indeksie globalizacji ekonomicznej, a zwłaszcza de jure (wskaźnik ten odnosi się bowiem wyłącznie do sfery regulacyjnej gospodarki, która jest przedmiotem naszych zainteresowań). Każdy z szczegółowych indeksów jest obliczany na podstawie kilku wskaźników. Ponadto każdemu z nich przypisano określoną wagę¹⁵. W tabeli 7 uszeregowano kraje według poziomu indeksu globalizacji (wskaźnik ogólny). Analizowana grupa krajów nie wypada źle. Trzy pierwsze kraje (Czechy, Węgry i Słowacja) znajdują się w drugiej dziesiątce rankingu światowego, a Litwa i Polska (z prawie identycznym wynikiem) pod koniec trzeciej dziesiątki. Znacznie niższe pozycje zajmują te kraje w rankingu globalizacji politycznej, a zwłaszcza społecznej (będąca na pierwszym miejscu Litwa dopiero pod koniec trzeciej dziesiątki).

¹⁴ Maastricht Globalisation Index, New Globalisation Index i inne.

¹⁵ Szczegółowe informacje na temat metodologii obliczania wskaźnika można znaleźć na stronie internetowej KOF: <https://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 22.02.2020].

Tabela 7. Indeks globalizacji KOF (2019)

Kraj	Ogólny	Globalizacja polityczna	Globalizacja społeczna	Globalizacja ekonomiczna	Globalizacja ekonomiczna de facto	Globalizacja ekonomiczna de jure
Czechy	85,60 (13)	90,16 (29)	82,59 (38)	84,04 (13)	78,82 (31)	89,25 (4)
Węgry	84,98 (14)	91,85 (20)	80,39 (49)	82,69 (18)	83,16 (16)	82,21 (26)
Słowacja	83,72 (19)	85,19 (43)	82,90 (36)	83,07 (15)	79,10 (30)	87,04 (8)
Litwa	81,34 (28)	79,20 (59)	82,25 (28)	79,56 (26)	80,38 (24)	78,73 (33)
Polska	81,33 (29)	91,61 (23)	78,85 (57)	73,53 (38)	68,10 (78)	78,96 (32)

Źródło: <https://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 22.02.2020].

W najbardziej interesującym nas rankingu globalizacji ekonomicznej pozycje tych krajów są podobne jak w rankingu ogólnym. Najwyżej – na tej samej pozycji – Czechy, a następnie Słowacja i Węgry (również w drugiej dziesiątce). W trzeciej dziesiątce (nieco wyżej) pozostała Litwa, a wyraźny spadek (na koniec czwartej dziesiątki) odnotowała jedynie Polska. Jednak ze względu na rozmiary naszego kraju, w porównaniu z pozostałymi, wydaje się to zrozumiałe¹⁶. Na szczególną uwagę ze względu na zakres naszych badań, zasługuje ostatnia kolumna tabeli. Bardzo wysoko plasują się w tym rankingu Czechy (4. miejsce) i Słowacja (8. miejsce). Oznacza to, że kraje te posiadają najbardziej liberalne regulacje dotyczące handlu, wysokości podatków handlowych i taryf celnych, a także restrykcji dot. inwestycji zagranicznych i przepływów finansowych. W rankingu globalizacji ekonomicznej de facto wypadają znacznie gorzej (odpowiednio 31. i 30. miejsce). Węgry, Polska i Litwa zajęły dalsze, ale bliskie i relatywnie również wysokie miejsca (26 – 33). W przypadku Węgier i Litwy są to niższe pozycje w porównaniu ze wskaźnikiem de facto, a Polski – co już wcześniej wyjaśniliśmy – jest to zdecydowanie wyższe miejsce¹⁷.

Wielkość indeksu globalizacji ekonomicznej de jure w latach 1995 - 2017 pokazuje nam tabela 8. Analizując dane, można zauważyć, że we wszystkich krajach, z wyjątkiem Litwy, wskaźnik ten znacznie się zwiększył. Największy wzrost (o 35,9 p.) odnotowano na Słowacji. W tym kraju indeks globalizacji w punkcie wyjścia był najniższy. Od 2005 roku wskaźnik ten ustabilizował się na wysokim poziomie. Na drugim miejscu jest Polska, która wystartowała również z niskiego pułapu, jednak nie osiągnęła poziomu Słowacji. Podobny wzrost miał miejsce na Węgrzech, jednak był on bardzo wysoki w pierwszym okresie, a w II dekadzie XXI wieku nastąpił jego spadek.

¹⁶ W przypadku większych krajów (pod względem liczby ludności oraz obszaru) poziom globalizacji ekonomicznej jest na ogół niższy. Kraje te w sposób naturalny nie są tak uzależnione od wymiany gospodarczej z zagranicą. Oczywiście nie zawsze tak musi być, ponieważ wpływ na to ma jeszcze wiele innych czynników.

¹⁷ Rozróżnienie globalizacji de facto i de jure nastąpiło dopiero przy drugiej modyfikacji wskaźnika w 2018 roku. Od 2019 roku dostępny jest ten wskaźnik zarówno dla nowych lat, jak i poprzednich (dokonano odpowiednich przeliczeń). Pozwoliło to na porównanie poziomu globalizacji ekonomicznej de jure interesujących nas krajów od 1995 roku. Zob. S. Gygli, F. Haelg, N. Potrafke, J-E. Sturm, *The KOF Globalization Index – revisited. The Review of International Organizations*, 14(3), 543-574 (2019).

Tabela 8. Indeks globalizacji ekonomicznej de jure (KOF) w latach 1995 – 2017

Kraj	1995	2000	2005	2010	2015	2017
Czechy	68,2	79,1	89,4	83,6	88,9	89,3
Słowacja	51,1	67,7	87,1	85,8	87	87
Węgry	58,1	75,3	88,2	85,5	81,5	82,2
Polska	54,1	61	72,3	73	79,8	79
Litwa	79,4	81,3	79,7	76	78,1	78,3

Źródło: <https://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 22.02.2020].

Nieco niższy wzrost wystąpił w Czechach, które jednak były znacznie bardziej zglobalizowane w 1995 roku w porównaniu z wcześniejszymi krajami i reprezentują obecnie najwyższy poziom globalizacji. Zauważalny jest jednak spadek tego wskaźnika w latach 2005-2010. Litwa, która odnotowała niewielki spadek, cały czas utrzymywała podobny poziom globalizacji ekonomicznej de jure. Widoczny jest wyraźny wzrost stopnia globalizacji w pierwszym okresie, na co z pewnością wpływ miało przystąpienia do UE i związana z tym konieczność liberalizacji w zakresie handlu i przepływów finansowych.

Wnioski

Przeprowadzona analiza pozwala nam na krótką indywidualną ocenę poszczególnych krajów, która będzie przedstawiona w kolejności alfabetycznej.

Czechy. Są najwyższe – co jest z pewnością historycznie uwarunkowane – w rankingu demokracji, a także globalizacji ekonomicznej de jure. Tylko nieco niżej pod względem wolności gospodarczej i łatwości prowadzenia biznesu. Mają ustabilizowaną pozycję we wszystkich rankingach.

Litwa. To najbardziej wolny gospodarczo kraj oraz najbardziej przyjazny do prowadzenia biznesu. Również wysoko plasuje się (drugie miejsce), jeżeli chodzi o indeks demokracji. Zdecydowanie najgorzej pod względem globalizacji ekonomicznej. Litwa odnotowała największy postęp w wielu rankingach w porównaniu z innymi krajami.

Polska. Jest wysoko oceniana pod względem łatwości prowadzenia biznesu (drugie miejsce), ale tuż za nią są pozostałe kraje. Także nie najgorzej wypada (w środku analizowanej grupy państw) w rankingu wolności gospodarczej. Niżej w przypadku globalizacji ekonomicznej, a na samym końcu pod względem demokracji. W dodatku znacznie w tyle za Czechami, Litwą i Słowacją.

Słowacja. Nie odbiega wiele od czołówki, jeżeli chodzi o indeks demokracji. Sytuuje się w środku stawki, jeżeli chodzi o łatwość prowadzenia biznesu. Najlepiej wypada pod względem globalizacji ekonomicznej, a najgorzej – wolności gospodarczej.

Węgry. Reprezentują najniższy poziom demokracji i wolności gospodarczej, a ponadto najgorzej są oceniane jeżeli chodzi o łatwość prowadzenia biznesu. Jedynie w przypadku globalizacji ekonomicznej de jure zajmują środkowe miejsce w analizowanej grupie krajów.

W dalszej części przedstawimy łączny ranking krajów Grupy Wyszehradzkiej i Litwy, który będzie zawierał ocenę sfery regulacyjnej gospodarek poszczególnych państw. W tym celu

zsumujemy wyniki osiągnięte przez te państwa we wszystkich przedstawionych rankingach. Dane te pokazuje tabela 9.

Tabela 9. Pozycja krajów Grupy Wyszehradzkiej i Litwy w międzynarodowych rankingach gospodarczych oraz ich łączny wynik

Kraj	Ranking demokracji*	Ranking wolności gospodarczej	Ranking łatwości prowadzenia biznesu	Ranking globalizacji ekonomicznej de jure	Razem
Czechy	76,9	73,7	76,3	89,3	316,2
Litwa	75	74,2	81,6	78,3	309,1
Słowacja	71,7	65	75,6	87	299,3
Polska	66,2	67,8	76,4	79	289,4
Węgry	66,3	65	73,4	82,2	286,9

* w celu umożliwienia porównania wszystkich indeksów wskaźnik ten pomnożono razy 10.

Źródło: opracowanie własne.

Zanim przejdziemy do oceny, należy podkreślić, że przyjęliśmy założenie, że „lepszą” gospodarka to taka, w której jest wysoki poziom demokracji i wolności gospodarczej oraz łatwość prowadzenia biznesu i duża otwartość gospodarek. Takie stanowisko przyjmuje Autor, a twierdzenie to dominuje w teorii i potwierdza je wiele badań empirycznych. Nie oznacza to, że nie ma wyjątków od tej reguły. Gdybyśmy przyjęli inne założenia (np., że demokracja czy wolność gospodarcza szkodzi gospodarce, państwo nie powinno ułatwiać prowadzenia działalności gospodarczej prywatnym przedsiębiorcom, a otwarcie gospodarki na świat jest szkodliwe), to nasza ocena musiałaby być inna.

W naszych badaniach najwyższą liczbę punktów w czterech rankingach osiągnęły Czechy. Oznacza to, gospodarkę tego kraju należy najwyżej ocenić z punktu widzenia sfery regulacyjnej, która ma przełożenie na sferę realną (wyniki gospodarcze). Na drugim miejscu uplasowała się Litwa, której (punktowo) bliżej do Czech niż będącej na trzecim miejscu Słowacji. Ostatnie dwa miejsca zajęła Polska i Węgry. Różnica między nimi jest niewielka, a odległość dzieląca od Słowacji podobna do tej, jaka jest między Słowacją a Litwą. Gdybyśmy dla określenia poziomu wolności gospodarczej przyjęli indeks Fraser Institute kolejność na pierwszych trzech miejscach, liczba punktów i różnica punktowa byłyby podobne. Jeszcze mniejsza różnica punktowa byłaby między Polską a Węgrami (0,6 p.) z tym, że Polska zajęłaby ostatnie miejsce. Tak więc można wysunąć wniosek, że perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego dla tych państw są najmniej korzystne. Warto jednak dodać, że różnice te nie są tak duże i kraje te w dużym stopniu są podobne do siebie (liczba uzyskanych punktów przez będące na ostatnim miejscu Węgry stanowi około 91% punktów uzyskanych przez zajmujące pozycję lidera Czechy).

BIBLIOGRAFIA

Balcerowicz L., *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*. Monografie i Opracowania nr 281, SGH, Warszawa 1993.

Bossak J.W., *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.

Democracy index 2019. A year of democratic setbacks and popular protest. A report by The Economist Intelligence Unit 2020 [online] <https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/01/Democracy-Index-2019.pdf> [dostęp: 24 lutego 2020 r.].

Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies. World Bank Group, Washington DC 2010.

Gwartney J., Lawson R., Hall J., Murphy R., *Economic Freedom of the World. 2019 Annual Report*. Fraser Institute 2019.

Gygli S., Haelg F., Potrafke N., Sturm J-E, *The KOF Globalization Index – revisited. The Review of International Organizations*, 14(3), 543-574 (2019).

Kornai J., *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*. PWN, Warszawa 1977.

Kowalik T., *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.

Miller T., Kim A.B., Roberts J.M., *2019 Index of Economic Freedom. 25th Anniversary Edition*. The Fraser Institute, Washington D.C. 2019.

<https://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 22 lutego 2020 r.].

www.doingbusiness.org [dostęp: 23 lutego 2020 r.].

www.eiu.com [dostęp: 24 lutego 2020 r.].

www.fraserinstitute.org [dostęp: 23 lutego 2020 r.].

www.heritage.org [dostęp: 23 lutego 2020 r.].

WPLYW GLOBALIZACJI NA KONKURENCYJNOŚĆ KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE – PRZYPADEK BUŁGARII I RUMUNII

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena wpływu globalizacji na konkurencyjność wybranych państw członkowskich UE – Bułgarii i Rumunii. Pierwsza część artykułu oparta została na literaturze przedmiotu odnoszącej się do podstawowych zagadnień związanych z globalizacją i konkurencyjnością. W zasadniczej części opracowania przedstawiono wyniki badania poświęconego analizowanemu zagadnieniu. Do statystycznej oceny wykorzystano Indeks Globalnej Konkurencyjności 2008-2017 oraz Indeks Globalizacji KOF 2008-2017. Badanie uzupełniono o prognozę przeprowadzoną za pomocą metody ekstrapolacji trendu na lata 2018-2019. Zależność między badanymi zmiennymi zmierzono za pomocą korelacji liniowej Pearsona oraz Klasykcyjnej Metody Najmniejszych Kwadratów. Wyniki badania wskazują na konieczność przyjęcia postawionej hipotezy badawczej - „Globalizacja ma istotny statystycznie, dodatni wpływ na poziom konkurencyjności Bułgarii oraz Rumunii w latach 2008-2019”.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE COMPETITIVENESS OF EUROPEAN UNION COUNTRIES - THE CASE OF BULGARIA AND ROMANIA

Summary

The aim of the article is to assess the impact of globalization on the competitiveness of selected members of the European Union - Bulgaria and Romania. The first part of the article is based on the literature on the subject relating to the basic issues of globalization and competitiveness. The main part of the study presents the results of the study devoted to the analyzed issue. For statistical evaluation, the Global Competitiveness Index 2008-2017 and the KOF Globalization Index 2008-2017 were used. The study was supplemented with a forecast made using the trend extrapolation method for 2018-2019. The relationship between the studied variables was measured using Pearson's linear correlation and the Classic Least Squares Method. The results of the study indicate the need to adopt the research hypothesis - "Globalization has a statistically significant, positive impact on the level of competitiveness of Bulgaria and Romania in 2008-2019".

Keywords: globalization, competitiveness.

Wstęp

Globalizacja to wielowątkowy oraz dynamiczny proces związany ze sferą gospodarczą, społeczną i polityczną. Pojęcie globalizacji odnosi się do gospodarki globalnej, opiera się na wielu powiązaniach oraz interakcjach państw i społeczeństw, które składają się na obecny system globalny. Globalizacja oddziałuje na funkcjonowanie krajów, społeczeństw i podmiotów gospodarczych. Z jednej strony powoduje erozję granic narodowych, integruje krajowe gospodarki, kultury, technologie i zarządzanie gospodarkami oraz wytwarza relacje wzajemnych

¹ Dr Anita Fajczak-Kowalska – Politechnika Łódzka, Wydział FTIMS.

² Mgr Magdalena Kowalska – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

współzależności. Z drugiej strony wpływa na poziom konkurencyjności. Podstawowym celem artykułu jest ocena wpływu globalizacji na konkurencyjność wybranych państw członkowskich UE – Bułgarii i Rumunii. Artykuł podzielono na dwie części – teoretyczną oraz praktyczną. Część teoretyczna pracy obejmuje podstawowe zagadnienia związane z globalizacją i konkurencyjnością. W część praktycznej pracy zaprezentowano badanie wpływu globalizacji na konkurencyjność wybranych państw członkowskich UE – Bułgarii oraz Rumunii, które obejmuje 3 etapy:

1. Zaprezentowanie i statystyczna ocena Indeksu Globalizacji KOF (IG_{KOF}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz analiza wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalizacji KOF (IG_{KOF}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 (wykorzystanie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów).
2. Zaprezentowanie i statystyczna ocena Indeksu Globalnej Konkurencyjności (I_{GK}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz analiza wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalnej Konkurencyjności (I_{GK}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 (wykorzystanie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów).
3. Zbadanie zależności pomiędzy Indeks Globalizacji KOF (IG_{KOF}) i Indeks Globalnej Konkurencyjności (I_{GK}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, przy wykorzystaniu wskaźnika korelacji liniowej Pearsona oraz Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów.

1. Pojęcie konkurencyjności

Konkurencyjność uważana jest za podstawowy warunek funkcjonowania i osiągnięcia sukcesu we współczesnym świecie³. Sposób definiowania i interpretowania konkurencyjności zależy od tego, czy badana jest sytuacja całej gospodarki narodowej, poszczególnych przedsiębiorstw, sektorów czy też regionów gospodarczych⁴. W zależności od przyjętego poziomu analizy rozróżnia się trzy podstawowe kategorie konkurencyjności: mikrokonkurencyjność – obejmującą przedsiębiorstwa, mezokonkurencyjność – związaną z sektorem, branżą, gałęzią lub regionem, makrokonkurencyjność – dotyczącą gospodarki narodowej. Badacze rozpatrują również konkurencyjność na poziomie mikro-mikro (towary, usługi) oraz mega (grupy krajów)⁵.

Biorąc pod uwagę poziom mikro, konkurencyjność zdefiniować można jako „umiejętność działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu”⁶, „zdolność do sprawnego realizowania celów na arenie konkurencji”⁷, „zdolność do zaspokojenia potrzeb konsumenta w sposób

³ E. Pawlak, W. Pawlak, *Konkurencyjność państwa w warunkach globalizacji*, [online] <http://www.uwb.lt/wp-content/uploads/2014/03/Knyga2013.pdf>, dostęp: 30.07.2020.

⁴ K. Łukiewska, *Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2019, s. 24.

⁵ S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, *Gospodarka Planowa*, nr 39, 1984, s. 395.

⁶ M. Gorynia, *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy*, [w:] M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstw a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE, Poznań 2002, s. 49.

⁷ M. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2005, s. 36.

bardziej efektywny, aniżeli czynią to inne podmioty na rynku”⁸, „zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymywanie i powiększanie udziałów rynkowych oraz osiągnięcie w związku z tym odpowiednich zysków”⁹.

Konkurencyjność w odniesieniu do poziomu mezo oznacza między innymi „zdolność firm tworzących daną branżę do zyskowego działania w warunkach otwartego rynku, w wymiarze interregionalnym lub międzynarodowym”¹⁰, „zdolność regionu do takiego wykorzystania istniejących na jego terenie zasobów (czynników), które pozwoli na osiągnięcie i utrzymanie wysokiego standardu życia obecnym i przyszłym (również czasowym) mieszkańcom tego regionu oraz umożliwi jego ciągły rozwój”¹¹.

Konkurencyjność w ujęciu makro dotyczy przykładowo „zdolności gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz wysokiego poziomu zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach oraz zdolność kraju do eksportowania towarów i usług w celu zapewnienia możliwości dokonywania ich importu, która może być mierzona udziałem w rynku międzynarodowym”¹², „właściwość, która określa zdolność gospodarki do utrzymywania tendencji rozwojowej (mierzonej m.in. produktem krajowym brutto), wzrostu produktywności (mierzonej w skali makro) i ekspansji na rynku międzynarodowym w warunkach oferowania przez konkurentów dóbr i usług: nowych, lepszych i tańszych”¹³

W części praktycznej artykułu za punkt wyjścia autorki przyjęły pojęcie oraz metodę pomiaru konkurencyjności zaproponowaną przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum – WEF), definiujące konkurencyjność jako „zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym”¹⁴. Światowe Forum Ekonomiczne od 2006 roku publikuje rankingi konkurencyjności krajów opracowywane przy wykorzystaniu Indeksu Globalnej Konkurencyjności (Global Competitiveness Index), który tworzy 12 filarów (czynników) konkurencyjności. W tabeli 1 zaprezentowano czynniki konkurencyjności tworzące Indeks Globalnej Konkurencyjności.

Tabela 1. Czynniki konkurencyjności tworzące Indeks Globalnej Konkurencyjności

Globalny Indeks Konkurencyjności		
Kategorie gospodarki	Filary	Rodzaj czynników
Gospodarki określane przez czynniki wytwórcze	1) Instytucje 2) Infrastruktura 3) Otoczenie makroekonomiczne 4) Zdrowie i edukacja podstawowa	Czynniki podstawowe
Gospodarki określane przez efektywność	5) Edukacja wyższa i doskonalenie zawodowe	Czynniki poprawiające efektywność

⁸ M. Olczyk, *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*, [w:] N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 14.

⁹ M. Nowakowski, *Biznes międzynarodowy – obszar decyzji strategicznych*, Wyd.Key Text, Warszawa 2000, s. 32.

¹⁰ G. Maniak, *Mikro-, mezo- i makroekonomiczne poziomy konkurencyjności – uwarunkowania i miary*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 10, 2005, s. 14.

¹¹ H. Kruk, *Przyrodnicza konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2010, s. 73.

¹² European Commission, *European Competitiveness Report*, Luxembourg 2010, s. 23.

¹³ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2010, s. 125.

¹⁴ WEF, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva 2019, s. 4.

	6) Efektywność rynku dóbr 7) Efektywność rynku pracy 8) Rozwój rynku finansowego 9) Gotowość technologiczna 10) Rozmiary rynku	
Gospodarki określane przez innowacyjność	11) Jakość środowiska biznesowego 12) Onnowacyjność	Czynniki poprawiające innowacyjność

Źródło: E. Mazur-Wierzbička, *Konkurencyjność Polski na tle krajów unijnych*, Studia i Prace WNEIZ US, nr 49/1, 2017, s. 229.

2. Pojęcie globalizacji

Globalizacja jest jednym z najważniejszych procesów społeczno-gospodarczych współczesnego świata¹⁵. Naukowcy nie są zgodni co do istoty pojęcia, jakim jest globalizacja, literatura przedmiotu zawiera szereg różnorodnych definicji tego terminu.

Pojęcie globalizacja po raz pierwszy zostało użyte przez R. Robertsona w 1985 roku i dotyczyło „zespołu procesów, które współorganizują wspólny świat”¹⁶. Współcześnie globalizacja najczęściej określana jest jako „wyższy, bardziej zaawansowany proces internacjonalizacji działalności gospodarczej, przyspieszenie tego procesu, intensyfikacja, czy też przekroczenie pewnej wartości progowej internacjonalizacji, w wyniku czego gospodarki narodowe stają się bardziej współzależne”¹⁷. Pojęcie globalizacji często rozumiane jest również jako „proces stopniowego zanikania granic państwowych, polegający na integracji: gospodarek narodowych, kultur, technologii, zarządzania i produkcji, którego efektem są coraz bardziej złożone relacje i wzajemne zależności”¹⁸. Według OECD termin globalizacja „stosuje się powszechnie do opisanego postępującego umiędzynarodowienia rynków finansowych oraz rynku dóbr i usług. Odnosi się ją przede wszystkim do dynamicznego i wielowymiarowego procesu integracji gospodarczej, w ramach którego krajowe zasoby stają się coraz bardziej mobilne na poziomie międzynarodowym, natomiast gospodarki krajowe są w coraz to większym stopniu współzależne”¹⁹.

Na potrzeby niniejszej publikacji autorki przyjęły pojęcie, jak i metodę pomiaru globalizacji zaproponowaną przez szwajcarski instytut badawczy KOF (Konjunktorschungsstelle). KOF określa globalizację jako „proces tworzenia sieci powiązań między podmiotami na różnych kontynentach, prowadzących do różnych przepływów, w tym ludzi, informacji i idei, kapitału i towarów. Proces ten powoduje erozję granic narodowych, integruje krajowe gospodarki, kultury, technologie i zarządzanie gospodarkami oraz wytwarza relacje wzajemnych współzależności²⁰”, a jej pomiar dokonuje w oparciu o Indeks Globalizacji KOF (KOF Globalisation Index), wprowadzony przez Axela Drehera w 2006 roku.

¹⁵ U. Zagóra-Jonszta, *Globalizacja i jej pomiar*, Studia i Prace WNEIZ US, nr 50/2, 2017, s. 178.

¹⁶ W. Cynarski, *Globalizacja a spotkanie kultur*, Wydawnictwo UR, Rzeszów 2003, s. 17.

¹⁷ U. Zagóra-Jonszta, *op. cit.*, s. 178.

¹⁸ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Wpływ procesu globalizacji na konkurencyjność krajów*, Optimum. Studia Ekonomiczne, 4(70), 2014, s. 113.

¹⁹ OECD, *Pomiar globalizacji. Podręcznik wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD*, GUS 2006, s. 12.

²⁰ S. Swadźba, *Globalizacja oraz zmiany jej pomiaru*, Studia i Prace WNEIZ US, nr 50/2, 2017, s. 155-156.

Indeks Globalizacji KOF stał się najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem globalizacji w literaturze akademickiej²¹. Jest on złożonym wskaźnikiem mierzącym globalizację dla każdego kraju na świecie od 1970 roku w wymiarze ekonomicznym, społecznym i politycznym:

$$IG_{KOF} = IG_{Eko} + IG_{Spol} + IG_{Pol}$$

gdzie: IG_{Eko} – jest zintegrowanym Indeks Globalizacji Ekonomicznej, IG_{Spol} - jest zintegrowanym Indeks Globalizacji Społecznej, IG_{Pol} - jest zintegrowanym Indeks Globalizacji Politycznej. W tabeli 2 zaprezentowane zostały składowe Indeksu Globalizacji KOF.

Tabela 2. Wskaźniki analityczne Indeksu Globalizacji KOF

Indeks Globalizacji KOF (IG_{KOF})		
Zintegrowany Indeks Globalizacji Ekonomicznej (IG_{Eko})	Globalizacja handlu	
	De facto	De jure
	handel towarami, handel usługami, różnorodność partnerów handlowych;	przepisy handlowe, podatki handlowe, cła, umowy handlowe;
	Globalizacja finansowa	
	De facto	De jure
	bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe, zadłużenie międzynarodowe, rezerwy międzynarodowe, międzynarodowe płatności;	ograniczenia inwestycyjne, otwartość rachunku kapitałowego, międzynarodowe umowy inwestycyjne;
Zintegrowany Indeks Globalizacji Społecznej (IG_{Spol})	Globalizacja interpersonalna	
	De facto	De jure
	międzynarodowy ruch głosowy, transfery, turystyka międzynarodowa, studenci zagraniczni, migracje;	abonamenty telefoniczne, swoboda odwiedzin, międzynarodowe lotniska;
	Globalizacja informacyjna	
	De facto	De jure
	używane łącze internetowe, patenty międzynarodowe, eksport zaawansowanych technologii;	dostęp do telewizji, dostęp do internetu, wolność prasy;
	Globalizacja kulturowa	
De facto	De jure	
handel dobrami kultury, handel usługami osobistymi, międzynarodowe znaki towarowe, restauracje McDonald's, sklepy IKEA;	parytet płci, kapitał ludzki, wolności obywatelskie;	
Zintegrowany Indeks Globalizacji Politycznej (IG_{Pol})	De facto	De jure
	ambasady, misje pokojowe ONZ, międzynarodowe organizacje pozarządowe.	organizacje międzynarodowe, traktaty międzynarodowe, różnorodność partnerów traktatów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Gygli, F. Haelg, N. Potrafke, J. Sturm, *The KOF Globalisation Index – revisited*, The Review of International Organizations, nr 14, 2019, s. 543-574.

²¹ N. Potrafke, *The evidence on globalization*, The World Economy, 38(3), 2015, s. 509–552.

W części praktycznej artykułu autorki wykorzystały ogólny Indeks Globalizacji KOF, obliczony na podstawie średniej z każdego poziomu agregacji.

3. Metodyka badania

Badanie przeprowadzono na podstawie dwóch państw - Bułgarii i Rumunii, które wybrane zostały ze względu na cechy wspólne tj.: położenie - Europa Środkowo-Wschodnia, przynależność do Unii Europejskiej oraz rok przystąpienia do Unii Europejskiej – 2007. W badaniu wykorzystano Indeks Globalnej Konkurencyjności 2008-2017 oraz Indeks Globalizacji KOF 2008-2017. Badanie uzupełniono o prognozę przeprowadzoną za pomocą metody ekstrapolacji trendu na lata 2018-2019.

Podstawowym celem badania jest ocena wpływu globalizacji na konkurencyjność wybranych państw członkowskich UE – Bułgarii i Rumunii. W celu weryfikacji tego zamierzenia sformułowano następującą hipotezę badawczą: „Globalizacja ma istotny statystycznie, dodatni wpływ na poziom konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019. Badanie przeprowadzono w następujących etapach:

1. Zaprezentowanie i statystyczna ocena Indeksu Globalizacji KOF (IG_{KOF}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz analiza wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalizacji KOF (IG_{KOF}) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 (wykorzystanie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów).
2. Zaprezentowanie i statystyczna ocena Indeksu Globalnej Konkurencyjności (IGK) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz analiza wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalnej Konkurencyjności (IGK) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 (wykorzystanie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów).
3. Zbadanie zależności pomiędzy Indeks Globalizacji KOF (IG_{KOF}) i Indeks Globalnej Konkurencyjności (IGK) Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, przy wykorzystaniu wskaźnika korelacji liniowej Pearsona oraz Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów.

4. Wyniki badania

W tabeli 3 zaprezentowany został Indeks Globalizacji KOF dla Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz jego podstawowe statystyki opisowe. Przeciętny poziom Indeksu Globalizacji KOF w latach 2008-2019 w Bułgarii odnotowano na poziomie 79,49 (mediana 79,92), natomiast w Rumunii 78,42 (mediana 78,49). Maksymalna oraz minimalna wartość Indeksu Globalizacji KOF w latach 2008-2019 w Bułgarii wyniosła kolejno 81,55 (2019 rok) i 77,15 (2010 rok), a w Rumunii 80,77 (2019 rok) i 76,31 (2009 rok).

Biorąc pod uwagę składowe Indeksu Globalizacji KOF, Indeks Globalizacji Politycznej cechuje najwyższy przeciętny poziom - Bułgaria 86,54 (mediana 86,58), Rumunia 90,86 (mediana 90,80), natomiast najniższym przeciętnym poziomem składowej Indeksu Globalizacji KOF charakteryzuje się Indeks Globalizacji Ekonomicznej - Bułgaria 75,42 (mediana 76,18), Rumunia 68,61 (mediana 69,11).

Tabela 3. Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019

Państwo	Indeks	Lata												Statystyki opisowe			
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Max	Min	Średnia	Mediana
Bułgaria	IG _{Eko}	75,44	72,45	72,52	71,9	72,42	74,54	76,92	76,98	77,38	77,82	78,02	78,60	78,60	71,90	75,42	76,18
	IG _{Soc}	72,88	73,64	73,91	74,70	77,20	77,46	77,89	77,15	77,04	77,34	78,92	79,47	79,47	72,88	76,47	77,18
	IG _{Pol}	88,42	86,38	85,01	85,57	86,45	86,66	86,19	86,7	86,89	87,02	86,58	86,59	88,42	85,01	86,54	86,58
	IG_{KOF}	78,91	77,49	77,15	77,39	78,69	79,55	80,33	80,28	80,44	80,73	81,17	81,55	81,55	77,15	79,47	79,92
Rumunia	IG _{Eko}	66,4	65,21	65,36	64,97	66,24	67,79	70,44	70,74	70,42	71,03	71,96	72,71	72,71	64,97	68,61	69,11
	IG _{Soc}	72,9	73,12	74,05	75	75,3	75,37	76,28	76,81	76,96	77,18	78,07	78,57	78,57	72,90	75,80	75,83
	IG _{Pol}	91,42	90,59	90,6	90,48	90,5	90,52	90,55	91,23	91,24	91,11	91,00	91,03	91,42	90,48	90,86	90,80
	IG_{KOF}	76,91	76,31	76,67	76,82	77,35	77,89	79,09	79,59	79,54	79,77	80,34	80,77	80,77	76,31	78,42	78,49

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: KOF Swiss Economic Institute, [online]
<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (dostęp: 29.07.2020).

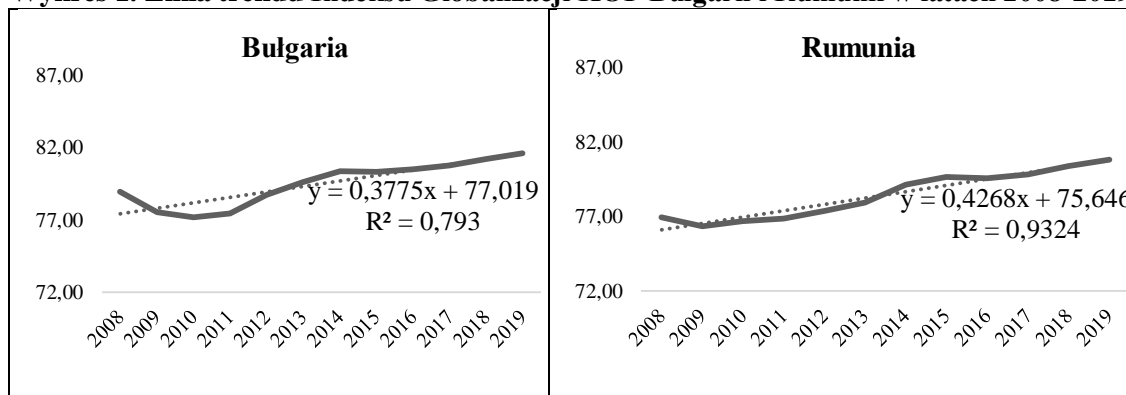
Poniżej zaprezentowane zostały wyniki analizy wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019. Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 wykazuje tendencję wzrostową, parametry przed zmienną t są dodatnie. Linia trendu Indeksu Globalizacji KOF w latach 2008-2019 przybrała postać, dla:

- Bułgarii: $y = 0,3775x + 77,019$ $R^2 = 0,793$ oraz Rumunii: $y = 0,4268x + 75,646$, $R^2 = 0,9324$.

Tabela 4. Estymacja KMNK, zmienna zależna: Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, zmienna niezależna: czas, $y = \alpha_0 + \alpha_1 t$

Państwo	Zmienna zależna (Y)	Zmienna niezależna (X)	Współczynnik	Błąd std.	t-Studenta	Wartość p	R ²
Bułgaria	IG _{KOF}	Const	77,02	0,45	171,60	<0,0001 ***	0,79
		t	0,38	0,06	6,19	<0,0001 ***	
Rumunia	IG _{KOF}	Const	75,65	0,27	282,90	<0,0001 ***	0,93
		t	0,43	0,04	11,75	<0,0001 ***	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: KOF Swiss Economic Institute, [online]
<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (dostęp: 29.07.2020).

Wykres 1. Linia trendu Indeksu Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: KOF Swiss Economic Institute, [online]
<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (dostęp: 29.07.2020).

W tabeli 5 zaprezentowany został Indeks Globalnej Konkurencyjności dla Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 oraz jego podstawowe statystyki opisowe.

Przeciętny poziom Indeksu Globalnej Konkurencyjności w latach 2008-2019 w Bułgarii odnotowano na poziomie 4,30 (mediana 4,32), natomiast w Rumunii 4,21 (mediana 4,22). Maksymalna oraz minimalna wartość Indeks Globalnej Konkurencyjności w latach 2008-2019 w Bułgarii wyniosła kolejno 4,85 (2019 rok) i 4,02 (2009 rok), a w Rumunii 4,36 (2019 rok) i 4,07 (2012 rok).

Tabela 5. Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019

Państwo	Indeks	Lata												Statystyki opisowe			
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Max	Min	Średnia	Mediana
Bułgaria	IGK	4,03	4,02	4,13	4,16	4,27	4,31	4,37	4,32	4,44	4,46	4,53	4,58	4,58	4,02	4,30	4,32
Rumunia	IGK	4,10	4,11	4,16	4,08	4,07	4,13	4,30	4,32	4,30	4,28	4,33	4,36	4,36	4,07	4,21	4,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Global Competitiveness Index [online] https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 29.07.2020).

W tabeli 6 i na wykresie 2 zaprezentowane zostały wyniki analizy wpływu zmiennej czas (t) na Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019.

Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 wykazuje tendencję wzrostową, parametry przed zmienną t są dodatnie.

Linia trendu Indeks Globalnej Konkurencyjności w latach 2008-2019 przybrała następującą postać, dla:

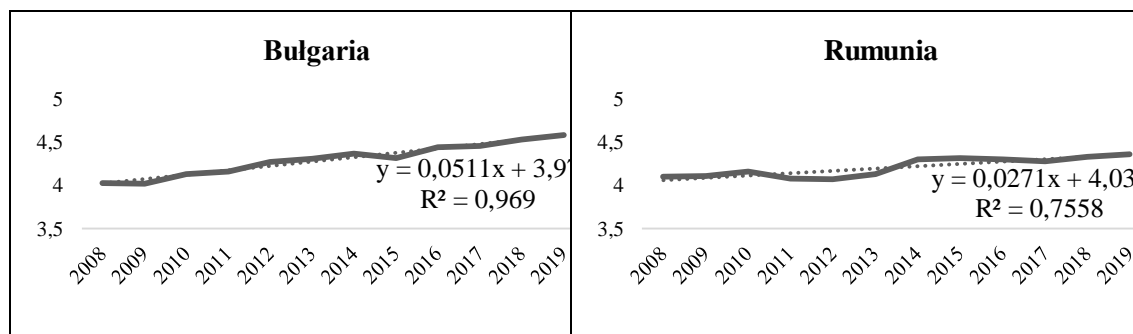
- Bułgarii: $y = 0,0511x + 3,97$ $R^2 = 0,969$,
- Rumunii: $y = 0,0271x + 4,036$, $R^2 = 0,7558$.

Tabela 6. Estymacja KMNK, zmienna zależna: Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, zmienna niezależna: czas, $y = \alpha_0 + \alpha_1 t$

Państwo	Zmienna zależna (Y)	Zmienna niezależna (X)	Współczynnik	Błąd std.	t-Studenta	Wartość p	R ²
Bułgaria	IGK	Const	3,97	0,02	186,70	<0,0001 ***	0,97
		t	0,05	0,01	17,68	<0,0001 ***	
Rumunia	IGK	Const	4,04	0,04	112,60	<0,0001 ***	0,76
		t	0,03	0,01	5,56	<0,0001 ***	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Global Competitiveness Index [online] https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 29.07.2020).

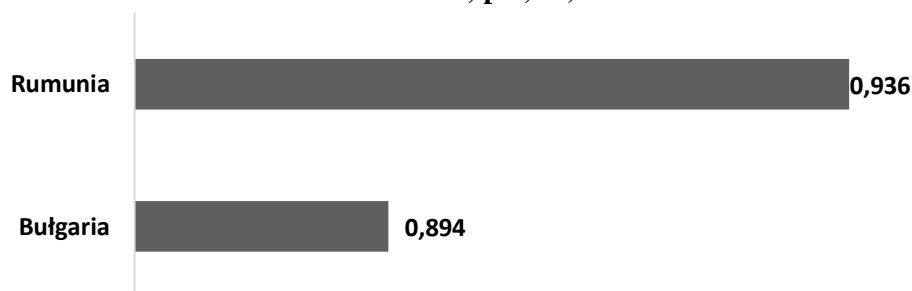
Wykres 2. Linia trendu Indeksu Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Global Competitiveness Index [online] https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 29.07.2020).

Na wykresie 3 zaprezentowano wskaźnik korelacji liniowej Pearsona pomiędzy Indeksie Globalizacji KOF i Indeksie Globalnej Konkurencyjności Bułgarii oraz Rumunii w latach 2008-2019. Wskaźnik korelacji liniowej Pearsona pomiędzy badanymi zmiennymi jest istotny statystycznie na poziomie $p < 0,05$. W Bułgarii poziom wskaźnika korelacji liniowej Pearsona wyniósł 0,894. natomiast w Rumunii 0,936.

Wykres 3. Wskaźnik korelacji liniowej Pearsona (korelacja pomiędzy Indeksie Globalizacji KOF i Indeksie Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019; $p < 0,05$)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: KOF Swiss Economic Institute, [online] <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (dostęp: 29.07.2020) oraz Global Competitiveness Index [online] https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 29.07.2020).

W tabeli 7 zaprezentowano wyniki analizy zależności pomiędzy Indeksie Globalnej Konkurencyjności a Indeksie Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, przy wykorzystaniu Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów.

W badanym okresie w Bułgarii oraz Rumunii występuje istotny statystycznie, dodatni wpływ Indeksu Globalizacji KOF na Indeks Globalnej Konkurencyjności. Współczynniki przed zmienną x są dodatnie, co oznacza, że wzrost poziomu Indeksu Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w

latach 2008-2019 zwiększy poziom Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019. Biorąc pod uwagę Bułgarię, gdy Indeks Globalizacji KOF wzrośnie o 1, Indeks Globalnej Konkurencyjności wzrośnie o 0,11 ($R^2 = 0,80$ - zmienność zmiennej objaśnianej została wyjaśniona w 80%), natomiast w Rumunii, gdy Indeks Globalizacji KOF wzrośnie o 1, Indeks Globalnej Konkurencyjności wzrośnie o 0,07 ($R^2 = 0,88$ - zmienność zmiennej objaśnianej została wyjaśniona w 88%).

Tabela 7. Estymacja KMNK, zmienna zależna: Indeks Globalnej Konkurencyjności Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, zmienna niezależna: Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019, $I_{GK} = \alpha_0 + \alpha_1 I_{GKOF} + \varepsilon_i$

Państwo	Zmienna zależna (Y)	Zmienna niezależna (X)	Współczynnik	Błąd std.	t-Studenta	Wartość p	R ²
Bułgaria	IGK	Const	-4,39	1,38	-3,18	0,0098 ***	0,80
		IGKOF	0,11	0,02	6,29	<0,0001 ***	
Rumunia	IGK	Const	-0,96	0,61	-1,57	0,1473	0,88
		IGKOF	0,07	0,01	8,43	<0,0001 ***	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: KOF Swiss Economic Institute oraz Global Competitiveness Index [online]
https://tdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017
 (dostęp: 29.07.2020).

Wyniki badania pozwalają na przyjęcie postawionej hipotezy badawczej. Oznacza to, że globalizacja ma istotny statystycznie, dodatni wpływ na poziom konkurencyjności Bułgarii oraz Rumunii w latach 2008-2019.

Wnioski

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują na wyższy przeciętny poziom Indeksu Globalizacji KOF oraz Indeksu Globalnej Konkurencyjności w latach 2008-2019 w Bułgarii. Wnioskować można, że Bułgaria pod względem globalizacji, jak i konkurencyjności jest bardziej rozwiniętym krajem niż Rumunia. Należy jednak pozytywnie ocenić fakt, że Indeks Globalizacji KOF oraz Indeks Globalnej Konkurencyjności w latach 2008-2019 w obu krajach charakteryzuje tendencja wzrostowa.

Wyniki analizy zależności pomiędzy Indeks Globalnej Konkurencyjności a Indeks Globalizacji KOF Bułgarii i Rumunii w latach 2008-2019 przy wykorzystaniu współczynnika korelacji liniowej Pearsona oraz Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów wskazują, że w obu krajach występuje istotna, dodatnia zależność statystyczna pomiędzy badanymi zmiennymi. Należy zatem przyjąć postawioną hipotezę badawczą: „Globalizacja ma istotny statystycznie, dodatni wpływ na poziom zrównoważonego rozwoju Bułgarskich, Rumuńskich przedsiębiorstw w latach 2008-2019”.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz-Drwiłło H., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOIK, Toruń 2010.

Adamkiewicz-Drwiłło H., Wpływ procesu globalizacji na konkurencyjność krajów, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 4(70), 2014.

Cynarski W., *Globalizacja a spotkanie kultur*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2003.

European Commission, *European Competitiveness Report*, Luxembourg 2010.

Flejterski S., *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, *Gospodarka Planowa*, nr 39, 1984.

Global Competitiveness Index [online]

https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=631&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 29.07.2020).

Gorynia M., *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy*, [w:] M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstw a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002.

Gygli S., Haelg F., Potrafke N., Sturm J., *The KOF Globalisation Index – revisited*, *The Review of International Organizations*, nr 14, 2019.

KOF Swiss Economic Institute, [online] <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (dostęp: 29.07.2020).

Kruk H., *Przyrodnicza konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2010.

Łukiewska K., *Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2019.

Maniak G., *Mikro-, mezo- i makroekonomiczne poziomy konkurencyjności – uwarunkowania i miary*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 10, 2005.

Mazur-Wierzbička E., *Konkurencyjność Polski na tle krajów unijnych*, *Studia i Prace WNEIZ US*, nr 49/1, 2017.

Nowakowski M., *Biznes międzynarodowy – obszar decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.

OECD, *Pomiar globalizacji. Podręcznik wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD*, Główny Urząd Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2006.

Olczyk M., *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*, [w:] N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

Pawlak E., Pawlak W., *Konkurencyjność państwa w warunkach globalizacji*, [online] <http://www.uwb.lt/wp-content/uploads/2014/03/Knyga2013.pdf>, dostęp: 30.07.2020.

Potrafke N., *The evidence on globalization*, *The World Economy*, 38(3), 2015.

Stankiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2005.

Swadźba S., *Globalizacja oraz zmiany jej pomiaru*, *Studia i Prace WNEIZ US*, nr 50/2, 2017.

WEF, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva 2019.

Zagóra-Jonszta U., *Globalizacja i jej pomiar*, *Studia i Prace WNEIZ US*, nr 50/2, 2017.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ WARUNKIEM WZMOCNIENIA KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE

Streszczenie

Cały świat podlega gwałtownym zmianom, które dotyczą różnych wymiarów życia społeczeństw. Są one powszechne, lecz mają zróżnicowany charakter. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatruje się w przemianach cywilizacyjnych w skali światowej. Proces globalizacji z jednej strony przyczynił się do wzrostu współzależności między poszczególnymi gospodarkami, z drugiej zaś do umiędzynarodowienia problemów związanych z tym procesem. Do problemów globalnych można zaliczyć m. in. pogłębiające się nierówności społeczno-gospodarcze, zjawisko wyczerpalności surowców naturalnych oraz kwestie ekologiczne. Uwidoczniała się także nierównowaga między wzrostem gospodarczym a rozwojem społecznym oraz między rozwojem społeczno-gospodarczym a środowiskiem przyrodniczym, którą należy ograniczyć, a docelowo - wyeliminować. Odpowiedzią na rosnące problemy globalne stała się koncepcja zrównoważonego rozwoju, polegająca na dążeniu do osiągnięcia jak najlepszych wyników gospodarczych przy jednoczesnym poszanowaniu rozwoju społecznego oraz środowiska naturalnego. Realizacja celów zrównoważonego rozwoju jest warunkiem koniecznym, by kraje stały się bardziej konkurencyjne. Zamierzeniem niniejszego opracowania jest ocena postępów nowych krajów członkowskich UE w osiąganiu celów zrównoważonego rozwoju w oparciu o raporty Światowego Forum Gospodarczego, Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz Europejskiego Urzędu Statystycznego.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A CONDITION TO STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF NEW MEMBER STATES

Summary

The whole world is subject to rapid changes that affect various dimensions of life in societies. They are common but varied in nature. The reasons for this state of affairs are seen in the civilization changes on a global scale. On the one hand, the process of globalization contributed to an increase in interdependence between individual economies, and on the other hand, to the internationalization of problems related to this process. The global problems include, among others deepening socio-economic inequalities, the phenomenon of exhaustion of natural resources and ecological issues. There was also an imbalance between economic growth and social development, and between socio-economic development and the natural environment, which should be reduced and ultimately eliminated. The answer to the growing global problems has become the concept of sustainable development, which consists in striving to achieve the best economic results while respecting social development and the natural environment. Achieving the SDGs is a prerequisite for countries to become more competitive. The intention of this study is to assess the progress of the new EU member states in achieving the Sustainable Development Goals based on reports from the World Economic Forum, the United Nations and the European Statistical Office.

Keywords: globalization, sustainable development, new member states, Agenda 2030.

Wstęp

¹ Dr hab. Alina Grynia – Filia Uniwersytetu w Białymstoku w Wilnie, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

Pogłębiające się powiązania między krajami i regionami świata oraz przedłużający się kryzys gospodarczy istotnie zmienili uwarunkowania rozwoju gospodarki światowej. Procesy integrowania się gospodarek w aspekcie ekonomicznym są postrzegane jako procesy globalizacyjne. Procesy te skutkują wzrostem wolumenu międzynarodowej wymiany handlowej, strumieni przepływu kapitału, intensyfikują przemieszczanie się ludności. Ma to swoje przełożenie na przebieg procesów ekonomicznych w gospodarce światowej oraz gospodarkach narodowych. Procesy globalizacyjne nie są programowane i sterowane, a noszą charakter spontaniczny², więc intensywność i kierunek ich wpływu na procesy gospodarcze mogą kształtować się różnie dla poszczególnych okresów i poszczególnych gospodarek. Dodać należy, iż współczesną fazę globalizacji postrzega się jako fazę globalizacji przyspieszonej.

Intensywny rozwój gospodarki światowej w pierwszych fazach globalizacji zaowocował powszechnym przekonaniem, iż postępująca globalizacja gwarantuje szybki wzrost gospodarki światowej. Takie traktowanie zachodzących procesów głównie wynikało z szybko rosnącego wolumenu wymiany towarowej i przepływów kapitałowych, które napędzały wzrost gospodarczy. Optymistyczne postrzeganie tego procesu zmienił globalny kryzys finansowo-gospodarczy. Kryzys ten dotknął praktycznie wszystkie gospodarki świata, jednak najbardziej go odczuły gospodarki rozwinięte oraz gospodarki w procesie transformacji, między innymi nowe kraje członkowskie UE. Dzięki zastosowaniu programów antykryzysowych zarówno spadek obrotów handlu światowego, jak i przepływów BIZ udało się powstrzymać w kolejnych latach, jednakże tempo wzrostu pozostaje na niższym poziomie, niż to miało miejsce w okresie przed kryzysem. Według szacunków Organizacji Narodów Zjednoczonych światowy wzrost PKB spadł do 2,3% w 2019 r. i był najniższym od czasu kryzysu w latach 2008–2009³.

Globalne spowolnienie wzrostu dodatkowo potęgują napięcia w handlu międzynarodowym, wynikające z wojny handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami. Spadek międzynarodowej wymiany towarowej, będący konsekwencją wspomnianej wojny handlowej, odnotowano już w 2019 r., natomiast pandemia oraz wywołany nią kolejny kryzys gospodarczy, zdaniem ekspertów Światowej Organizacji Handlu, doprowadzi w 2020 r. do dalszego spadku wartości handlu międzynarodowego na poziomie 13-32%⁴. Zatem nawet najbardziej optymistyczny scenariusz sygnalizuje o głębszym spadku niż to miało miejsce przed dekadą.

Warto również dodać, iż pandemia ukazała na jeszcze jeden problem w strukturze handlu międzynarodowego. Obecnie rozwój handlu międzynarodowego opiera się na specjalizacji i złożonych łańcuchach dostaw, które stanowią prawie połowę całego handlu⁵, co pociąga za sobą określone koszty. Korzystanie z dostaw pochodzących z jednego państwa lub regionu świata specjalizującego się w danym produkcie może prowadzić do załamania łańcucha dostaw i destabilizacji całego systemu wymiany handlowej. Najlepszym przykładem są tu Chiny, które w bardzo dużym stopniu opanowały produkcję aktywnych składników farmaceutycznych dla

² G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Wydawnictwo Prószyński i Spółka, Warszawa 2013, s. 96.

³ *World Economic Situation and Prospects 2020*, UN [online]

⁴ *Trade forecast 2020*, WTO [online] https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm [dostęp: 12.08.2020].

⁵ *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, WB [online] <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> [dostęp: 5.08.2020].

szeregu ważnych leków. Taka sytuacja stanowi istotne zagrożenie i sygnalizuje potrzebę zmniejszenia zależności od jednego kraju lub regionu, tj. wprowadzenia istotnych zmian w istniejących łańcuchach dostaw.

Kolejnym problemem, jaki uwidocznił kryzys światowy, są korzyści płynące z globalizacji, a właściwie ich podział. Z powodu swojej wielowymiarowości globalizacja ma wpływ na wiele aspektów ekonomicznych i społecznych. Wszystkie kraje są uczestnikami procesów globalizacyjnych, nie ma możliwości od niej się odizolować, czy nabrać dystansu. Nie wszystkie jednak w jednakowym stopniu odnoszą z niej korzyści, bowiem ich podział jest bardzo nierównomierny. Na globalizacji przede wszystkim zyskują kraje, które potrafią w pełni wykorzystać profity płynące z wymiany międzynarodowej oraz przyciągnąć bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jak np. Chiny, czy Korea Południowa. Korzystny wpływ globalizacji przejawia się poprzez liberalizację przepływu towarów, usług i kapitału, napływ nowych technologii, lepszy dostęp do informacji, tworzenie nowych miejsc pracy, rosnącą świadomość ekologiczną społeczeństwa oraz wzrost konkurencyjności kraju⁶. Tymczasem kraje słabiej rozwinięte w mniejszym stopniu korzystają z tych profitów. Koszty globalizacyjne to przede wszystkim rosnąca nierówność dochodowa i społeczna, obniżenie zatrudnienia wskutek taniego importu i zastępowania pracy ludzkiej maszynami, zagrożenie bankructwem dla małych firm krajowych, wrażliwość na oddziaływania zewnętrzne i wiele innych⁷. W wyniku procesów globalizacyjnych gospodarka światowa coraz bardziej integruje się, ale nierównomierny wzrost gospodarczy prowadzi też do polaryzacji krajów uczestniczących w tych procesach.

Wymienione problemy, bezpośrednio lub pośrednio związane z procesem globalizacji, nie wyczerpują pełnej listy złożonych i wielowymiarowych trendów rozwoju współczesnej gospodarki światowej. Istotne znaczenie mają również zmiany demograficzne polegające na postępującym procesie starzenia społeczeństw, szczególnie ważne dla Europejczyków, oraz zmiany klimatyczne i rywalizacja o zasoby. Globalizacja przyczynia się również do przesunięcia siły ekonomicznej z gospodarek wysokorozwiniętych do rynków wschodzących, znaczenie których na arenie międzynarodowej wzrasta⁸.

Można więc mówić, iż recesja gospodarki światowej ujawniła głębokie sprzeczności wewnętrzne w dotychczasowym rozwoju, wskazując tym samym na brak koncepcji wyjścia z kryzysu w kierunku trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Światowy ład staje się coraz bardziej niestabilny i nieprzewidywalny. Poza tym pandemia może wzmocnić obecne napięcia geopolityczne pomiędzy krajami, będą one bardziej agresywnie konkurować ze sobą o ograniczone zasoby, między innymi wprowadzając nowe ograniczenia handlowe. W obliczu długotrwałych sporów handlowych i szeroko zakrojonych niepewności politycznych w gospodarce światowej niezbędne są zdecydowane działania wszystkich krajów. Aby położyć kres ubóstwu i skierować świat na ścieżkę wzrostu, dobrobytu i równych możliwości dla

⁶ T. Sporek, *Procesy globalizacji we współczesnej gospodarce światowej*, „*Ekonomia XXI Wieku*” nr 1 (5), 2015, s. 48 i inne.

⁷ Por. E. Oziewicz, *Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki* [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, PWE, Warszawa 2013.

⁸ *Światowe tendencje do 2030 r.: czy UE jest w stanie sprostać przyszłym wyzwaniom?* European Strategy and Policy Analysis System, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2017, s. 15 i n.

wszystkich ludzi konieczna jest realizacja Celów Zrównoważonego Rozwoju, określonych w Agendzie na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030. Zamierzeniem niniejszego opracowania jest ocena postępów nowych krajów członkowskich UE w osiąganiu celów zrównoważonego rozwoju w oparciu o raporty Światowego Forum Gospodarczego (WEF), Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) oraz Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat).

1. Idea zrównoważonego rozwoju⁹

Powszechnie uznaje się, iż idea zrównoważonego rozwoju powstała już w latach 70. Ubiegłego stulecia, gdy załamała się koncepcja rozwoju "zorientowana wyłącznie na wzrost produkcji, konsumpcji i eksploatację przyrody"¹⁰. Nie jest to zatem nowa koncepcja i chodzi tu bardziej o ewolucję w postrzeganiu podstawowych celów tego rozwoju oraz sposobów w dochodzeniu do zakładanego rezultatu. Początkowo koncepcja zrównoważonego rozwoju miała wyraźny kontekst ekologiczny. Raport Klubu Rzymskiego pt. *Granice wzrostu (The Limits to Growth)*¹¹ zapoczątkował dyskusję na temat wyczerpujących się zasobów surowców naturalnych, rolno-spożywczych oraz pitnej wody, co niewątpliwie ograniczy możliwości produkcji, konsumpcji i wzrostu. Narastająca rywalizacja o dostęp do tych zasobów skutkuje niegospodarną ich eksploatacją i prowadzi do degradacji środowiska naturalnego.

Znaczącą rolę w formowaniu pojęcia „zrównoważony rozwój” odegrała powstała w 1983 r. Światowa Komisja G. Brutland do spraw Środowiska i Rozwoju. W raporcie ww. komisji pt. *Nasza wspólna przyszłość (Our Common Future)* pojęcie to zostało określone jako „sposób zaspokajania potrzeb współczesnego pokolenia, który nie ogranicza możliwości zaspokojenia ich przez przyszłe generacje”¹². Rozwój zrównoważony dotyczy zarówno aspektów środowiskowych, gospodarczych, jak i społecznych. Takie podejście do rozwoju wyraża perspektywiczny sposób myślenia i troskę o przyszłe pokolenia.

Poparcie dla idei zrównoważonego rozwoju zadeklarowało 170 państw na konferencji w Rio de Janeiro w 1992 roku na tzw. Szczycie Ziemi. Wynikiem tego spotkania było jedno z najistotniejszych porozumień w zakresie zrównoważonego rozwoju - *Agenda 21*, stanowiąca globalny program działań na rzecz zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego z poszanowaniem środowiska naturalnego¹³. Działania te jednakże nie miały charakteru wiążącego. Kolejnym krokiem w kierunku zrównoważonego rozwoju była *Deklaracja Milenijna ONZ*, w której określone zostały *Milenijne Cele Rozwoju (Millenium Development Goals)*. Wytyczono wówczas osiem konkretnych celów, spełnienie których do 2015 r. powinno

⁹ Do napisania tej części tekstu autorka wykorzystała swoją wcześniejszą publikację: A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.

¹⁰ E. Rokicka, W. Woźniak, *W kierunku zrównoważonego rozwoju. Koncepcje, interpretacje, konteksty*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 6.

¹¹ D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. W. Behrens, *The Limits to Growth*, Universe Books, New York 1972.

¹² Por. M. Stanny, A. Czarnecki, *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Próba analizy empirycznej*, Wyd. Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2011, s. 15.

¹³ *Agenda 21* [online] <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> [dostęp:25.12.2017].

"naprawić gospodarkę". Milenijne Cele dotyczyły redukcji ubóstwa i głodu, zapewnienia równych praw kobiet i mężczyzn, poprawy stanu zdrowia, edukacji, ochrony środowiska naturalnego oraz budowania globalnego partnerstwa między narodami¹⁴.

Milenijne cele zostały odnowione w 2012 r. na szczycie w Rio de Janeiro (Rio+20). Przedstawiciele ponad 200 państw poprzez przyjęcie deklaracji pt. *Przyszłość jakiej chcemy (The Future We Want)* potwierdzili gotowość opracowania i przestrzegania nowych założeń dotyczących polityki zrównoważonego rozwoju. Ostatecznie *Milenijne Cele Rozwoju* zostały w 2015 r. zastąpione przez *Cele Zrównoważonego Rozwoju (Sustainable Development Goals)* zawarte w *Agendzie Zrównoważonego Rozwoju 2030 (Transforming Our World)*¹⁵. Agenda ta ma zapewnić dokończenie realizacji celów Milenijnych oraz kontynuować „przekształcanie naszego świata”. Jest to dokument szczegółowo opisujący założenia i cele zrównoważonego rozwoju. Został przyjęty we wrześniu 2015 r. przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych w Nowym Jorku. Agenda określa 17 celów zrównoważonego rozwoju, które przewidują działania w trzech obszarach: społecznym, gospodarczym i ochrony środowiska.

Tabela 1. Cele zrównoważonego rozwoju wg Agendy 2030

Cele	Działania
Cel 1	Wyeliminować ubóstwo we wszystkich jego formach na całym świecie
Cel 2	Wyeliminować głód, osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe i lepsze odżywianie
Cel 3	Zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt
Cel 4	Zapewnić wszystkim edukację wysokiej jakości oraz promować uczenie się przez całe życie
Cel 5	Osiągnąć równość płci oraz wzmocnić pozycję kobiet i dziewcząt
Cel 6	Zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wody i warunków sanitarnych
Cel 7	Zapewnić wszystkim dostęp do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii po przystępnej cenie
Cel 8	Promować stabilny, zrównoważony i inkluzywny wzrost gospodarczy, pełne i produktywnie zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich ludzi
Cel 9	Promować zrównoważone uprzemysłowienie oraz wspierać innowacyjność
Cel 10	Zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami
Cel 11	Uczynić miasta i osiedla ludzkie bezpiecznymi, stabilnymi i zrównoważonymi
Cel 12	Zapewnić wzorce zrównoważonej konsumpcji i produkcji
Cel 13	Podjąć pilne działania w celu przeciwdziałania zmianom klimatu i ich skutkom
Cel 14	Chronić oceany, morza i zasoby morskie oraz wykorzystywać je w sposób zrównoważony
Cel 15	Chronić, przywrócić oraz promować zrównoważone użytkowanie ekosystemów lądowych
Cel 16	Promować pokojowe i inkluzywne społeczeństwa, budować skuteczne instytucje
Cel 17	Wzmocnić środki wdrażania i ożywić globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju

Źródło: na podstawie: UNIC Warsaw, *Cele Zrównoważonego Rozwoju* [online] <http://www.un.org/pl> [dostęp:25.12.2017].

Za cel nadrzędny *Agendy Zrównoważonego Rozwoju* uznaje się eliminację ubóstwa na całym świecie, bowiem z ubóstwa finansowego wynika wiele form wykluczenia społecznego. Ma on być podstawowym kierunkiem działań dla wszystkich krajów, organizacji międzynarodowych, sektora biznesu i organizacji pozarządowych. Jest to zadanie bardzo trudne, gdyż musi objąć

¹⁴ *United Nations Millennium Declaration*, 18 September 2000 [online] <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf> [dostęp:15.12.2017].

¹⁵ *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development* [online] <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>[dostęp:.12.2017].

wiele aspektów - polityczny, gospodarczy, techniczny, komunikacyjny, finansowy oraz globalnego partnerstwa.

2. Europejska droga ku zrównoważeniu

Oprócz wymienionych działań Organizacji Narodów Zjednoczonych wysiłki na rzecz stworzenia ram działań w kierunku zrównoważonego rozwoju znalazły odzwierciedlenie także w różnych inicjatywach i dokumentach strategicznych OECD i Unii Europejskiej. Należy tu wymienić przyjętą w czerwcu 2001 na szczycie w Goeteborgu długookresową strategię rozwoju Unii Europejskiej pt. *Zrównoważona Europa dla lepszego świata: strategia Unii Europejskiej na rzecz zrównoważonego rozwoju (A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development)*¹⁶, w której zwrócono uwagę na konieczność łączenia rozwoju gospodarczego ze spójnością społeczną oraz ochroną środowiska. Dokument ten spowodował, iż zrównoważony rozwój gospodarki zaczęto postrzegać jako integralny, interdyscyplinarny model, w którym zdolność gospodarki do dalszego rozwoju została skonsolidowana ze spełnieniem warunku międzypokoleniowej sprawiedliwości oraz koniecznością ochrony środowiska przyrodniczego.

Poczynając od 2010 r., zrównoważony rozwój jest realizowany w ramach strategii *Europa 2020*, która zastąpiła Strategię Lizbońską z 2000 roku. Dokument ten powstał w odpowiedzi na wyzwania globalne stojące przed Unią Europejską (rosnąca konkurencja ze strony USA i krajów wschodzących) oraz ujawnionych podczas kryzysu gospodarczego niedopasowań strukturalnych. W myśl tej strategii model europejskiej gospodarki rynkowej powinien opierać się na 3 wzajemnie zależnych priorytetach: inteligentny i zrównoważony wzrost, sprzyjający włączeniu społecznemu. Określono także 5 mierzalnych celów w zakresie poprawy zatrudnienia, warunków prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, ochrony środowiska, podniesienia poziomu wykształcenia oraz włączenia społecznego¹⁷.

W komunikacie Komisji Europejskiej z listopada 2016 r. wskazuje się, iż w ramach obecnych polityk UE realizuje wszystkie cele zrównoważonego rozwoju określone w *Agendzie 2030*, a strategia *Europa 2020* odgrywa ważną rolę w procesie ich realizacji. Podkreśla się również, iż pełne zrealizowanie przewidzianych w programie działań do 2030 r. wymaga usprawnienia procesu realizacji, a także dalszych ukierunkowanych działań we wszystkich dziedzinach¹⁸.

Głównym narzędziem służącym realizacji strategii *Europa 2020* na szczeblu państw członkowskich Unii Europejskiej są Krajowe Programy Reform oraz Programy Stabilności lub Programy Konwergencji. Programy Stabilności to trzyletnie plany budżetowe dla państw strefy euro. Tymczasem państwa spoza strefy euro sporządzają Programy Konwergencji. W ramach koordynacji polityki gospodarczej krajów członkowskich ustanowiono tzw. Semestry

¹⁶ *A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development*, COM (2001) 264 final, Brussels, 15.5.2001.

¹⁷ European Commission, *Europe 2020*, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy/framework/europe-2020-strategy_en[dostęp:5.11.2017].

¹⁸ *Tolesni tvarios Europos ateities užtikrinimo žingsniai. Europos veiksmų siekiant tvarumo*, COM(2016) 739 final, Strasbūras, 2016 11 22, p.4.

Europejskie. Zgodnie z założeniami Semestru Europejskiego zarówno Program Stabilności, jak i Krajowy Program Reform są każdego roku aktualizowane i w kwietniu przekazywane do Komisji Europejskiej.

W dokumentach tych rządy poszczególnych państw określają bieżącą strategię, która będzie wdrażana w celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju, a także przewiduje konkretne działania w celu realizowania zaleceń UE. Zawierają one także oszacowane wartości wskaźników, które dany kraj zamierza osiągnąć do 2020 roku. W taki sposób UE monitoruje postępy krajów członkowskich w zakresie realizacji 5 głównych celów strategii: w zakresie zatrudnienia, badań i rozwoju, energii i klimatu, edukacji i szkolnictwa wyższego, ograniczenia ubóstwa i wykluczenia społecznego.

Cele zrównoważonego rozwoju określone a Agendzie 2030 służą za kompas i określają kierunek zmian w perspektywie długoterminowej, wykraczając poza doraźne rozwiązania. Monitoring realizacji celów zrównoważonego rozwoju odbywa się za pomocą tzw. narodowych przeglądów z wykonywania Agendy 2030. Są to rządowe raporty omawiające stopień realizacji wszystkich 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju w kraju. Taki raport pokazuje podejście krajów do wprowadzenia w życie zasad zrównoważonej gospodarki oraz postępy w ich realizacji. Przygotowanie i zaprezentowanie przeglądu jest dobrowolne, zakłada się jednak, iż każdy kraj członkowski do 2030 r. co najmniej dwukrotnie dokona przeglądu. Podczas przeglądu w 2017 r. raporty z wdrażania Agendy 2030 przedstawiły 43 kraje ONZ, w tym 10 krajów z UE, zaś w 2018 r. - odpowiednio 45 i 9 krajów¹⁹. Istotną rolę w całym procesie monitorowania postępów krajów członkowskich na poziomie ONZ odgrywa Forum Polityczne Wysokiego Szczebla (*High Level Political Forum*), które pełni rolę platformy działań mających na celu monitorowanie i przegląd wdrażania Agendy 2030. Tymczasem postęp krajów UE w zakresie realizacji celów Agendy 2030 prowadzi Eurostat, gromadząc dane krajowe oraz publikując raporty pt. *Sustainable development in the European Union*.

3. *The Inclusive Development Index*

Jak już było wspomniane, zmiana uwarunkowań rozwoju gospodarki światowej skutkowałą zmianami w postrzeganiu samego wzrostu gospodarczego. Oprócz włączenia do modelu wzrostu obszarów społecznych i klimatycznych zastanawiano się również nad udoskonaleniem mierników tego nowego wymiaru wzrostu zrównoważonego, zapewniającego społeczne włączenie i oszczędne gospodarowanie zasobami. Od lat bowiem wzrost PKB stanowił jedyny wskaźnik, na który zwracano uwagę. Nie sposób ująć wszystkich aspektów zrównoważonego rozwoju w postaci jednego wskaźnika, dlatego powstała potrzeba wyjścia „poza PKB” przy ocenie kondycji społeczno-gospodarczej danego kraju²⁰. Potrzebę takich zmian potwierdzają także ostatnie wydarzenia, bowiem spadek PKB, który miał miejsce w okresie kryzysu 2008-2009, nie był "zdarzeniem jednorazowym i przejściowym, które można przewidzieć za pomocą

¹⁹ Ministerstwo Rozwoju [online] <https://www.gov.pl/web/rozwoj/monitoring-realizacji-agendy-2030> [dostęp:23.08.2020].

²⁰ J. E. Stiglitz, J. P. Fitoussi i M. Durand, *Poza PKB. Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2018, s. 11 i in.

konwencjonalnych modeli ekonomicznych"²¹. Zastąpienie PKB mniej ułomną miarą nie jest prostym zadaniem i jest mało prawdopodobne, że w najbliższej przyszłości taka miara zostanie przedstawiona przez ekspertów. Częściej mówi się o miarach komplementarnych, których potrzebę uwidacznia "przesilenie cywilizacyjne, jakie przynosi rewolucja cyfrowa i Internet, co nasila ułomności PKB"²². Podejmowane są zatem wysiłki do uzupełnienia PKB zestawem wskaźników, które odzwierciedlają rozwój w wymiarze społecznym, ekonomicznym i ekologicznym. Otwarte pozostaje pytanie, jak szeroki powinien być zestaw wskaźników komplementarnych, aby mierzył najważniejsze aspekty, a jednocześnie był przejrzysty i zrozumiały. Obecnie różni badacze różnie rozwiązują ten problem. Poniżej zostaną przedstawione koncepcje stosowane przez WEF, ONZ i Eurostat.

Pewną alternatywą dla PKB jest wskaźnik **Zrównoważonego rozwoju i ekonomicznej inkluzywności**²³ - *The Inclusive Development Index (IDI)*. Wskaźnik ten został opracowany w ramach inicjatywy Światowego Forum Gospodarczego na rzecz Kształtowania Przyszłości Postępu Gospodarczego (*Shaping the Future of Economic Progress*). Wprowadzono wówczas nowe ramy polityki gospodarczej i wskaźniki wyników w sprawozdaniu na temat ekskluzywnego wzrostu i rozwoju, a na jego bazie sporządzono raport WEF *Inclusive Growth and Development Report 2017*²⁴, który został przedstawiony społeczności na początku 2017 roku.

Wskaźnik IDI uwzględnia szereg tradycyjnych mierników, jak np. wzrost, mierzony za pomocą PKB na mieszkańca, zatrudnienie i produktywność, lecz zawiera również kilka nowych, wcześniej nieuwzględnianych, w tym wskaźniki ubóstwa, długość życia, dług publiczny, średni dochód, nierówności dochodowe i intensywność emisji dwutlenku węgla. IDI uwzględnia również inwestycje w kapitał ludzki, wyczerpywanie się zasobów naturalnych i szkody spowodowane zanieczyszczeniem. Wskaźniki te ujęto w trzech podstawowych grupach: opisujących wzrost i rozwój kraju, inkluzywność tego wzrostu oraz międzypokoleniową sprawiedliwość i zrównoważony rozwój. Zdaniem ekspertów WEF opracowany indeks ukazuje postęp gospodarczy wieloaspektowo i lepiej odzwierciedla kryteria, według których społeczność ocenia postęp gospodarczy w swoich krajach²⁵. W odróżnieniu od tradycyjnego ujęcia, IDI pozwoli zmierzyć jakość wzrostu.

Na podstawie oszacowanych wskaźników IDI WEF przedstawił dwa rankingi krajów - w styczniu 2017 r. oraz styczniu 2018 r. - dzieląc ponad 100 ujętych w badaniu krajów na rozwijające się oraz rozwinięte. Podział na grupy dokonano na podstawie osiągniętej wartości wskaźnika PKB *per capita*. Poniższa tabela przedstawia TOP-10 najbardziej zrównoważonych i inkluzywnych gospodarek świata w podziale na wspomniane grupy oraz miejsce nowych krajów UE.

²¹ Tamże.

²² E. Mączyńska, *Refleksje na kanwie książki Diane Coyle pt. PKB: krótka, lecz emocjonująca historia* [online] <https://cor.sgh.waw.pl/handle/20.500.12182/856> [dostęp:15.05.2020].

²³ Inkluzywność jest rozumiana jako przeciwieństwo wykluczenia społecznego.

²⁴ *Inclusive Growth and Development Report 2017. Insight Report*, WEF, Geneva 2017.

²⁵ *An alternative measure to GDP is proof that the global economy isn't what it seems* [online] <https://qz.com/1185054/world-economic-forum-is-the-inclusive-development-index-a-better-measure-of-progress-than-gdp/> [dostęp:25.01.2018].

Tabela 2. TOP-10 krajów świata oraz miejsce nowych krajów UE wg wartości *The Inclusive Development Index 2017 i 2018*

Kraje rozwinięte					Kraje rozwijające się				
	Wskaźnik IDI		Pozycja			Wskaźnik IDI		Pozycja	
Kraje	2017	2018	2017	2018	Kraje	2017	2018	2017	2018
Norwegia	6,02	6,08	1	1	Litwa	4,73	4,86	1	1
Islandia	5,48	6,07	4	2	Węgry	4,57	4,74	3	2
Luksemburg	5,86	6,07	2	3	Azerbejdżan	4,73	4,69	2	3
Szwajcaria	5,75	6,05	3	4	Łotwa	4,52	4,67	7	4
Dania	5,31	5,81	5	5	Polska	4,57	4,61	4	5
Szwecja	5,30	5,76	6	6	Panama	4,52	4,54	8	6
Holandia	5,28	5,61	7	7	Chorwacja	4,28	4,48	23	7
Irlandia	5,01	5,44	12	8	Urugwaj	4,53	4,46	6	8
Australia	5,18	5,36	8	9	Chile	4,46	4,44	10	9
Austria	5,05	5,35	10	10	Rumunia	4,53	4,43	5	10
Nowa Zelandia	5,09	5,25	9	13	Kostaryka	4,47	4,32	9	12
-----					-----				
Czechy	4,78	5,09	19	15	Bułgaria	4,37	4,41	18	11
Słowenia	4,75	4,93	20	19					
Słowacja	4,88	4,90	17	20					
Estonia	4,52	4,74	22	22					

Objaśnienie: Wartość wskaźnika IDI jest mierzona w skali od 1 do 7, gdzie 7 - najlepszy wynik, zaś 1 - najgorszy. W zestawieniu z 2017 r. ujęto 107 krajów, natomiast w 2018 - 103 kraje; brak danych dla Malty i Cypru.

Źródło: opracowano na podstawie *Inclusive Growth and Development Report 2017. Insight Report*, WEF, Geneva 2017, s. 37 oraz *The Inclusive Development Index 2018. Summary and Data Highlights*, WEF, s. 2.

Niekwestionowanym liderem w grupie krajów rozwiniętych jest Norwegia, której wskaźnik w 2018 r. wynosił 6,08. Porównując wyniki dla obu rankingów (z 2017 i 2018), dużych zmian nie obserwuje się, z wyjątkiem Nowej Zelandii, która w 2018 r. z 9 pozycji przesunęła się na 13. W grupie krajów rozwiniętych znalazły się 4 nowe kraje: Czechy na 15 pozycji w 2018 r. (awans w porównaniu z poprzednim rokiem), Słowenia na 19 pozycji (jedno miejsce do góry), Słowacja na 20 pozycji (spadek o 3 pozycje) oraz Estonia na 22 miejscu.

Grupa krajów rozwijających się jest znacznie liczniejsza i obejmowała w 2018 r. 74 gospodarki świata. W obu zestawieniach na czele tej grupy znalazła się Litwa z wskaźnikiem 4,86 w 2018 roku. Do dziesiątki najbardziej zrównoważonych i inkluzywnych gospodarek w tej grupie zakwalifikowały się także cztery inne badane kraje: Węgry na 2 pozycji, Łotwa i Polska odpowiednio na 4 i 5 oraz Rumunia na 10. Tuż za Rumunią uplasowała się Bułgaria - 11 pozycja. Tylko jeden z wymienionych krajów otrzymał w 2018 r. niższe notowanie niż rok wcześniej. W okresie 2017- 2018 IDI Rumunii obniżył się o 0,1, co skutkowało spadkiem w zestawieniu z 5 na 10 pozycję.

Przewodnią tezę autorów raportu było stwierdzenie, że wzrost mierzony wskaźnikiem PKB oraz mierzony wskaźnikiem IDI nie prowadzi do tych samych wyników. W ciągu ostatnich pięciu lat prawie jedna trzecia ze 103 krajów objętych badaniem WEF doświadczyła spadku wyników w zakresie wzrostu inkluzywnego, chociaż ich PKB w tym czasie wzrósł. Większość rozwiniętych gospodarek, z wyjątkiem trzech, odnotowała wzrost gospodarczy w tym okresie,

ale tylko 13 z nich (z 29) odnotowało także wzrost wg wskaźnika IDI. Nierówności dochodów wzrosły lub pozostały stabilne w 20 rozwiniętych gospodarkach, a ubóstwo zwiększyło się w 17. Konkludując, eksperci WEF stwierdzają, iż decydenci polityczni nie powinni oczekiwać, że wyższy wzrost stanie się panaceum na frustracje społeczne, które w ostatnich latach spowodowały zamieszanie w polityce wielu krajów²⁶.

4. Ocena postępów według ONZ - *The Sustainable Development Report 2020*

Przygotowany przez ONZ raport zrównoważonego rozwoju *The Sustainable Development Report 2020* przedstawia ogólną ocenę postępów krajów w osiąganiu celów zrównoważonego rozwoju przed rozpoczęciem pandemii. Stanowi on uzupełnienie oficjalnych wskaźników celów zrównoważonego rozwoju i dobrowolnych przeglądów krajowych. Dokument został przygotowany przez Departament Spraw Gospodarczych i Społecznych ONZ we współpracy z ponad 200 ekspertami z 40 międzynarodowych agencji, przy wykorzystaniu najnowszych dostępnych danych i szacunków. Nie jest to oficjalne narzędzie do monitorowania celów zrównoważonego rozwoju, ale uzupełnia wysiłki krajowych urzędów statystycznych i organizacji międzynarodowych w zakresie gromadzenia danych i standaryzacji wskaźników SDG.

Poziom realizacji celów Agendy 2030 jest mierzony **Indeksem Celów Zrównoważonego Rozwoju - SDG Index** (*Sustainable Development Goals Index*). Jest to wskaźnik, który mierzy postępy danego kraju w realizacji 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju, które określają sukcesy krajów w pięciu obszarach, zatytułowanych: ludzie, planeta, dobrobyt, pokój i partnerstwo. Wynik można interpretować jako procent osiągnięcia celu zrównoważonego rozwoju. Wynik 100 oznacza, że wszystkie cele zrównoważonego rozwoju zostały osiągnięte. Na podstawie wielkości SDG Index sporządzane są rankingi krajów.

Według rankingu z 2020 r. najlepsze wyniki prezentują kraje skandynawskie: Szwecja (84,7 pkt.), Dania (84,6 pkt.) i Finlandia (83,8 pkt.). Oprócz wymienionych krajów do pierwszej dziesiątki trafiło jeszcze 6 krajów unijnych: Francja, Niemcy, Austria, Czechy, Holandia oraz Estonia. Wysokość indeksu oraz pozycja nowych krajów członkowskich przedstawia poniższa tabela.

Tabela 3. Pozycja nowych krajów członkowskich według *The Sustainable Development Report 2020*

Kraje	Wskaźnik	Pozycja	Najlepsze wyniki / cele osiągnięte	Najslabsze wyniki / pozostają duże problemy
Czechy	80,6	8	Cele 1, 6 i 8	Cele 13 i 17
Estonia	80,1	10	Cele 4 i 15	Cele 2, 12 i 13
Słowenia	79,8	12	Cele 1 i 16	Cele 2, 12, 13 i 16
Chorwacja	78,4	19	Cel 1, 6 i 17	Cele 13
Polska	78,1	23	Cele 1 i 15	Cele 7, 13, 14 i 17

²⁶ *An alternative measure to GDP is proof that the global economy isn't what it seems,*

<https://qz.com/1185054/world-economic-forum-is-the-inclusive-development-index-a-better-measure-of-progress-than-gdp/> [dostęp:25.01.2018].

Łotwa	77,7	24	Cele 7 i 15	Cele 2,9, 10, 12, 14 i 17
Słowacja	77,5	27	Cel 1	Cele 2,9 i 13
Węgry	77,3	29	Cele 1 i 15	Cele 2,9 i 13
Malta	76,0	32	Cele 1,4, 7 i 10	Cele 2, 12, 13, 14 i 17
Cypr	75,2	34	Cele 1,4	Cele 12, 13 i 17
Litwa	75,0	36	Cel 15	Cele 2, 9, 10, 12 i 13
Rumunia	74,8	38	Cele 1 i 15	Cele 10 i 14
Bułgaria	74,8	39	Brak	Cel 10

Źródło: J.Sachs i in., *The Sustainable Development Report 2020*, Cambridge University Press, Cambridge 2020, s.26.

Jak widać z prezentowanych danych, najlepszy wynik uzyskały Czechy i Estonia, które zrealizowały cele zrównoważonego rozwoju na poziomie ponad 80%. Średni wynik dla tej grupy krajów to 73,3 pkt. Zatem pięć badanych krajów osiągnęło wynik poniżej oszacowanej średniej, tj.: Malta, Cypr, Litwa, Rumunia i Bułgaria. Dla każdego z krajów oprócz SDG indeksów oceniono również postępy w ramach szeregu wskaźników charakteryzujących realizację poszczególnych celów. W tabeli 2 zamieszczono informacje dla każdego z analizowanych krajów w zakresie osiągnięć oraz porażek. Najlepsze pozycje nowe kraje UE osiągają w zakresie dwóch celów: Celu 1 - eliminacja ubóstwa oraz Celu 15 - życie na lądzie. Ubóstwo wyeliminowało 9 krajów z trzynastu badanych, natomiast życie na lądzie zrównoważyło sześć. Największe natomiast problemy występują w następujących trzech obszarach: Cel 13 - działania w dziedzinie klimatu (10 krajów), Cel 2 - eliminacja głodu (7 krajów) i Cel 12 - odpowiedzialna konsumpcja i produkcja (6 krajów).

Podsumowując tegoroczne wyniki, autorzy raportu odnotowują, że ogólnie rzecz biorąc, w ciągu pięciu lat świat poczynił znaczne postępy w realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Od 2015 roku na świecie nastąpił najszybszy postęp w realizacji Celu 1 (wylimitowanie ubóstwa), Celu 9 (przemysł, innowacje i infrastruktura) oraz Celu 11 (zrównoważone miasta i społeczności). Nawet kraje o wysokich dochodach stoją przed poważnymi wyzwaniami związanymi z osiągnięciem kilku celów zrównoważonego rozwoju. Przede wszystkim brak znaczących postępów w zakresie zrównoważonej konsumpcji i produkcji lub ochrony różnorodności biologicznej, szczególnie w odniesieniu do celu 14 (życie pod wodą). Tymczasem kraje o niskich dochodach mają zwykle niższe wyniki w indeksie SDG. Wynika to częściowo z charakteru celów zrównoważonego rozwoju, które w dużej mierze koncentrują się na eliminacji skrajnego ubóstwa oraz na dostępie do podstawowych usług i infrastruktury (Cele 1–9). Ponadto biedniejsze kraje zwykle nie mają odpowiedniej infrastruktury i mechanizmów, aby sprostać kluczowym wyzwaniom środowiskowym (Cele 12–15). Większość krajów o niskich dochodach czyni postępy w eliminowaniu skrajnego ubóstwa i zapewnianiu dostępu do podstawowych usług i infrastruktury, szczególnie w ramach Celu 3 (dobre zdrowie i jakość życia) i Celu 8 zrównoważonego rozwoju (godna praca i wzrost gospodarczy).

5. Przegląd postępów w realizacji celów zrównoważonego rozwoju w krajach UE

Oceny postępów krajów UE w dochodzeniu do zrównoważonej gospodarki dokonuje Eurostat, a wyniki są publikowane w postaci raportów pt. Zrównoważony rozwój w Unii

Europejskiej. Tegoroczny raport *Sustainable development in the European Union 2020*²⁷ jest już czwartym wydaniem z serii raportów monitorujących postępy w realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Edycja 2020 opiera się na zestawie około 100 wskaźników, które wybrano z uwzględnieniem ich znaczenia politycznego z perspektywy UE, a także dostępności, aktualności i jakości danych źródłowych. Wiele z wybranych wskaźników zostało już wykorzystanych do monitorowania istniejących polityk, takich jak strategia „Europa 2020” i Europejski Filar Praw Socjalnych. Zestaw wskaźników UE w zakresie celów zrównoważonego rozwoju jest zgodny z wykazem ONZ zawierającym ogólne wskaźniki celów zrównoważonego rozwoju, ale nie jest identyczny. Uwaga została skupiona na monitorowaniu polityk UE i zjawisk szczególnie istotnych w kontekście europejskim.

Zaprezentowane w raporcie wskaźniki pokazują postępy osiągnięte przez kraje UE w realizacji 17 celów zrównoważonego rozwoju, a także wskazują obszary, w których konieczne są dalsze wysiłki. Poniższa tabela przedstawia podsumowanie na poziomie poszczególnych celów. Są one przedstawione w kolejności na podstawie średniej oceny trendów zmian wskaźników cząstkowych – od najlepszego do najgorszego.

Tabela 4. Postępy krajów UE w zrównoważonym rozwoju wg *Sustainable development in the European Union 2020*

Cele	Charakterystyka zmian
Cel 16 Pokój, sprawiedliwość i silne instytucje	W ciągu ostatnich pięciu lat wszystkie wskaźniki cząstkowe z tego obszaru charakteryzuje korzystna tendencja zmian. Życie w UE stało się bezpieczniejsze, zmalała przestępczość, przemoc i przejawy wandalizmu. Ponadto wzrosła postrzegana niezależność wymiaru sprawiedliwości i zaufanie obywateli do instytucji UE w porównaniu do 2014 r.
Cel 1 Eliminacja ubóstwa	Sytuacja w tym obszarze charakteryzuje się znacznym ograniczeniem niektórych form ubóstwa i rosnącym odsetkiem osób zdolnych do zaspokojenia swoich podstawowych potrzeb. Jednak ze względu na wzrost liczby osób zagrożonych ubóstwem dochodowym po transferach socjalnych do 2016 r. poprawa łącznego wskaźnika zagrożenia ubóstwem była dotychczas zbyt powolna, aby można było osiągnąć założone do 2020 roku cele.
Cel 3 Dobre zdrowie i jakość życia	Cel ten charakteryzuje się dość dużym postępem krajów UE w ciągu ostatnich pięciu lat. Obywatele UE w mniejszym stopniu cierpią z powodu zewnętrznych czynników wpływających na zdrowie, takich jak hałas i zanieczyszczenie powietrza. Ponadto liczba zgonów z powodu HIV, gruźlicy i zapalenia wątroby stale spada. Wraz ze znaczną poprawą dostępu do opieki zdrowotnej tendencje te przyczyniły się do dalszego wydłużenia oczekiwanej długości życia w UE.
Cel 2 Zero głodu	Ponieważ nie ma poważnych problemów dotyczących bezpieczeństwa żywnościowego w UE, monitorowanie tego celu w kontekście UE koncentruje się głównie na zrównoważonym rozwoju produkcji rolnej i jej wpływie na środowisko. Ostatnie pięcioletnie trendy dotyczące rentowności i trwałości produkcji rolnej były korzystne, jednak w UE nadal widoczne są pewne negatywne skutki produkcji rolnej.
Cel 8 Wzrost gospodarczy i godna praca	W ostatnich latach w tym obszarze odnotowano znaczną poprawę w zakresie sytuacji gospodarczej i na rynku pracy. Stałemu wzrostowi realnego PKB na mieszkańca od 2013 r. towarzyszyły wzrost zatrudnienia i odpowiadający mu spadek bezrobocia długotrwałego oraz liczby młodych ludzi niekształących się i niepracujących. W 2019 r. UE była bliska osiągnięcia celu strategii „Europa 2020”. Jednak nie wszyscy ludzie w równym stopniu skorzystali z poprawy sytuacji na unijnym rynku pracy. Znacznie więcej kobiet niż mężczyzn pozostaje biernych zawodowo z powodu czynności opiekuńczych.

²⁷*Sustainable development in the European Union 2020. Monitoring report on progress towards the SDGs in an EU context. Edition 2020*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2020.

<p>Cel 11 Zrównoważone miasta i społeczności</p>	<p>Poprawa w zakresie celów 1 i 3 znajduje odzwierciedlenie w ogólnej ocenie Celu 11. Tendencje dotyczące jakości życia w miastach i gminach są wyraźnie korzystne. Z kolei postęp w kierunku bardziej zrównoważonych rodzajów transportu uległ w ostatnich latach spowolnieniu, a utrzymująca się wysoka śmiertelności w transporcie drogowym sprawiła, że wyznaczony cel nie zostanie osiągnięty do 2020 r.</p>
<p>Cel 4 Dobra jakość edukacji</p>	<p>UE już osiągnęła jeden z sześciu poziomów odniesienia na 2020 r. w zakresie kształcenia i szkolenia i jest bliska osiągnięcia trzech innych. Tymczasem wyniki edukacyjne - mierzone wynikami uczniów w badaniu PISA w zakresie czytania, matematyki i nauk ścisłych - oddalają się od odpowiedniego celu UE. Ponadto ze względu na niski poziom udziału dorosłych osób w nauce nie uda się osiągnąć poziomu 15% do 2020 r.</p>
<p>Cel 17 Partnerstwa na rzecz celów</p>	<p>Rozwój UE w zakresie celu 17 miał dwojaki charakter. Podczas gdy import z krajów rozwijających się nadal rósł, wsparcie finansowe udzielane tym krajom przez UE spadło w ostatnich latach. Oficjalna pomoc rozwojowa rośnie powoli, ale systematycznie. Wskaźniki zadłużenia w relacji do PKB poprawiły się w całej UE w stosunku do 2014 r., ale w wielu państwach członkowskich utrzymują się powyżej poziomu odniesienia - 60% PKB</p>
<p>Cel 12 Odpowiedzialna konsumpcja i produkcja</p>	<p>W tym obszarze tendencje były również mieszane. Szereg wskaźników (wzrost wydajności zasobów i energii, spadek emisji CO₂ z nowych samochodów osobowych) uległ poprawie w ostatnich latach, wzrasta jednak łączna ilość wytwarzanych odpadów (z wyłączeniem odpadów mineralnych). Ponadto zużycie toksycznych chemikaliów nieznacznie wzrosło od 2013 r., co oddala UE od osiągnięcia założonego na 2021 r. celu.</p>
<p>Cel 7 Czysta i dostępna energia</p>	<p>Ogólna ocena tego celu jest zróżnicowana. Z jednej strony wzrost zużycia energii od 2014 r. spowodował, że UE nieco oddaliła się od celu w zakresie efektywności energetycznej na 2020 r. Szło to w parze ze wzrostem zależności od importu energii spoza UE, który osiągnął nowy rekord w 2018 r. Z drugiej strony udział energii odnawialnej w energii elektrycznej, ogrzewaniu, chłodzeniu i transporcie systematycznie rośnie, dzięki czemu UE powoli podąża w kierunku wyznaczonego na 2020 r. celu.</p>
<p>Cel 10 Mniej nierówności</p>	<p>Tendencje dotyczące nierówności w państwach członkowskich wskazują na ogólnie utrzymujące się nierówności dochodowe między różnymi grupami społecznymi, chociaż zmniejsza się przepaść między obszarami miejskimi a wiejskimi. Tendencje ostatnich pięciu lat były ogólnie korzystne dla nierówności między krajami, pokazując stałą konwergencję państw członkowskich UE w zakresie PKB na mieszkańca i dochodu gospodarstwa domowego. Unijny wskaźnik celów zrównoważonego rozwoju zawiera teraz nowe wskaźniki integracji społecznej migrantów, analizujące różnice między obywatelami UE i obywatelami spoza UE w obszarach ubóstwa, edukacji i zatrudnienia. Tendencje w tych obszarach z ostatnich pięciu lat były mieszane.</p>
<p>Cel 15 Życie na lądzie</p>	<p>Wskaźniki wybrane dla tego celu prezentują mieszany obraz. Podczas gdy obszar chroniony w ramach sieci Natura 2000 wzrósł, presja na różnorodność biologiczną nadal rosła. Bardziej korzystne zmiany są widoczne dla stanu zbiorników wodnych i lasów UE. Należy jednak zauważyć, że wybrane wskaźniki w tym celu mają nieco ograniczony zakres. W innych sprawozdaniach i ocenach stwierdza się, że stan ekosystemów i różnorodności biologicznej w UE jest niewystarczający oraz że negatywny wpływ wzorców konsumpcji w UE na różnorodność biologiczną na świecie jest znaczny.</p>
<p>Cel 9 Innowacyjność, przemysł, infrastruktura</p>	<p>Cel 9 charakteryzuje się rozbieżnymi zmianami na monitorowanych obszarach. Intensywność badań i rozwoju w UE wzrosła tylko nieznacznie od 2013 r., co sprawia, że osiągnięcie odpowiedniego celu w 2020 r. polegającego na podniesieniu wydatków na badania i rozwój do 3% PKB jest raczej mało prawdopodobne. Inne trendy w zakresie badań i rozwoju oraz innowacji były jednak wyraźnie korzystne: ciągły wzrost zasobów ludzkich w nauce oraz personelu badawczo-rozwojowego. Również liczba zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego znacznie wzrosła w ciągu ostatnich pięciu lat. Niekorzystne natomiast zmiany są widoczne w odniesieniu do wysiłków na rzecz uczynienia wzorców transportu UE bardziej zrównoważonymi.</p>

Cel 13 Działania w dziedzinie klimatu	Ogólna ocena postępów w realizacji tego celu zrównoważonego rozwoju pozostaje neutralna, co oznacza, że w ciągu ostatnich kilku lat w niektórych obszarach poczyniono postępy, a w innych wystąpiły negatywne zmiany. Według wstępnych szacunków na 2018 r. UE osiągnęła już swój cel redukcji emisji gazów cieplarnianych o 20% do 2020 r. Niemniej jednak kraje UE w coraz większym stopniu odczuwają skutki globalnych zmian klimatycznych.
Cel 5 Równość płci	Wskaźniki charakteryzujące Cel 5 w ciągu ostatnich pięciu lat wykazują bardziej niekorzystne tendencje niż korzystne, przez co ogólna ocena celu jest umiarkowanie negatywna. Mimo to wynagrodzenia godzinowe kobiet powoli zbliżają się do zarobków mężczyzn, a udział kobiet w parlamentach narodowych i na stanowiskach kierowniczych znacznie wzrósł. Niemniej jednak rosną nierówności między mężczyznami i kobietami w obszarze edukacji i rynku pracy.
W przypadku dwóch kolejnych celów zrównoważonego rozwoju nie można obliczyć średnich wyników na poziomie celu ze względu na ograniczone dane z ostatnich pięciu lat	
Cel 6 Czysta woda i warunki sanitarne	Dostępne dane przedstawiają dość korzystny dla UE obraz tego celu. Zdecydowana większość państw członkowskich ma już powszechny dostęp do urządzeń sanitarnych. Europejczycy cieszą się również lepszą jakością wody w kąpieliskach śródlądowych. Ponadto stężenie zanieczyszczeń w rzekach (fosforany i biochemiczne zapotrzebowanie na tlen) spada od 2010 r.
Cel 14 Życie pod wodą	Podczas gdy coraz większy obszar morski jest chroniony w ramach sieci Natura 2000, dostępne dane nie pozwalają określić skuteczności ochrony gatunków i siedlisk na tych obszarach ani ich stanu ochrony. Wzrost udziału nadmorskich kąpielisk o doskonałej jakości wody uległ spowolnieniu w ostatnich latach, ale ogólnie trend jest nadal umiarkowanie pozytywny. Niekorzystne tendencje są jednak widoczne w przypadku zakwaszenia oceanów.

Źródło: *Sustainable development in the European Union 2020*, op. cit., s. 12-16.

Autorzy raportu wskazują, iż w ciągu ostatnich pięciu lat państwa członkowskie poczyniły postępy w realizacji prawie wszystkich 17 celów zrównoważonego rozwoju, jednak był on nierównomierny. Postęp krajów członkowskich był największy w przypadku Celu 16 (pokój, sprawiedliwość i silne instytucje), Celu 1 (brak ubóstwa), Celu 3 (dobre zdrowie i jakość życia), Celu 2 (zero głodu), Celu 8 (godna praca i wzrost gospodarczy) oraz Celu 11 (zrównoważone miasta i społeczności). Bardziej umiarkowany postęp odnotowano w zakresie Celu 4 (edukacja wysokiej jakości), Celu 17 (partnerstwo na rzecz celów), Celu 12 (odpowiedzialna konsumpcja i produkcja), Celu 7 (dostępna i czysta energia), Celu 10 (zmniejszenie nierówności), Celu 15 (życie na lądzie) i Celu 9 (przemysł, innowacje i infrastruktura). Tymczasem Cel 13 (działania na rzecz klimatu) charakteryzuje się taką samą liczbą pozytywnych, jak i negatywnych zmian wskaźników. W przypadku Celu 5 (równość płci) ogólny trend rozwoju był negatywny, tj. w ciągu ostatnich pięciu lat UE pogorszyła szereg wskaźników z tego obszaru.

Wnioski

W odpowiedzi na problem hamowania wzrostu gospodarczego oraz rosnące nierówności i wykluczenie społeczne pojawiła się koncepcja zrównoważonego wzrostu inkluzywnego, która zintegrowała zagadnienia wzrostu gospodarczego z polityką społeczną i ochrony środowiska. Osiąganie celów zrównoważonego rozwoju jest ściśle powiązane z systematycznym kształtowaniem trwałej pozycji konkurencyjnej kraju, postrzeganej jako ewolucyjny dynamiczny proces, kształtowany interdyscyplinarnymi determinantami. Realizacja celów Agendy 2030 jest

warunkiem koniecznym, by nowe kraje członkowskie UE stały się bardziej konkurencyjne. Warto jednak wspomnieć, że istnieją poglądy zaprzeczające temu stwierdzeniu, ponieważ budowa gospodarki niskoemisyjnej może ograniczać konkurencyjność krajów członkowskich UE. W niniejszym opracowaniu nie podjęto dyskusji na ten temat, przyjmując, że projekty zrównoważonego rozwoju w UE prowadzą do zwiększenia konkurencyjności tego ugrupowania. Zamierzeniem autorki była ocena postępów wspomnianej grupy krajów w osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju.

Dokonany przegląd raportów autorstwa Światowego Forum Gospodarczego, Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz Europejskiego Urzędu Statystycznego pozwolił zauważyć, iż w ciągu ostatnich pięciu lat państwa członkowskie poczyniły znaczące postępy w realizacji prawie wszystkich 17 celów zrównoważonego rozwoju, jednak był on nierównomierny zarówno w przekroju krajowym, jak i obszarowym. Najlepszy wynik ogólny uzyskały Czechy i Estonia, które zrealizowały cele zrównoważonego rozwoju na poziomie ponad 80%. Średni wynik dla badanej grupy krajów to 73,3 pkt. W przypadku pięciu krajów osiągnięty wynik kształtował się poniżej średniej. Taka sytuacja odnotowana na Malcie, Cyprze, Litwie oraz w Rumunii i Bułgarii. Najlepsze pozycje nowe kraje UE osiągają w zakresie eliminacji ubóstwa (Cel 1) oraz życia na lądzie (Cel 15). Ubóstwo wyeliminowało 9 z trzynastu badanych krajów, natomiast życie na lądzie zrównoważyło sześć. Największe natomiast problemy występują w obszarze działań klimatycznych (10 krajów), eliminacji głodu (7 krajów) oraz odpowiedzialnej konsumpcji i produkcji (6 krajów).

Warto dodać, że prezentowane w raportach wyniki bazują na danych z okresu przed pandemią. Covid-19 prawdopodobnie zahamuje postęp lub cofnie kraje w realizacji większości celów zrównoważonego rozwoju w perspektywie krótko- i średnioterminowej. Sytuacja taka będzie miała miejsce nie tylko w nowych krajach UE, lecz także w krajach legitymujących się dużym postępem w zakresie równoważenia gospodarki, np. krajach skandynawskich. Istniejące oraz pojawiające się nowe wyzwania wymagają konsolidacji wysiłków wszystkich krajów, organizacji, przedsiębiorstw oraz ludzi na całym świecie w dążeniu do realizacji wytyczonych celów.

BIBLIOGRAFIA

Agenda 21 [online]

<https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> [dostęp:25.12.2019].

An alternative measure to GDP is proof that the global economy isn't what it seems

[online] <https://qz.com/1185054/world-economic-forum-is-the-inclusive-development-index-a-better-measure-of-progress-than-gdp/> [dostęp:25.01.2018].

A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development, COM (2001) 264 final, Brussels, 15.5.2001.

Grynja A., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.

Inclusive Growth and Development Report 2017. Insight Report, WEF, Geneva 2017.

Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Wydawnictwo Prószyński i Sówka, Warszawa 2013.

Mączyńska E., *Refleksje na kanwie książki Diane Coyle pt. PKB: krótka, lecz emocjonująca historia* [online] <https://cor.sgh.waw.pl/handle/20.500.12182/856> [dostęp:15.05.2020].

Meadows D. H., D. L. Meadows, J. Randers, W. W. W. Behrens, *The Limits to Growth*, Universe Books, New York 1972.

Ministerstwo Rozwoju [online] <https://www.gov.pl/web/rozwoj/monitoring-realizacji-agendy-2030> [dostęp:23.08.2020].

Oziewicz E., *Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki* [w:] Międzynarodowe stosunki gospodarcze, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2013.

Rokicka E., W. Woźniak, *W kierunku zrównoważonego rozwoju. Koncepcje, interpretacje, konteksty*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

Sachs J. i in., *The Sustainable Development Report 2020*, Cambridge University Press, Cambridge 2020.

Sporek T., *Procesy globalizacji we współczesnej gospodarce światowej*, „*Ekonomia XXI Wieku*” nr 1 (5), 2015.

Stanny M., A. Czarnecki, *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Próba analizy empirycznej*, Wyd. Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2011.

Stiglitz J. E., J. P. Fitoussi i M. Durand, *Poza PKB. Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2018.

Sustainable development in the European Union 2020. Monitoring report on progress towards the SDGs in an EU context. Edition 2020, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2020.

Światowe tendencje do 2030 r.: czy UE jest w stanie sprostać przyszłym wyzwaniom? European Strategy and Policy Analysis System, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2017.

Trade forecast 2020, WTO [online] https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm [dostęp: 12.08.2020].

Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [online] <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld> [dostęp: 12.2017].

UNIC Warsaw, *Cele Zrównoważonego Rozwoju* [online] <http://www.un.org.pl/> [dostęp:25.04.2020].

United Nations Millennium Declaration, 18 September 2000 [online] <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf> [dostęp:15.12.2017].

World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains, WB [online] <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> [dostęp: 5.08.2020].

OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI W WYBRANYCH NOWYCH KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Ochrona własności intelektualnej coraz częściej jest postrzegana w literaturze ekonomicznej jako czynnik determinujący wzrost gospodarczy oraz międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu trwa spór o charakter tego wpływu, dlatego że zwiększanie ochrony własności intelektualnej może wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na gospodarkę krajową. Przedmiotem podjętych rozważań jest więc opisanie zależności między ochroną własności intelektualnej a wzrostem gospodarczym i międzynarodową konkurencyjnością gospodarki. Celem badań prezentowanych w artykule jest pokazanie kanałów wpływu ochrony własności intelektualnej na te dwie kategorie ekonomiczne. Tłem do rozważań jest analiza postrzegania ochrony własności intelektualnej w wybranych nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej dokonana na postawie subindeksu wskaźnika Global Competitiveness Index dotyczącego postrzegania ochrony własności intelektualnej. W badaniach dominują głównie studia literaturowe oraz prezentacja i analiza porównawcza wybranych wskaźników ekonomicznych. Głównym wnioskiem wynikającym z części teoretycznej artykułu jest istnienie jedynie pośredniego wpływu ochrony własności intelektualnej na międzynarodową konkurencyjność gospodarki, który dokonuje się przez wiele kanałów, w tym głównie inwestycje oraz jakość instytucji. Celem części empirycznej jest potwierdzenie tej tezy i pokazanie braku jednoznacznej bezpośredniej zależności między ochroną własności intelektualnej a międzynarodową konkurencyjnością gospodarek oraz przedstawienie różnorodności postrzegania ochrony własności intelektualnej w analizowanych państwach.

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS PROTECTION AS THE COMPETITIVENESS FACTOR IN SELECTED NEW EU'S MEMBER STATES

Summary

In contemporary economic literature protection of intellectual property is more and more often perceived as a factor determining economic growth and international competitiveness of national economy. Nevertheless, in the literature on the subject, there is a dispute about the nature of this impact, because increasing of intellectual property protection may have both positive and negative effect on the national economy. The subject of the paper considerations is therefore to describe the relationship between the protection of intellectual property and economic growth and international competitiveness of the economy. The aim of the research presented in the paper is to show the channels of the influence of intellectual property protection on these two economic categories. The background to the considerations is the analysis of the perception of intellectual property protection in selected new EU member states based on the sub-index of the Global Competitiveness Index concerning the perception of intellectual property protection. The research methodology focuses on literature studies as well as the presentation and comparative analysis of selected economic indicators. The main conclusion from the theoretical part of the paper is that

¹ Dr hab. Dominika Bochańczyk-Kupka – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii.

there is only the indirect impact of intellectual property protection on the international competitiveness of the economy. Although it can have many channels, including mainly investments and the quality of institutions. The aim of the empirical part is to confirm this thesis and show the lack of a clear direct relationship between the protection of intellectual property and the international competitiveness of economies and to show the diversity of perception of intellectual property protection in the analyzed countries.

Keywords: intellectual property protection, economic growth, international competitiveness

Wstęp

We współczesnym świecie przewaga konkurencyjna firm i gospodarek narodowych opiera się głównie na rozwoju i absorpcji nowych technologii, a coraz mniejsze znaczenie ma dostępność zasobów naturalnych i innych tradycyjnych czynników produkcji (takich jak kapitał i praca). Zasoby niematerialne stają się głównym źródłem przewagi konkurencyjnej, dlatego też wzrasta rola i znaczenie ich ochrony, czyli ochrona własności intelektualnej.

Ochrona własności intelektualnej coraz częściej jest postrzegana w literaturze ekonomicznej jako czynnik determinujący wzrost gospodarczy oraz międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu trwa spór o charakter tego wpływu. Badania empiryczne pokazują, że zwiększanie ochrony własności intelektualnej może wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na gospodarkę krajową. Podobnie dzieje się w przypadku zmniejszania stopnia ochrony własności intelektualnej. Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest więc opisanie wybranych zależności między ochroną własności intelektualnej a wzrostem gospodarczym i międzynarodową konkurencyjnością gospodarki. Celem badań prezentowanych w artykule jest pokazanie kanałów wpływu ochrony własności intelektualnej na te dwie kategorie ekonomiczne. Tłem do rozważań jest analiza postrzegania ochrony własności intelektualnej w wybranych nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej dokonana na podstawie subindeksu wskaźnika Global Competitiveness Index dotyczącego postrzegania ochrony własności intelektualnej – Intellectual Property Protection publikowanego corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum). W badaniach dominują głównie studia literaturowe oraz prezentacja i analiza porównawcza wybranych wskaźników ekonomicznych. Głównym wnioskiem wynikającym z części teoretycznej artykułu jest istnienie jedynie pośredniego wpływu ochrony własności intelektualnej na międzynarodową konkurencyjność gospodarki, który dokonuje się przez wiele kanałów, w tym głównie inwestycje oraz jakość instytucji. Celem części empirycznej jest potwierdzenie tej tezy i pokazanie braku bezpośredniej zależności między ochroną własności intelektualnej a międzynarodową konkurencyjnością gospodarek. Celem szczegółowym jest pokazanie różnic w ocenie ochrony własności intelektualnej w analizowanych krajach w latach 2008-2019.

1. Własność intelektualna i jej ochrona

Własność intelektualna odnosi się do wszelkiego wytworu ludzkiego umysłu: wynalazków, dzieł literackich i artystycznych oraz symboli, nazw i obrazów. W literaturze ekonomicznej własność intelektualna jest tradycyjnie podzielona na dwie główne kategorie: własność przemysłową i prawo autorskie². Prawa własności intelektualnej są zwykle definiowane w kategoriach ekonomicznych jako prawa do sprzedaży i używania wszelkich twórczych wytworów ludzkiego umysłu. Innymi słowy, prawa własności intelektualnej dotyczą pomysłów, które w postaci niematerialnej są chronione przed nieuprawnionym wykorzystaniem komercyjnym przez pewien okres, który jest ograniczony czasowo (m.in. w przypadku patentów, znaków towarowych, wzorów przemysłowych) lub nieograniczony (oznaczenia geograficzne). Prawa własności intelektualnej chronią i gwarantują prywatne zyski ze wszystkich innowacyjnych działań i są powszechnie uznawane za czynnik pobudzający wzrost gospodarczy i wpływający na międzynarodową konkurencyjność gospodarek narodowych. System praw własności intelektualnej może wpływać na wzrost gospodarczy oraz międzynarodową konkurencyjność nie w sposób bezpośredni, lecz pośrednio poprzez innowacje lub poprzez instytucje i ich jakość. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu mówi się także o negatywnym wpływie ochrony własności intelektualnej na konkurencyjności gospodarki³, która może hamować lub ograniczać dyfuzję wiedzy, utrudniać dostęp do nowych rozwiązań, przez co negatywnie wpływać na konkurencyjność gospodarki (oznacza to, że bardziej konkurencyjne będą kraje o słabszej ochronie własności intelektualnej, mniej skomplikowanych procedurach lub słabszej egzekucji tych praw).

Ochrona własności intelektualnej ma obecnie głównie charakter krajowy. Podczas gdy gospodarka światowa nie ma geograficznych ani czasowych ograniczeń dotyczących działalności gospodarczej i twórczej, systemy własności intelektualnej są projektowane jeden po drugim przez rząd każdego kraju, a prawa własności intelektualnej są zasadniczo przyznawane i chronione indywidualnie w każdym z nich. Jednak oprócz przepisów krajowych, ściśle związanych z ochroną praw własności intelektualnej, istnieje również wiele międzynarodowych źródeł prawa. Rozwiązania te próbujące wyjaśniać kwestie transgraniczne, a także opracowywać globalne standardy praw własności intelektualnej są często związane z porozumieniami o wolnym handlu. Od lat istnieje długa tradycja międzynarodowej harmonizacji praw własności intelektualnej w celu stworzenia globalnej ochrony praw własności intelektualnej, niemniej

² Prawa autorskie i prawa pokrewne to prawa przyznane autorom dzieł literackich i artystycznych, a także prawa wykonawców, producentów fonogramów i nadawców. Głównym celem ochrony praw autorskich i praw pokrewnych jest zachęcanie do pracy twórczej i nagradzanie jej. Własność przemysłowa obejmuje ochronę znaków wyróżniających, takich jak znaki towarowe i oznaczenia geograficzne, własność przemysłowa jest chroniona przede wszystkim w celu stymulowania innowacji, projektowania i tworzenia technologii. Kategoria ta obejmuje: wynalazki (chronione patentami), wzory przemysłowe i tajemnice handlowe. Obecnie stosuje się także klasyfikację, która dzieli własność intelektualną na trzy główne kategorie. W polskim prawie obok prawa autorskiego i własności przemysłowej wyróżnia się również know-how. K. Kozłowska, A. Andrzejewski A. Kuźnicka i in., *Własność intelektualna. Wybrane zagadnienia praktyczne*, Lewis Nexis, Warszawa 2013, s.22.

³Y. L. Zheng, H. Song, *An Empirical Research on the Impact of China's Intellectual Property Protection on Competitiveness of Chinese High-Tech Industry*, China Soft Science, 2012, s.147-155 oraz Y. Furukawa, *Intellectual Property Protection and Innovation: An Inverted-U Relationship*, Economics Letters, 2010, vol. 109, ss.99-101

jednak nie ma ona charakteru globalnego. Najważniejszą umową dotyczącą prawie wszystkich praw własności intelektualnej jest Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS). Ustala ono obowiązkowe minimalne standardy krajowej ochrony własności intelektualnej. Niemniej jednak poszczególne kraje mogą wprowadzać bardziej rygorystyczne przepisy w wybranych obszarach.

2. Ochrona własności intelektualnej a międzynarodowa konkurencyjność gospodarki

Ochrona własności intelektualnej dopiero w II połowie XX w pojawiła się w dyskusjach dotyczących determinantów i stymulantów rozwoju gospodarczego, głównie w kontekście roli innowacji w gospodarce, ale także znaczenia i roli instytucji⁴. D.C. North wskazywał, że jedną z głównych przyczyn przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego na świecie był powszechny rozwój systemów patentowych w XIX wieku⁵. Również Gregory Clark w swojej przełomowej publikacji *Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World* przedstawił podobny wniosek, twierdząc, iż wprowadzenie praw własności intelektualnej stało się katalizatorem przyspieszenia globalnego wzrostu gospodarczego⁶. Obecnie w literaturze ekonomicznej rola ochrony własności intelektualnej w kontekście wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności nie jest postrzegana jednoznacznie pozytywnie. Można znaleźć badania pokazujące zarówno negatywny, jak i pozytywny wpływ tej ochrony⁷. Należy jednak podkreślić, iż większość autorów opowiada się za pozytywnym wpływem ochrony własności intelektualnej na wzrost liczby innowacji, a w konsekwencji wzrost gospodarczy i zwiększenie konkurencyjności gospodarki⁸. Wielu ekonomistów wiąże sposób ochrony własności intelektualnej z poziomem rozwoju danej gospodarki⁹. W tym kontekście za ważny uznaje się

⁴ Znaczenie stosunków własnościowych w funkcjonowaniu gospodarki w głównym nurcie ekonomii zyskało szczególny wymiar w drugiej połowie XX w. dzięki rozwojowi nowej ekonomii instytucjonalnej oraz nurtowi *Law & Economics*. Wilkin J., *Ewolucja ekonomii politycznej i jej miejsce we współczesnej myśli ekonomicznej* [w:] *Czym jest ekonomia dzisiaj*, pod red. J. Wilkin, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.

⁵ D. C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

⁶ G. Clark, *Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton i Nowy Jork 2007.

⁷ Uważa się, m.in., iż w przypadku gospodarek o niskim poziomie dochodu wzmocnienie ochrony własności intelektualnej może powodować efekty negatywne związane z niewykształceniem się krajowej myśli technicznej, wzrostem importu przestarzałych technologii oraz emigracją wysoko wykwalifikowanych pracowników badawczych. Więcej w: L. Branstetter, R. Fisman, C. F. Foley, K. Saggi, *Intellectual Property Rights. Imitation and Foreign Direct Investment Theory and Evidence*, NBER Working Series, nr 13033/2007.

⁸ Y. Chen, T. Puttitanun, *Intellectual Property Rights and Innovation in Developing Countries*, Journal of Development Economics, vol. 78/2005, s. 474-493 oraz S. Ezell, N. Cozy, *The Way Forward for Intellectual Property Internationally*, Information Technology & Innovation Foundation 2019.

⁹ Jedną z najważniejszych publikacji dotyczących zależności między ochroną własności intelektualnej a poziomem wzrostu gospodarczego jest praca R. Falveya, N. Fostera i D. Greenaway z 2006. Przeprowadzone przez tych autorów badania ukazały dodatnią i znaczącą statystycznie zależność pomiędzy stopniem ochrony własności intelektualnej a stopą wzrostu gospodarczego, a dodatkowo pokazały istnienie oraz wagę trzeciego czynnika, czyli dochodu *per capita* (mierzonego początkowym poziomem PKB *per capita*). Dla krajów o wysokim i niskim dochodzie zaostrożenie reżimu ochrony własności intelektualnej w znaczący sposób wpływa na tempo wzrostu, natomiast dla krajów o średnim poziomie rozwoju taka zależność nie została wykazana. R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway, *Intellectual Property Rights and Economic Growth*, Review of Development Economics, vol. 10, nr 4/2006, ss.700-719.

także postulat głoszący konieczność zapewnienia pewnego minimalnego poziomu ochrony własności intelektualnej.

Prawa własności intelektualnej wpływają pośrednio na wzrost gospodarczy i konkurencyjność gospodarek. Głównymi kanałami oddziaływania są innowacje, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, handel zagraniczny¹⁰. Ważna jest również wielkość rynku docelowego. Związek między innowacjami a ochroną własności intelektualnej wydaje się najistotniejszy. Nowoczesne innowacje nie mogą istnieć bez odpowiedniej ochrony praw własności intelektualnej. Samo istnienie silnych praw własności intelektualnej nie przyczynia się do wzrostu innowacji. Niemniej jednak najbardziej innowacyjne gospodarki to niewątpliwie te z silną ochroną praw własności intelektualnej. Gospodarki o słabej ochronie praw własności intelektualnej są mniej innowacyjne i mniej konkurencyjne w gospodarce światowej.

Obecnie innowacyjność gospodarki jest kluczowym czynnikiem determinującym wzrost gospodarczy, a tym samym konkurencyjność międzynarodową. Nie ma wątpliwości, że wiedza staje się coraz bardziej istotnym czynnikiem wzrostu i konkurencyjności zarówno na poziomie mikro, meso, jak i makroekonomicznym. Historia gospodarcza pokazuje, że brak właściwej ochrony praw własności intelektualnej powodował w przeszłości wiele problemów gospodarczych i przyczyniał się do spowolnienia procesów innowacyjnych. Nowe technologie komunikacyjne sprawiły, że naśladowanie i podrabianie stało się zarówno bardziej opłacalne (na rozszerzonym rynku), jak i bardziej wykonalne, ponieważ wiele krajów odnotowało znaczny wzrost możliwości technologicznych bez odpowiedniego rozwoju własnych systemów praw własności intelektualnej¹¹. Rządy, a następnie organizacje międzynarodowe, zareagowały na te problemy, doprowadzając do wzmocnienia prawa posiadaczy praw własności intelektualnej w krajach macierzystych i tworząc międzynarodowe instytucje chroniące te prawa. Ostatecznie międzynarodowe standardy ochrony zostały ugruntowane na mocy porozumienia TRIPS w 1994 roku.

Ochrona własności intelektualnej to tylko jedna z wielu determinant tworzenia innowacji, ale jej wystąpienie jest niezbędne do ich powstania i właściwego funkcjonowania. Sama silna ochrona praw własności intelektualnej nie przyczynia się do pobudzenia innowacji, ponieważ wynalazcy koncentrują się na ochronie istniejących innowacji i maksymalizacji zysków z rozwiązań już istniejących – tworzy się monopol, dlatego też większość rodzajów własności intelektualnej jest chroniona jedynie przez określony, wynikający z przepisów prawnych czas i często ochrona ma charakter nieodnawialny. Istnienie ograniczonego czasowo monopolu stanowi bodziec dla innowatora, który musi podejmować kolejne działania innowacyjne, a także przyczynia się do poszerzania ogólnodostępnej wiedzy. Ochrona własności intelektualnej, by zachęcać do innowacji, musi mieć charakter motywacyjny. Mimo negatywnych aspektów ochrony własności intelektualnej najbardziej innowacyjne kraje świata to te z silną ochroną

¹⁰ D. Bochańczyk-Kupka, *Specyfika, pomiar i znaczenie własności intelektualnej i jej ochrony. Perspektywa ekonomiczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2018, ss.135-147.

¹¹ OECD, *Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy*, OECD Publishing, Paris 2007, s.11.

własności intelektualnej¹². Gospodarki o słabej ochronie praw własności intelektualnej są mniej innowacyjne i mniej konkurencyjne w gospodarce światowej w długim okresie czasu. Jednak nie tylko poziom dochodu determinuje sposób ochrony własności intelektualnej. Związek między ochroną praw własności intelektualnej a innowacjami zależy także od wielu innych czynników, takich jak: świadomość społeczna co do konieczności ochrony praw własności intelektualnej, istniejący poziom innowacyjności, przyjęty model ochrony praw własności intelektualnej, wybrana ścieżka rozwoju, znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce, członkostwo w porozumieniach międzynarodowych, organizacjach międzynarodowych itd.

W literaturze ekonomicznej popularnym i najbardziej znanym miernikiem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej jest Globalny Indeks Konkurencyjności (Global Competitiveness Index - GCI) publikowany corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum) w raporcie poświęconym globalnej konkurencyjności gospodarek narodowych: *The Global Competitiveness Report*¹³. Ranking obejmuje corocznie ponad 140 krajów, a GCI jest wynikiem agregacji 103 indywidualnych wskaźników, pochodzących od organizacji międzynarodowych - tzw. twarde dane oraz powstałych na podstawie badań ankietowych przeprowadzanych corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne (the World Economic Forum's Executive Opinion Survey) – tzw. dane miękkie. Wskaźniki te są pogrupowane w 12 filarach: instytucje, infrastruktura, środowisko makroekonomiczne, zdrowie i szkolnictwo podstawowe, szkolnictwo wyższe i szkolenia, efektywność rynku towarów, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, wielkość rynku, stopień zaawansowania biznesowego i innowacje. Obecnie ochrona własności intelektualnej jest częścią pierwszego filaru konkurencyjności poświęconemu instytucjom. Według WEF otoczenie instytucjonalne ma kluczowe znaczenie dla gospodarki oraz ma silny wpływ na konkurencyjność i wzrost. Ochrona praw własności intelektualnej, jako zbiór reguł formalnych, może być traktowana jako instytucja w sensie ekonomicznym, ponieważ ochrona praw własności intelektualnej wpływa na zachowania gospodarcze wszystkich jednostek gospodarczych, a tym samym na działalność gospodarczą w krótkim i długim okresie. Autorzy *Global Competitiveness Report* tłumaczą, iż środowisko instytucjonalne jest zdeterminowane przez ramy prawne i administracyjne, w ramach których jednostki, firmy oraz rządy oddziałują na siebie w celu

¹² Istnieje wiele rankingów innowacyjności gospodarek krajowych. Jednym z najbardziej popularnych jest ranking autorstwa Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (World Intellectual Property Organization – WIPO) *Global Innovation Index*. W 2019 roku zawierał on szczegółowe wskaźniki dotyczące wyników w zakresie innowacji 129 krajów i gospodarek na całym świecie. Jego 80 wskaźników analizuje szeroko rozumiane środowisko sprzyjające innowacjom, w tym środowisko polityczne, edukację, infrastrukturę i wyrafinowanie biznesowe. W 2019 roku wśród najbardziej innowacyjnych gospodarek świata znalazły się następujące kraje: Szwajcaria, Szwecja, USA, Niderlandy, Wielka Brytania, Finlandia, Dania, Singapur, Niemcy, Izrael, Korea Południowa, Hongkong, Chiny, Japonia i Francja. S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent, *Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives - The Future of Medical Innovation*, Cornell University, INSEAD, WIPO 2019, s. 35. Pełny tekst raportu dostępny jest na stronie internetowej <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434> [dostęp: 20.07.2020].

¹³ S. Schwab: *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Geneva. Raporty publikowane są corocznie od 2009 roku. Od 2004 r. w Raporcie klasyfikuje się kraje w oparciu o wskaźnik globalnej konkurencyjności (Global Competitiveness Index – GCI) opracowany przez Xaviera Sala-i-Martina i Else V. Artadi. Wcześniej metodologia badań bazowała na wskaźniku rozwoju wzrostu (Growth Development Index) Jeffreya Sachsa oraz na wskaźniku konkurencyjności biznesowej (Business Competitiveness Index) Michaela Portera. Globalny indeks konkurencyjności integruje makroekonomiczne i mikroekonomiczne aspekty konkurencyjności w jednym wskaźniku.

tworzenia bogactwa¹⁴. Waga rozsądnych i sprawiedliwych instytucji jest szczególnie oczywista w czasie kryzysu gospodarczego i jest ważna w umacnianiu delikatnych oznak ożywienia. Jakość instytucji ma silny związek z konkurencyjnością i wzrostem gospodarczym dlatego, że wpływa na decyzje inwestycyjne oraz organizację produkcji i odgrywa kluczową rolę w sposobie, w jakim społeczeństwa dokonują dystrybucji zysków¹⁵.

Wartości wskaźnika ochrony własności intelektualnej powstają na podstawie badań ankietowych, stanowią więc tzw. dane miękkie. W przypadku tego wskaźnika respondenci dokonują oceny ochrony własności intelektualnej, włączając w to działania przeciw piractwu w granicach od 7 (sytuacja najbardziej pożądana) do 1 (bardzo niska ochrona lub jej brak)¹⁶.

Analiza danych publikowanych corocznie przez WEF pokazuje, że dwadzieścia krajów postrzeganych jako posiadające najsilniejsze krajowe systemy ochrony praw własności intelektualnej znalazło się na czołowych miejscach w końcowym rankingu konkurencyjności gospodarek narodowych. Dwadzieścia krajów postrzeganych jako posiadające najsłabsze systemy praw własności intelektualnej znajduje się na końcu tej listy. Oznacza to, że dobry system ochrony praw własności intelektualnej jest niezbędny do wzmocnienia i przyspieszenia długoterminowego wzrostu gospodarczego oraz przyczynia się do międzynarodowej konkurencyjności. W 2019 roku na czołowych miejscach w rankingu WEF znalazły się następujące kraje: Singapur, USA, Hongkong, Holandia, Szwajcaria, Japonia, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, Dania i Finlandia¹⁷. Do krajów o najlepszej (w ocenie respondentów) ochronie własności intelektualnej należą: Finlandia, Luksemburg, Szwajcaria, Singapur, Nowa Zelandia, Japonia, Wielka Brytania, Holandia, Specjalny Region Administracyjny Hongkong, Irlandia, Katar, Kanada, Australia, Francja, Stany Zjednoczone, Szwecja, Norwegia, Belgia, Austria i Niemcy¹⁸.

Oprócz publikacji World Economic Forum: The Global Competitiveness Report, nie ma innych powszechnie znanych pozycji literaturowych podejmujących analizę bezpośredniego związku między ochroną praw własności intelektualnej a konkurencyjnością międzynarodową. Należy jednak podkreślić, że zaliczenie oceny ochrony własności intelektualnej do 103 miar mających wpływ na końcową wartość współczynnika międzynarodowej konkurencyjności gospodarki przez WEF świadczy o wadze tej ochrony i jej możliwym wpływie na międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Niemniej ochrona praw własności intelektualnej może wpływać na międzynarodową konkurencyjność głównie w sposób pośredni poprzez wiele kanałów, w tym poprzez innowacje, poprzez bezpośrednio inwestycje zagraniczne, ale również przez wzrost PKB, sytuację na rynku pracy itp.¹⁹.

¹⁴ K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Geneva 2013, ss.4-5.

¹⁵ D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Distribution of Income*, Quarterly Journal of Economics, vol. 117, nr 4/2002, ss.1231–1294.

¹⁶ Ankietowani udzielają odpowiedzi na pytanie: „W jakim stopniu w Twoim kraju chroniona jest własność intelektualna? [1 = wcale; 7 = w dużym stopniu]”. K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Genewa 2019, s.616.

¹⁷ Ibid., s. xii.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway ... op. cit.

3. Ochrona własności intelektualnej w rankingach konkurencyjności

Kraje będące przedmiotem analizy w dalszej części artykułu należą do grupy tzw. nowych krajów członkowskich (ich akces do struktur unijnych nastąpił w 2004 roku lub w kolejnych latach), a dodatkowo geograficznie i historycznie tworzą grupę krajów, w których miała miejsce transformacja systemowa z systemu gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. W 2020 roku Bank Światowy zaliczył następujące kraje do krajów o wysokim dochodzie (high-income economies): Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię²⁰, Słowację, Słowenię i Węgry, natomiast do krajów o wyższym średnim dochodzie (upper middle-income economies) jedynie Bułgarię²¹. Poniższe tabele prezentują wartości wskaźnika ochrony własności intelektualnej (Intellectual Property Protection) dla wybranych krajów członkowskich UE w latach 2008-2013 (tabela 1) oraz w latach 2014-2019 (tabela 2).

Tabela 1. Wartości wskaźnika ochrony własności intelektualnej (Intellectual Property Protection) dla wybranych krajów członkowskich UE w latach 2008-2013

	2008-2009		2009-2010		2010 - 2011		2011-2012		2012-2013		2013-2014	
	Wartość	Miejsce	Wartość	Miejsce	Wartość	Miejsce	Wartość	Miejsce	Wartość	Miejsce	Wartość	Miejsce
Bułgaria	2,9	103	3,4	2,6	109	2,6	2,9	100	3,0	105	3,0	104
Chorwacja	3,7	58	3,5	68	3,5	70	3,5	69	3,5	76	3,5	81
Czechy	3,9	51	4,0	46	3,9	52	3,7	58	3,8	56	3,8	61
Estonia	4,8	32	4,6	34	4,6	34	4,8	32	4,7	34	4,8	31
Litwa	4,0	47	3,8	56	3,5	69	3,5	73	3,7	65	3,7	66
Łotwa	3,6	61	3,6	60	3,6	64	3,6	65	3,8	57	4,0	51
Polska	3,4	76	3,6	64	3,7	60	3,7	61	3,6	67	3,7	72
Rumunia	3,5	64	3,4	72	3,2	81	3,0	98	2,9	114	2,9	110
Słowacja	3,7	59	3,7	57	3,8	57	3,8	54	3,8	58	3,7	65
Słowenia	4,4	41	4,5	38	4,4	39	4,2	41	4,3	41	4,2	42
Węgry	4,1	45	3,9	53	4,0	51	4,1	45	4,0	48	3,9	58

Źródło: M. Porter, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, World Economic Forum, Genewa 2008, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, World Economic Forum, Genewa 2009, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, World Economic Forum, Genewa 2010, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Genewa 2011, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Genewa 2012, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Genewa 2013.

Analizując dane dotyczące omawianych krajów w okresie od 2008 do 2013 roku, można zauważyć istnienie dwóch tendencji. Litwę, Łotwę, Estonię oraz Słowenię cechowała poprawa oceny przestrzegania i egzekucji praw własności intelektualnej (lub wartości tego wskaźnika

²⁰ Rumunia do 2019 roku była wraz z Bułgarią zaliczana do krajów o wyższym średnim dochodzie (*upper-middle-income economies*) i dopiero w 2020 roku po raz pierwszy została skasyfikowana w grupie krajów o wysokim dochodzie (*high-income economies*).

²¹ Klasyfikacja dostępna jest na stronie Banku Światowego: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> [dostęp: 27 lipca 2020]

były stosunkowo stabilne). Natomiast istniała również grupa krajów, w których można zauważyć pogorszenie oceny ochrony praw własności intelektualnej, mimo że w poprzednich latach ocena ta i tak była niska. Zaliczyć do tej grupy można: Chorwację, Czechy, Słowację, Polskę, Rumunię oraz Węgry. Najłabsza ochrona własności intelektualnej w całym analizowanym okresie cechowała Bułgarię, jednak pogarszające się wyniki Rumunii okazały się gorsze w latach 2012-2014.

Wydaje się, że większość z analizowanych państw potrzebowała kompleksowej zmiany sposobu rozumienia i postrzegania konieczności ochrony praw własności intelektualnej. Doładniejsze badania pokazują, iż szczególnie naprawy wymagał wymiar sprawiedliwości, nie do końca rozumiejący istotę i znaczenie ochrony praw własności intelektualnej²². Kraje te cechowało także społeczne przyzwolenie na wykorzystywanie, kopiowanie, rozpowszechnianie cudzej własności intelektualnej.

Tabela 2. Wartości wskaźnika ochrony własności intelektualnej (Intellectual Property Protection) dla wybranych krajów członkowskich UE w latach 2014-2019

	2014-2015		2015-2016		2016 - 2017		2017-2018		2018			2019		
	Wartość	Miejsce /144	Wartość	Miejsce /140	Wartość	Miejsce /138	Wartość	Miejsce /137	Wartość	Wynik	Miejsce /140	Wartość	Wynik	Miejsce /141
Bułgaria	3,0	108	3,1	117	3,3	116	3,2	125	3,4	39,3	118	3,7	45,0	101
Chorwacja	3,6	75	3,6	87	3,8	87	3,8	84	3,8	45,8	93	3,8	46,2	96
Czechy	3,9	55	4,6	34	4,9	32	5,0	31	4,9	65,7	33	4,9	65,2	34
Estonia	4,9	27	5,2	26	5,5	26	5,4	25	5,4	73,4	25	5,3	71,9	26
Litwa	3,8	58	4,1	55	4,3	51	4,3	62	4,3	55,6	61	4,5	59,0	52
Łotwa	4,0	51	4,3	45	4,2	63	4,1	68	4,4	56,9	55	4,7	60,9	47
Polska	3,7	63	4,0	65	4,1	72	4,0	72	4,0	49,9	73	4,1	52,0	70
Rumunia	3,4	88	3,9	72	4,1	70	4,6	44	5,0	66,2	32	4,7	61,5	43
Słowacja	3,8	61	4,1	56	4,3	54	4,3	60	4,5	57,8	50	4,3	55,5	60
Słowenia	4,1	47	4,5	39	4,7	39	4,7	39	4,7	47,6	38	4,8	62,6	38
Węgry	3,7	71	3,7	80	3,8	85	4,0	73	4,0	49,5	76	4,1	51,5	75

Źródło: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Genewa 2014, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum, Genewa 2015, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, World Economic Forum, Genewa 2016, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, World Economic Forum, Genewa 2017, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2018*, World Economic Forum, Genewa 2018, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Genewa 2019.

W kolejnych latach w rankingu zaszły istotne zmiany, które częściowo korespondowały ze zmianami w ocenie konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych państw. Najwyższe miejsce pod względem ochrony własności intelektualnej w 2019 roku (jak i w całym okresie) odnotowała Estonia (również w końcowym raningu GCI w 2019 roku kraj ten zajął najwyższe

²² Więcej w: *International Property Rights Index*. Property Rights Alliance, Waszyngton, raporty publikowane w corocznie w latach 2007-2013.

w grupie wszystkich 141 analizowanych państw miejsce: 31). Kolejne miejsca w ocenie ochrony własności intelektualnej zajmowały Czechy (w rankingu GCI kraj ten zajmował 32 miejsce, a pod względem oceny ochrony własności intelektualnej w grupie analizowanych nowych krajów członkowskich drugie miejsce) oraz Słowenia (w rankingu GCI 35 miejsce, w grupie analizowanych krajów trzecie miejsce). W przypadku pozostałych krajów wcześniejsza tendencja nie została zaobserwowana. Rumunia w rankingu GCI została sklasyfikowana na przedostatnim wśród analizowanych krajów 51 miejscu, natomiast w rankingu oceny ochrony własności intelektualnej była czwartym najlepiej ocenianym krajem (kraj ten odnotował gwałtowną poprawę miejsca w rankingu w 2017 roku i zdołał w kolejnych latach tę wysoką pozycję utrzymać). Dalej znalazły się: Łotwa (w rankingu GCI 41 miejsce), Litwa (w rankingu GCI 39 miejsce), Słowacja (w rankingu GCI 42 miejsce), Polska (w rankingu GCI 37 miejsce), Węgry (w rankingu GCI 47 miejsce), Chorwacja (w rankingu GCI 63 miejsce), Bułgaria (w rankingu GCI 49 miejsce)²³. Tak więc bazując na powyższych danych, nie można zauważyć bezpośredniego związku pomiędzy zmianą międzynarodowej konkurencyjności gospodarki a poprawą lub pogorszeniem się ochrony własności intelektualnej w danym kraju. Oznacza to, że wzmocnienie ochrony nie wpływa bezpośrednio na poprawę międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w grupie państw o wysokim poziomie dochodu. Wynika to niewątpliwie z faktu występowania w tych krajach stosunkowo wysokiego i wystandaryzowanego poziomu ochrony własności intelektualnej (wszystkie omawiane kraje ratyfikowały Porozumienie TRIPS). Niemniej jednak dalekie miejsca w rankingu postrzegania ochrony własności intelektualnej budzą zdziwienie w przypadku krajów zaliczanych do grupy krajów o wysokim dochodzie.

Podkreślić należy, że ochrona własności intelektualnej jest jednym z ponad stu różnych wskaźników mających wpływ na wartość końcowego wskaźnika międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i trudno oczekiwać, by jego zmiana miała wpływ na konkurencyjność międzynarodową. Niemniej jednak przystępując do badań, można było oczekiwać zaobserwowania przynajmniej podobnych zależności dot. kierunków zmian w wartościach omawianych wskaźników, tzn. lepsze postrzeganie ochrony własności intelektualnej w krajach o wyższej konkurencyjności i odwrotnie. Odpowiedzi na przyczynę braku takich zależności można znaleźć w części teoretycznej artykułu. Ochrona własności intelektualnej nie jest główną determinantą międzynarodowej konkurencyjności gospodarki (co potwierdziły najprostsze badania empiryczne), lecz wpływa na nią pośrednio poprzez wiele różnych kanałów: innowacje, jakość instytucji, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, wzrost lub spadek PKB, etc. Jej wpływ na gospodarkę, jej wzrost i konkurencyjność jest ogromny, jednak trudny do zmierzenia, a dodatkowo zależy od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, początkowego poziomu ochrony własności, stosunku społecznego do poszanowania i ochrony własności.

Analiza danych zawartych w obu powyższych tabelach pozwala także na wyciągnięcie dodatkowych wniosków dotyczących postrzegania ochrony własności intelektualnej w analizowanych krajach:

²³ K. Schwab: *The Global Competitiveness Report 2019* ... op. cit., s. xiii.

- Najgorzej poziom ochrony własności intelektualnej w całym okresie został oceniony w Bułgarii. Corocznie w okresie 2008-2019 kraj ten plasował się w drugiej setce analizowanych w rankingu państw (jako jedyny z analizowanych krajów). Ocena poziomu ochrony własności intelektualnej w tym kraju w porównaniu z innymi państwami w analizowanym okresie się nie zmieniała (co ilustruje miejsce w rankingu), choć warto zauważyć, iż wartość wskaźnika ochrony corocznie rosła, co pozwala stwierdzić, iż w Bułgarii poziom ochrony własności intelektualnej ewaluował w podobnym tempie jak w innych krajach z omawianego regionu. Jednak dystans między krajami nie ulegał zmianie. Należy zauważyć, iż Bułgaria jest zaliczana do krajów o niższym dochodzie niż pozostałe analizowane państwa, więc ochrona własności intelektualnej może stanowić barierę w rozwoju.
- Największe negatywne zmiany w ocenie ochrony własności intelektualnej zachodziły w Chorwacji. W 2008/2009 roku kraj ten zajmował w rankingu pozycję 75 (wartość wskaźnika 3,7), a w 2019 został sklasyfikowany na 98 miejscu (wartość wskaźnika 3,8). Niewielka zmiana wartości wskaźnika pokazuje brak zmian jakościowych w ochronie własności intelektualnej w tym kraju. Spadek w rankingu jest więc spowodowany szybszymi pozytywnymi zmianami w pozostałych państwach.
- Najlepiej ochrona własności intelektualnej jest oceniana w Estonii. Od 2014 r. kraj ten zajmuje miejsce w trzeciej dziesiątce krajów, jest również najbardziej konkurencyjną gospodarką spośród wszystkich analizowanych w tym artykule.
- Największa pozytywna zmiana miała miejsce w Rumunii. W 2016/2017 roku kraj ten zajmował 70 pozycję w rankingu (wartość wskaźnika 4,1), w kolejnym roku został sklasyfikowany na 44 miejscu (wartość wskaźnika 4,6), a rok później na 32 miejscu (wartość wskaźnika 5,0). Co ciekawe, w rankingu WEF Rumunia znajduje się na najdalszym miejscu w ocenie konkurencyjności międzynarodowej wśród analizowanych krajów.
- Również pozytywne zmiany w postrzeganiu ochrony praw własności intelektualnej miały miejsce w Czechach (w 2015/2016 roku kraj ten zajmował 34 miejsce, podczas gdy w okresie poprzedzającym, tj. w latach 2014/2015 - 55 miejsce). Zmiana miała głównie jakościowy charakter, bo wartość współczynnika ochrony wrosła w tym okresie z 3,9 do 4,6, a w kolejnym roku, tj. 2016/2017, osiągnęła wartość 4,9).
- Bardzo powolne, lecz pozytywne zmiany można zaobserwować również w Słowenii, na Litwie i Łotwie.
- W Polsce ochrona własności intelektualnej jest postrzegana jako słaba. W 2019 roku kraj ten znajdował się na dalekiej 70 pozycji w rankingu. Polska, podobnie jak większość krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zmagają się z problemem braku poszanowania własności zarówno na poziomie poszczególnych osób, jak i instytucji. Własność prywatna i publiczna nie są chronione, a szczególnie narażona na łamanie praw własności jest właśnie własność intelektualna²⁴.

²⁴ Więcej w: *International Property Rights Index*. Property Rights Alliance, Waszyngton, raporty publikowane w corocznie w latach 2007-2020.

Powyższe wnioski pozwalają na stwierdzenie braku podobieństw pomiędzy analizowanymi krajami w postrzeganiu ochrony własności intelektualnej w ich gospodarkach narodowych.

Wnioski

We współczesnym świecie przewaga konkurencyjna firm i gospodarek narodowych bazuje na zdolności do rozwoju i asorbcji nowych technologii. Dlatego też wzrasta rola i znaczenie ochrony własności intelektualnej. Brak tej ochrony zmniejsza atrakcyjność inwestycji w prace twórczą, a tym samym spowalnia wzrost gospodarczy i ekspansję handlu światowego oraz obniża konkurencyjność międzynarodową. Wraz z rozwojem „gospodarki opartej na wiedzy” coraz więcej wartości osiąganych przez przedsiębiorstwa i całą gospodarkę pochodzi z wartości niematerialnych i prawnych o wysokiej wartości dodanej. Ochrona własności intelektualnej może przynieść gospodarce wiele korzyści. Sektory, które opierają się na prawach własności intelektualnej, stanowią znaczną część gospodarek rozwiniętych i rozwijających się. Prawa własności intelektualnej wspierają również bezpośrednie inwestycje zagraniczne i transfer technologii w krajach rozwiniętych i rozwijających się, a także rozszerzają zakres innowacji. Skuteczna ochrona praw własności intelektualnej zwiększa finansowanie badań i rozwoju oraz innych innowacji. Prawa własności intelektualnej stanowią podstawę rozwoju ekspresji i różnorodności kulturowej oraz promują szersze rozpowszechnianie innowacji poprzez publikacje i licencjonowanie. Pomagają również firmom w monetyzacji ich innowacji i rozwoju, a także przynoszą korzyści konsumentom i społeczeństwu, ponieważ zapewniają konsumentom innowacyjne produkty i usługi w praktycznie każdej dziedzinie życia. Ponadto prawa własności intelektualnej chronią konsumentów przed podrabianymi i pirackimi produktami. Własność intelektualna i jej ochrona są więc wyjątkowymi zasobami każdej nowoczesnej gospodarki, jednak ich wpływ na wzrost gospodarczy i międzynarodową konkurencyjność gospodarki trudno zmierzyć i jednoznacznie ocenić.

Przedmiotem prowadzonych badań były zależności między ochroną własności intelektualnej a wzrostem gospodarczym i międzynarodową konkurencyjnością gospodarki. Celem badań prezentowanych w artykule była identyfikacja kanałów wpływu ochrony własności intelektualnej na te dwie kategorie ekonomiczne. Tło do rozważań stanowiła analiza postrzegania ochrony własności intelektualnej w wybranych nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej dokonana na podstawie subindeksu wskaźnika Global Competitiveness Index dotyczącego postrzegania ochrony własności intelektualnej.

Głównym wnioskiem wynikającym zarówno z części teoretycznej, jak i praktycznej jest istnienie jedynie pośredniego wpływu ochrony własności intelektualnej na międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Związek bezpośredni między omawianymi kategoriami jest trudny do zidentyfikowania ze względu na wielość kanałów oddziaływania ochrony własności intelektualnej na międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej. Problem znalezienia właściwych miar opisujących wartość oraz znaczenie dóbr niematerialnych w gospodarce jest jednym z najważniejszych wyzwań współczesnej ekonomii²⁵. Pomimo rosnącego znaczenia

²⁵ Więcej w: Bochańczyk-Kupka D., *Intellectual property as intangible good*, *Ekonomia i Prawo*, Economics and Law, vol 18, nr 2/2019, ss.123-131.

własności intelektualnej w gospodarce kategoria ta pozostaje trudnym obszarem badawczym zarówno dla ekonomii, pozostałych nauk społecznych, jak i prawnych. Własność intelektualna nie może być traktowana jako kolejny, aczkolwiek bardzo szczegółowy, rodzaj aktywów. Jej rola we współczesnych gospodarkach i społeczeństwach staje się coraz bardziej znacząca i złożona, ponieważ stanowi mieszankę kultury, innowacji i wiedzy. Własność intelektualna nigdy w historii nie miała większego znaczenia dla gospodarek narodowych, podmiotów gospodarczych (zarówno publicznych, jak i prywatnych) oraz poszczególnych jednostek. Niniejszy artykuł jest próbą włączenia się w międzynarodową dyskusję na temat znaczenia i istoty własności intelektualnej i jej ochrony w gospodarce krajowej.

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Distribution of Income*, Quarterly Journal of Economics, vol. 117, nr 4/ 2002, ss.1231–94.

Bochańczyk-Kupka D., *Intellectual property as intangible good*, *Ekonomia i Prawo*, Economics and Law, vol 18, nr 2/2019, ss.123-131.

Bochańczyk-Kupka D., *Specyfika, pomiar i znaczenie własności intelektualnej i jej ochrony, Perspektywa ekonomiczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2018.

Branstetter L., Fisman R., Foley C. F., Saggi K., *Intellectual Property Rights. Imitation and Foreign Direct Investment. Theory and Evidence*, NBER Working Series, nr 13033/2007.

Chen Y., Puttitanun T., *Intellectual Property Rights and Innovation in Developing Countries*, Journal of Development Economics, vol. 78/2005, ss.474-493.

Cstalarck G., *Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton i Nowy Jork 2007.

Cooter R., Ulen T., *Ekonomiczna analiza prawa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.

Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S., *Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives — The Future of Medical Innovation*, Cornell University, INSEAD, WIPO 2019, [online] <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434> [dostęp: 20 lipca 2020 r.].

Ezell S., Cozy N., *The Way Forward for Intellectual Property Internationally*, Information Technology & Innovation Foundation 2019.

Falvey R., Foster N., Greenaway D., *Intellectual Property Rights and Economic Growth*, Review of Development Economics, vol. 10, nr 4/2006, ss.700-719.

Furukawa Y., *Intellectual Property Protection and Innovation: An Inverted-U Relationship*, Economics Letters, 2010, vol. 109, s.99-101.

Kozłowska K., Andrzejewski A., Kuźnicka A. i in, *Własność intelektualna. Wybrane zagadnienia praktyczne*, Lewis Nexis, Warszawa 2013.

North D. C., *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

OECD, *Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy*, OECD Publishing, Paris 2007.

Porter M., Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, World Economic Forum, Genewa 2008.

Property Right Alliance: *International Property Rights Index*, Property Rights Alliance, Waszyngton, raporty publikowane w corocznie w latach 2007-2020.

Schwab K., *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva, raporty publikowane corocznie od 2009 do 2019 roku.

Wilkin J., *Ewolucja ekonomii politycznej i jej miejsce we współczesnej myśli ekonomicznej* [w:] *Czym jest ekonomia dzisiaj*, pod red. J. Wilkina, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.

World Bank [on-line] <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> [dostęp: 27 lipca 2020 r.].

Zheng Y. L., Song H., *An Empirical Research on the Impact of China's Intellectual Property Protection on Competitiveness of Chinese High-Tech Industry*, China Soft Science, 2012, ss.147-155.

STRATEGIA EUROPA 2020 W KONTEKŚCIE SMART SPECIALISATION ORAZ WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI DLA NOWYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Strategia Europa 2020 jako program społeczno-gospodarczego rozwoju dla krajów Unii Europejskiej (UE) jest realizowana od dziewięciu przeszło lat i ma na celu podniesienie konkurencyjności struktury ponadnarodowej, jaką tworzy ugrupowanie integracyjne. Najpierw Wspólnoty, a dziś UE, zawsze „poszukiwały” swojej mocnej pozycji gospodarczej na mapie świata, w czym pomagały przedsięwzięte programy rozwojowe.

Celem tegoż opracowania będzie opis i próba oceny Strategii Europa 2020 w kontekście znaczenia dla podwyższania konkurencyjności UE. Analizie poddane zostaną wyzwania tej strategii zapewniające wzrost innowacyjny, zrównoważony oraz integracji społecznej ograniczający bezrobocie i ubóstwo na Starym Kontynencie. Strategia Europa 2020 i jej implementacja w krajach członkowskich zobowiązują te kraje do ukierunkowanego wykorzystania funduszy pomocowych na Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS) służące dalej specjalizacji inteligentnej (smart specialisation) w UE. Pytania – zagadnienia realizowane w opracowaniu sprowadzają się do przedstawienia i odpowiedzi:

- czym jest Strategia 2020 i jakie są jej podstawowe założenia;
- czym są KIS i smart specialisation w osiągnięciu konkurencyjności;
- próby oceny strategii dla krajów i Wspólnoty.

STRATEGY EUROPE 2020 IN THE CONTEXT OF SMART SPECIALIZATION AND INCREASING COMPETITIVENESS FOR NEW COUNTRIES OF EUROPEAN UNION

Summary

Strategy Europe 2020 as a program of socio-economic development for European Union (EU) countries has been implemented for over nine years and is aimed at increasing the competitiveness of the supranational structure created by the integration group. First, the Communities, and today EU, sought their strong economic position on the world map. Development programs helped in this.

The aim of this study will be to describe and attempt to evaluate Strategy Europe 2020 in the context of its importance for increasing EU competitiveness. The challenges of this strategy will be analyzed, ensuring innovative, sustainable and social inclusion growth that reduces unemployment and poverty in old continent. Strategy Europe 2020 and its implementation oblige these countries to target the use of aid funds for National Smart Specializations, which further serve smart specialization in EU. The questions implemented in the study come down to the following answers:

- what is Strategy Europe 2020 and what are its basic assumptions;
- what are National Smart Specialisations and smart specialization in achieving competitiveness;
- attempts to evaluate the strategy for countries and the Community.
-

Keywords: European integration, competitiveness, strategy, multi-level management

¹ Dr hab. Marianna Greta, prof. PŁ - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji

² Prof. dr hab. Jacek Otto - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji.

Wstęp

Unia Europejska (UE) jako zbiór powiązanych ze sobą integracją państw członkowskich stanowi spójną całość, strukturę ponadnarodową wobec gospodarki światowej. Jednakże każde z tych państw ma swoją metrykę rozwojową, tożsamość i dysponowanie suwerennością. Od samego początku, kiedy w szlachetnych założeniach, wyzwaniach i ideach Ojców Europy powstawały Wspólnoty współpracujące w obszarze handlu, ta nowa europejska struktura ponadnarodowa przyjmowała strategię rozwojowe. Począwszy od lat sześćdziesiątych, były to tzw. średniookresowe Programy Rozwojowe wyznaczające kierunki rozwojowe dla krajów członkowskich. Strategie te nie były tak wiążące i bezwzględnie obowiązujące, gdyż kraje pozostawały na niższym szczeblu zintegrowania, wzajemnych dostosowań i odpowiedzialności zbiorowej. Kiedy zaś rozpoczął się proces integracyjny w ramach unii gospodarczej i walutowej, a Traktat Lizboński umiędzynarodowił UE jako podmiot w gospodarce światowej, strategie rozwojowe stały się programami rozwojowymi UE jako całości oraz poszczególnych jej elementów składowych, tj. krajów członkowskich. Chodzi tu o Strategię Europa 2020. Strategie powyższe wyznaczały sposób podejmowania decyzji i zarządzanie w konstrukcji wielopoziomowego zarządzania unijnego skierowanego także do krajów członkowskich.

W założeniach tych strategii był wzrost konkurencyjności ugrupowania zwłaszcza w nowo przyjętych krajach, które zwykle uważać na początku jako hamulce rozwojowe, bo wymagające dostosowań integracyjnych, zwłaszcza jeśli te dotyczyły już wyższych etapów. Tak też było z krajami Europy Środkowo-Wschodniej, które weszły do integracji na poziomie unii gospodarczej i walutowej. Z drugiej zaś strony trzeba sprostać światowym wyzwaniom rozwojowym na miarę XXI wieku. W tej sytuacji Strategia Europa 2020 miała stać się panaceum na dolegliwości rozwojowe „Starego Kontynentu”, które głównie tkwiły i tkwią w nierównościach regionalnych. Stąd też zrodził się pomysł na regiony inteligentne, uwzględniając potencjał endogeniczny, oraz współpracujące na większą bądź mniejszą skalę, w tym z otoczeniem zewnętrznym. Stąd też koncepcja smart specialisation prowadząca do wyrównywania nierówności regionalnych, a nawet wzrostu ich konkurencyjności przy uporządkowaniu rozwojowym przyjętym w założeniach Strategii Europa 2020.

W związku z powyższym celem opracowania jest – zgodnie z jego tytułem – przedstawienie zarządzania wielopoziomowego w UE przez realizację Strategii Europa 2020, w wyniku czego regiony (zwłaszcza krajów nowych) mogą stać się regionem smart specialisation i konkurencyjnymi. Przyjęty do realizacji temat oraz cel opracowania implikują uwzględnianie pewnych zagadnień, a mianowicie:

- czym jest Strategia Europa 2020 w założeniach oraz praktycznej realizacji;
- czym jest rozwój regionalny smart specialisation;
- czy Strategia Europa 2020 sprzyja regionom UE w osiągnięciu smart specialisation oraz w konkurencyjności.

1. Zarządzanie, strategia, Europa 2020 – rozważania teoretyczne, dochodzenie i wykorzystanie w praktyce

1.1 Strategia a zarządzanie – teoria w kontekście praktycznych założeń Strategii Europa 2020

Ten wprowadzający fragment do całości opracowania ma na celu pokazanie wzajemnych zależności strategii i zarządzania, gdzie strategia jest kluczowym elementem składowym zarządzania. Dobrą strategią wpływa się na skuteczne, nowoczesne zarządzanie obszarami, które są wyzwaniem w danym momencie rozwojowym. Natomiast zarządzanie wyznacza strategię rozwojową potrzebną na dany czas. Nauki o zarządzaniu mają pokaźny dorobek, ale też potrzeby, na bazie których się rozwijają od chwili ich genezy na przełomie XIX i XX wieku. Wtedy zwykło się wiązać ich narodziny z trzema filarami twórczymi, tj. F. W. Taylorem, H. Fayolem i M. Weberem. Bogata literatura przedmiotu dostarcza licznych definicji, które powiązane są wspólną nicią w zakresie istoty i celów. Abstrahując jednak od szczegółów w tym względzie, gdyż te wykraczają poza zasięg opracowania wskazań, należy wskazać na kilka istotnych akcentów:

- zarządzanie dotyczy ludzi;
- jest głęboko osadzone w kulturze uwzględniając normy, zachowania i wartości oddziaływania na innych;
- wymaga prostych i zrozumiałych celów, działań i zadań;
- kreuje procesy dostosowawcze do otoczenia i wymaga adaptacji do zmieniających się warunków;
- oparte jest na komunikacji wewnętrznej i wybijającej ze współpracy z otoczeniem zewnętrznym;
- wymaga rozbudowania systemu wskaźników m.in. takich, jak jakość; rentowność, wydajność;
- powinno być zorientowane na ostateczny rezultat, tj. potrzeby odbiorców³;
- „jest wędrówką przez chaos, której istotą jest panowanie nad różnorodnością i przekształcenia potencjalnego konfliktu we współpracę⁴;
- jest „zestawem działań obejmujących planowanie, podejmowanie decyzji, organizowanie, przeprowadzenie ... skierowanych na zasoby organizacji i wykonywanych z zamiarem osiągnięcia celów organizacji w sposób sprawny i skuteczny”⁵.

Mając na uwadze powyższe akcenty, a zwłaszcza że zarządzanie jest „wędrówką przez chaos”, aby osiągnąć przemyślane decyzje dla zaspokojenia ludzkich potrzeb, to strategia jest busolą w owym chaosie, gdyż stanowi plan działania. A bardziej precyzyjnie, jej „misja” zgodnie z teorią to:

- strategia jest procesem formułowania długofalowych celów i zamierzeń przez przyjęcie kierunków działania⁶;
- wskazuje na potrzebę ciągłego monitorowania otoczenia organizacji i gotowości do zmian⁷;

³ D. F. Drucker, *Skuteczne zarządzanie*, PWN Warszawa 1976, s. 75-76.

⁴ A. Koźmiński, (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN Warszawa 1995, s. 130-131.

⁵ R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2010, s. 6.

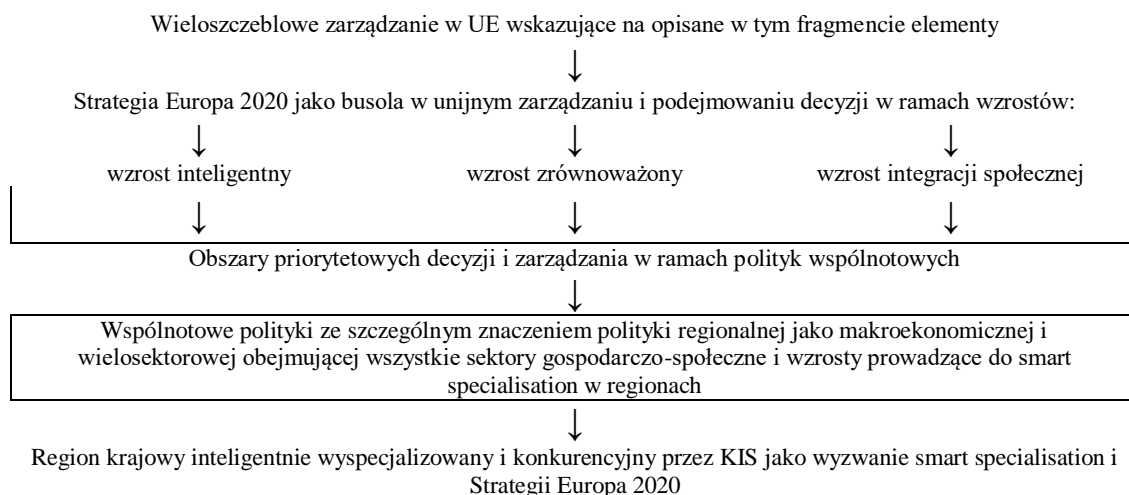
⁶ A. Chandler, *Strategy and Structure*, MIT Press 1982, s. 123.

⁷ A. Koźmiński, (red.), *Zarządzanie. ... op. cit. s. 123.*

- jest procesem determinującym misję organizacji, ostrzega i dostosowuje ją do zmian w otoczeniu, identyfikując jej charakterystyczne kompetencje⁸;
- ma „w swoim pakiecie” pięć elementów, tj.: 1) plan jako kierunek działania; 2) pattern jako model przyszłego działania i scenariusz rozwoju otoczenia; 3) ploy jako taktykę „przechytrzenia” konkurencji; 4) position jako miejsce usytuowania na forum konkurencji; 5) perspective jako perspektywę, pożądany stan, miejsce organizacji⁹.

A zatem przyjmując strategię jako podstawę w zarządzaniu, można by spróbować owe przemyślenia przenieść na grunt UE, która jest strukturą ponadnarodową o wieloszczeblowym zarządzaniu (traktaty, instytucje, polityki wspólnotowe), w której strategia jest także podstawą i ma również charakter wieloszczeblowy. Oznacza to, iż jest ona przyjmowana na szczeblu unijnym, a dalej kierowana do krajów członkowskich, w których realizowane cele są spójne z okołounijnymi. I tak celem nadrzędnym przyjętej w zjednoczonej Europie Strategii Europa 2020 jest konkurencyjność ugrupowania przez konkurencyjność jej regionów, które mają rozwijać się jako smart specialisation. W krajach członkowskich elementami składowymi dla wyzwań Strategii Europa 2020 są Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS). Prowadzoną tu analizę można zobrazować graficznie, co uczyniono na poniższym rysunku (rysunek 1).

Rysunek 1. Strategia Europa 2020 w wieloszczeblowym zarządzaniu UE



Źródło: Rysunek stanowi ilustrację własnych przemyśleń autorskich prowadzonych w punkcie 1. Opracowania

Strategia Europa 2020 jako kluczowy element unijnego zarządzania wyznacza regionom ścieżki rozwojowe, które dalej podlegają zarządzaniu. Ścieżki te zmierzają w kierunku inteligentnej specjalizacji, która otwiera dalej drogę do konkurencyjności. W ten sposób Strategia

⁸ J. Penc, *Strategie zarządzania (cz. I). Perspektywiczne myślenie, systemowe działanie*, Placet, Warszawa 1994, s. 143.

⁹ H. Mintzberg, *The Strategy Concept I: Five Ps for Strategy*, California Management Review 1987, s. 11-24.

Europa 2020 jest drogą do konkurencyjności UE. W kolejnym fragmencie opracowania analizie poddana zostanie Strategia Europa 2020 i jej podstawowe założenia.

1.2 Strategii Europa 2020 – założenia planu rozwoju i określenie priorytetów dla gospodarki i zarządzania oraz konkurencyjności regionów inteligentnych

Strategia Europa 2020 została przyjęta jako plan rozwojowy dla krajów członkowskich UE na dziesięciolecie 2010-2020, kontynuując, uzupełniając i rozszerzając wykonywane działania przez poprzedniczkę, tj. Strategię Lizbońską. Stanowiła ona odpowiedź na kryzys gospodarczy, wyzwania związane z globalizacją, starzeniem się ludności oraz rosnącą potrzebą racjonalnego gospodarowania zasobami naturalnymi. Przyjęto więc realizację trzech wzrostów: inteligentnego, zrównoważonego oraz społecznego, aby gospodarka zjednoczonej Europy mogła stać się bazującą na wiedzy, niskoemisyjną, promującą przyjazne dla środowiska nowoczesne technologie, oszczędnie gospodarującą zasobami, kreującą nowe „zielone miejsca pracy” i zachowującą dbałość o spójność społeczną. Jak każda definicyjnie ujęta strategia, aby spełnić swoje zadania, została przyjęta z uwzględnieniem podstawowych cech i elementów składowych. Charakterystykę powyższą, tj. cech i elementów Strategii Europa 2020 jako realizację praktyczną w kontekście teoretycznych założeń, zobrazowano w poniższej tabeli (tabela 1).

Tabela 1. Cechy i elementy strategii w świetle teorii oraz w praktyce Strategii Europa 2020

Teoria strategii		Praktyka – Strategia Europa 2020	
Cechy strategii	Elementy strategii	Cechy osiągnięte w praktyce	Elementy składowe realizowane w praktyce
<p><u>Kompleksowość</u> – oznacza wszelkie czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, które mają wpływ na organizację;</p> <p><u>Wszechobecność</u> – powinna dotyczyć działań organizacji na wszystkich płaszczyznach;</p> <p><u>Układ decyzji i efektów</u> – spójny układ działań i dążenie do wyznaczonego celu;</p> <p><u>Dynamika i ciągłość</u> – proces podlegający zmianom uzależniony od potencjału organizacji i warunków otoczenia;</p> <p><u>Kierunek, cel i wizja</u> – kierunek działań, docelowy, kształt i obraz organizacji;</p> <p><u>Konkurencyjność i klarowność</u> – spójność</p>	<p><u>Zasięg</u> – obszar organizacji do konkurowania;</p> <p><u>Rozmieszczenie zasobów</u> – sposób podziału zasobów organizacji na poszczególne zastosowania;</p> <p><u>Synergia</u> – sposób wspomagania lub uzupełniania się wzajemnie przez różne płaszczyzny działalności organizacji;</p> <p><u>Domena działania</u> – podstawowa dziedzina działalności;</p> <p><u>Przewaga</u> <u>strategiczna i cele strategiczne</u> – pozycja dominująca wśród konkurencji z zastosowaniem</p>	<p><u>Kompleksowość</u> – czynniki rozwojowe poszczególnych krajów członkowskich i UE jako struktury ponadnarodowej;</p> <p><u>Wszechobecność</u> – działanie UE na wszystkich płaszczyznach gospodarczo-społecznych, bo dotyczy tak wzrostu gospodarczego jak i społecznego;</p> <p><u>Układ decyzji i efektów</u> – Strategia Europa 2020 obejmuje układ działań zawarty w trzech wzrostach oraz w tzw. Inicjatywach Flagowych;</p> <p><u>Dynamika i ciągłość</u> – podlega opiniowaniu w raportach rocznych i na półmetku, uwzględnia bieżącą sytuację oraz podejmuje uzupełniania;</p> <p><u>Kierunek, cel i wizja</u> – docelowy kierunek to konkurencyjność europejska i światowa, w tym celu rozwój inteligentnej specjalizacji w regionach;</p> <p><u>Konkurencyjność i klarowność</u> – przyjęto klarowne cele w zakresie</p>	<p><u>Zasięg</u> – obszar UE i jako gospodarka zjednoczonej Europy do konkurowania w świecie;</p> <p><u>Rozmieszczenie zasobów</u> – uwzględnione są możliwości włączenia zasobów krajów członkowskich do wzrostu;</p> <p><u>Synergia</u> – dla wypełnienia ogółu celów strategia uwzględnia uzupełnianie się wzajemne krajów członkowskich oraz wspomaganie m.in. przez środki pomocowe (fundusze);</p> <p><u>Przewaga strategiczna i cele strategiczne</u> – domeny działania zawarte są w określeniu celów we wzroście inteligentnym, zrównoważonym i integracji społecznej, a</p>

wszystkich składników wewnątrz organizacji, zrozumiałość i przejrzystość, zgodność poszczególnych wykonawców; <u>Realność</u> – adaptacja organizacji do dotychczasowych oraz przyszłych warunków funkcjonowania, aby pozostać wykonalną.	nowoczesnej technologii i wybór domeny działania; <u>Misja organizacji</u> – perspektywiczne zamierzenia i aspiracje; <u>Funkcjonalne programy</u> – przełożenie koncepcji na działania.	innowacyjności, wzrostu zrównoważonego i rozwoju potencjału ludzkiego, które są przejrzyste adresowane do krajów UE jako wykonawców; <u>Realność</u> – europejska strategia została zaadoptowana do istniejących warunków teraźniejszych i przyszłych jako wyzwanie dla poszczególnych krajów członkowskich.	ich osiągnięcie ma doprowadzić UE do konkurencyjności światowej; <u>Misja organizacji</u> – tj. misja UE – perspektywa przywództwa gospodarczego w świecie i dobrobyt społeczny; <u>Funkcjonalne programy</u> – tu m.in. Krajowe Inteligentne Specjalizacje.
--	--	---	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Zakrzewska-Bielawska, *Podstawy zarządzania*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2012, s. 190-196; R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN Warszawa 2010, s. 245-246; H. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 2001, s. 384-386; *Dokumenty Komisji Europejskiej, Komunikat Komisji Europejskiej, Europa 2020*, Bruksela, dn. 03.03.2010, s. 23; https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en [dostęp 20 czerwca 2020].

Strategia Europa 2020 podlega raportowaniu i ocenom przez fachowe struktury powołane w tym celu. Jednakże odnosząc się do zawartości tabeli 1, podkreślić należy, iż posiada podstawowe cechy przypisywane strategii, a szczególnie ma dynamikę i ciągłość, zatem w sposób realny poprzez odpowiedni układ decyzji można oczekiwać efektów. Na efekty należy poczekać, bo prawidłowości ekonomiczne i ich sprawdzalność mają charakter stochastyczny.

Co się zaś tyczy elementów Strategii Europa 2020, a zwłaszcza jej zasięgu, synergii czy misji – to są one zawarte w celach realizowanych przy pomocy tzw. Inicjatyw Flagowych. Cele Strategii Europa 2020 i przyporządkowane do nich Inicjatywy Flagowe opisano w trzech tabelach (tabela 2, 3, 4) zgodnie z trzema przyjętymi wzrostami.

Tabela 2. Cele i inicjatywy Flagowe Strategii Europa 2020 – wzrost inteligentny

Cele strategii	Inicjatywy Flagowe – praktyka realizacji strategii
<p><u>Wzrost inteligentny (smart growth):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach tworzący wysoką wartość dodaną; - przeznaczenie 3% PKB na sferę B+R; - stosowanie mechanizmów sprzyjających transmisji wiedzy teoretycznej do praktyki gospodarczej; - rozwój i podnoszenie jakości edukacji celem wykorzystania w rozwoju sfery B+R; 	<p><u>Unia innowacji:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - obejmuje takie finansowanie projektów, aby ich wykonanie umożliwiło tworzenie warunków dla innowacyjnych pomysłów i ich przeradzenie w nowe produkty, które z kolei przyczynią się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy; - w ramach inicjatywy dokonuje się także dokończenie tworzenia europejskiej przestrzeni badawczej oraz prac nad patentem unijnym i sądem patentowym dla całej UE. planowane i już wykonywane jest tworzenie partnerstw innowacyjnych zreszających podmioty na poziomie wspólnotowym i krajowym oraz zacieśnianie powiązań między sferą naukową, badawczą i biznesową; - promowany jest dostęp do finansowania sektora msp, innowacji społecznych; <p><u>Młodzież w drodze:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Finansuje nowoczesne systemy kształcenia ułatwiające wejście na rynek pracy; - Finansowanie mobilności i współpracy akademickiej, modernizacja szkolnictwa wyższego; - Wspieranie programów stażowych i praktyk zawodowych; <p><u>Europejska Agenda Cyfrowa:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Upowszechnienie szybkiego internetu i umożliwienie gospodarstwom domowym oraz przedsiębiorcom korzystanie z jednolitego rynku cyfrowego; - Utworzenie jednolitego rynku treści i usług on-line; - Wykorzystanie instrumentów finansowych oraz zreformowanie ram prawnych w zakresie technologii cyfrowych.

- UE liderem implementacji nauki i badań.	
---	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Materiały Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: unia innowacji, Młodzież w drodze, Europejska Agenda Cyfrowa [online]* <https://ec.europa.eu/jrc/en/science-area/innovation-and-growth> [dostęp 20 czerwca 2020]; http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020]; *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Projekt przewodni strategii Europa 2020. Unia innowacji SEC (2010) 1161, 2010, Bruksela, 6.10.2010 r. COM (2010) 546, wersja ostateczna; Smart Specialisation Platform site, [Online]* <https://ec.europa.eu/jrc/en/science-area/innovation-and-growth> [dostęp 20 czerwca 2020]

Tabela 3. Cele i inicjatywy Flagowe Strategii Europa 2020 – wzrost zrównoważony

Cele strategii	Inicjatywy Flagowe – praktyka realizacji strategii
<p><u>Wzrost zrównoważony (sustainable growth) :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Wspieranie gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów; - Idea „zielonego wzrostu” jako szansa przejścia na nowoczesne technologie eksploatacji zasobów środowiska naturalnego oraz tworzenia nowych miejsc pracy; - Gospodarka niskoemisyjna (3 x 20%): <ol style="list-style-type: none"> a) zmniejszenie CO₂; b) zwiększenie wydajności energetycznej; c) zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii (OZE) - UE – liderem technologii środowiskowych i ochrony środowiska naturalnego. 	<p><u>Europa efektywnie korzystająca z zasobów:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - finansowanie wszelkich działań transmisyjnych w kierunku gospodarki niskoemisyjnej wykorzystującej w większym stopniu OZE; - budowa wewnętrznego rynku energii; - propagowanie zmian wzorców produkcji i konsumpcji na bardziej zrównoważone; - działania zmierzające do tworzenia zmodernizowanych, inteligentnych, zintegrowanych sieci infrastruktury energetycznej i transportowej (głównie transport w miastach); - podniesienie standardów efektywności energetycznej budynków; <p><u>Polityka przemysłowa w erze globalizacji:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - poprawa otoczenia biznesu i wspieranie silnej, zrównoważonej bazy przemysłowej zdolnej do konkurencyjności na rynkach światowych; - finansowanie horyzontalnych działań dotyczących polityki przemysłowej, wspieranie sektorów przechodzących na efektywne wykorzystanie zasobów i energii; - poprawa otoczenia szczególnie dotyczy to sektora MSP; - restrukturyzacja sektorów schyłkowych; - rozwój europejskiej polityki kosmicznej; - europejska strategia propagująca koncepcję społecznie odpowiedzialnego biznesu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Materiały źródłowe Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: Europa efektywnie korzystająca z zasobów, polityka przemysłowa w erze globalizacji. [online]* http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020].

Tabela 4. Cele i inicjatywy Flagowe Strategii Europa 2020 – wzrost społeczny

Cele strategii	Inicjatywy Flagowe – praktyka realizacji strategii
<p><u>Wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (inclusive growth):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - wspieranie gospodarki o efektywnym poziomie zatrudnienia; - aktywizacja jak największej liczby ludności; - spójność społeczna i terytorialna; 	<p><u>Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - modernizacja rynków pracy; - wzmocnienie pozycji obywateli przez rozwój kwalifikacji (uczenie przez całe życie); - zwiększenie aktywności zawodowej i lepsze dopasowanie podaży pracy do popytu na pracę; - zwiększenie aktywności zawodowej siły roboczej w UE i wsparcie długookresowej polityki migracji zawodowych; wdrażanie modelu łączącego elastyczność i bezpieczeństwo zatrudnienia; <p><u>Europejski program walki z ubóstwem:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - finansowanie platformy wymiany dobrych praktyk;

- UE liderem w dbałości o wysoką jakość życia i pracy oraz mobilność zawodową w tym celu;	- współpraca w zakresie walki z wykluczeniem społecznym; - programy rozwiązywania problemów grup szczególnie zagrożonych (samotni rodzice, osoby starsze, niepełnosprawni, mniejszości, bezdomni); - wsparcie krajowych systemów emerytalnych i socjalnych dla ograniczenia ubóstwa.
---	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Materiały źródłowe Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia, Europejski program walki z ubóstwem, [online] http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020]; Komunikat Komisji Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela, 3.3.2010 KOM (2010). 2020, wersja ostateczna*

Strategia Europa 2020 jako przyjęty plan rozwojowy UE dla zarządzania w ugrupowaniu ma ostatecznie doprowadzić do spójności terytorialnej, gospodarczej i społecznej zjednoczonej Europy, a ten wymóg jest nadrzędnym celem integracji od początku jej zaistnienia, nabrał szczególnej wagi w unii gospodarczej i walutowej. Dochodzenie do tej spójności przy „pomocy” Strategii Europa 2020 odbywa się następująco: **przez** → naukę, cyfryzację, zrównoważony rozwój z wykorzystaniem OZE, konkurencyjność regionu, promowanie kwalifikacji na rynku krajowym, zwalczanie ubóstwa i wykluczenia **do** → **spójności terytorialno-gospodarczo-społecznej**. Dochodzeniu temu służą rozwiązania praktyczne przyjmowane i realizowane ze środków w ramach Inicjatyw Flagowych, które dalej mają swoją kontynuację w krajach członkowskich, gdzie finansowane są priorytety z pomocy strukturalnej.

Strategia Europa 2020 w swojej filozofii, założeniach i celach ma wpisany smart, czyli inteligentny, zrównoważony i zapewniający społeczną integrację, czyli liderowanie dla UE przez:

- naukę, badania i rozwój;
- technologie przyjazne środowisku;
- dbałość o jakość życia i pracy.

Trzy razy smarty wymaga specjalizacji w regionach dla zapewnienia trzech spójności: terytorialnej (T), gospodarczej (G) i społecznej (S) w UE, a tym samym konkurencyjności regionów i ugrupowania, tj.: 3 razy smart (S - inteligentny, S - zrównoważony; S - integracji społecznej) = 3 razy spójność (T+G+S) = konkurencyjność regionów w krajach członkowskich = konkurencyjność całego ugrupowania (UE).

Oczywiście konkurencyjność całego ugrupowania nie jest zsumowaniem konkurencyjności regionów, gdyż te wykazują zróżnicowanie rozwojowe, różne tempo i dynamikę rozwojową jak też różne możliwości rozwojowe, zważywszy zwłaszcza na czynniki endogeniczne w tym rozwoju (tak już wykorzystywane, jak i tzw. „oczekujące” na wykorzystanie). Szczególną uwagę powinno zwrócić zwłaszcza na te czynniki „oczekujące”, które można odkryć na nowo i zaaktywizować Inicjatywami Flagowymi strategii (tabela 3), jak też pomocą strukturalną w ramach polityki regionalnej i polityk sektorowych. Stąd też uwagę zwracają KIS, traktowane jako priorytety w pomocy strukturalnej na lata 2014-2020 i również wskazywane w tej roli na kolejne ramy finansowania (2021-2027). W dalszej części opracowania skupiono uwagę na tych właśnie zagadnieniach, tj. smart specialisation i KIS.

2. Smart specialisation w Krajowej Inteligentnej Specjalizacji a innowacyjny konkurencyjny region

Wypełnianie założeń i celów Strategii Europa 2020 „wymaga” inteligentnej specjalizacji regionów, bo tylko taka może doprowadzić do konkurencyjności regionów i UE w XXI wieku. Inteligentna specjalizacja, czyli smart specialisation jest koncepcją wdrażania polityki innowacyjnej, która polega na efektywnym i synergicznym wykorzystaniu pomocy strukturalnej na rzecz wzmocnienia zdolności innowacyjnych poprzez koncentrację na najbardziej obiecujących obszarach przewagi komparatywnej¹⁰. Jest to „przedsiębiorczy proces identyfikacji obszarów nauki i technologii ze specjalizacji, z których może korzystać wybrany region”¹¹.

Podstawy i istota koncepcji smart specialisation zostały stworzone przez grupę akademickich ekspertów D. Foray’a, P.A. Davida, B.H. Halla w 2008 r. Szybko utorowały sobie drogę we współczesności, dowodząc, że nawet w erze informatyzacji potrzeba specjalizacji i zwrócenia się ku endogeniczności w regionach jest konieczna i nieunikniona¹². Koncepcja ta nie narzuca, ale sugeruje rozwiązania, wyzwala logiczne myślenie, w tym do racjonalnego alokowania środków pomocowych w regionach, aby:

- wspierać poszukiwanie i rozwój nowych technologii;
- wspierać możliwości wchodzenia na nowe rynki;
- rozwijać nowe obszary działalności gospodarczej „nasycone” nauką i badaniami;
- kreować oddolne przewagi konkurencyjne w regionach i odkrywać je z nowymi możliwościami rozwojowymi¹³.

Można zaryzykować twierdzenie, iż smart specialisation chociaż jest koncepcją nową dla regionów, to fundamenty tkwią już w nieco odleglejszym dorobku na temat teorii i korzyści wynikających z funkcjonowania tzw. regionu tradycyjnego. Korzyści te dotyczą m.in. :

- konkurencyjności, która oparta jest na wykorzystaniu i implementacji wiedzy;
- systemu produkcji, który opiera się na wiedzy, a nie tylko pracy fizycznej, a cechą charakterystyczną jest synteza wiedzy i produkcji;
- infrastruktury produkcyjnej, w której następuje sieć wzajemnych powiązań: dostawca – producent – użytkownik;
- infrastruktury pracowniczej tzn. wykształceni pracownicy mogą wykorzystać swoją wiedzę w procesie produkcyjnym, zaś edukacja i szeroko rozwinięty system szkoleń

¹⁰ *Polityka regionalna jako czynnik przyczyniający się do inteligentnego rozwoju w ramach strategii Europa 2020* [online] https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/information/publications/communications/2010/regional-policy-contributing-to-smart-growth-in-europe-2020 [dostęp 20 czerwca 2020];

¹¹ D. Foray, B. Hall, *Smart Specialistaion. The concept*. Knowledge Economists Policy Bries 2007, 9, October; D. Foray, B. Van Ark, *Smart specialisation*, Policy Brief 2007, No. 1, Expert Group Knowledge for Growth, European Commission; D. Foray, *ERA: Entrepreneurial regional action*, Public Service Review: European Science and Technology, 2007, issue 2.

¹² M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy drogą do pogłębionej integracji (smart specialisation)*. Wielkie nazwiska – wielkie marki, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej Łódź 2016, s. 22-23; D. Foray, X. Goeneg, *The goals of smart specialisation*. S3 Policy Brief Series No. 01/2013, s. 3 [online] <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC82213/jrc82213.pdf> [dostęp 25 czerwca 2020].

¹³ D. Foray, X. Goeneg, *The goals of smart specialisation op. cit.* s. 23.

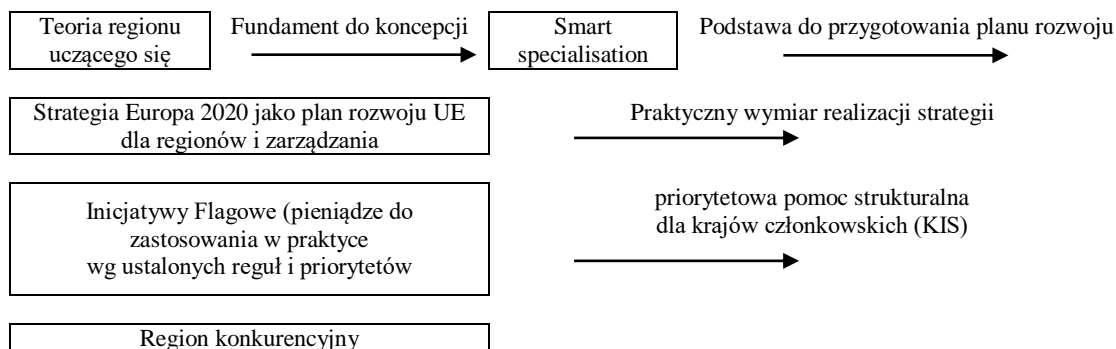
umożliwiają zarówno kształcenie ustawiczne, jak i pracę zespołową niezbędną w systemach wiedzochłonnych;

- infrastruktury komunikacyjnej, która umożliwia przepływ ludzi, towarów i usług oraz informacji na skalę globalną, region taki jako podmiot wiedzochłonny z powodzeniem wykorzystuje swoją przewagę w szybkiej i stałej wymianie informacji oraz danych elektronicznych między klientami, dostawcami i użytkownikami;
- systemu zarządzania, który oparty zostaje na organizacji sieciowej i dużej elastyczności w relacjach z różnymi podmiotami w regionie¹⁴.

W ten sposób można by zbudować łańcuch zależności i powiązań, które znalazły urzeczywistnienie jako wykorzystane w promowaniu kierunków rozwoju regionalnego, krajowego i w ramach UE. W łańcuchu tym pierwszym ogniwem o charakterze zarazem fundamentem jest region uczący się, a ostatnim – region inteligentnie wyspecjalizowany i konkurencyjny. Graficzna ilustracja tych przemysłów stanowi poniższy rysunek (rysunek 2).

Region uczący się to region smart specialisation, a odpowiednio wspomagany staje się konkurencyjnym, co wydaje się szczególnie ważne dla krajów nowych, przyjętych po 2000 roku i z centralnego systemu zarządzania, w których nie było miejsca dla samodzielności regionów, a specjalizacja była dla nich odgórnie tworzona, nawet wbrew możliwościom i endogenicznej zasobności. Zaszczości te pozostały, a regiony nowych krajów wciąż nadrabiają innowacyjność, dlatego dla nich zbawienna może okazać się strategia smart specialisation.

Rysunek 2. Smart specialisation – od teorii do praktyki



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przemysłów własnych Autorów.

Jak osiągnąć konkurencyjność regionalną i doprowadzić region do rozkwitu, nie ma jednoznacznej odpowiedzi i recepty na sukces. Każdy region ma swoją specyfikę, swoją zasobność endogeniczną i indywidualną drogę do sukcesu. Ale mimo to analizy naukowe

¹⁴ I. Hague (ed.), *Trade, Technology and International Competitiveness*, The World Bank, Washington 1992, [online] <http://documents1.worldbank.org/curated/en/265331468765926233/pdf/multi0page.pdf> [dostęp 20 czerwca 2020]; *Technology and the economy, the key relationships*, OECD, Paris 1992; The Green Paper on Innovation, European Commission, Brussels, 1995 [online] https://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com95_688_en.pdf [dostęp 20 czerwca 2020]; K. Ohmae, *The rise of the region state*, Foreign Affairs, 1993, s. 80 [online] K. Ohmae, *The rise of the region state*, Foreign Affairs, 1993 [dostęp 20 czerwca 2020].

sugerują pewien porządek i kolejność etapów przy wykorzystaniu dla regionów strategii smart specialisation. Pomocą dla praktyków jest wyodrębnienie sześciu etapów ułatwiających rozpoznanie, sformułowanie i wdrożenie smart specialisation w regionie, tj.:

- analiza kontekstu regionalnego i potencjału innowacyjnego;
- ustanowienie trwałej i partycypacyjnej struktury zarządzania;
- wypracowanie wizji przyszłości regionu;
- wybór ograniczonej liczby priorytetów rozwojowych;
- uruchomienie adekwatnych instrumentów polityki innowacyjnej;
- integracja mechanizmów monitoringu i ewaluacji¹⁵.

Niezależnie od „trzymania” się” owych etapów bądź bardziej dostosowaniu ich do swoim potrzeb w regionie, smart specialisation wiąże się ściśle z określeniem priorytetów gospodarczych w obszarze B+R+I oraz skoncentrowaniem inwestycji na dziedzinach powiększających wartość dodaną gospodarki oraz konkurencyjności na rynkach zagranicznych przy efektywnym wykorzystaniu zasobów naturalnych. Wdrażanie w kraju inteligentnych specjalizacji przyjęło formę KIS będących priorytetami w polityce naukowej i innowacyjnej według Strategii Europa 2020. W Polsce określono 19 Krajowych Inteligentnych Specjalizacji w pięciu następujących obszarach:

- zdrowe społeczeństwo;
- biogospodarka rolno-spożywcza i środowiskowa;
- zrównoważona energetyka;
- surowce naturalne i gospodarka odpadami;
- procesy przemysłowe¹⁶.

W praktyce najwięcej środków i rozwój inteligentnej specjalizacji kierowany jest do branży medycznej, farmaceutycznej i chemicznej, na energetykę, biotechnologię, technologie komunikacyjne i informatyczne oraz do przemysłu spożywczego. Są to branże, przemysły, które praktycznie można rozwijać w każdym regionie, bo one nie mają umocowania w fundamencie, bogactwie regionów. Tu czynniki endogeniczne mogą być nabyte. Natomiast są i takie inteligentne specjalizacje, które mają duże osadzenie w „endogeniczności genetycznej”, np. rozwijanie procesów przemysłowych w sektorze MSP i produkcja podyktowana zasobnością regionu czy też tworzenie klastrów specjalistycznych napędzanych innowacjami. Sam klastr zależy od wewnętrznego charakteru regionu, a napędzanie innowacyjne może przyjść z zewnątrz. Najczęściej dzieje się tak, że inteligentne specjalizacje w regionach mają charakter łączny. Oznacza to, iż występują te wewnętrzne uwarunkowania rozwojowe, które należy wykorzystać, ale także i te, które mają uzupełniać bądź wspomagać specjalizacje inteligentne „typowane”. O tej prawidłowości świadczą KIS przyjęte dla polskich województw, które mają charakter łączny i odpowiadają priorytetom Strategii Europa 2020, która sprzyja regionom w osiągnięciu smart specialisation, a więc i konkurencyjności.

¹⁵ <https://www.parp.gov.pl/component/knowledge/knowledge> [dostęp 25 czerwca 2020]; <https://krajoweinteligentnespecjalizacje.pl/> [dostęp 25 czerwca 2020]; <https://ec.europa.eu/jrc/en/research-topic/smart-specialisation> [dostęp 25 czerwca 2020].

¹⁶ A. Filipek, *W drodze do dofinansowania. Jak napisać dobry wniosek*, PLACET, Warszawa 2016, s. 20-21.

Wnioski

Odnosząc się do tytułu opracowania, w którym występują hasła, elementy do analizy i dyskusji: Strategia Europa 2020, smart specialisation, konkurencyjność regionów i krajów, podkreślić należy, iż wszystkie one są ze sobą ściśle powiązane, tworząc łańcuch zależności, którego poszczególne ogniwa służą regionom, państwowym narodowym i strukturze ponadnarodowej jaka jest UE. Abstrahując od wszelkich zakłóceń, które niesie współczesny świat, a zwłaszcza od skutków pandemii, które zakłócają również powojenną integrację Starego Kontynentu, to jednak stwierdzić należy, iż koncepcja smart specialisation jest trafną odpowiedzią na wyzwania i potrzeby współczesnego świata. Skierowana jest na wykorzystanie wiedzy do rozwoju regionalnego, czyli wykorzystanie czynnika, który nie ma typowych ograniczeń ilościowych jak w przypadku tzw. twardych czynników rozwoju regionalnego, tj. ziemi i kapitału.

Inteligentne specjalizacje stały się filarami rozwoju gospodarczego w regionie przy realizacji planu rozwoju Strategia Europa 2020. Dzięki nim i w wyniku ich przyjęcia możliwe jest, a nawet konieczne współdziałanie w regionach biznesu i nauki, komercjalizacja wyników nadań naukowych, badania na potrzeby praktyczne, absorpcja zaawansowanych prac naukowych, współdziałanie systemu oświaty i administracji samorządowej.

Do regionu w danym kraju kierowany jest program KIS, który wynika z europejskiej koncepcji smart specialisation, a ta jest elementem Strategii Europa 2020, która z kolei wyznacza kierunki rozwoju gospodarczo-społecznego oraz procesy decyzyjno-zarządcze w tym względzie.

Region inteligentny w ten sposób staje się elementem składowym Strategii Europa 2020 i beneficjentem uprzywilejowanej pomocy strukturalnej, w tym z Inicjatyw Flagowych. Problem jednak w tym, czy region innowacyjny i inteligentny „nie odleci” zbyt daleko od tych regionów, które nie zaangażują się w porę w wykorzystanie endogenicznych możliwości ze względu na to, iż były biedne na starcie i nie powiększy się między nimi luka rozwojowa. Stan ten można będzie ocenić dopiero w dłuższej perspektywie ekonomicznej, jednakże w ramach UE podejmowane są środki zaradcze w tym względzie, np. specjalne fundusze dla regionów oddalonych i najbiedniejszych. Tak więc najpierw fundusz wyrównawczy, a potem start do smart specialisation, która może odkryć nowe możliwości rozwojowe, co dotyczy głównie regionów w krajach tzw. „nowych”, przyjętych do ugrupowania w XXI wieku. Bo choć smart specialisation to nowatorstwo rozwojowe, to jednak pozwala również na odmłodzenie tradycyjnych sektorów i włączenia ich w nowoczesne trendy rozwojowe w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej.

Europa musi sprostać nieustanej konkurencji w zakresie talentów, pomysłu i kapitału w warunkach ograniczoności zasobów, co nie jest nowością, ale podstawowym prawem ekonomicznym: gospodarowanie w warunkach ograniczoności zasobów. A więc regiony dają możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej przez znalezienie nisz, popularyzację nowych technologii w tradycyjnych branżach oraz badania nowatorskie w określaniu inteligentnego potencjału regionalnego. Smart specialisation w regionach stanowi także efektywny instrument rozwiązywania problemów społecznych, środowiskowych, klimatycznych i energetycznych. Aby regiony były konkurencyjne, muszą odkryć swoją znaczącą dla rozwoju endogeniczność i otworzyć się na relacje w łańcuchu zależności. Odnalezienie regionu stwarza Strategia Europa

2020 w kontekście smart specialisation oraz wzrostu konkurencyjności zwłaszcza w nowych krajach UE.

BIBLIOGRAFIA

Dokumenty Komisji Europejskiej, Komunikat Komisji Europejskiej, Europa 2020, Bruksela, dn. 03.03.2010.

Drucker D. F., *Skuteczne zarządzanie*, PWN Warszawa 1976.

Filipek A., *W drodze do dofinansowania. Jak napisać dobry wniosek*, PLACET, Warszawa 2016.

Greta M., Kowalski J., Tomczak-Woźniak E., *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy drogą do pogłębionej integracji (smart specialisation). Wielkie nazwiska – wielkie marki*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej Łódź 2016.

Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2010.

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en [dostęp 20 czerwca 2020].

http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020].

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Projekt przewodni strategii Europa 2020. Unia innowacji SEC (2010) 1161, 2010, Bruksela, 6.10.2010 r. COM (2010) 546, wersja ostateczna.

Koźmiński A., (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN Warszawa 1995.

Materiały Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: unia innowacji, Młodzież w drodze, Europejska Agenda Cyfrowa [online] <https://ec.europa.eu/jrc/en/science-area/innovation-and-growth> [dostęp 20 czerwca 2020].

Materiały źródłowe Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: Europa efektywnie korzystająca z zasobów, polityka przemysłowa w erze globalizacji. [online] http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020].

Materiały Komisji Europejskiej na temat inicjatyw przewodnich: unia innowacji, Młodzież w drodze, Europejska Agenda Cyfrowa [online] <https://ec.europa.eu/jrc/en/science-area/innovation-and-growth> [dostęp 20 czerwca 2020].

http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0012.02/DOC_5 [dostęp 20 czerwca 2020].

Obłój H., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 2001.

Smart Specialisation Platform site, [online] <https://ec.europa.eu/jrc/en/science-area/innovation-and-grow> [dostęp 20 czerwca 2020].

Zakrzewska-Bielawska A., *Podstawy zarządzania*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2012, s. 190-196;

Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN Warszawa 2010.

E-COMMERCE JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI

Streszczenie

E-commerce jako nowe, dynamicznie rozwijające się zjawisko ekonomiczne w coraz większym stopniu oddziałuje na różne obszary funkcjonowania przedsiębiorstw, konsumentów i całe gospodarki. Jest to też stosunkowo nowa forma prowadzenia działalności, a zatem jej wszystkie implikacje nie są jeszcze w pełni poznane. Podejmując badania w tym obszarze, postanowiono przyjąć całościowy punkt widzenia efektów e-commerce i ocenić związek między rozwojem e-commerce a konkurencyjnością na poziomie makroekonomicznym. Dokonano przeglądu dotychczasowych badań naukowych w zakresie ekonomicznych implikacji e-commerce. Wykorzystując statystyczną metodę korelacji, zbadano współzależność pomiędzy zmiennymi opisującymi rozwój e-commerce a syntetycznym wskaźnikiem konkurencyjności gospodarki (Global Competitiveness Index) oraz subindeksem adopcji ICT. Wyniki wskazują na istotny statystycznie dodatni związek o umiarkowanej sile między intensywnością działalności e-commerce a konkurencyjnością gospodarki. Nie należy jednak wprost łączyć stopnia rozwoju e-commerce z upowszechnieniem dostępu do technologii, na której on się opiera. Dodatkowe czynniki determinują jego adopcję i konkretne efekty ekonomiczne.

E-COMMERCE AS A FACTOR OF NATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

E-commerce as a new, dynamically developing economic phenomenon increasingly affects various areas of the functioning of enterprises, consumers and entire economies. It is also a relatively new form of doing business, and therefore all its implications are not yet fully understood. When undertaking research in this area, it was decided to adopt a holistic point of view of e-commerce effects and assess the relationship between the development of e-commerce and competitiveness at the macroeconomic level. The research conducted so far on the economic implications of e-commerce has been reviewed. Using the statistical method of correlation, the relationship between the variables describing the development of e-commerce and the synthetic index of economic competitiveness (Global Competitiveness Index) and the sub-index of ICT adoption was examined. The results indicate a statistically significant positive relationship of moderate strength between the intensity of e-commerce activity and national competitiveness. However, the degree of e-commerce development should not be directly connected with the widespread access to the technology on which it is based. Additional factors determine its adoption and specific economic effects.

Keywords: e-commerce, competitiveness, Global Competitiveness Index, ICT adoption

Wstęp

Wykorzystanie ICT w działalności gospodarczej i transformacja w kierunku gospodarki cyfrowej znajduje swój wyraz także w sferze wymiany handlowej i samym procesie zawierania transakcji. Tradycyjny sposób prowadzenia handlu w coraz większym stopniu zastępowany jest

¹ Dr Sylwia Talar – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii.

handlem elektronicznym (e-commerce), w stosunku do którego używa się też określenia e-handel czy handel online². Stanowi on zupełnie nowy sposób dokonywania transakcji handlowych, zmieniając sposób prowadzenia działalności przedsiębiorstw i ich środowisko oraz wpływając na konsumentów i całe gospodarke.

Zapoczątkowany w połowie lat 90. XX wieku e-commerce liczy sobie obecnie ćwierć wieku. Nadal jednak w skali globalnej znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Według aktualnych danych wartość światowej sprzedaży e-commerce w 2018 roku osiągnęła poziom 25,6 bln USD (30% globalnego PKB)³. W tym samym czasie liczba osób kupujących online szacowana jest na 1,8 mld, a wartość samego detalicznego e-handlu na 2,8 bln USD, co stanowi 12,2% światowej sprzedaży detalicznej z prognozowanym wzrostem do 22% już w 2023 roku⁴. W tych prognozach nie został jeszcze uwzględniony wpływ pandemii Covid-19.

E-commerce jako nowe zjawisko, a jednocześnie dynamicznie rozwijające się jest od początku przedmiotem zainteresowania badaczy. Dotychczas większą uwagę przyciągały jednak czynniki determinujące adopcję e-handlu aniżeli jego ekonomiczne implikacje. Szeroki przegląd literatury w tym zakresie prezentuje Villa i in.⁵. Liczna literatura poświęcona jest także szerszemu aspektowi wpływu wykorzystania ICT, a w szczególności Internetu na rozwój i konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek⁶. Natomiast problematyka ekonomicznych efektów e-commerce, choć podejmowana także w badaniach, nie jest w pełni rozpoznana i dotychczas wiele kwestii pozostaje nierozstrzygniętych.

W literaturze przedmiotu można znaleźć analizy dające zróżnicowane, a czasami przeciwstawne wyniki. Jednoznaczną ocenę implikacji e-handlu utrudnia także jego oddziaływanie na różne obszary i sfery ekonomiczne. E-commerce, z jednej strony, niesie ze sobą wiele możliwości oraz potencjalnych korzyści dla przedsiębiorstw i konsumentów, wpływając m.in. na zarządzanie zapasami, dystrybucję, usługi sprzedażowe, łańcuchy dostaw, usługi i modele biznesowe, a w efekcie poprawę efektywności, lepsze wykorzystanie zasobów, szybsze dostawy i poprawę obsługi. Pełni on także rolę motoru inkluzywnego wzrostu gospodarczego, ułatwiając podjęcie aktywności zawodowej kobietom oraz tworząc nowe miejsca pracy, w szczególności dla młodych osób⁷. Z drugiej strony, e-handel rodzi szereg wyzwań, zwłaszcza dla małych firm, które stoją wobec naturalnego problemu ograniczonych zasobów i generuje pewne zagrożenia, np. w sferze konkurencji i prowadzenia biznesu.

Biorąc pod uwagę zmieniający się paradygmat techno-ekonomiczny, transformacja w kierunku e-commerce jest nieunikniona, choć jej zakres może być różny. W zależności od oceny jego oddziaływania, rozwój tej formy handlu może być wspierany przez politykę państwa, jak też regulowany pod kątem maksymalizacji korzyści. Stąd poznanie natury jego implikacji ma też

² Pojęcia te traktowane są jako synonimy w tym rozdziale.

³ UNCTAD *estimates of global e-commerce 2018*, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development No. 15, 2018.

⁴ J. Clement, *E-commerce worldwide - statistics & facts*, Statista 12 marca 2019 [online] <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

⁵ E. Villa, L. Ruiz, A. Valencia, E. Picón, *Electronic commerce: factors involved in its adoption from a bibliometric analysis*, Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research, vol.13(1), 2018, ss. 39-70.

⁶ Np. S. Talar, *Internet a źródła konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek* [w:] *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, red. A. Grynia, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015, ss. 437-454; ITU/UNESCO, *Broadband: a platform for progress*, June 2011, ss. 31-67.

⁷ ITC, *New pathways to e-commerce: a global MSME competitiveness survey*, Geneva 2017.

znaczenie praktyczne. Szerokie oddziaływanie e-handlu na poszczególne sfery funkcjonowania przedsiębiorstw i konsumentów rodzi pytanie o sumaryczny, całościowy tego efekt dla gospodarek, a w szczególności ich konkurencyjności. Według najlepszej wiedzy Autorki ta relacja nie była dotychczas przedmiotem badań. Istniejące analizy e-commerce koncentrują się tylko na wybranych obszarach i mechanizmach jego ekonomicznego oddziaływania.

Głównym celem niniejszego studium jest ocena zależności między rozwojem e-commerce a konkurencyjnością na poziomie makroekonomicznym. W badaniu zastosowano metodę analizy literatury przedmiotu oraz statystyczną metodę korelacji. Kolejne części rozdziału zawierają: wyjaśnienie podstawowych pojęć, analizę wyników badań naukowych nad wpływem e-handlu na poszczególne sfery funkcjonowania przedsiębiorstw, konsumentów i gospodarek, oraz empiryczną weryfikację tezy, mówiącej o istnieniu związku między intensywnością prowadzonej działalności e-commerce a konkurencyjnością gospodarki.

1. Podstawowe pojęcia: e-commerce i konkurencyjność

Zarówno e-commerce, jak i konkurencyjność należą do kategorii bardzo różnie definiowanych. Niniejsza część nie zawiera rozważań na ten temat, lecz prezentuje przyjęty w badaniu sposób rozumienia tych dwóch kategorii i najistotniejsze aspekty związane z ich stosowaniem. Przyjęta w 2009 roku przez OECD⁸ definicja określa e-commerce jako transakcje sprzedaży/kupna towarów lub usług prowadzone poprzez sieci komputerowe z wykorzystaniem metod specjalnie desygnowanych do otrzymywania i składania zamówień, przy czym płatność i sama dostawa nie musi być dokonywana online, a stroną transakcji może być praktycznie każda osoba, tj. przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe, osoba indywidualna, rząd czy inne organizacje prywatne lub publiczne. W istocie taka sama definicja jest stosowana w UE (Eurostat, GUS). Nie jest jednak ona powszechnie przyjęta w skali międzynarodowej, a dyskusje nad jej zakresem nadal trwają⁹. Trudność w jednoznacznym określeniu e-commerce wynika ze złożoności jego form¹⁰. Na podstawie wskazanej definicji do podstawowych, najbardziej rozpowszechnionych rodzajów, nazywanych też formami czy modelami e-handlu, należy zaliczyć transakcje zawierane:

- przez Internet i inne sieci komputerowe,
- przez elektroniczną wymianę danych (EDI),
- w relacji pomiędzy przedsiębiorstwami (B2B),
- w relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a osobami fizycznymi (B2C),
- w relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami publicznymi (B2G),
- z wykorzystaniem własnych platform e-commerce,
- z wykorzystaniem pośredników w postaci platform marketplace.

⁸ OECD, *Guide to measuring the information society*, Paris 2011, s. 72.

⁹ OECD, *Unpacking e-commerce: business models, trends and policies*, Paris 2019.

¹⁰ S. Talar, *Cross-border e-commerce - problemy identyfikacji i pomiaru*, *Współczesna Gospodarka*, vol. 8(3), 2017, ss. 13-27.

W transakcjach B2B adopcja e-commerce może pełnić rolę uzupełniającą bądź ułatwiającą prowadzenie handlu w formie tradycyjnej. Natomiast w handlu typu B2C handel online stanowi zupełnie nowy model i wymaga stworzenia odpowiedniego ekosystemu, na który składają się m.in. dostawcy technologii, platformy marketplace, marketing internetowy, usługi płatnicze, usługi kurierskie i pocztowe, logistyka, usługi posprzedażowe. E-commerce może zatem obejmować bardzo szeroki zakres działalności, do którego należy nie tylko zawarcie transakcji, ale też wiele innych obszarów i sfer działalności gospodarczej. W niniejszej analizie przyjęto szerokie rozumienie e-commerce, zgodne z przedstawioną wyżej definicją OECD, w której mieszczą się wszystkie wymienione formy.

W interpretacji konkurencyjności makroekonomicznej posłużono się koncepcją opracowaną przez World Economic Forum (WEF). Według tego źródła konkurencyjność gospodarki jest rozumiana jako zestaw cech i czynników wpływających na wyższy poziom produktywności (efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji)¹¹. To podejście zawiera w sobie też popularną koncepcję konkurencyjności Portera¹² opartą na produktywności. Na podstawie definicji konkurencyjności WEF zbudowany jest syntetyczny jej wskaźnik - Global Competitiveness Index (GCI) oraz popularne rankingi konkurencyjności. GCI został zaimplementowany do oceny konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym w części empirycznej niniejszej analizy.

2. Implikacje e-commerce dla przedsiębiorstw

Początkowo intuicyjnie identyfikowany wpływ e-commerce na działalność przedsiębiorstw oraz mechanizm tego oddziaływania stopniowo stał się przedmiotem empirycznej weryfikacji. Badania w tym obszarze prowadzone są na poziomie firm z zastosowaniem różnych przekrojów, zakresów danych i najczęściej na gruncie podejścia zasobowego.

Wśród analiz prowadzonych w szerszym międzynarodowym wymiarze na szczególną uwagę zasługuje badanie oparte na mikro danych panelowych krajów europejskich z lat 2000-2010¹³, którego wyniki potwierdziły wpływ e-commerce na poprawę wydajności pracy w przedsiębiorstwach. Stwierdzono w nim, że wzrost aktywności w e-sprzedaży wywołuje przyrost produktywności o 0,3 punktu procentowego w okresie dwóch lat, przy czym efekt ten jest znacznie silniejszy w sektorze usług aniżeli przemysłu oraz większe korzyści z tego czerpią małe firmy. W innym badaniu, obejmującym 77 krajów rozwijających się i bazującym na ankiecie World Bank Enterprise Survey, wskazano, że e-commerce powoduje wzrost całkowitej produktywności (TFP) o 14%, a także wzrost eksportu o 40%¹⁴.

Pozytywny wpływ e-commerce na wyniki przedsiębiorstw dokumentują także badania przeprowadzone na firmach z poszczególnych krajów. Analiza malezyjskich przedsiębiorstw wykazała silny pozytywny związek pomiędzy prowadzeniem handlu online i poprawą wyników

¹¹ *The global competitiveness report 2019*, red. K. Schwab, WEF 2019, s. 2.

¹² M. Porter, *On competition*, Harvard Business School Publishing 2008, s. 176.

¹³ M. Falk, E. Hagsten, *E-commerce trends and impacts across Europe*, International Journal of Production Economics, vol. 170, Part A, 2015, ss. 357-369.

¹⁴ T. Kinda, *E-Commerce as a potential new engine for growth in Asia*, IMF Research Paper Series 2019.

małych i średnich przedsiębiorstwach zarówno sprzedających jednokanałowo (pure players), jak i wielokanałowo (click-and-mortar)¹⁵. Wyniki te potwierdzają istotny wpływ e-commerce na wzrost przychodów ze sprzedaży, zysku, rentowności aktywów, rentowności sprzedaży, wydajności pracy, stopnia zadowolenia klientów i ich lojalności, ogólnych wyników finansowych oraz wzrost technicznego uzbrojenia pracy czy zatrudnienia. Małe i średnie firmy były też przedmiotem badania w Wielkiej Brytanii, gdzie potwierdzono wpływ stosowania technologii umożliwiających komunikację i dostęp do konsumentów online na wzrost przychodów i to niezależnie od stadium rozwoju działalności e-commerce¹⁶. Oddziaływanie e-handlu na wyniki firm poprzez wpływ na działalność marketingową i operacyjną małych i średnich przedsiębiorstw potwierdzono także na Tajwanie¹⁷. Z kolei badanie dużych amerykańskich przedsiębiorstw wskazało, że e-commerce pozwala firmom lepiej rozpoznać obszary potencjalnego wzrostu wartości dla klienta i w ten sposób również poprawia ich wyniki¹⁸. W Wietnamie firmy prowadzące e-commerce charakteryzuje średnio o 3,6 punktów procentowych wyższa stopa wzrostu produktywności (TFP) w porównaniu z firmami niestosującymi tego rozwiązania¹⁹. W badaniu firm sektora bankowego z Pakistanu również pozytywnie zweryfikowało wpływ e-commerce na poprawę działalności przedsiębiorstw²⁰.

Źródłem zyskowności i konkurencyjności przedsiębiorstw jest też związana z e-commerce poprawa efektywności procesu zaopatrzenia²¹ oraz zarządzania łańcuchem dostaw²². W efekcie następuje zmniejszenie kosztów zamawiania materiałów, utrzymywania zapasów, wyszukiwania i identyfikacji dostawców oraz ich konkurentów. Część kosztów jest całkowicie eliminowana, a w części następuje ich redukcja. Pomimo dowodów przytaczanych na proefektywnościowe oddziaływania e-commerce, skala tych korzyści, jak i samo ich występowanie nie jest takie oczywiste. Także jedno z pierwszych badań efektów e-commerce na poziomie firm nie potwierdza wpływu e-handlu na wzrost sprzedaży i zyskowność, stwierdzając, że potrzebne są komplementarne zasoby i odpowiednie dostosowanie procesów biznesowych, aby przedsięwzięcia e-commerce stały się produktywne²³. Sama adopcja e-commerce może okazać się zatem niewystarczająca do uzyskania przewagi konkurencyjnej i nie w każdym przypadku

¹⁵ S. Arfan, H.K. Chin, A. Mohsin; A. Farooq, *Malaysian SME's performance and the use of e-commerce: a multi-group analysis of click-and-mortar and pure-play e-retailers*, Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences, vol. 14(1), 2020, ss. 1-33.

¹⁶ G. Saridakis, Y. Lai, A.-M. Mohammed, J.M. Hansen, *Industry characteristics, stages of e-commerce communications, and entrepreneurs and SMEs revenue growth*, Technological Forecasting and Social Change, vol. 128, 2018, ss. 56-66.

¹⁷ R. Ramakrishnan, R. Usha, H. Hsieh-Ling, *The impact of e-commerce on Taiwanese SMEs: marketing and operations effects*, International Journal of Production Economics, vol. 140(2), 2012, ss. 934-943.

¹⁸ K. Saeed, V. Grover, Y. Hwang, (2005). *The relationship of e-commerce competence to customer value and firm performance: an empirical investigation*, Journal of Management Information Systems, vol. 22(1), 2020, ss. 223.

¹⁹ World Bank, *World development report: digital dividends*, Washington 2016, s. 13.

²⁰ M.M. Azeem, A. Marsap, A.H. Jilani, *Impact of e-commerce on organization performance: evidence from banking sector of Pakistan*, International Journal of Economics and Finance, vol. 7(2), 2015, ss. 303-309.

²¹ B. P.-C. Yen, E.O.S. Ng, *The impact of electronic commerce on procurement*, Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce, vol. 13(3-4), 2003, ss. 167-189.

²² P. Baršauskas, T. Šarpovas, A. Cvilikas, *The evaluation of e-commerce impact on business efficiency*, Baltic Journal of Management, vol. 3(1), 2008, ss. 71-91.

²³ K. Zhu, K.L. Kraemer, *E-commerce metrics for net-enhanced organizations: assessing the value of e-commerce to firm performance in the manufacturing sector*, Information Systems Research, vol. 13(3), 2002, ss. 275-295.

implementacja e-handlu przynosi takie same wyniki. Wśród determinant wzmacniających wpływ e-commerce na przewagi konkurencyjne firm badania wskazują m.in.: wielkość przedsiębiorstwa²⁴, wielkość firmy i branży²⁵, dostęp do odpowiedniej infrastruktury (telekomunikacyjnej, transportowej i elektryczności) oraz dużej populacji konsumentów z odpowiednią siłą nabywczą²⁶, czy kapitał B+R²⁷. W przypadku B2B e-commerce kluczowe korzyści osiągane są nie poprzez prostą automatyzację procesu transakcyjnego, lecz wynikają z wykorzystania tego rozwiązania dla tworzenia nowych form współpracy między przedsiębiorstwami działającymi w łańcuch lub sieci współpracy²⁸.

Udokumentowany badaniami wpływ e-commerce na poprawę wyników przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich pozwala uznać go za nowy czynnik determinujący wzrost produktywności w gospodarce, a tym samym konkurencyjność makroekonomiczną i wzrost gospodarczy. Należy jednak mieć na uwadze, że na konkretne wyniki może wpływać wiele dodatkowych czynników, które podobnie jak w paradoksie Solowa (paradoks produktywności ICT)²⁹ mogą nie tylko pełnić funkcję wzmacniającą prokonkurencyjne efekty e-commerce, ale wręcz je warunkować.

3. Znaczenie e-commerce dla konsumentów

Ocena oddziaływania e-commerce na stronę popytową gospodarki bazuje na osiągniętych przez konsumentów korzyściach wynikających z faktu dokonywania zakupów online. Badania przeprowadzone w tym zakresie obejmują różne regiony świata i wskazują na zróżnicowane źródła tych korzyści. Według badań amerykańskich³⁰, opartych na danych płatniczych transakcji pochodzących z Visa, korzyści dla konsumentów robiących zakupy online z samej oszczędności kosztów ponoszonych w związku z pokonaniem dystansu do sklepu stacjonarnego szacowane są na około 0,4% konsumpcji całkowitej (online i offline) gospodarstw domowych, co stanowi równowartość oszczędności przejechania około 80 km rocznie na gospodarstwo domowe. Szacunki te nie uwzględniają korzyści zewnętrznych wynikających z redukcji ruchu drogowego. To samo badanie wskazuje na poprawę zamożności e-konsumentów w wyniku dostępu do bardziej zróżnicowanej i lepszej jakości oferty, a korzyści z tego oszacowano na ponad 1000 USD na gospodarstwo domowe w 2017 roku. Wcześniejsze badanie amerykańskie także wykazało korzyści dla konsumentów wynikające z większej dostępności do produktów w e-

²⁴ R. Ramakrishnan ..., op. cit.

²⁵ M. Falk..., op. cit.

²⁶ T. Kinda, *E-Commerce...*, op. cit.

²⁷ T.K. Liu, J.R. Chen, C.C.J. Huang, C.H. Yang, *E-commerce, R&D and productivity: firm-level evidence from Taiwan*, Information Economics and Policy, vol. 25(4), 2013, ss. 272–283.

²⁸ C.L. Seung, Y.P. Bo, G.L. Ho, *Business value of B2B electronic commerce: the critical role of inter-firm collaboration*, Electronic Commerce Research and Applications, vol. 2(4), 2003, ss. 350–361.

²⁹ Ł. Arendt, *Paradoks Solowa i determinanty wdrożenia technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych*, Gospodarka Narodowa No. 1, 2016, ss. 29–53; D. Pilat, *The ICT productivity paradox: insights from micro data*, OECD Economic Studies, vol. 2004(1), OECD, Paris 2005.

³⁰ P. Dolfen, L. Einav, P.J. Klenow, B. Klopach, J.D. Levin, L. Levin, W. Best, *Assessing the gains from e-commerce*, NBER Working Papers No. 25610, National Bureau of Economic Research 2019.

handlu, które tylko dla jednej kategorii produktu (książek) w 2000 roku wyniosły pomiędzy 0,7 a 1,0 mld USD³¹.

Badanie europejskie, obejmujące 27 krajów UE i 2010 rok również dowodzi wysokich korzyści konsumentów czerpanych z szerszej oferty produktów oraz niższych cen, które przy udziale transakcji online w handlu detalicznym na poziomie 3,5% oszacowano na 11,7 mld EUR w badanym roku³². Inne badanie przeprowadzone dla 2009 roku i 21 państw UE wskazało na niższe o 2% do 10% ceny w handlu online w porównaniu do offline oraz mniejszą ich rozpiętość, a korzyści dla konsumentów z tego wynikające oszacowano na 0,3% PKB UE-27.

Z kolei w badaniach Chin³³ i Indonezji³⁴ firmowanych przez McKinsey potwierdzono wpływ e-handlu na generowanie nowej konsumpcji, w tym dzięki dostępności do oferty odpowiadającej potrzebom, które wcześniej pozostawały niezaspokojone. W badaniu przeprowadzonym na obszarach wiejskich Chin stwierdzono oddziaływanie e-commerce na zwiększenie dochodów gospodarstw domowych i wzrost inkluzywności w wyniku proporcjonalnie większego wpływu na dochody osób o niższym uposażeniu³⁵. Podobne wyniki dały badania oparte na danych Alibaby - największej chińskiej platformy, w których potwierdzono wpływ e-handlu na zamożność (dochód realny) średnio o 1,62% i jednocześnie redukcję przestrzennych nierówności w stopie życiowej w wyniku czerpania proporcjonalnie większych korzyści ze zwiększenia dostępu do bardziej zróżnicowanej oferty produktów w mniejszych miejscowościach³⁶. Jednak badanie zrealizowane przez Couture i in.³⁷ na podstawie narodowego programu rozwoju e-commerce na obszarach wiejskich w Chinach nie potwierdziło istotnych korzyści (ani też strat) zarówno po stronie podażowej (produkcji), jak i popytowej lokalnych gospodarek, na terenie których rozwinięto działalność e-commerce. W tym przypadku stwierdzono, że ekonomiczne korzyści czerpią tylko niektóre grupy i nie są one reprezentatywne dla całych gospodarek.

Podsumowując, istniejące badania w przeważającej mierze prowadzą do wniosków wskazujących na prokonsumpcyjne oddziaływanie e-commerce i jego wpływ na poprawę stopy życiowej gospodarstw domowych. Główne bezpośrednie korzyści dla konsumentów to wygoda, dostęp do zdecydowanie bardziej zróżnicowanej oferty, produkty wyższej jakości i niższe ceny. Ocena ta nie jest jednak pewna, co może oznaczać, że na konkretne efekty wpływają dodatkowe czynniki, które mogą zmieniać całościową ocenę tego zjawiska.

³¹ E. Brynjolfsson, Y. Hu, M.D. Smith, *Consumer surplus in the digital economy: estimating the value of increased product variety at online booksellers*, Management Science, 49(11), 2003, ss. 1580–1596.

³² Civic Consulting, *Consumer market study on the functioning of e-commerce and Internet marketing and selling techniques in the retail of goods*, Final Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2011.

³³ R. Dobbs, Y. Chen, G. Orr, J. Manyika, M. Chui, E. Chang, *China's e-tail revolution: online shopping as a catalyst for growth*, McKinsey Global Institute, March 2013.

³⁴ D. Kaushik, T. Tamhane, B. Vatterott, P. Wibowo, S. Wintels, *The digital archipelago: how online commerce is driving Indonesia's economic development*, McKinsey & Company, August 2018.

³⁵ X. Luo, C. Niu, *E-commerce participation and household income growth in Taobao Villages*, Policy Research Working Paper, No. 8811, 2019, World Bank, Washington DC.

³⁶ J. Fan, L. Tang, W. Zhu, B. Zou, *The Alibaba effect: spatial consumption inequality and the welfare gains from e-commerce*, Journal of International Economics, vol. 114(C), 2018, ss. 203-220.

³⁷ V. Couture, B. Faber, Y. Gu, L. Liu, *Connecting the countryside via e-commerce: evidence from China*. NBER Working Paper No. 24384, National Bureau of Economic Research 2018.

4. Wpływ e-commerce na gospodarkę

Ocena oddziaływania e-commerce na całą gospodarkę nie może stanowić prostej agregacji efektów zidentyfikowanych na poziomie mikroekonomicznym (przedsiębiorstw i konsumentów). Wyniki uzyskane w badaniach przedsiębiorstw mogą być po prostu niereprezentatywne, ale też więcej czynników determinuje perspektywę makroekonomiczną. Ze względu głównie na trudności w gromadzeniu oficjalnych danych statystycznych dla handlu online i zapewnieniu ich międzynarodowej porównywalności, makroekonomiczne implikacje e-commerce są jeszcze stosunkowo słabo rozpoznane, a badania w tym zakresie ograniczone.

Wśród nielicznych obszarów oddziaływania e-commerce, które zostały podjęte przez badaczy, znajduje się konkurencja. Szybko zauważono, że wzrost konkurencji wywołany implementacją e-handlu może nieść ze sobą pozytywne skutki wpływając proefektywnościowo na działalność firm, ale może również pociągać negatywne efekty dla gospodarki, zwiększając na przykład bezrobocie. Możliwość łatwego, szybkiego wyszukiwania i porównywania względnie podobnych produktów w handlu online prowadzi do zmniejszenia asymetrii informacji, ale też zaostrzającej się i ostatecznie wyniszczającej konkurencji, która w takiej postaci nie jest korzystna dla nikogo. Ponadto obecność w e-handlu platform marketplace pociąga za sobą występowanie efektów sieciowych, z którymi z kolei wiąże się ryzyko marginalizacji, a nawet całkowitej eliminacji mikro, małych i średnich firm, a w konsekwencji wysoki stopień koncentracji i ostatecznie monopolizacja gospodarki. Występowanie tych negatywnych konsekwencji potwierdzają badania, których przedmiotem jest w szczególności e-commerce B2C. Analiza handlu detalicznego w trzech branżach – biur podróży, księgarni i salonów nowych samochodów wykazała wpływ e-commerce na zmiany strukturalne polegające na spadku udziału liczby firm mniejszych i jednoczesny wzrost liczby firm większych³⁸. Wysoka wrażliwość cenowa e-konsumentów potwierdzona przez Chevalier i Goolsbee³⁹ z kolei w nieunikniony sposób prowadzi do wyniszczających wzajemnie wojen cenowych wśród e-sprzedawców. Zmiany konkurencyjne dotyczą nie tylko sprzedawców online, ale obejmują one także tradycyjne podmioty. Bezpośrednią konkurencją cenową między handlem online i offline potwierdzają badania wskazujące na także wysoką cenową elastyczność popytu pomiędzy tymi dwoma kanałami zakupu⁴⁰. W tych warunkach firmy szukają sposobów na utrzymanie zyskowności prowadzonego biznesu. Problem ten jest przedmiotem badań prowadzonych na poziomie mikroekonomicznym, w wyniku których wskazywane są różne techniki i strategie sprzedaży stosowane przez firmy e-commerce, które mają utrudnić konsumentom porównywanie rzeczywistych cen produktów, w tym na przykład intencjonalne obniżanie jakości produktów w walce konkurencyjnej opartej na porównywarce cenowych⁴¹. Stosowanie takich działań może

³⁸ M. Goldmanis, A. Hortaçsu, C. Syverson, O. Emre, *E-commerce and the market structure of retail industries*, *The Economic Journal* vol. 120, 2010, ss. 651–682.

³⁹ J. Chevalier, A. Goolsbee, *Measuring prices and price competition online: Amazon.com and BarnesandNoble.com*, *Quantitative Marketing and Economics* vol. 1(2), 2003, ss. 203–222.

⁴⁰ A. Goolsbee, *Competition in the computer industry: online versus retail*, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 49(4), 2001, ss. 487–499.

⁴¹ G. Ellison, S.F. Ellison, *Search, obfuscation, and price elasticities on the Internet*, *Econometrica* 77(2), 2009, ss. 427–452.

prowadzić do zmniejszenia korzyści dla konsumentów wynikających z e-handlu. Problem ten dotyczy jednak tylko detalistów i względnie porównywalnych produktów.

Kolejne obszary oddziaływania e-commerce mające znaczenie dla konkurencyjności gospodarki i poddane empirycznej weryfikacji to przedsiębiorczość i zmiany strukturalne. W tej sferze pozytywny wpływ e-handlu potwierdzają badania oparte na chińskich danych transakcyjnych pochodzących z platform Taobao.com i Tmall.com⁴². Wskazano w nich, że zarówno w regionach zurbanizowanych, jak i wiejskich wyższemu rozwojowi handlu online towarzyszy wzrost nowo rejestrowanych przedsięwzięć, następuje poprawa ich operacyjnych wyników, ale też spadek zamykania istniejących już przedsiębiorstw. E-commerce stymuluje także zmiany strukturalne poprzez indukowanie przedsiębiorczości w nowo rozwijających się sektorach i jednocześnie zmniejszanie liczby nowych przedsięwzięć w tradycyjnych branżach. Wpływ rozwoju e-handlu na wzrost przedsiębiorczości gospodarstw domowych dokonuje się poprzez zmniejszenie bariery finansowej dla podejmowanych przedsięwzięć w wyniku redukcji kosztów transakcyjnych i operacyjnych prowadzonej działalności. Wzrost przedsiębiorczości wynika także z mniejszej zależności handlu online od powiązań społecznych, co może być związane z rozszerzeniem dostępności do informacji dzięki wykorzystaniu Internetu. Inne badanie bazujące na przypadku chińskim także potwierdza wpływ e-commerce na przedsiębiorczość poprzez powstawanie nowych firm w związku z obniżeniem barier wejścia⁴³.

Dla konkurencyjności gospodarki szczególnie istotne znaczenie ma oddziaływanie e-commerce na handel zagraniczny. Na podstawie specyfiki e-handlu przyjmuje się, że tworzy on w szczególności dla małych i średnich firm wyjątkowe możliwości zdobycia nowych rynków zbytu nie tylko w kraju, ale także w skali międzynarodowej, a obecność platform marketplace stawia wręcz na równi małe i duże przedsiębiorstwa w konkurencji na rynkach zagranicznych, zwłaszcza tych najbardziej odległych. Na forum organizacji międzynarodowych zajmujących się upowszechnianiem e-commerce w krajach rozwijających się uznaje się obecnie zaangażowanie w transgraniczny (cross-border) e-commerce za ważny składnik współczesnej konkurencyjności. Międzynarodowe badanie przeprowadzone przez International Trade Centre (ITC) w 111 krajach potwierdziło, że e-commerce stanowi istotny czynnik ułatwiający zaangażowanie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w handel międzynarodowy⁴⁴. Gregory i in. dokumentują wpływ zasobów i zdolności e-commerce na wyniki przedsięwzięć eksportowych, w tym sprzedaż eksportową poprzez wzrost innowacyjności i efektywności marketingu międzynarodowego (komunikacji, dystrybucji)⁴⁵. Jednak Yong i in. na podstawie modelu teoretycznego wpływu e-commerce na wzrost eksportu i importu towarów stwierdzili, że szybki wzrost tej wymiany następuje dopiero po przekroczeniu pewnego poziomu rozwoju e-handlu⁴⁶. W kilku innych

⁴² B. Huang, M. Shaban, Q. Song, Y. Wu, *E-commerce development and entrepreneurship in the People's Republic of China*. ADBI Working Paper No. 827, Asian Development Bank Institute 2018.

⁴³ R. Dai, X. Zhang, *E-commerce expands the bandwidth of entrepreneurship*, manuscript, Peking University 2015 [online] <https://www.aeaweb.org/conference/2016/retrieve.php?pdfid=1508> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

⁴⁴ ITC, *New pathways to e-commerce: a global MSME competitiveness survey*, Geneva 2017.

⁴⁵ G.D. Gregory, L.V. Ngo, M. Karavdic, *Developing e-commerce marketing capabilities and efficiencies for enhanced performance in business-to-business export ventures*, *Industrial Marketing Management*, 2019, s. 146.

⁴⁶ H. Yong, L. Jun-yang, W. Xue-pin, J. Jiaojiao, *Impact of e-commerce on international trade - based on a iceberg cost model*, *International Journal Trade, Economics And Finance*, vol. 2(3), 2011, ss. 175-178.

badaniach bazujących na modelu grawitacyjnym wskazano, że e-commerce nie jest z natury globalny i w jego internacjonalizacji występuje szereg barier⁴⁷. Te trudności można jednak pokonać, stosując odpowiednie strategie. Z powyższego wynika też uzasadnienie dla polityki państwa w tym obszarze⁴⁸. Biorąc pod uwagę sam cross-border e-commerce w formie B2C i to, że przedmiotem tej wymiany są przede wszystkim produkty o określonej charakterystyce⁴⁹, należy uznać, że jego potencjał do stymulowania całego handlu międzynarodowego jest stosunkowo ograniczony. Dotyczy to jednak tylko handlu detalicznego i obecnego stanu rozwoju ekosystemu cross-border e-commerce.

Dodatkowo należy zauważyć, że e-commerce został zidentyfikowany jako bardziej stabilny w porównaniu z tradycyjnym handlem i tym samym uznano jego wpływ na łagodzenie skutków kryzysu⁵⁰. Szczególna sytuacja związana z pandemią Covid-19, której pierwsze efekty w sferze e-handlu są już widoczne, także potwierdza odporność tej formy na obecne zawirowania gospodarek⁵¹. Jest to całkowicie wyjątkowa sytuacja, ale może ona w istotny sposób wpłynąć na rozwój i znaczenie e-commerce w dłuższej perspektywie.

Pomimo bogatej literatury analizującej wpływ Internetu i ICT na produktywność i inne sfery gospodarki, w tym handel międzynarodowy⁵², badania implikacji samego e-commerce na poziomie makroekonomicznym pozostają dotychczas nieliczne. W tych, które przeprowadzono, przeważają wyniki mówiące o korzystnym oddziaływaniu e-handlu na analizowane sfery, a występujące zagrożenia i ograniczenia związane z handlem online dotyczą tylko pewnych jego przypadków i mogą zostać rozwiązane poprzez podjęcie odpowiednich działań.

5. Związek e-commerce z konkurencyjnością gospodarki

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury w zakresie ekonomicznych efektów e-handlu przyjęto hipotezę, że istnieje związek między intensywnością prowadzonej działalności e-commerce a konkurencyjnością gospodarki. Do jej weryfikacji zastosowano metodę korelacji, wykorzystując współczynnik r Pearsona. Przedmiotem badania są państwa UE⁵³. Wybór tych krajów jest uzasadniony dostępnością danych opisujących działalność e-commerce oraz pełną ich międzynarodową porównywalnością. Jest to efekt standaryzacji metodologicznej badań statystycznych w UE. Źródłem danych dotyczących e-handlu jest Eurostat⁵⁴. Do analizy wybrano dwie zmienne charakteryzujące stopień rozwoju działalności e-commerce:

⁴⁷ S. Talar, *The globalization of B2C e-commerce* [w:] *Globalization and its socio-economic consequences*, 17th International Scientific Conference. Proceedings. Part VI, red. T. Klietnik, University of Zilina, Zilina 2017, ss. 2658

⁴⁸ Y.W. Wang, Y. Wang, S.H. Lee, *The effect of cross-border e-commerce on China's international trade: an empirical study based on transaction cost analysis*, Sustainability, vol. 9, 2017.

⁴⁹ ITC, *What sells in e-commerce: new evidence from Asian LDCs*, Geneva 2018.

⁵⁰ M. Savrul, C. Kiliç, *E-commerce as an alternative strategy in recovery from the recession*, Procedia - Social and Behavioral Sciences, vol. 24, 2011, ss. 247-259.

⁵¹ WTO, *E-commerce, trade and the Covid-19 pandemic information note*, 4 May 2020 [online] https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

⁵² Np. G.R.G. Clarke, S.J. Wallsten, *Has the Internet increased trade? Developed and developing country evidence*, Economic Inquiry, vol. 44(3), 2006, ss. 465-484.

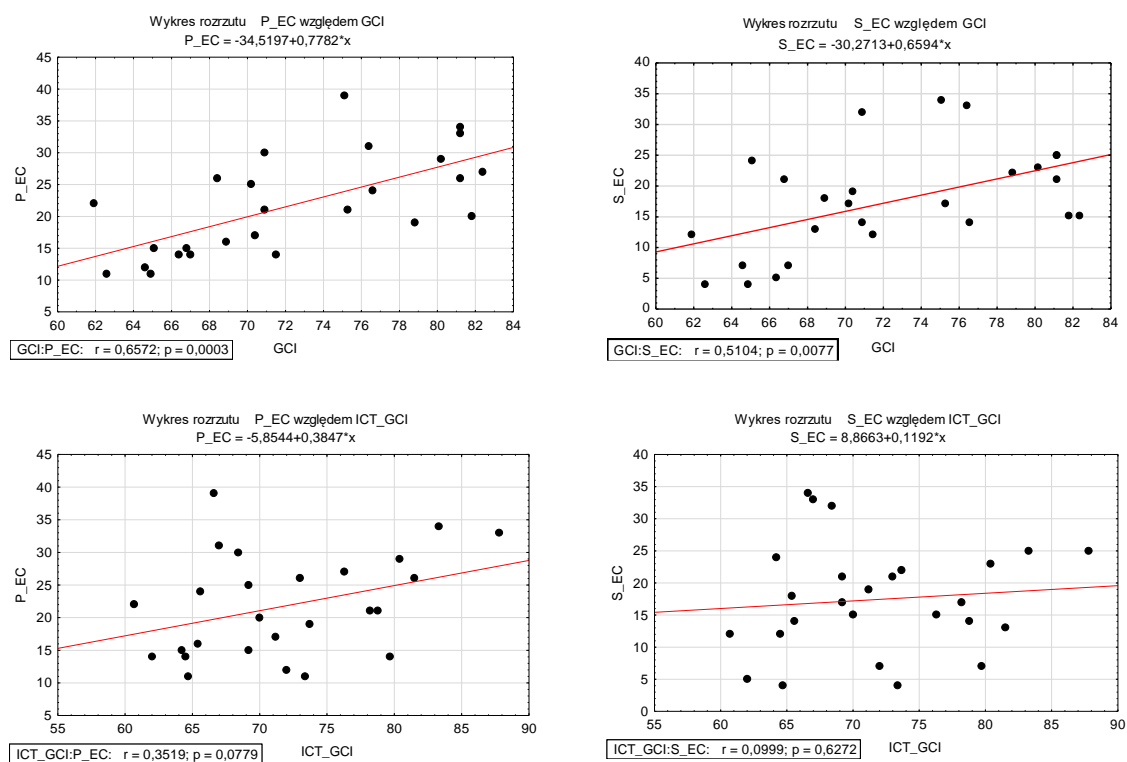
⁵³ Ostatecznie w badaniu uwzględnionych zostało 26 krajów UE, gdyż Luksemburg i Malta zostały usunięte ze względu na braki w danych.

⁵⁴ Eurostat, *ICT usage in enterprises*, [online] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

- przedsiębiorstwa prowadzące e-sprzedaż (% przedsiębiorstw zatrudniających 9 i więcej osób) - P_EC,
- sprzedaż e-commerce (% przychodów ze sprzedaży netto, firmy zatrudniające 9 osób i więcej) - S_EC.

Za miarę konkurencyjności natomiast przyjęto wartości wskaźnika Global Competitiveness Index (GCI), których źródłem jest raport WEF⁵⁵. GCI składa się z 12 subindeksów opisujących główne czynniki stymulujące efektywność. Jednym z nich jest subindeks adopcji ICT (ICT adoption) skonstruowany na podstawie zmiennych charakteryzujących stopień upowszechnienia telefonii mobilnej, sieci szerokopasmowej i Internetu. Biorąc pod uwagę, że e-commerce jako jedna z form wykorzystania ICT może być silnie powiązany ze stopniem upowszechnienia tych technologii w gospodarce, postanowiono dodatkowo uwzględnić subindeks adopcji ICT w analizie korelacji jako zmienną ICT_GCI. Wszystkie analizowane zmienne są z 2019 roku. Na wykresach rozrzutu dla par badanych zmiennych przedstawiono wartości współczynnika korelacji r oraz p -wartość.

Rysunek 1. Wykresy rozrzutu korelowanych zmiennych e-commerce i konkurencyjności (GCI)



Źródło: Obliczenia Autora.

⁵⁵ *The global competitiveness...*, op. cit.

Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić występowanie umiarkowanej zależności dodatniej pomiędzy adopcją e-commerce (P_EC oraz S_EC) a konkurencyjnością gospodarki (GCI). Silniejszy związek z konkurencyjnością wskazuje udział przedsiębiorstw prowadzących e-handel ($r = 0,657$) aniżeli wielkość sprzedaży e-commerce ($r = 0,51$). Obie zależności są statystycznie istotne na poziomie $\alpha = 0,01$ ($p < 0,01$). Nie występuje natomiast statystycznie istotna zależność nawet na poziomie $\alpha = 0,05$ ($p > 0,05$) pomiędzy e-commerce a adopcją ICT (ICT_GCI).

Wnioski

Przegląd literatury dotyczącej ekonomicznych implikacji e-commerce wskazuje, że poszczególne obszary i mechanizmy oddziaływania e-handlu nie zostały jeszcze w pełni poznane. Na taki stan rzeczy może mieć wpływ złożona natura handlu online i zależność jego efektów od występowania dodatkowych czynników.

W świetle przeprowadzonych już badań można wyciągnąć wniosek, że adopcja e-commerce wpływa na poprawę wyników przedsiębiorstw, w tym ich produktywność, prowadzi do wzrostu konsumpcji i poprawy stopy życiowej gospodarstw domowych, stymuluje konkurencję, przedsiębiorczość i handel międzynarodowy, co w sumie powinno przełożyć się na wyższą konkurencyjność całej gospodarki. Nie każda jednak działalność e-commerce przynosi takie same wyniki, a nawet może pociągać za sobą negatywne skutki. Aktualna pozostaje zatem potrzeba podejmowania tych zagadnień jako przedmiotu dociekań naukowych. Rozpoznanie tego problemu pozwoli podejmować właściwe działania optymalizujące uwarunkowania dla rozwoju e-commerce oraz przeciwdziałające zagrożeniom z nim związanym.

Powyższe wnioski są spójne z wynikami przeprowadzonej analizy korelacji, które wskazują na istnienie statystycznie istotnego dodatniego związku o umiarkowanej sile między e-commerce a konkurencyjnością gospodarki mierzoną syntetycznym wskaźnikiem GCI. Z kolei zależność pomiędzy e-commerce a adopcją ICT nie jest istotna. E-commerce nie jest zatem działalnością podejmowaną automatycznie wraz z pojawieniem się nowych technologii, a jego prokonkurencyjne oddziaływanie może być współzależne z innymi czynnikami czy też zależne od jego formy bądź innych właściwości. Niniejsze badanie ma stosunkowo ograniczony zakres i należy je uznać za wstępny etap w rozpoznawaniu ekonomicznych implikacji e-commerce dla konkurencyjności gospodarek. Kolejnym etapem powinno być zbadanie większej liczby zmiennych opisujących e-commerce, w tym uwzględnienie jego zróżnicowanych form.

Uznając istotny wpływ e-commerce na konkurencyjność gospodarek, a także biorąc pod uwagę obecność dodatkowych czynników determinujących jego adopcję i efekty, instytucje państwowe powinny podjąć odpowiednie działania mające na celu wspieranie i ułatwienie prowadzenia tej działalności. Do wyznaczenia konkretnych obszarów i narzędzi interwencji wskazane jest jednak przeprowadzenie pogłębionych badań.

BIBLIOGRAFIA

Arendt Ł., *Paradoks Solowa i determinanty wdrożenia technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych*, Gospodarka Narodowa No. 1, 2016, ss. 29-53.

Arfan S., Chin H.K., Mohsin A., Farooq A., *Malaysian SME's performance and the use of e-commerce: a multi-group analysis of click-and-mortar and pure-play e-retailers*, Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences, vol. 14(1), 2020, ss. 1-33.

Azeem M.M., Marsap A., Jilani A.H., *Impact of e-commerce on organization performance: evidence from banking sector of Pakistan*, International Journal of Economics and Finance, vol. 7(2), 2015, ss. 303-309.

Baršauskas P., Šarpovas T., Cvilikas A., *The evaluation of e-commerce impact on business efficiency*, Baltic Journal of Management, vol. 3(1), 2008, ss. 71–91.

Brynjolfsson E., Hu Y., Smith M.D., *Consumer surplus in the digital economy: estimating the value of increased product variety at online booksellers*, Management Science, 49(11), 2003, ss. 1580–1596.

Chevalier J., Goolsbee A., *Measuring prices and price competition online: Amazon.com and BarnesandNoble.com*, Quantitative Marketing and Economics vol. 1(2), 2003, ss. 203–222.

Civic Consulting, *Consumer market study on the functioning of e-commerce and Internet marketing and selling techniques in the retail of goods*, Final Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2011.

Clarke G.R.G., Wallsten S.J., *Has the Internet increased trade? Developed and developing country evidence*, Economic Inquiry, vol. 44(3), 2006, ss. 465-484.

Clement J., *E-commerce worldwide - statistics & facts*, Statista 12 marca 2019 [online] <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

Couture V., Faber B., Gu Y., Liu L., *Connecting the countryside via e-commerce: evidence from China*. NBER Working Paper No. 24384, National Bureau of Economic Research 2018.

Dai R., Zhang X., *E-commerce expands the bandwidth of entrepreneurship*, manuscript, Peking University 2015 [online] <https://www.aeaweb.org/conference/2016/retrieve.php?pdfid=1508> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

Dobbs R., Chen Y., Orr G., Manyika J., Chui M., Chang E., *China's e-tail revolution: online shopping as a catalyst for growth*, McKinsey Global Institute, March 2013.

Dolfen P., Einav L., Klenow P.J., Klopock B., Levin J.D., Levin L., W. Best, *Assessing the gains from e-commerce*, NBER Working Papers No. 25610, National Bureau of Economic Research 2019.

Ellison G., Ellison S.F., *Search, obfuscation, and price elasticities on the Internet*, Econometrica 77(2), 2009, ss. 427–452.

Eurostat, *ICT usage in enterprises*, [online] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

Falk M., Hagsten E., *E-commerce trends and impacts across Europe*, International Journal of Production Economics, vol. 170, Part A, 2015, ss. 357-369.

Fan J., Tang L., Zhu W., Zou B., *The Alibaba effect: spatial consumption inequality and the welfare gains from e-commerce*, Journal of International Economics, vol. 114(C), 2018, ss. 203-220.

Goldmanis M., Hortaçsu A., Syverson C., Emre O., *E-commerce and the market structure of retail industries*, The Economic Journal vol. 120, 2010, ss. 651–682.

Goolsbee A., *Competition in the computer industry: online versus retail*, The Journal of Industrial Economics, vol. 49(4), 2001, ss. 487–499.

Gregory G.D., Ngo L.V., Karavdic M., *Developing e-commerce marketing capabilities and efficiencies for enhanced performance in business-to-business export ventures*, Industrial Marketing Management, vol. 78, 2019, ss. 146-157.

Huang B., Shaban M., Song Q., Wu Y., *E-commerce development and entrepreneurship in the People's Republic of China*. ADBI Working Paper No. 827, Asian Development Bank Institute 2018.

ITC, *New pathways to e-commerce: a global MSME competitiveness survey*, Geneva 2017.

ITC, *New pathways to e-commerce: a global MSME competitiveness survey*, Geneva 2017.

ITC, *What sells in e-commerce: new evidence from Asian LDCs*, Geneva 2018.

ITU/UNESCO, *Broadband: a platform for progress*, June 2011.

Kaushik D., Tamhane T., Vatterott B., Wibowo P., Wintels S., *The digital archipelago: how online commerce is driving Indonesia's economic development*, McKinsey & Company, August 2018.

Kinda T., *E-Commerce as a potential new engine for growth in Asia*, IMF Research Paper Series 2019.

Liu T.K., Chen J.R., Huang C.C.J., Yang C.H., *E-commerce, R&D and productivity: firm-level evidence from Taiwan*, Information Economics and Policy, vol. 25(4), 2013, ss. 272–283.

Luo X., Niu C., *E-commerce participation and household income growth in Taobao Villages*, Policy Research Working Paper, No. 8811, 2019, World Bank, Washington DC.

OECD, *Guide to measuring the information society*, Paris 2011.

OECD, *Unpacking e-commerce: business models, trends and policies*, Paris 2019.

Pilat D., *The ICT productivity paradox: insights from micro data*, OECD Economic Studies, vol. 2004(1), OECD, Paris 2005.

Porter M., *On competition*, Harvard Business School Publishing 2008, s. 176.

Ramakrishnan R., Usha R., Hsieh-Ling H., *The impact of e-commerce on Taiwanese SMEs: marketing and operations effects*, International Journal of Production Economics, vol. 140(2), 2012, ss. 934-943.

Saeed K., Grover V., Hwang Y., (2005). *The relationship of e-commerce competence to customer value and firm performance: an empirical investigation*, Journal of Management Information Systems, vol. 22(1), 2020, ss. 223-256.

Saridakis G., Lai Y., Mohammed A.-M., Hansen J.M., *Industry characteristics, stages of e-commerce communications, and entrepreneurs and SMEs revenue growth*, Technological Forecasting and Social Change, vol. 128, 2018, ss. 56-66.

Savrul M., Kılıç C., *E-commerce as an alternative strategy in recovery from the recession*, Procedia - Social and Behavioral Sciences, vol. 24, 2011, ss. 247-259.

Seung C.L., Bo Y.P., Ho G.L., *Business value of B2B electronic commerce: the critical role of inter-firm collaboration*, *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 2(4), 2003, ss. 350–361.

Talar S., *Cross-border e-commerce - problemy identyfikacji i pomiaru*, *Współczesna Gospodarka*, vol. 8(3), 2017, ss. 13-27.

Talar S., *Internet a źródła konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek* [w:] *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, red. A. Grynia, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015, ss. 437-454.

Talar S., *The globalization of B2C e-commerce* [w:] *Globalization and its socio-economic consequences*, 17th International Scientific Conference. Proceedings. Part VI, red. T. Klietnik, University of Zilina, Zilina 2017, ss. 2658-2665.

The global competitiveness report 2019, red. K. Schwab, WEF 2019.

UNCTAD estimates of global e-commerce 2018, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development No. 15, 2018. *UNCTAD estimates of global e-commerce 2018*, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development No. 15, 2018.

Villa E., Ruiz L., Valencia A., Picón E., *Electronic commerce: factors involved in its adoption from a bibliometric analysis*, *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, vol.13(1), 2018, ss. 39-70.

Wang Y.W., Wang Y., Lee S.H., *The effect of cross-border e-commerce on China's international trade: an empirical study based on transaction cost analysis*, *Sustainability*, vol. 9, 2017.

World Bank, *World development report: digital dividends*, Washington 2016.

WTO, *E-commerce, trade and the Covid-19 pandemic information note*, 4 May 2020 [online] https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf [dostęp: 28 lipca 2020 r.].

Yen B. P.-C., Ng E.O.S., *The impact of electronic commerce on procurement*, *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, vol. 13(3-4), 2003, ss. 167-189.

Yong H., Jun-yang L., Xue-pin W., Jiaojiao J., *Impact of e-commerce on international trade - based on a iceberg cost model*, *International Journal Trade, Economics And Finance*, vol. 2(3), 2011, ss. 175-178.

Zhu K., Kraemer K.L., *E-commerce metrics for net-enhanced organizations: assessing the value of e-commerce to firm performance in the manufacturing sector*, *Information Systems Research*, vol. 13(3), 2002, ss. 275-295.

MIĘDZYNARODOWY HANDEL PRAWAMI WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK

Streszczenie

Przedmiotem badania jest rozwój handlu prawami własności intelektualnej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej rozważany na tle pozycji konkurencyjnej oraz innowacyjności gospodarek. Metodą jest analiza literatury i opis statystyk opracowanych na podstawie rankingów konkurencyjności i danych z bazy Banku Światowego. Występuje istotny związek między wysokim PKB per capita, wysoką innowacyjnością i silną pozycją konkurencyjną, a udziałem w międzynarodowym handlu prawami własności intelektualnej. Drugim wnioskiem jest względnie stała poprawa konkurencyjności (w tym innowacyjnej) gospodarek EŚW oraz towarzyszący jej wzrost obrotów z tytułu praw własności intelektualnej z zagranicą wraz ze stopniową poprawą relacji między wpływami a wydatkami z tego tytułu.

INTERNATIONAL TRADE OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ECONOMIES

Summary

The subject of this research is the development of trade in intellectual property rights of Central and Eastern Europe, considered against the background of the competitive position and innovation of economies. The method which had been used is the literature analysis and the description of statistics compiled on the basis of competitiveness rankings and data from the World Bank database. There is a significant connection between high GDP per capita, high innovativeness, strong competitive position and the participation in international trade in intellectual property rights. The second conclusion is the relatively constant improvement of the competitiveness (including the innovative competitiveness) of economies of Central and Eastern Europe and the associated with it increase in foreign intellectual property turnover along with a gradual improvement in the relationship between income and expenditure in this respect.

Key words: intellectual property rights, innovativeness, competitiveness, countries of Central and Eastern Europe.

Wstęp

Przedmiotem badania jest rozwój handlu prawami własności intelektualnej, w szczególności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW), rozważany na tle pozycji konkurencyjnej oraz innowacyjności gospodarek. Metodą jest analiza literatury i opis statystyk opracowanych na podstawie międzynarodowych rankingów konkurencyjności, raportów innowacyjności i danych z bazy Banku Światowego. Głównym celem jest próba odpowiedzi na

¹ Dr Agnieszka Tomczak – Politechnika Warszawska, Wydział Administracji i Nauk Społecznych.

pytanie, czy kraje EŚW należące do Unii Europejskiej intensyfikują udział w międzynarodowym podziale pracy także jako uczestnicy handlu prawami własności intelektualnej i czy ten proces jest związany z poprawą pozycji konkurencyjnej, zwłaszcza w obszarze innowacyjności gospodarek.

1. Znaczenie praw własności intelektualnej we współczesnej gospodarce

Podjęty temat łączy kilka zagadnień i teorii współczesnej ekonomii oraz praktyki politycznej i gospodarczej. Są to teorie handlu międzynarodowego uwzględniające produkty wiedzy, w tym produkty własności intelektualnej, czyli teorie współczesne (neoklasyczne i neoczynnikowe), gdyż w teoriach klasycznych produkty wiedzy odgrywały ograniczoną rolę². Do tych teorii należą teoria luki technologicznej M.V. Posnera i teoria cyklu życia R. Vernona. Między krajami występują różnice w potencjale naukowym i technologicznym, które sprawiają, że niektóre z nich stają się innowatorami tworzącymi nowe technologie, zaś pozostałe zostają imitatorami. Własność intelektualna w formie chronionej prawem – jako patenty, znaki towarowe, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, prawa autorskie (wynałazki, wzornictwo, symbole, wytwory intelektu, prawa osobiste) są przedmiotem międzynarodowego handlu. Przedmiotem ochrony prawnej są wyniki pracy i inwestycje poniesione na opracowanie tych dóbr, a także wykreowane, cieszące się renomą oraz zaufaniem symbole i oznaczenia. Jak pisze Z. Mroziewski³, najczęściej występującymi formami aktywów intelektualnych w przedsiębiorstwach są: kapitał innowacyjny (B+R), aktywa wiedzy (patenty), kontrakty (licencje), znaki firmowe i handlowe.

Rozpowszechnianie dóbr intelektualnych ma charakter dyfuzji wiedzy i wywołuje, oprócz zamierzonych skutków, efekty zewnętrzne przez jej zastosowanie gospodarcze i indywidualne użytkowanie. Te procesy sprawiają, że produkty wiedzy wpływają na gospodarkę i społeczeństwo silniej, niż wynika to z ich zamierzonych zastosowań w biznesie. Przykładem mogą być wzrastające efekty sieci przy użytkowaniu aplikacji wspieranych internetowo⁴. Kreatywna koncepcja twórców dobra intelektualnego może być dalej rozwijana, przekształcania i używana do innych zastosowań. Niezbędne są tu, jak przy wszelkich innowacjach, właściwości absorpcyjne gospodarki⁵. Efekty niekontrolowanych zastosowań dóbr intelektualnych mogą być również negatywne, jak nieobciążone opłatami naśladownictwo, powodujące redukcję sprzedaży i zysku u właściciela dobra intelektualnego. Dokładnego wpływu dóbr intelektualnych na gospodarkę nie da się określić, zwłaszcza że powstają efekty kumulatywne. Z kolei asymetria informacyjna - niedobór wiedzy po stronie nabywców o istotnych właściwościach dobra intelektualnego wysokiej jakości w połączeniu z niedoborem siły nabywczej powoduje spadek cen tych produktów i usług oraz wypieranie dóbr lepszej jakości przez dobra gorsze.

² A. Kuźnar, *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s.64.

³ M. Mroziewski, *Kapitał intelektualny współczesnego przedsiębiorstwa. Koncepcje, metody wartościowania i warunki jego rozwoju*, Difin, Warszawa 2008, ss. 25-36.

⁴A. Bielig, *Rola własności intelektualnej w gospodarce. Teoria i praktyka*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, ss. 80-81.

⁵M.A. Weresa, *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014, s. 24.

Negatywnym efektem sprzyja niski poziom wiedzy i dochodów w danym społeczeństwie (niedocenie kosztów powstania dobra), a także różnice w percepcji dóbr pod wpływem czynników kulturowych (braku zamierzonego przez producenta odbioru kontekstu danego dobra w sferze abstrakcyjnej).

Warunki do osiągania korzyści z praw własności intelektualnej powinny istnieć po obu stronach: producentów (sprzedających) i użytkowników (nabywców), jak też w obu krajach uczestniczących w obrocie tego rodzaju dobrami powinny być zapewnione warunki instytucjonalne i prawne w zakresie ochrony tej własności. Jak pisze A. Bielig⁶, w modelu statycznym skutkiem jest efekt redystrybucyjny spowodowany istnieniem monopolu podnoszącego cenę ponad koszt krańcowy, jednak można to uzasadnić wyjątkowością tych dóbr oraz rosnącymi w wyniku upowszechniania tych dóbr efektami sieci. Po stronie podaży twórcy i inwestorzy w sferze dóbr intelektualnych muszą ponieść koszty transakcyjne, związane z ich ochroną (rejestracja, przeforsowanie praw własności na rynku, zachowanie ekskluzywnej pozycji przez określony czas). Pożądane jest równoważenie interesów obu stron oraz optymalizacja relacji korzyści, jakie zachęcają do tworzenia innowacji a motywacją do konkurencji rynkowej, która sprzyja upowszechnianiu się dóbr wiedzy i podnoszeniu dobrobytu społecznego.

Gospodarcza rola praw własności intelektualnej rośnie. Zaznacza się tu decydująca przewaga państw o wysokim PKB per capita i wysokim finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej przez biznes i rząd oraz dużej liczbie pracowników badawczych. Trend ten wyraża się również w wysokich obrotach zewnętrznymi tymi dobrami, jednak większość tych obrotów dotyczy krajów wysokorozwiniętych. Efekty kreowania i wykorzystania praw do dóbr intelektualnych są różne w zależności od formy własności intelektualnej oraz struktury gospodarki, jak też od czynnika czasu. Do danej sytuacji powinien być dobrany odpowiedni profil własności intelektualnej. A. Bielig⁷ przedstawił stadium dotyczące Niemiec, Polski i USA, stwierdzając znaczny wpływ praw własności intelektualnej na proces wzrostu rozwiniętych gospodarek narodowych środków tego typu. Wykazał, że efekty wpływu na wzrost gospodarczy są różne w zależności od rodzaju praw, od kraju oraz rozpatrywanego okresu. Uwzględniając czynnik terytorialny i intertemporalny, istnieją specyficzne profile własności intelektualnej pobudzające wzrost w danym okresie, zaś w innym okresie i w innym państwie może nie dojść do powtórzenia pozytywnych efektów. W statystykach i badaniach naukowych uwzględnia się jedynie wyraźnie określone części składowe wiedzy (czyli te, które są zapisane i zarejestrowane oraz stanowią odpowiednio zaklasyfikowaną własność intelektualną), natomiast wiedza ukryta oraz wiedza jawna, ale nieobjęta prawami własności intelektualnej, nie znajdują odzwierciedlenia. Problem zdefiniowania i sklasyfikowania kapitału intelektualnego, którego częścią składową są prawa własności intelektualnej, podejmowało wielu badaczy, jak (odnośnie do kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwach) pisze K. Kuzel⁸, są to między innymi K. E. Sveiby, T.A. Stewart, A. Borooking, L. Edvinson i M. Bratnicki. Prawa własności intelektualnej

⁶ A. Bielig, op. cit., s. 140.

⁷ A. Bielig, op. cit., ss. 255-314.

⁸M. Kuzel, *Kapitał intelektualny organizacji w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2018, ss. 114-131.

pełnią znaczącą rolę w gospodarce opartej na wiedzy, przynosząc przewagi konkurencyjne krajowi pochodzenia, ale również pozwalają na korzystanie z wiedzy importowanej.

2. Liderzy międzynarodowego obrotu prawami własności intelektualnej i ich pozycja konkurencyjna

Handel prawami własności intelektualnej należy do sfery handlu produktami wiedzy, zaś w wytwarzaniu wiedzy (mierzonej za pomocą liczby patentów i publikacji naukowych) przoduje kilka krajów, zajmujących wysokie pozycje w rankingach konkurencyjności gospodarek. Umieździarodowienie produktów wiedzy przebiega nie tylko drogą handlu prawami własności intelektualnej, ale przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestowanie w badania i rozwój przez korporacje w kraju innym niż macierzysty, a także przez współpracę badawczą i publikacyjną w międzynarodowych zespołach (oraz ścieżkami nieformalnymi i niekontrolowanymi). Według raportu WIPO⁹ produkcja naukowa jest bardziej umieździarodowiona niż produkcja techniczna, jednak analiza trendów rozwoju wykazała dominującą pozycję niewielu ośrodków kreowania wiedzy na całym globie. Są to głównie zamożne, kosmopolityczne obszary w kilku państwach. Raport WIPO¹⁰ wskazuje na istnienie 174 globalnych klastrów innowacji i 313 wyspecjalizowanych klastrów niszowych na całym świecie, kreujących 85 proc. wszystkich patentów i 81 proc. wszystkich artykułów naukowych. Tylko 30 ośrodków umiejscowionych w 16 krajach jest odpowiedzialnych za powstanie niemal 70% patentów i około 50% nowych artykułów naukowych¹¹. Poza tymi ośrodkami działalność wynalazcza i naukowa jest niewielka. Ponad 160 krajów nie posiada takich ośrodków kreujących innowacje, a więc w danej kategorii liczy się zaledwie trzydzieści kilka krajów, z czego połowa pełni rolę wiodącą z perspektywy globalnej. Występuje silne powiązanie umiejscowienia kreowania rejestrowanej wiedzy z działalnością ponadnarodowych korporacji, które mają dominujący udział w finansowaniu badań. W ostatnich trzech dziesięcioleciach przejawiał się trend do dyspersji, mający związek z działalnością patentową korporacji. W latach 1970. udział USA, Japonii i krajów Europy Zachodniej w światowej liczbie patentów wynosił ponad 90%, zaś w publikacjach udział tych państw wynosił ponad 70%¹². W ciągu następnych trzech dekad udział ten zmniejszał się na rzecz innych państw, w tym Korei, Chin i „reszty świata”, głównie kosztem państw Europy Zachodniej (wyłączając Niemcy), a także relatywnego spadku znaczenia USA. Republika Korei, Chiny i „reszta świata” w drugiej dekadzie XXI w. kreują już około 1/3 patentów i około połowy publikacji naukowych. W mało aktywnych do XX wieku obszarach globu, na poszczególnych subkontynentach występują obecnie regionalni liderzy: Izrael i Turcja, Indie i Iran, Singapur, Brazylia i Meksyk, Egipt i RPA, Australia, a w Europie Środkowej i Wschodniej - Polska oraz Federacja Rosyjska¹³. Intensywność innowacji w postaci wynalazków

⁹ World Intellectual Property Report 2019, *The Geography of Innovation: Local Hotspots, Global Networks*, Geneva 2019, WIPO Publication No. 944E/19, s. 49.

¹⁰ World Intellectual Property Report 2019, op. cit., s. 40.

¹¹ Tamże.

¹² World Intellectual Property Report 2019, op. cit., s. 33.

¹³ World Intellectual Property Report 2019, op. cit., ss. 34-35.

i publikacji idą w parze, przy czym nadal zaznacza się tu bezwzględna dominacja USA, zaś największy udział w tym procesie mają przodujące gospodarki azjatyckie (oprócz Japonii, są to Chiny i Republika Korei). Występują też zależności między ośrodkami umiejscowionym w najsilniejszych i w niszowych ośrodkach, polegająca na tym, że ośrodki niszowe czerpią więcej z ośrodków głównych niż odwrotnie, zaś w przypadku ośrodków głównych występuje rosnąca współpraca. Jak pisze E. Chilimoniuk-Przeździecka¹⁴, przyczyną takiego usytuowania procesów wiedzochłonnych przez korporacje jest dostęp do wykwalifikowanych kadr, bliskość instytucji wiedzy, śledzenie poczyną konkurencji i użycie nowoczesnych technik komunikacyjnych oraz digitalizacja danych. Najistotniejszym elementem jest wysoko kwalifikowany personel, nie zaś niskie koszty. Mimo postępującej dyspersji w obszarze lokalizacji, wiodącą rolę odgrywają tu nieliczne państwa. Ich lista nie pokrywa się dokładnie z rankingiem konkurencyjności, jaki corocznie publikuje World Economic Forum (WEF), ale ranking konkurencyjności innowacyjnej jest jej bardzo bliski.

Jak widać w tab. 1, największy kwotowo międzynarodowy obrót prawami własności intelektualnej reprezentują USA, chociaż kraj ten nie ma szczególnie wysokiego udziału obrotu tymi prawami w odniesieniu do PKB. Wśród krajów charakteryzujących się najwyższymi obrotami prawami własności intelektualnej w relacji do PKB najsilniejszą pozycję mają Irlandia, Holandia i Szwajcaria. W gospodarce Irlandii czynnik ten odgrywa zasadniczą rolę. Należy przy tym zauważyć, że w Irlandii średnioroczny wzrost PKB w dziesięcioleciu 2009-2018 wyniósł aż 5,6%¹⁵. Wśród czynników sprzyjających udziałowi Irlandii w obrocie prawami własności intelektualnej, A. Kuźnar¹⁶ wymienia warunki, występujące w tym kraju: przyjazny reżim podatkowy, sprawny system sądownictwa, wysoki poziom ochrony praw własności intelektualnej, państwowe granty na badania, wykształconą siłę roboczą, członkostwo w UE i wieloletnie stosunki z USA. Te czynniki sprawiły, że Irlandia jest atrakcyjnym miejscem rejestrowania spółek celowych z branży informatycznej i farmaceutycznej¹⁷. Uzyskiwane przez ten kraj opłaty licencyjne są odprowadzane do wielu krajów – eksporterów praw własności intelektualnej (USA, Holandia, Wielka Brytania). O intensywnym handlu w tym obszarze świadczą dane statystyczne: obrót prawami własności intelektualnej Holandii z zagranicą wzrósł zarówno w obszarze płatności, jak i przychodów między rokiem 2003 i 2018 aż 12-krotnie¹⁸. Dla Irlandii te wskaźniki w odniesieniu do lat 2005-2018 wynoszą 18-krotny wzrost płatności i 4,4-krotny wzrost przychodów¹⁹. Wyrażna jest synchroniczność przepływów z tego tytułu dla wymienionych krajów, w tym także dla Wielkiej Brytanii, w której jednakże przepływy z tytułu własności intelektualnej miały już wcześniej wysoki poziom i między rokiem 2003 a 2018 wzrosły dla wpływów niemal 3,3-krotnie, zaś dla wydatków 1,8-krotnie.

¹⁴ E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 198.

¹⁵ *The Global Competitiveness Report 2019*, Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva 2019, s. 290.

¹⁶ A. Kuźnar, *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 313.

¹⁷ A. Kuźnar, op.cit., s.313.

¹⁸ Obliczenia własne na podstawie danych z [online]

https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?end=2018&locations=NL&most_recent_year_desc=false&start=1976&view=chart, [dostęp 18.07.2020].

¹⁹ Tamże, dane dla Irlandii.

Tabela 1. Wpływy i wydatki z tytułu własności intelektualnej w mld USD w 2018 r. – dla krajów o największych obrotach z zagranicą, z tytułu własności intelektualnej

Miejsce	Kraj	Wpływy	Relacja wpływy/PKB (%)	Kraj	Wydatki	Relacja wydatki/PKB (%)
1	USA	128748	0,63	Irlandia	85119	22,24
2	Japonia	45571	0,92	USA	56117	0,27
3	Niemcy	36317	0,92	Holandia	41937	4,59
4	Holandia	35023	3,83	Chiny	35783	0,26
5	Wielka Brytania	26253	0,92	Japonia	21994	0,44
6	Szwajcaria	25850	3,67	Francja	15938	0,57
7	Francja	16819	0,60	Niemcy	16061	0,41
8	Irlandia	13896	3,63	Wielka Brytania	14480	0,51
9	Korea	7749	0,45	Szwajcaria	13645	1,94
10	Szwecja	7665	1,38	Kanada	11807	0,69

Źródło: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>, [dostęp 20.06.2020], obliczenia własne.

Wśród krajów odgrywających wiodącą rolę w eksporcie praw własności intelektualnej znajdują się USA, Japonia i najwyżej rozwinięte państwa Europy Zachodniej. Natomiast wśród importerów zaznaczył się również wysoki udział Chin (tab. 1). Aktywna polityka tego kraju przejawia się dynamicznym wzrostem wydatków na B+R (ponad 2% PKB od 2013 r.²⁰), imponującą liczbą pracowników wiedzy, przekraczającą odnośną ich liczbę w UE, jak też nieporównywalnie wysoką (w stosunku do innych krajów na średnim poziomie rozwoju) liczbą zarejestrowanych wynalazków. O dynamice obrotów prawami własności intelektualnej w skali globalnej świadczy to, że wartość (w USD) płatności międzynarodowych z tego tytułu, od 1989 r. do 2018 r. wzrosła 19-krotnie, gdy wartość (w USD) eksportu towarów i usług wzrosła w tym czasie niespełna 6,8-krotnie²¹. Rola międzynarodowego obrotu prawami własności intelektualnej rośnie.

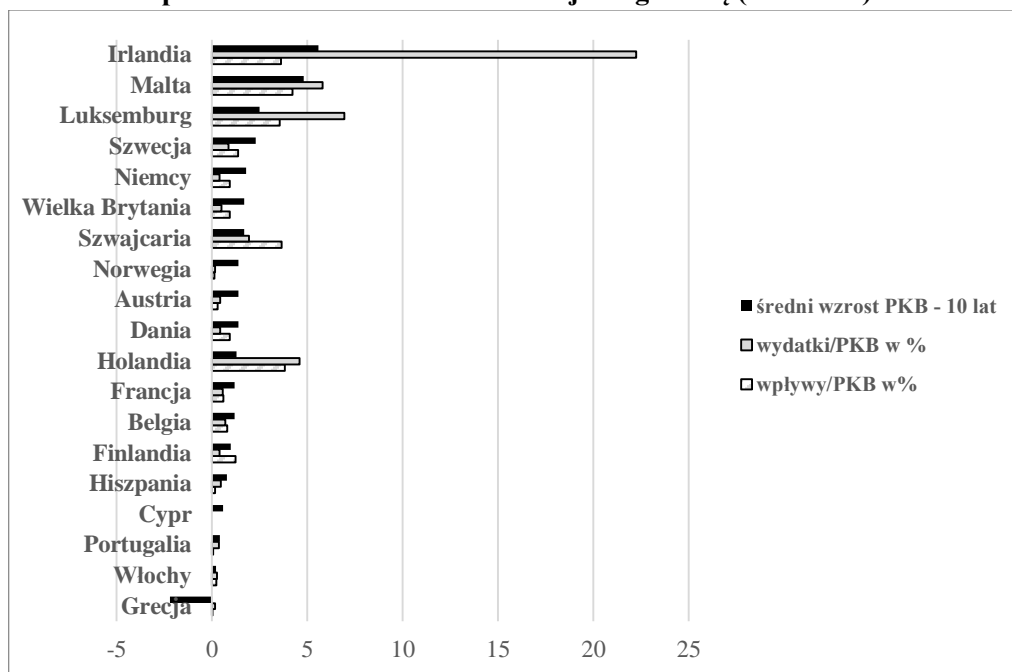
Rysunek 1 przedstawia dane dotyczące dynamiki PKB oraz relacji obrotów z tytułu własności intelektualnej z zagranicą dla większości państw Europy Zachodniej. Współczynnik korelacji Pearsona dla wpływów z tego tytułu i tempa wzrostu PKB wyniósł 0,62 zaś dla wydatków i tempa wzrostu PKB 0,78. Gdy odrzucono trzy przypadki skrajne (Grecję, Cypr i Irlandię), otrzymano odpowiednio dla wydatków 0,54 a dla wpływów 0,50 (obliczenia własne na podstawie danych jak do rys. 1). Można więc wnioskować, że zachodzi związek dodatni o średniej sile dla tych wielkości. Jednak podobna zależność nie została stwierdzona w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej, należących do UE, natomiast dla państw rozwijających

²⁰ E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 208.

²¹ Obliczenie własne na podstawie danych z: [online] <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?end=2018&start=1960>, <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD?end=2018&start=1960>, [dostęp 18.07.2018].

się jest ona ujemna (gdyż dynamika PKB jest wysoka, a udział obrotów z tytułu własności intelektualnej z zagranicą w PKB - niski).

Rysunek 1. Dziesięcioletnia dynamika PKB i relacja wpływów oraz wydatków z tytułu handlu prawami własności intelektualnej z zagranicą (w 2018 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [online] <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?end=2018&start=1960>, [dostęp 18.07.2020] oraz z *The Global Competitiveness Report 2019*, Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva, ISBN-13:978-2-940631-02-5 [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [dostęp 25.07.2020].

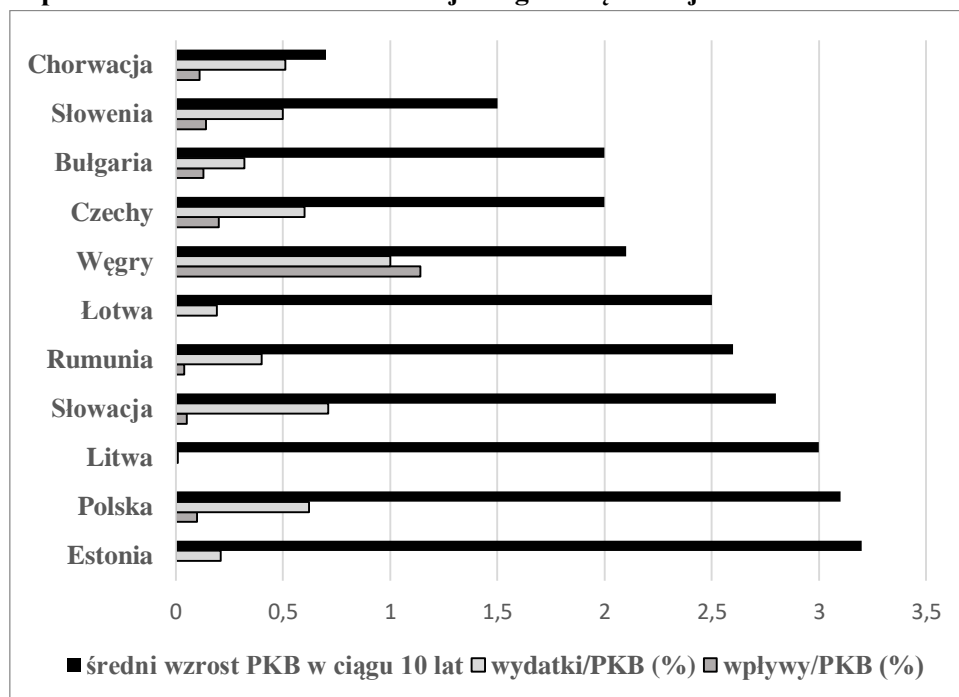
Z dość ograniczonych obliczeń (jest to kwestia wymagająca dalszych szczegółowych analiz) wynika, że im wyższy poziom rozwoju krajów, tym wyższy związek (o znaku dodatnim) między dynamiką PKB a udziałem w międzynarodowym handlu prawami własności intelektualnej.

3. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej w międzynarodowym handlu prawami własności intelektualnej a ich pozycja konkurencyjna

Ponieważ upowszechnianie nowej wiedzy prowadzi do poprawy produktywności gospodarek, można przyjąć, że państwa na średnim poziomie rozwoju biorące znaczący udział w obrocie prawami własności intelektualnej mają lepszą pozycję konkurencyjną. Dlatego uzasadnione jest rozważenie, jak kształtuje się międzynarodowy obrót prawami własności intelektualnej w krajach EŚW należących do Unii Europejskiej i podjąć próbę odpowiedzi na pytanie, czy ma on związek z poziomem konkurencyjności w ogóle, konkurencyjności innowacyjnej i ze wzrostem gospodarczym. Jak widać na rys. 2, nie można wskazać

jednoznacznie związku między obrotami prawami własności intelektualnej między krajami EŚW i zagranicą a wzrostem gospodarczym. Związek ten, jak wynikało z wnikliwszej analizy, jest słaby i ma znak ujemny, zapewne z powodu z wysokich wskaźników wzrostu PKB, stymulowanego innymi czynnikami niż w wyniku rzeczywistego ujemnego wpływu obrotu tymi prawami.

Rysunek 2. Dziesięcioletnia dynamika PKB i relacja wpływów oraz wydatków z tytułu handlu prawami własności intelektualnej z zagranicą w krajach EŚW w 2018 r.



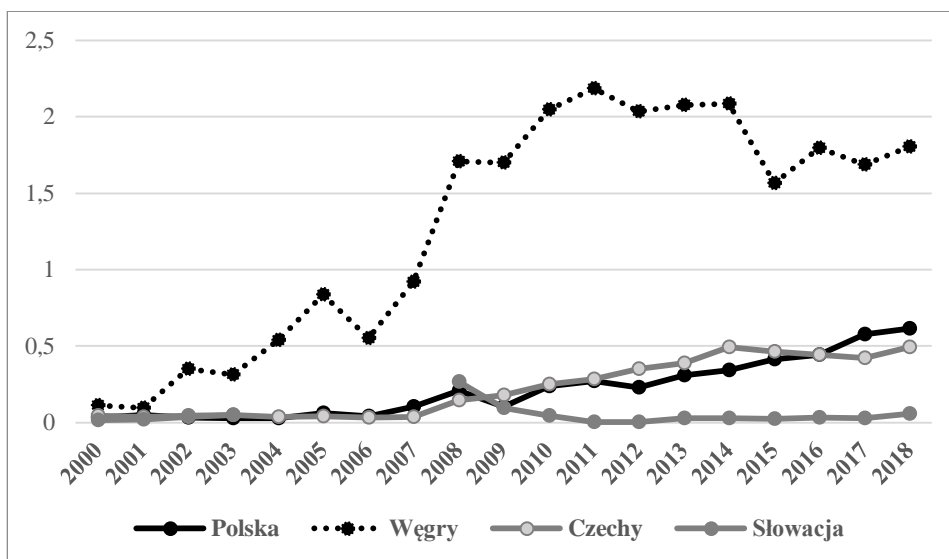
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: data.worldbank.org/indicator [online] dostęp 25.07.2020 (wpływy i wydatki z tytułu praw własności intelektualnej), oraz z: *The Global Competitiveness Report 2019*, Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva 2019 (10-letnia dynamika PKB).

W krajach EŚW po transformacji ustrojowej wystąpił brak rodzimych dużych przedsiębiorstw, które mogłyby zainwestować znaczne kwoty w kreowanie nowej wiedzy; nakłady ze strony państwa też nie były wysokie, gdyż inne potrzeby okazały się pierwszoplanowe. Zaznaczył się również (poza Węgrami i Czechami) brak dorobku w postaci znanych i cenionych marek komercyjnych, co czyniło wątpliwymi możliwości kreowania renty z przewagi konkurencyjnej, jaką jest portfel różnorodnych produktów wiedzy. Niemniej dynamika obrotów z zagranicą prawami własności intelektualnej w wyniku integracji z UE znacznie wzrosła, zwłaszcza w obszarze wydatków.

Na rys. 3, 4 i 5 ukazano wpływy i wydatki z tytułu obrotu prawami własności intelektualnej między czterema krajami EŚW a zagranicą (z powodu wysokiej niestabilności relacji i braku danych w tym samym źródle za lata 2004-2007 na rys. 3 pominięto Słowację). Są to kraje EŚW o największych obrotach z tego tytułu. Płatności rosły dość dynamicznie we wszystkich czterech państwach, długookresowo poprawiała się również relacja wpływów do wydatków. Wysokie

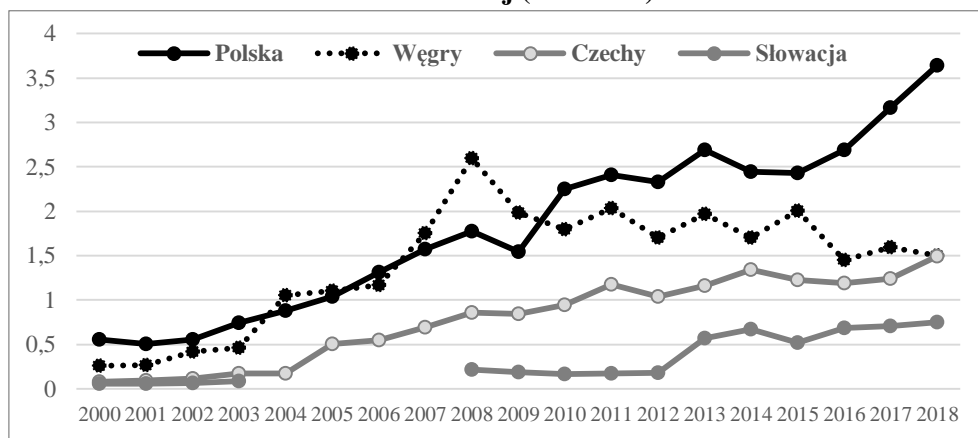
obroty notowały Węgry i są one jedynym spośród opisywanych państw, które ma od 2010 r. dodatni bilans wpływów i wydatków z tytułu praw własności intelektualnej. Pozycja Czech jest bardzo podobna do Polski w kategorii kwot wpływów (mimo kilkakrotnie mniejszego potencjału gospodarczego), zaś pod względem wydatków na ten cel Polska zdecydowanie dominuje. Wydaje się istotne, że od 2007 r. trend w zakresie relacji wpływy/wydatki (pomimo znacznego wzrostu tych ostatnich) jest rosnący.

Rysunek 3. Wpływy z międzynarodowego handlu prawami własności intelektualnej (mld USD)



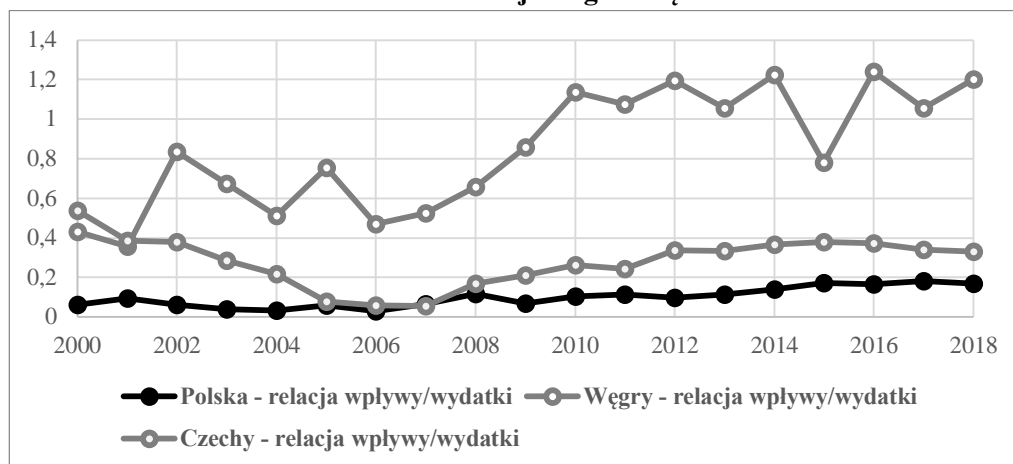
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [online] data.worldbank.org/indicator, [dostęp 6.07.2020].

Rysunek 4. Wydatki z tytułu międzynarodowego handlu prawami własności intelektualnej (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [online] data.worldbank.org/indicator, [dostęp 6.07.2020].

Rysunek 5. Relacja między wpływami a wydatkami z tytułu handlu prawami własności intelektualnej z zagranicą



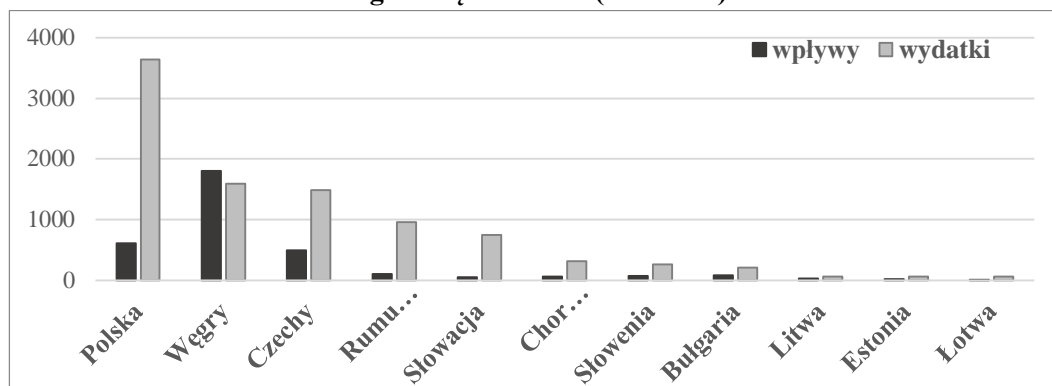
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [online] data.worldbank.org/indicator, [dostęp 6.07.2020].

Niejednoznaczna jest sytuacja Węgier, których rząd podejmuje intensywne starania w celu poprawy innowacyjności gospodarki. Występuje tu silne wsparcie publiczne dla B+R w postaci zachęt podatkowych dla przedsiębiorstw, a w latach 2009-2015 również jako inwestowanie bezpośrednie w B+R w firmach. W latach 2004-2015 było ono wyjątkowo wysokie. W 2017 r. wśród krajów OECD pod względem wsparcia rządu dla przedsiębiorstw liczonych jako procent PKB, Węgry zajmowały 11 miejsce; Czechy 19; Polska 23; pozostałe państw EŚW na dalekich pozycjach; pierwsze miejsce zajmowała Rosja²². Ponadto Węgry szczytą się ośrodkami uniwersyteckimi wyspecjalizowanymi w nowoczesnych technologiach. Mimo tak intensywnych działań Węgry nie są liderem w poprawie pozycji konkurencyjnej.

Oprócz wspomnianych krajów warto przyjrzeć się sytuacji państw nadbałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz krajom, które przystąpiły do UE w dalszej kolejności, a więc Bułgarii, Rumunii i Chorwacji. Kraje te notują wzrost obrotów z tytułu praw własności intelektualnej, zwłaszcza w obszarze wydatków, przy czym wysoka i niestabilna dynamika charakteryzowała Rumunię, zaś kraje nadbałtyckie notowały niewielki udział i niskie obroty w ujęciu bezwzględnym z uwagi na małe rozmiary gospodarek. Sytuację w 2018 r. przedstawia rys. 6. Wszystkie kraje EŚW uczestniczą w wymianie międzynarodowej dobrami własności intelektualnej, przy czym relatywnie do wielkości gospodarki największą aktywność na tym polu przejawiały Węgry, następnie Czechy i Polska (która jest ich największym importerem). Kraje nadbałtyckie wykazywały stosownie do swoich małych gospodarek niewielkie kwotowo obroty.

²² R&D Tax Incentives: Hungary, OECD 2019 [online] www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-hungary.pdf, Directorate for Science, Technology and Innovation, OECD, December 2019, [dostęp 1.07.2020].

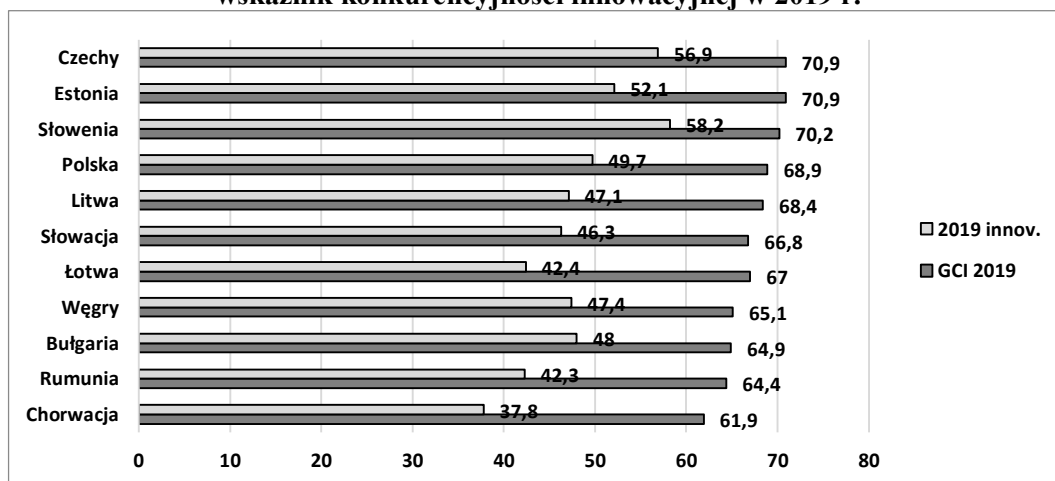
Rysunek 6. Wpływy i wydatki z tytułu handlu prawami własności intelektualnej z zagranicą w 2018 r. (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z [online]: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13> [dostęp 6.07.2020].

Na rys. 7 przedstawiono porównanie punktów z raportu GCI 2019 w dwóch kategoriach: jako wskaźnik całkowitej konkurencyjności oraz konkurencyjności innowacyjnej. Czechy, Estonia i Słowenia mają najwyższe wskaźniki konkurencyjności.

Rysunek 7. Konkurencyjność gospodarek według rankingu WEF GCI - wskaźnik ogólny i wskaźnik konkurencyjności innowacyjnej w 2019 r.

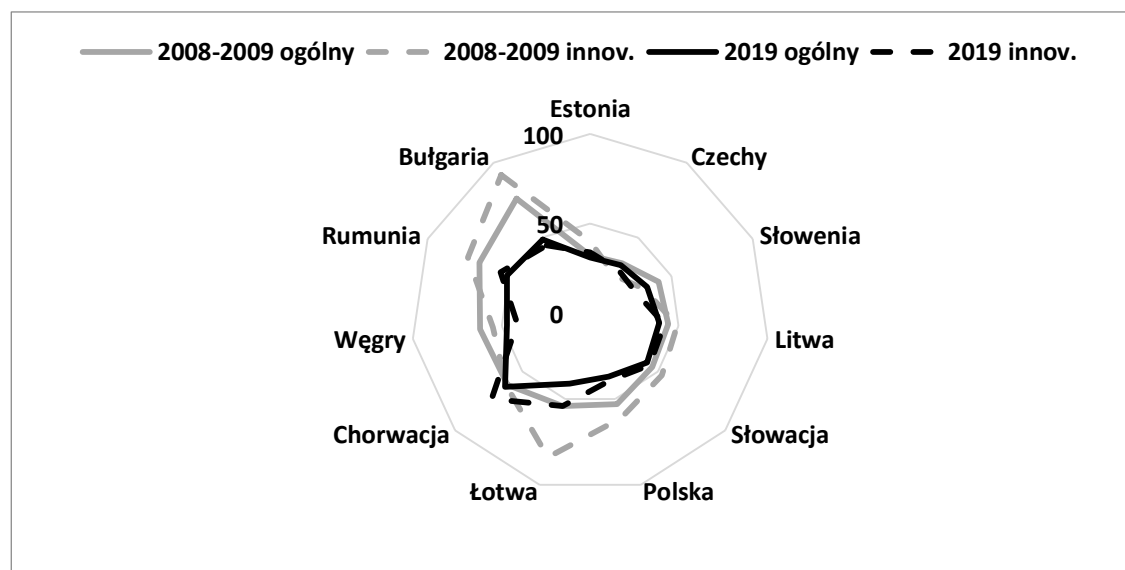


Źródło: opracowanie własne na podstawie: [online] *The Global Competitiveness Report 2019*, Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva 2019, [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [dostęp 7.07.2020].

Relatywnie wysoka innowacyjność charakteryzuje Czechy i Słowenię; te kraje i Estonia dysponują również najwyższym PKB per capita w tej grupie. Porównanie przeprowadzone dla okresu 2008-2017 (obliczenia własne na podstawie raportów GCI od 2007-2008 r. do 2017-2018 r.) daje podobną kolejność. Najmniejsze różnice w poziomie dwóch wskaźników mają Czechy i Słowenia, następnie Węgry, zaś największa rozbieżność dotyczy Łotwy. Na podstawie raportu OECD (z 2017 r.) można stwierdzić, że Estonia i Czechy przodują w statystykach w wymienionej

grupie krajów pod względem większości kryteriów przyjętych w ocenie pozycji w nauce i technologii oraz ich zastosowaniach przemysłowych, jak umiejętności i wyższa edukacja w naukach przyrodniczych, inżynieryjnych i ICT, liczba personelu badawczego, nasycenie zadań technologią ICT czy wydatki na cele B+R; trzecim obecnym w czołówce EŚW krajem jest Słowenia²³. Polska ma sporo przewag konkurencyjnych i dobrą pozycję ogólną, ale innowacje, atrakcyjność badawcza i generowanie zbywalnych praw własności intelektualnej do nich nie należą.

Rysunek 8. Porównanie pozycji w rankingu konkurencyjności państw EŚW – ogólnej i innowacyjnej z rankingów GCI z lat 2008-2009 i 2019



Źródło: opracowano na podstawie: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf oraz http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [dostęp 25.07.2020].

Jak pokazano na rys. 8, kraje EŚW w latach 2008-2019 (poza Chorwacją) znacznie poprawiły względne pozycje konkurencyjne (pomijając Czechy, które już wcześniej miały wysoką pozycję). Na uwagę zasługuje zmniejszenie się rozbieżności między pozycją ogólną a innowacyjną; w przypadku Czech i Słowenii i Węgier oraz Bułgarii względna pozycja innowacyjna w 2019 r. była już lepsza niż pozycja ogólna. Te trendy mogą oznaczać, że niski poziom innowacyjności jako czynnik zmniejszający konkurencyjność ogólną nie ma już tak negatywnego wpływu, jak to było w poprzedniej dekadzie (przy czym zmieniła się metodologia obliczania wskaźników i liczba państw w rankingu). Można stwierdzić, że osiągnięty został znaczący postęp w pozycji konkurencyjnej, w tym innowacyjnej, przy czym temu procesowi towarzyszył wzrost obrotów międzynarodowych z tytułu praw własności intelektualnej.

²³ *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation*, OECD Publishing, Paris 2017, ss. 100-108 [online] <https://doi.org/10.1787/9789264268821-en>, [dostęp 20.07.2020].

Wnioski

Znacznie wyższy od średniego dochód per capita, wysoki poziom innowacyjności i silna pozycja konkurencyjna to zjawiska współwystępujące. W ostatnim trzydziestoleciu układ sił pod względem innowacyjności gospodarek zmienił się na korzyść państw azjatyckich, w szczególności Republiki Korei oraz Chin. Chociaż rozwijają się nowe znaczące ośrodki kreujące wiedzę, to wciąż dominującą pozycję zajmują USA, Japonia i niektóre gospodarki zachodnioeuropejskie (zwłaszcza Niemcy, Francja i Wielka Brytania). Procesy wiedzochłonne w przedsiębiorstwach są poddawane offshoringowi²⁴. Wysoki PKB, siła technologiczna oraz finansowa globalnych korporacji, renomowane ośrodki uniwersyteckie i duża liczba pracowników wiedzy to czynniki konieczne, aby reprezentować wysoki poziom innowacyjności oraz dysponować prawami własności intelektualnej, podlegającymi międzynarodowemu upowszechnieniu za odpłatnością. Wnioskiem dotyczącym gospodarek EŚW jest względnie stała (choć powolna) poprawa konkurencyjności, w tym innowacyjnej oraz wzrost obrotów z tytułu praw własności intelektualnej z zagranicą, jak również poprawa relacji między wpływami a wydatkami z tego tytułu. Pewien optymizm budzi obecność Polski wśród lokalizacji pozytywnie rokujących ośrodków badawczych w EŚW²⁵. Nie wydaje się jednak możliwe, aby bez silnego wsparcia kapitału prywatnego dotychczasowa sytuacja krajów EŚW mogła się diametralnie zmienić. Polskie przedsiębiorstwa w 2017 r. wśród krajów OECD zajmowały przedostatnie miejsce w innowacyjności, przy czym o ile w dużych firmach innowacyjność jeszcze w sposób zauważalny zaistniała, to małe biznesy plasują się na przedostatniej pozycji listy rankingowej²⁶. Oceniając skutki handlu międzynarodowego prawami własności intelektualnej dla konkurencyjności i wzrostu gospodarczego krajów EŚW, nie można stwierdzić jednoznacznie jego pozytywnego wpływu, co oznacza w praktyce, że inne czynniki konkurencyjności i wzrostu mają większe znaczenie. Rozwój tej sfery życia gospodarczego prawdopodobnie nabierze większego znaczenia wraz z ogólnym postępowaniem tych państw w rozwoju gospodarczym.

BIBLIOGRAFIA

Bielig A., *Rola własności intelektualnej w gospodarce. Teoria i praktyka*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.

Chilimoniuk-Przeździecka E., *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej.*: Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018.

European Innovation Scoreboard, European Commission, report prepared by Hugo Hollanders, Nordine Es-Sadki and Iris Merkelbach, Maastricht University, 2019.

Kuzel M., *Kapitał intelektualny organizacji w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2018.

Kuźnar A., *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Wyd. SGH, Warszawa 2017.

²⁴E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej.*: Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 214.

²⁵ World Intellectual Property Report 2019, *The Geography of Innovation: Local Hotspots, Global Networks*, Geneva 2019, WIPO Publication No. 944E/19.

²⁶*OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation*, OECD Publishing, Paris, s. 154 [online] <https://doi.org/10.1787/9789264268821-en>, [dostęp 20.07.2020].

Mroziewski M., *Kapitał intelektualny współczesnego przedsiębiorstwa. Koncepcje, metody wartościowania i warunki jego rozwoju*, Difin, Warszawa 2008.

Weresa M.A., *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.

World Intellectual Property Report 2019, *The Geography of Innovation: Local Hotspots, Global Networks*, Geneva 2019, WIPO Publication No. 944E/19, [online] <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4467> [dostęp 1-30.07.2020]

OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: *The digital transformation*, OECD Publishing, Paris 2017, <https://doi.org/10.1787/9789264268821-en>, [dostęp 20.07.2020].

OECD (2019), *R&D Tax Incentives: Hungary, 2019*, www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-hungary.pdf, Directorate for Science, Technology and Innovation, December 2019, [dostęp 1.07.2020].

The Global Competitiveness Report 2019 [online]

http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [dostęp: 30.07.2020].

The Global Competitiveness Report 2018 [online]

https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?end=2018&locations=NL&most_recent_year_desc=false&start=1976&view=chart, [dostęp 18.07.2020].

<https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?end=2018&start=1960>, [dostęp 18.07.2020].

https://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=PL. [dostęp 6.07.2020].

<https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>. [dostęp 6.07.2020].

<http://wdi.worldbank.org/table/5.13> [dostęp 6.07.2020].

SKUTKI INTEGRACJI WALUTOWEJ DLA LITWY

Streszczenie

Integracja walutowa jest jednym z najważniejszych etapów w procesie integracji UE. Celem badawczym artykułu jest analiza najważniejszych wskaźników gospodarczych i społecznych Litwy dla okresu wejścia i pierwszych lat przebywania w strefie euro 2015-2019 i porównanie ich z wskaźnikami strefy euro. W artykule przedstawiono krótki zarys teoretycznego zagadnienia na temat optymalnych obszarów walutowych oraz dokonano analizy masy pieniężnej będącej w obiegu i jej zmian po wejściu Litwy do unii walutowej, gdyż miało to wpływ na sytuację gospodarczą państwa. Wstąpienie Litwy do eurostrefy pociągnęło za sobą znaczące zmiany w gospodarce kraju. Najlepsze wyniki są w obrotach handlu zagranicznego i BIZ oraz stopie bezrobocia, zaś największe problemy widoczne są w inflacji realnej i postrzeganej oraz płacy zarobkowej i zróżnicowaniu dochodowym. Ceny na produkty znacznie wzrosły (osiągnęły 60% średniej unijnej) - stąd większość społeczeństwa Litwy krytycznie oceniło wejście do strefy euro. Pozostały duże różnice w średniej miesięcznej płacy zarobkowej na Litwie i w strefie euro, chociaż trend jest pozytywny, to 3-krotne różnice są jednak bardzo duże. Litwa ma też wysokie wskaźniki zróżnicowania dochodowego.

EFFECTS OF MONETARY INTEGRATION FOR LITHUANIA

Summary

Monetary integration is one of the most important steps in the EU integration process. The research objective of the article is to analyze the most important economic and social indicators of Lithuania for the period of entry and the first years of staying in the euro area 2015-2019 and to compare them with the indicators of the euro area. The article presents a brief outline of the theoretical issue on optimal currency areas and analyzes the amount of money in circulation and its changes after Lithuania joined the monetary union, as it had an impact on the economic situation of the country. Lithuania's accession to the eurozone brought about significant changes in the country's economy. The best results are in foreign trade and FDI turnover and the unemployment rate, while the biggest problems are visible in real and perceived inflation, as well as wages and income differentiation. The prices of products increased significantly (and reached 60% of the EU average) - hence the majority of the public criticized the accession to the euro area. Large differences remained in the average monthly wage in Lithuania and the euro zone, although the trend is positive, the threefold difference in wages is still very large. Lithuania also has high income dispersion rates.

Keywords: Lithuania, monetary union, economic indicators, inflation, price and salaries.

Wstęp

Integracja walutowa jest jednym z najważniejszych i najtrudniejszych elementów integracji UE. Koszty i korzyści wynikające ze strefy euro są wielorakie. Korzyści w krótkim okresie wynikają przede wszystkim z eliminacji transakcyjnych kosztów związanych z wymianą walut oraz kosztów związanych z minimalizowaniem ryzyka kursowego. Redukcja tych kosztów prowadzi do wzrostu produktywności kapitału i spadku długookresowych stóp procentowych. W

¹ Dr hab. Jarosław Wołkonowski - Stowarzyszenie Naukowców Polaków Litwy.

długim okresie korzyści widoczne są w kreacji handlu zagranicznego, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych oraz we wzroście PKB per capita, a także w większej wydajności pracy. Można powiedzieć, że integracja walutowa tworzy warunki sprzyjające długookresowemu rozwojowi gospodarczemu oraz podnoszeniu konkurencyjności międzynarodowej krajowej gospodarki².

Jednym z pierwszych ekonomistów, który przedstawił teoretyczne podstawy optymalnych obszarów walutowych, był Robert A. Mundella (noblista z 1999 roku). W latach 60. XX wieku w artykule *A Theory of Optimum Currency Areas* przedstawił tezę, że państwa na skutek międzynarodowej wymiany handlowej dojdą do systemu elastycznych kursów walutowych, który poprzez aprecjację jednej waluty i deprecjację drugiej miał zapewnić stabilność tego modelu. Kontynuując te rozważania o zróżnicowanych gospodarczo regionach (jednego państwa) mających jedną walutę, doszedł do wniosku, że model ten może doprowadzić do stabilizacji gospodarki poprzez mobilność (przepływy) siły roboczej i kapitału z jednego regionu do drugiego, co miało zapobiec wzrostowi bezrobocia w obszarze bardziej efektywnym gospodarczo i wzrostowi inflacji w obszarze mniej rozwiniętym. Autor doszedł do wniosku, że optymalny obszar jednej waluty mogą utworzyć państwa mające podobny poziom rozwoju technologii, wiedzy i reakcji na szoki podażyowo-popytowe oraz poziom mobilności czynników produkcji, to znaczy siły roboczej i kapitału ludzkiego, co miało zapobiec wzrostowi bezrobocia i inflacji³.

Temat ten poruszał też R. I. McKinnon, który sugerował, że dla małej gospodarki nieopłacalne jest dysponowanie własną walutą (z płynnym kursem) z powodu małego znaczenia tej waluty w gospodarce światowej oraz kosztów jej wymiany związanej z prowadzeniem handlu międzynarodowego. Twierdził, że w małych gospodarkach korzyści własnej waluty urosną, gdy zostanie ona powiązana sztywnym kursem z inną walutą (taką drogę przeszła Litwa w latach 90. XX wieku). W swej pracy *Optimum Currency Areas* podał najważniejsze kryteria optymalnych obszarów walutowych, a mianowicie otwartość gospodarki – im bardziej jest otwarta gospodarka kraju, mierzona udziałem handlu zagranicznego (dóbr i usług) w stosunku do ogółu dóbr i usług wytwarzanych w kraju (per capita), tym większe zdolności ma taki kraj znaleźć się w optymalnym obszarze walutowym. Wysoki poziom otwartości gospodarki powinien spowodować silniejszy wpływ zmian na rynkach międzynarodowych na ceny i płace w tym kraju⁴.

Teoria obszarów walutowych doczekała się również krytycznych opinii, kwestionujących zasadność tej teorii w praktyce z powodu różnych preferencji krajów, na przykład strefy euro odnośnie do optymalnych wielkości inflacji i bezrobocia. Może to być poważną przeszkodą utrudniającą zbudowanie optymalnej unii walutowej, co jest celem strefy euro⁵.

Inni ekonomiści poszerzyli teoretyczne podstawy teorii optymalnych obszarów walutowych. Frankel i Rose pod koniec XX wieku udowodnili, że samo wstąpienie kraju do unii walutowej

² A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Osiągnięcia i postulowane kierunki zmian*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018, s. 74.

³ R. A. Mundella, *Theory of Optimum Currency Areas*, [w:] *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4, September 1961, pp. 657-665, https://www.experimentalforschung.econ.uni-muenchen.de/studium/veranstaltungsarchiv/sq2/mundell_aer1961.pdf [dostęp 25.06.2020].

⁴ R. I. McKinnon, *Optimum Currency Areas*, [w:] *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 4, September 1963, pp. 717-725, <https://www.jstor.org/stable/1811021?seq=1> [dostęp 25.06.2020].

⁵ P. Kenny, *The theory of optimum currency areas*, *Student Economic Review*, Vol. 17, 2003, pp. 137-149. https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/2003/Paul_Kenny.pdf [dostęp: 25.06.2020].

może mieć korzystny wpływ na gospodarkę poprzez szybszy rozwój handlu zagranicznego, co spowoduje skorelowanie cykli koniunkturalnych⁶. Głównym kosztem członkostwa w unii walutowej jest utrata niezależnej polityki pieniężnej. Krajowa polityka monetarna oraz płynny kurs walutowy pozwalają amortyzować kryzysy, natomiast po przystąpieniu do unii walutowej mechanizm ten już nie jest możliwy⁷. Jednak nie brakuje opinii twierdzących, że przeceniona jest waga niezależnej polityki pieniężnej kraju, zaś coraz częściej słyszymy opinie o znacznie większych korzyściach dla kraju z jego członkostwa w strefie euro (unii walutowej)⁸. Członkostwo w unii walutowej może prowadzić zarówno do wzrostu konkurencyjności jej gospodarki, jak i do jej utraty. Oszacowanie korzyści i kosztów bycia w strefie euro jest bardzo trudne – ocenia się, że korzyści są tym większe, im bardziej jest otwarta gospodarka kraju⁹. W artykule podjęto próbę oszacowania skutków integracji dla Litwy poprzez analizę najważniejszych wskaźników gospodarczych i społecznych.

1. Litwa w strefie euro – doświadczenia pierwszych lat

1 stycznia 2015 roku Litwa wprowadziła do obiegu na swym terenie walutę euro (wycofując z obiegu narodową walutę lit) i przystąpiła tym samym do strefy euro, stając się 19 państwem w tej strefie. Droga wejścia Litwy do strefy euro nie była łatwa – warto odnotować, że Litwa była i jest jedynym krajem, któremu Komisja Europejska odmówiła przystąpienia do strefy euro (w 2006 roku), a mianowicie podjęła negatywną decyzję z powodu niespełnienia wszystkich warunków konwergencji. Komisja uzasadniła swą decyzję zbyt wysoką inflacją (2,7% w 2006 roku), co było powyżej wartości referencyjnej wynoszącej 2,6%. W dniu 16 maja 2006 roku Komisja przedstawiła swoje stanowisko, że „na dzisiaj Litwa nie spełnia kryterium stabilności cen” i nie należy zmieniać statusu Litwy jako „państwa członkowskiego objętego derogacją”¹⁰.

Druga próba została podjęta w 2014 roku, która zakończyła się sukcesem: 23 lipca 2014 roku Rada Ministrów Unii Europejskiej zdecydowała, że Litwa spełnia kryteria konwergencji i podjęła przychylną decyzję o przystąpieniu Litwy do strefy euro z dniem 1 stycznia 2015 roku. W Raporcie o konwergencji (czerwiec 2014) Europejski Bank Centralny stwierdził, że w okresie referencyjnym od maja 2013 roku do kwietnia 2014 roku średnia 12-miesięczna stopa inflacji na Litwie wynosiła 0,6% i była niższa od wartości referencyjnej 1,7% przyjętej dla kryterium stabilności cen, jednak prognozy EBC na najbliższe lata były dla inflacji na Litwie wzrostowe, dlatego też końcowy wniosek był następujący – trwałość konwergencji stóp inflacji budzi obawy. W roku 2013 deficyt budżetowy Litwy miał wartość 2,1% PKB (poniżej 3% wartości referencyjnej), wskaźnik zaś długu publicznego wyniósł 39,4% PKB (niższy od 60% PKB wartości referencyjnej). Kurs lita litewskiego w dwuletnim okresie referencyjnym był stabilny i równy 3,45280 lita za euro (od 28

⁶ J. Frankel, A. Rose, *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, NBER Working Paper 5700, National Bureau of economic research, Cambridge 1996, s. 21-22, <https://www.nber.org/papers/w5700>, [dostęp: 20.06.2020].

⁷ A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność ... op. cit.*, s. 74.

⁸ F. B. Mongelli, „New” views on the optimum currency area theory: what is EMU telling us?, April 2002, Working Paper Series, European Central Bank, April 2002, s. 6.

⁹ A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność ... op. cit.*, s. 75.

¹⁰ *Sprawozdanie Komisji z dnia 16.05.2006, Sprawozdanie o konwergencji z 2006 r. dotyczące Litwy*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?qid=1479495198597&uri=CELEX:52006DC0223> [dostęp: 20.06.2020].

czerwca 2004 roku lit należał do ERM II). W ciągu dwóch poprzedzających lat kurs lita nie odbiegał od kursu centralnego. Średnia długoterminowa stopa procentowa w okresie od maja 2013 roku do kwietnia 2014 roku wynosiła 3,6% i była niższa od wartości referencyjnej wynoszącej 6,2%. Również stwierdzono, że przepisy krajowe w zakresie polityki pieniężnej na Litwie były zgodne z prawodawstwem UE¹¹.

Wprowadzenie nowej waluty euro na Litwie odbyło się praktycznie bez większych problemów. Rząd Litwy podjął stosowne akty prawne, by wszystkie produkty będące w sprzedaży po 60 dniach od zgody Rady Ministrów Unii Europejskiej na wprowadzenie euro i pół roku po wprowadzeniu euro były podawane w euro i litach – tak rząd Litwy chciał się zabezpieczyć przed wzrostem cen wobec nieuczciwych handlarzy¹². Mimo takich działań władz Litwy i dobrej koniunktury gospodarczej (spadki światowych cen ropy i gazu w okresie 2014-2016) większość mieszkańców Litwy, jak wynika z przeprowadzonych badań opinii publicznej jesienią 2015 roku i na początku 2017 roku, miała dosyć negatywne zdanie – po wprowadzeniu euro nastąpił wzrost cen i najbardziej był widoczny w sektorze usług¹³.

Badania przeprowadzone przez Narodowy Bank Litwy i Departament Statystyki Litwy wykazały, że ceny poszczególnych grup towarów i usług w okresie styczeń-październik 2019 w porównaniu z cenami z analogicznego okresu 2014 roku miały różne wzrosty – wzrost o 24% odnotowano w grupie usług, kultury i rekreacji, w grupie alkoholi i papierosów – o 26%; w grupie salonów fryzjerskich i im podobnych odnotowano wzrost o 31%; największy wzrost o 39% wystąpił w grupie kawiarni i restauracji. Najmniejszy wzrost o 2% był w grupie obuwiu i ubrania. Spadki o 9% odnotowano w grupie elektryczność, gaz i paliwo; spadki o 2% wystąpiły w grupie łączność bezprzewodowa. Ogólny wzrost usług i towarów w tym okresie wynosił 9%¹⁴. Badanie to również ujawniło, że dzięki wprowadzeniu euro na Litwie w badanym okresie spadły odsetki za pożyczki średnio o 0,3-0,4 punktów procentowych (dalej pp.), dzięki czemu przedsiębiorczość i rodziny zyskały w tych pięciu latach około 300 mln euro. Według dyrektora Narodowego Banku Litwy V. Vasiliauskasa wzrost PKB każdego roku po wprowadzeniu euro był większy o 0,5-0,6 pp.

Badanie wykazało, że dzięki wprowadzeniu euro corocznie wzrastał eksport Litwy średnio o 200-350 mln euro, stanowiło to wzrost około 1% eksportu na skutek zmniejszenia kosztów wymiany waluty i kosztów administrowania, co pozwoliło zwiększyć konkurencyjność. Kolejną zaletą wprowadzenia euro było zmniejszenie odsetek pożyczek państwa w wyniku poprawy wskaźnika poziomu ryzyka z poziomu średniego do ponad średniego, co dało możliwość

¹¹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014D0509&from=PL>; *Raport o konwergencji czerwiec 2014*, s. 83-86 [online] <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/conrep/cr201406pl.pdf> [dostęp: 20.06.2020].

¹² *Uchwała rządu Republiki Litewskiej Nr 604, z dnia 26 czerwca 2013 roku O zatwierdzeniu planu wprowadzenia euro i strategii informowania ludności*, <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.113E85AF912F> [dostęp: 20.06.2020].

¹³ *Dauguma žmonių mano, kad kainos įvedus eurą pakilo, 2015 (2015.11.03)* <http://www.ve.lt/naujienos/ekonomika/euras/dauguma-zmoniu-mano-kad-kainos-ivedus-eura-pakilo-1409288/>, [dostęp: 20.06.2020]; *Radom ir palyginom: kainos prieš eurą ir dabar, 2016, (2016.05.03)* <http://verslas.lrytas.lt/mano-pinigai/radom-ir-palyginom-kainos-pries-eura-ir-dabar.htm> [dostęp: 20.06.2020].

¹⁴ *Jau 5 metus gyvename su euru: nepaisant pesimizmo, kad kainos litais tapo eurais, iš tikrųjų laimėjome visi*, <https://www.lrt.lt/naujienos/verslas/4/1125569/jau-5-metus-gyvename-su-euru-nepaisant-pesimizmo-kad-kainos-litais-tapo-eurais-is-tikruju-laimejome-visi>, [dostęp: 21.06.2020].

zaoszczędzenia 334 mln euro – normy odsetek zmniejszyły się w tym okresie 10-krotnie, z których trzecia część tej zniżki wynikała z przejścia na walutę euro. Według dyrektora Narodowego Banku Litwy V. Vasiliauskasa ceny na Litwie stanowią około 60% średniej unijnej, dlatego też wzrost cen po wprowadzeniu wspólnej waluty jest naturalnym efektem. Odnotowano również, że średnia płaca zarobkowa wzrosła z 550 euro w 2015 do 830 euro w 2019 roku (wzrost o 50%), średnie emerytury wzrosły o 40%, spowodowało to 4-5-krotnie szybszy wzrost cen towarów i usług. Na Litwie w 2014 roku w obiegu było około 12 mld litów – wymieniono na euro około 11,5 mld litów, zaś 428 mln litów do dzisiaj nie wróciło do Narodowego Banku Litwy¹⁵. Badanie to pokazało w bardzo optymistycznej wersji skutki wprowadzenia euro – rzeczywistość, niestety, jest nieco odmienna.

2. Gospodarka Litwy w okresie 2014-2019

Badania wskaźników gospodarczych Litwy zostały poszerzone o rok 2014, aby dokonać ich porównania ze stanem przed wprowadzeniem waluty euro, i o pierwsze miesiące 2020 roku. W Tabeli 1 przedstawiono dane statystyczne PKB, PKB per capita (dalej pc), BIZ, BIZ pc, wielkości eksportu i importu, inflacji oraz wskaźniki innowacyjności i konkurencyjności. Na dane pc miał znaczący wpływ spadek liczby ludności kraju, która w tym okresie zmniejszyła się z 2 921 262 osób (początek stycznia 2015 roku) do 2 794 090 osób (początek stycznia 2020 roku)¹⁶, czyli o 127 172 osób, co stanowi spadek liczby ludności o 4,4% względem początku 2015 roku.

Badaniem objęto okres od 2014 roku (ostatni rok przed wprowadzeniem euro) do 2019, czyli 6 lat, w tym pięcioletni okres 2015-2019 już po wprowadzeniu euro (Tabela 1). Autor rozważał możliwość porównania dwóch pięcioletnich okresów, a mianowicie okresu 2010-2014 z okresem 2015-2019, jednak kryzys finansowy w latach 2008-2010 mógł mieć zbyt duży wpływ na różnicę poziomu wskaźników gospodarczych na Litwie w tych okresach, gdyż w 2009 roku nastąpił bardzo głęboki spadek PKB, który sięgał około 15% w porównaniu z rokiem poprzednim.

PKB realny jest wskaźnikiem najbardziej odpowiednim w tych badaniach, gdyż jego wielkość jest oczyszczona w inflacyjnych procesów, które w okresie badawczym (w okresie wprowadzenia do obiegu nowej waluty) odgrywały dużą rolę. Wynikała ona z niepowtarzalnej możliwości korekty cenowej usług i dóbr, z której bezwzględnie skorzystali przedsiębiorcy na Litwie w tym okresie.

Z danych zamieszczonych w Tabeli 1 wynika, że średnioroczna stopa wzrostu PKB realnego w okresie 2014-2019 wyniosła 3,3% i była mniejsza o -0,2 p.p. w porównaniu z rokiem 2014 (3,5%). Realny PKB pc miał trochę wyższe wartości, które wynikały z kurczącej się liczby ludności w tym okresie. Widzimy duże różnice realnego PKB pc Litwy i strefy euro, jednak średnioroczna stopa wzrostu na Litwie była 4,2%, a w strefie euro zaledwie 1,6%.

Wstąpienie Litwy do strefy euro spowodowało znaczny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) – kumulacyjne wartości tego wskaźnika wzrosły z 13,8 mld euro w roku

¹⁵ Tamże. Według Eurostatu średnia miesięczne wynagrodzenia na Litwie w 2019 roku wynosiło 766,2 euro.

¹⁶ Departament Statystyki Litwy, *Nuolatinių gyventojų skaičius mėnesio pradžioje*, <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/> [dostęp: 22.06.2020].

2014 do 18,2 mld euro w roku 2019 (przy średniorocznej stopie wzrostu 5,6%), co stanowi zwiększenie się o 31,5%, zaś w wartościach BIZ pc – o 38,1%. Jeszcze wyższe wzrosty odnotowano w eksporcie – z 26,4 mld euro w roku 2014 do 37,8 mld euro w roku 2019 przy średniorocznej stopie wzrostu 7,4%. Należy przy tym odnotować, że w latach 2015-2016 nastąpił spadek eksportu, który wynikał z sankcji UE zastosowanych wobec Rosji (z powodu aneksji Krymu i wojny rosyjsko-ukraińskiej) i kontrsankcji Rosji wobec UE. Mimo tych niekorzystnych warunków eksport wzrósł w tym okresie o 43,8%. Podobna sytuacja występowała w imporcie – odnotowano wzrost z 25,8 mld euro do 35,1 mld euro w roku końcowym (stanowi to wzrost o 36,2% w porównaniu z rokiem 2014) przy średniorocznym wzroście 6,4%.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Litwy w latach 2014-2019

Lp.	Wskaźnik/Rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019	zmiana	średnioroczna stopa
1.	PKB realny, mld euro	33,0	33,7	34,6	35,9	37,3	38,8	17,5%	3,3%
2.	Zmiana PKB, r/r, %	3,5%	2,1%	2,7%	3,9%	3,8%	3,9%	0,4 p.p.	-
3.	Realny PKB pc, tys. euro	11,3	11,6	12,0	12,7	13,3	13,9	23,0%	4,2%
4.	Realny PKB pc, eurostrefa	28,8	29,3	29,7	30,4	30,9	31,2	8,3%	1,6%
5.	BIZ, mld euro	13,8	14,6	15,2	16,3	17,0	18,2	31,5%	5,6%
6.	Stopa wzrostu BIZ, r/r, %	-1,9%	6,0%	4,9%	6,8%	4,2%	6,3%	8,2 p.p.	-
7.	BIZ pc, tys. euro	4,7	5,0	5,3	5,8	6,1	6,5	38,1%	6,7%
8.	Eksport, mld euro	26,4	25,7	26,3	31,1	34,2	37,8	43,1%	7,4%
9.	Udział eksportu w PKB, %	72,3%	68,8%	67,6%	73,6%	75,6%	78,1%	5,8 p.p.	-
10.	Import, mld euro	25,8	26,1	26,0	30,1	33,4	35,1	36,2%	6,4%
11.	Inflacja, r/r, %	0,2%	-0,7%	0,7%	3,7%	2,5%	2,2%	8,8%	1,7%
12.	Indeks innowacyjności SII	0,277	0,305	0,362	0,351	0,382	0,404	45,8%	7,8%
13.	Ranking konkurencyjności	41	36	35	40	39	:	2	-

Źródło: Eurostat, *Real GDP per capita, Goods and services, imports and exports, Exports of goods and services in % of GDP, HICP - inflation rate, Summary Innovation Index (SII) time series*, https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=sdg_08_10&language=en; <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00110>; <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00003/default/table?lang=en>; <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00118&language=en>; https://www.researchgate.net/publication/278903737_Innovation_Union_Scoreboard_2015; <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41864/attachments/1/translations/en/renditions/native>; <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41864>; Departament Statystyki Litwy, *Tiesioginēs užsienio investicijos laikotarpio pabaigoje, Tiesioginēs užsienio investicijos, tenkančios vienam gyventojui, laikotarpio pabaigoje*, <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/>, *Innovation Union Scoreboard 2020*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41864>, *Global Competitiveness Report 2014-2019*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf, [dostęp: 22.06.2020].

Jedenasty wiersz w Tabeli 1 zawiera dane na temat inflacji, która budzi najwięcej kontrowersji, gdyż w społeczeństwie Litwy panuje mocne przekonanie o ogromnym wzroście cen, jaki miał miejsce po wprowadzeniu euro (większość uważa, że wcześniejsze ceny w litach stały się cenami w euro, co oznaczałoby wzrost tych cen 3,5 razy). Tymczasem dane przedstawione w tej tabeli ukazują, że w 2015 roku na Litwie była deflacja -0,7%, a w 2016 roku mała inflacja 0,7%. Największą inflację odnotowano w 2017 roku, która wynosiła 3,7%. Ogólnie się przyjmuje, że roczna inflacja wynosząca około 1% jest nazywana inflacją małą, około 2% - inflacją normalną, zaś około 3% - inflacją dużą. W okresie 2018-2019 inflacja na Litwie była nieco wyższa od wielkości tzw. normalnej, to znaczy powyżej 2%. Średnioroczna

stopa wzrostu inflacji wyniosła w tym okresie 1,7%, a ogólny wzrost w dobrach i usługach w latach 2014-2018 wynosił 8,8%. Wartości danych BIZ, eksportu i importu podane są w cenach bieżących, co oznacza, że należy je oczyścić i uwzględnić wpływ inflacji. Podsumowując, należy odnotować, że największe średnioroczne stopy wzrostu po wejściu do strefy euro widoczne są w eksporcie (5,7% po uwzględnieniu inflacji), w imporcie (4,7%) i BIZ (3,9%). Wnioski te są zasadniczo zgodne z teorią optymalnych obszarów walutowych, która przewiduje największe korzyści właśnie na tych płaszczyznach.

Do oceny innowacyjności Litwy w badanym okresie można posłużyć się schematem analitycznym stosowanym w raportach Tablicy Wyników Unii Innowacji (Innovation Union Scoreboard – IUS). Dane wykorzystywane w ramach IUS pozwalają na konstrukcję złożonego wskaźnika innowacyjności – Sumarycznego Wskaźnika Innowacyjności (Summary Innovation Index – SII), umożliwiającego ocenę innowacyjności oraz efektywności innowacyjnej krajów członkowskich¹⁷. Z danych wynika, że w badanym okresie wzrost wskaźnika SII dla Litwy wynosił 45,8% przy średniorocznym wzroście 7,8%¹⁸.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku wskaźników konkurencyjności Litwy - rankingi konkurencyjności są tworzone na podstawie oszacowanego Globalnego Indeksu Konkurencyjności (Global Competitiveness Index - GCI). W ww. rankingach Litwę zaliczono do grupy krajów etapu przejściowego, plasowała się ona między drugim etapem rozwoju gospodarek, które opierają swój rozwój głównie na poprawie efektywności, a trzecim, charakterystycznym dla gospodarek opartych na zdolności do innowacji¹⁹. Dane wskazują, że według indeksu konkurencyjności Litwa zajmowała pozycję w przedziale 41-35, co, jak widać, nie jest jednoznacznym trendem.

3. Procesy inflacyjne i masa pieniężna w obiegu na Litwie w latach 2014-2019

Największe rozbieżności w ocenie korzyści i kosztów wejścia do strefy euro wynikają ze skali wzrostu cen na Litwie. Należy odnotować, że samo wprowadzenie euro (zamiana litów na euro w stosunku 1 euro 3,4528 lt) nie powinno było wywołać żadnych zasadniczych zmian w cenach. Należy jednak pamiętać, że Litwa, wprowadzając euro, weszła do strefy euro jako 19 kraj, podczas gdy w pozostałych 18 krajach ceny na większość dóbr i usług były znacznie wyższe niż na Litwie, lecz tam, co trzeba odnotować, były wyższe też płace zarobkowe. Unia walutowa poprzez mobilność kapitału i siły roboczej działała na wzór naczyń połączonych, co musiało spowodować wzrost cen na Litwie po wprowadzeniu euro. Rząd nie zatrzymał wzrostu cen, bo tak naprawdę i nie mógł tego dokonać z powodu wolnorynkowej gospodarki. Nie zadziałał też mechanizm niskich wynagrodzeń na Litwie w porównaniu z krajami strefy euro, w związku z czym wielu ludzi poczuło się znacznie uboższymi niż przed wprowadzeniem euro. Należy też zaznaczyć, że przedsiębiorca podczas wprowadzenia nowej waluty podejmował działania, które

¹⁷ A. Grynia, *Innowacyjność i konkurencyjność międzynarodowa Litwy* [w:] Studia Prawno-ekonomiczne, t. XCVII, Łódź 2015, s. 249.

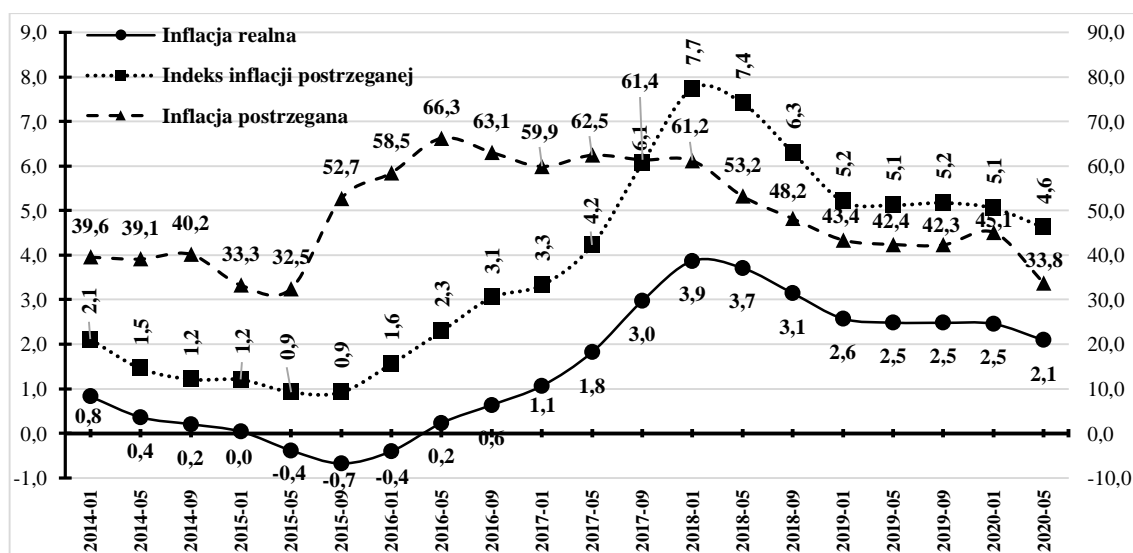
¹⁸ Obliczenia własne na podstawie *European innovation scoreboard 2020 – Database*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41864> [dostęp: 22.07.2020].

¹⁹ A. Grynia, *Innowacyjność i konkurencyjność ... op. cit.*, s. 244, *Global Competitiveness Report 2014-2019*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [dostęp: 22.07.2020].

miały na celu wykorzystanie tego momentu na swoją korzyść, bez względu na wszelkie mechanizmy stabilizacji cen podjęte przez rząd – odbierał to jako nowe otwarcie relacji sprzedaży-kupna²⁰.

W dalszej części artykułu zostanie dokonana analiza inflacji rzeczywistej i postrzeganej w okresie 2014-2019. Rzeczywista stopa inflacji mierzona jest za pomocą zharmonizowanego wskaźnika cen konsumpcyjnych (HICP), który jest określony przez unijne przepisy i opiera się na metodach indeksowania cen. Inflacja postrzegana to subiektywne postrzeganie zmian cen przez opinię publiczną na podstawie wyników badania sondażowego Barometru Konsumentckiego Komisji Europejskiej. Badania te są przeprowadzane co miesiąc i obejmują wszystkie państwa członkowskie UE – w tej liczbie i Litwę, gdzie grupa respondentów liczy 1200 osób²¹. Respondenci podczas sondażu odpowiadają na pytanie: „Jak zmieniły się ceny konsumpcyjne w ciągu ostatnich 12 miesięcy?” Możliwe odpowiedzi są następujące: a) bardzo wzrosły, (b) wzrosły umiarkowanie, (c) wzrosły, (d) pozostały takie same, e) spadły, f) nie wiem. Odpowiedzi w ujęciu procentowym ogółu odpowiadających są używane do obliczenia tzw. salda według wzoru: saldo = procent (a) + 0,5 x procent (b) - 0,5 x procent (d) - procent (e). Często saldo to jest podawane jako inflacja postrzegana²², co ilustruje Rysunek 1.

Rysunek 1. Zmiany inflacji realnej i obliczonego indeksu inflacji postrzeganej c=2 (w % lewa oś, m/m roku poprzedniego) i inflacji postrzeganej (prawa oś)



Źródło: Inflacja realna, *Vartotojų kainų pokyčiai, apskaičiuoti pagal vartotojų kainų indeksą*, <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/>) i postrzegana na podstawie *Barometru Konsumentckiego UE na Litwie*, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys_en oraz indeks inflacji postrzeganej przy c=2, *Vartotojų kainų pokyčiai, apskaičiuoti pagal vartotojų kainų indeksą*, <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/>, obliczenia własne, [dostęp: 30.07.2020].

²⁰ <https://www.tv3.lt/naujiena/lietuva/1051589/pribloskiantis-vaistu-kainu-skirtumas-lietuvoje-ir-lenkijoje-skiriasi-ir-16-kartu>, *Pribloskiantis vaistų kainų skirtumas Lietuvoje ir Lenkijoje: skiriasi ir 16 kartų*, [dostęp: 30.07.2020].

²¹ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/metadata_lt_cons_en_0.pdf [dostęp: 30.07.2020].

²² M. Fluch, H. Stix, *Perceived Inflation in Austria - Extent, Explanations, Effects*, [w:] Monetary Policy & the Economy Q3/05, s. 26.

Inflacja postrzegana pozwala przedstawić ogólny poziom nastrojów konsumenta i wskazuje na trendy zmian w tych nastrojach – generalnie odzwierciedla ogólną opinię na temat cen. Do porównania inflacji postrzeganej z inflacją rzeczywistą używany jest indeks postrzeganej inflacji, który został opracowany przez H. W. Brachingera²³. W swym artykule niemiecki ekonomista doszedł do wniosku, że konsumenci niejednakowo odbierają wzrosty cen jednych produktów i spadki cen innych produktów. Podstawowy wniosek polega na tym, że każdy wzrost towaru konsument odbiera od 1,5 do 2,5 razy mocniej, niż ten wzrost wynosi – i odwrotnie, każdy spadek cen towarów konsument odbiera od 1,5 do 2,5 razy słabiej, niż ten spadek wynosi. Ma to wpływ na decyzje ekonomiczne podejmowane przez konsumenta. Dlatego też, zdaniem H. W. Brachingera, powinien być przyjęty inny model obliczania inflacji postrzeganej niż stosowany w krajowych instytucjach statystycznych lub Eurostacie. W swym artykule H. W. Brachinger do obliczeń inflacji postrzeganej wprowadził współczynnik $c=2$, który uwzględnia oceny konsumenta wzrostów ($x2$) i spadków ($x1/2$) cen towarów i na tej podstawie obliczany jest indeks inflacji postrzeganej. Według tego modelu zostały policzone comiesięczne wartości indeksu inflacji postrzeganej dla 12 podstawowych grup towarów i usług w okresie 2014-2019 (Rys. 1). Jak widzimy, indeks inflacji postrzeganej na Litwie był ponad dwukrotnie wyższy niż inflacja realna, co oznacza, że ludzie bardzo negatywnie ocenili zmiany cen po wprowadzeniu euro zwłaszcza w okresie 2017-2019.

Tabela 2. Średnie ceny produktów (w euro za 1kg) na Litwie w okresie 2014-2019

Lp.	Produkt/Rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019	zmiana	średnioroczna stopa
1.	Chleb czarny bez dodatków	1,73	1,72	1,67	1,83	1,98	1,97	13,9%	2,6%
2.	Chleb biały, baton bez dodatków	1,90	1,94	1,89	1,76	1,81	1,69	-11,1%	-2,3%
3.	Mąka pszenna, wyższy gatunek	0,60	0,62	0,57	0,61	0,62	0,74	23,3%	4,3%
4.	Mąka pszenna, ekstra gatunek	0,90	0,92	0,89	0,91	0,93	0,99	10,0%	1,9%
5.	Wieprzowina schabowa bez kości	3,71	3,73	3,63	3,73	3,68	4,03	8,6%	1,7%
6.	Kiełbasy wieprzowe i wołowe, wyższy gatunek	6,07	6,16	6,01	5,51	5,68	5,89	-3,0%	-0,6%
7.	Mleko 2,5%, plastikowe opakowanie	0,74	0,68	0,65	0,80	0,82	0,83	12,2%	2,3%
8.	Mleko 3,5%, plastikowe opakowanie	0,85	0,81	0,75	0,91	0,93	0,93	9,4%	1,8%
9.	Masło 82% tłuszczu	7,27	6,90	6,60	8,02	9,67	10,66	46,6%	8,0%
10.	Twaróg 9% bez dodatków	4,13	3,82	3,50	4,02	4,02	4,14	0,2%	0,0%
11.	Twaróg chudy	3,85	3,60	3,32	3,81	3,80	3,87	0,5%	0,1%
12.	Jajka L rozmiar, 10 sztuk	1,22	1,24	1,26	1,32	1,54	1,56	27,9%	5,0%
13.	Jajka M rozmiar, 10 sztuk	1,11	1,07	1,09	1,13	1,42	1,43	28,8%	5,2%
14.	Olej rzepakowy	2,10	2,11	2,26	2,94	3,04	2,98	41,9%	7,3%
15.	Olej słonecznikowy	2,12	2,07	2,25	2,93	2,96	2,96	39,6%	6,9%
16.	Ziemiaki, litewskie i importowane	0,65	0,64	0,58	0,55	0,58	0,77	18,5%	3,4%
17.	Marchew, litewska i importowana	0,51	0,71	0,60	0,43	0,65	0,75	47,1%	8,0%
18.	Cebula żółta, litewska i importowana	0,50	0,43	0,42	0,20	0,31	0,67	34,0%	6,0%
19.	Pomidory, litewskie i importowane	1,58	1,70	1,48	1,44	1,47	1,60	1,3%	0,3%
20.	Kapusta biała, litewska i importowana	0,49	0,59	0,53	0,38	0,46	0,68	38,8%	6,8%
21.	Ogórk, litewskie i importowane	1,90	2,03	2,07	1,84	1,91	1,90	0,0%	0,0%

Źródło: *Produktų kainos, Interaktyviosios lentos*, Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras, obliczenia własne, <https://www.produktukainos.lt/Analitika/InteraktyviosiosLentos>, [dostęp: 30.07.2020].

²³ H. W. Brachinger, *Euro or „Teuro“?: The Euro-induced Perceived Inflation in Germany*, [w:] Department of Quantitative Economics Working Paper No 5, University of Fribourg, Fribourg 2006, Switzerland, s. 10 [online] https://doc.rero.ch/record/30796/files/WP_DQE_05.pdf [dostęp: 30.07.2020].

Tabela 2 pokazuje, że w okresie 2014-2019 występowały duże wahania średnich cen przedstawionych produktów spożywczych – największy wzrost cen dotyczył masła, marchwi oraz oleju rzepakowego i słonecznikowego. Spadki cen odnotowano w przypadku białego chleba oraz kiełbas wieprzowych i wołowych, zaś ceny twarogu i ogórków pozostały na podobnym poziomie. Takie zmiany cen naturalnie powodowały wzrost inflacji – realnej i postrzeganej.

Wzrosty cen dóbr i usług na Litwie były wywołane wstąpieniem do unii walutowej państw, które miały znacznie wyższe ceny na podobne dobra i usługi. Władze Litwy były świadome tego, dlatego też po wstąpieniu do strefy euro znacznie wzrosła masa pieniężna będąca w obiegu. W grudniu 2014 roku na Litwie w obiegu było 12 mld lt, co odpowiadało 3,45 mld euro, zaś w październiku-listopadzie w 2014 roku przywieziono z Niemiec na Litwę 132 mln banknotów (około 7 mld euro), a litewska mennica wyprodukowała 370 mln jednostek euro monet²⁴. W Tabeli 3 zawarte są dane dotyczące masy pieniężnej (banknoty i monety) będącej w obiegu w latach 2014-2019.

Tabela 3. Masa pieniężna na Litwie w latach 2014-2019

L. p.	Wskaźnik/Miesiąc, rok	31 grudnia 2013	31 grudnia 2014*	1 stycznia 2015	31 grudnia 2015	31 grudnia 2016	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019
1.	Pieniądze w obiegu, mld euro	3,45	1,67	5,92	6,05	6,16	6,41	6,75	7,05
2.	Zmiana masy pieniężnej, w %	4,2%	-	71,6%	2,2%	1,8%	4,1%	5,3%	4,4%
3.	Zmiana PKB r/r, w %	3,5%	2,1%	-	2,7%	3,9%	3,8%	3,9%	2,1%
4.	Inflacja, m/m, w %	1,2%	0,2%	0,1%	-0,7%	0,7%	3,7%	2,5%	2,2%
5.	Indeks inflacji postrzeganej	2,1%	1,2%	1,2%	1,1%	3,2%	7,5%	5,4%	4,8%

* - 31 grudnia 2014 roku nastąpiło tak zwane przekwalifikowanie i wejście do eurostrefy bankowego systemu Litwy według klucza przyznanego Litwie, co stanowiło 0,4132% kapitału Europejskiego Centralnego Banku i co odpowiadało około 5,92 mld euro w obiegu dla Litwy w eurostrefie na 1 stycznia 2015 roku²⁵.

Źródło: Bank Litwy, *Lietuvos banko balansas*, https://www.lb.lt/lt/lietuvos-banko-balansas-isipareigojimai?ff=1&date_interval%5Bfrom%5D=2015-01&=&relation=168&DUOM_TIPAS=1; Eurostat, *HICP monthly data (12-month average rate of change)*, <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (dostęp: 30.07.2020).

Wejście do strefy euro stworzyło całkowicie nową sytuację – wzrosła znacząco masa pieniądza w obiegu (do 5,92 mld euro), obliczona przez Europejski Bank Centralny na podstawie PKB Litwy i liczby ludności kraju. Ta zwiększona masa pieniądza, która była skutkiem obecności Litwy w eurostrefie, wywołała w latach 2016-2019 znaczące zmiany w inflacji realnej i inflacji postrzeganej. Można powiedzieć, że w tym okresie wystąpiła wyraźna tendencja zbliżenia się cen dóbr i usług na Litwie do średniej strefy euro – ceny znacząco wzrosły (do 60% średniej unijnej), natomiast płace zarobkowe nie miały takiego silnego wzrostu (stanowiły zaledwie 35% średniej strefy euro, Tabela 4), co doprowadziło do zubożenia znacznej części społeczeństwa i wywołało niezadowolenie ludności z faktu przyjęcia przez Litwę euro.

²⁴ *Į Lietuvą atgabenta antroji euro banknotų siunta – šį kartą į Kauną*, <https://www.delfi.lt/projektai/archive/i-lietuva-atgabenta-antroji-euro-banknotu-siunta-si-karta-i-kauna.d?id=66252148>, *Vilniaus vairotojai vėl strigo spūstyse: atgabenta trečioji, pati didžiausia, eurų siunta*, <https://www.15min.lt/naujiena/aktualu/lietuva/vilniaus-vairuotojai-vel-strigo-spustyse-atgabenta-trecioji-pati-didziausia-euru-siunta-56-466150>, [dostęp: 30.07.2020].

²⁵ *Metinės finansinės ataskaitos*, Lietuvos Bankas Eurosystema, Vilnius 2016, s. 12-15, https://www.lb.lt/uploads/publications/docs/17128_0ebf77802d0a0a4c5ac754c56c8f1d79.pdf [dostęp: 30.07.2020].

4. Polityka społeczna Litwy w latach 2014-2019

Przystąpienie Litwy do strefy euro wywarło wpływ na sytuację materialną społeczeństwa, która od 2015 roku była inna niż dotychczas. W Tabeli 4 zostały przedstawione wskaźniki charakteryzujące politykę społeczną kraju. Takie wskaźniki, jak kwintylowe zróżnicowanie dochodowe S80/S20, Giniego oraz ubóstwa, wzrosły na Litwie po jej wstąpieniu do strefy euro – w ostatnich latach, co prawda, odnotowano nieznaczną poprawę tych wskaźników, lecz różnice w stosunku do średniej eurostrefy nadal były znaczące i wyższe niż w 2014 roku.

Tabela 4. Wskaźniki polityki społecznej Litwy i eurostrefy w latach 2014-2019

L.p.	Wskaźnik/Rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1.	S80/S20, Litwa	6,10	7,46	7,06	7,28	7,09	6,40
2.	<i>S80/S20, eurostrefa</i>	<i>5,23</i>	<i>5,16</i>	<i>5,16</i>	<i>5,05</i>	<i>5,07</i>	:
3.	Wskaźnik Giniego, Litwa	35,0	37,9	37,0	37,6	36,9	35,4
4.	<i>Wskaźnik Giniego, eurostrefa</i>	<i>31,0</i>	<i>30,7</i>	<i>30,7</i>	<i>30,4</i>	<i>30,6</i>	:
5.	Stopa bezrobocia (%), Litwa	10,8%	9,2%	8,0%	7,2%	6,3%	6,4%
6.	<i>Stopa bezrobocia (%), eurostrefa</i>	<i>11,5%</i>	<i>10,7%</i>	<i>9,9%</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,5%</i>
7.	Pełny koszt 1 godziny pracy (euro), Litwa	:	:	5,3	5,8	6,3	8,8
8.	<i>Pełny koszt 1 godziny pracy (euro), eurostrefa</i>	:	:	<i>21,9</i>	<i>22,3</i>	<i>22,8</i>	<i>23,4</i>
9.	Miesięczna płaca zarobkowa, (euro), netto, Litwa	523,7	554,3	601,4	658,1	724,3	766,2
10.	<i>Miesięczna płaca zarobkowa, (euro) netto, eurostrefa</i>	<i>2039,7</i>	<i>2045,9</i>	<i>2078,1</i>	<i>2107,1</i>	<i>2158,1</i>	<i>2215,8</i>
11.	Wskaźnik ubóstwa, Litwa	19,1%	22,2%	21,9%	22,9%	22,9%	20,6%
12.	<i>Wskaźnik ubóstwa, eurostrefa</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,2%</i>	<i>17,4%</i>	<i>17,0%</i>	<i>17,0%</i>	:
13.	Długość życia (rok), Litwa	74,6	74,5	74,8	75,7	75,9	76,4
14.	<i>Długość życia (rok), eurostrefa</i>	<i>82,0</i>	<i>81,6</i>	<i>82,0</i>	<i>82,0</i>	<i>82,1</i>	:

Źródło: Eurostat, *Income quintile share ratio (S80/S20) by sex (online data code: TESSI180)*; *Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey*; *Unemployment rate by age from 20 to 64*; *Labour costs annual data - NACE Rev. 2*; *Annual net earnings, At-risk-of-poverty rate by sex, Life expectancy by age and sex*; <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tessi180/default/table?lang=en>; https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en; https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tepsr_wc170&language=en; <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tps00173&language=en>; <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>; <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tessi010&language=en>; https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_mlexpec&lang=en, [dostęp: 30.07.2020].

Stopa bezrobocia na Litwie miała tendencję malejącą i była niższa niż w eurostrefie – jest to jedyny wskaźnik, który miał lepsze wartości niż średnia strefy euro. Koszt jednej godziny pracy (płaca zarobkowa plus podatki) na Litwie miał mocną tendencję wzrostową i różnica ze średnią strefy euro zmniejszyła się w latach 2016-2019 z 4,1 do 2,7 razy. Nastąpiło to na skutek wzrostu płac na Litwie – różnica średniej płacy na Litwie i w strefie euro zmniejszyła się z 3,9 razy do 2,9 razy. Jest to trend pozytywny, ale różnice w płacach są jednak nadal bardzo duże. Długość życia na Litwie wzrosła w badanym okresie prawie o dwa lata, ale nadal była niższa o ponad 6 lat ze średnią strefy euro. Widzimy więc, że wyżej wymienione wskaźniki polityki społecznej miały dosyć skomplikowane i niejednoznaczne trendy w badanym okresie.

Wnioski

Przystąpienie Litwy do strefy euro pociągnęło za sobą znaczące zmiany w gospodarce Litwy. Wynikały one ze zmiany polityki pieniężnej związanej z wejściem do unii walutowej i wynikającą stąd zmianą mechanizmu polityki pieniężnej. Podstawowy wskaźnik gospodarczy PKB i PKB pc w okresie 2015-2019 był podobny jak dla roku 2014. Najlepsze wyniki osiągnięto w obrotach handlu zagranicznego i kumulacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz stopie bezrobocia, zaś największe problemy widoczne są w inflacji realnej i postrzeganej. Ceny na produkty spożywcze znacznie wzrosły (choć w 2019 roku stanowiły tylko 60% średniounijnych) - stąd większość społeczeństwa Litwy krytycznie oceniło wejście Litwy do strefy euro. Nadal pozostały duże różnice w średniej miesięcznej płacy zarobkowej (zaledwie około 35% średniej strefy euro), ale trend jest pozytywny, gdyż różnice z strefą euro nieco się zmniejszają. Niepokojące są wysokie wskaźniki Litwy w zakresie zróżnicowania dochodowego, które świadczą o dużych dysproporcjach w dochodach mieszkańców Litwy, co wymaga poprzez politykę fiskalną zmniejszyć te dysproporcje i zwiększyć średnią płacę zarobkową.

BIBLIOGRAFIA

Brachinger H. W., 2006, Euro or „Teuro”? The Euro-induced Perceived Inflation in Germany, [w:] Department of Quantitative Economics Working Paper No 5, University of Fribourg Switzerland, s. 1-22.

Fluch M., Stix H., Perceived Inflation in Austria - Extent, Explanations, Effects, [w:] Monetary Policy & the Economy Q3/05, s. 22-47.

Frankel J. A., Rose A. K., *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, NBER Working Paper 5700, National bureau of economic research, Cambridge, August 1996.

Grynja A., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Osiągnięcia i postulowane kierunki zmian*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.

Grynja A., *Innowacyjność i konkurencyjność międzynarodowa Litwy*, [w:] Studia Prawno-ekonomiczne, t. XCVII, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015.

Kenny P., *The theory of optimum currency areas*, Student Economic Review, Vol. 17, 2003, pp. 137-149.

McKinnon R. I., *Optimum Currency Areas*, [w:] The American Economic Review, Vol. 53, No. 4, September 1963, pp. 717-725.

Mongelli F. B., „New” views on the optimum currency area theory: what is EMU telling us?, April 2002, Working Paper Series, European Central Bank, April 2002,

Mundella R. A., *Theory of Optimum Currency Areas*, [w:] The American Economic Review, Vol. 51, No. 4, September 1961, pp. 657-665.

Źródła internetowe: Departament Statystyki Litwy, Eurostat, Business and consumer surveys, Innovation Union Scoreboard 2020, Global Competitiveness Report 2014-2019, Lietuvos Bankas, Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras.

DETERMINANTY I KOSZTY KRYZYSU PANDEMII 2020

Streszczenie

Kryzysy są zjawiskiem wynikającym z kumulujących się efektów nierównowagi w gospodarce w układzie mikroekonomicznym oraz makroekonomicznym, a także krajowym, międzynarodowym i globalnym. W niniejszym opracowaniu, ze względu na mechanizmy nierównowagi w gospodarce, zaproponowano trzy sposoby powstawania kryzysów gospodarczych. Pierwszy sposób prowadzący do kryzysu to przerzucanie ryzyka pomiędzy podmiotami gospodarczymi, drugi to „drenowanie” przez banki wartości i zysków z sektora przedsiębiorstw, a trzeci to nadmierna koncentracja produkcji i długie łańcuchy dostaw. Pierwszy mechanizm jest charakterystyczny dla kryzysów powstających w warunkach niskiej konkurencyjności z tendencjami monopolistycznymi. Drugi mechanizm ma swoje źródło w dominacji i przewadze kapitałowej banków i instytucji finansowych nad przedsiębiorstwami. Trzeci mechanizm powstał na gruncie globalizacji i tzw. „pogoni” dużych firm i korporacji globalnych za szybkim zyskiem z pominięciem perspektywy rozwoju gospodarki narodowej i regionalnej. W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na badaniach przyczyn oraz skutków nierównowagi wynikających z trzeciego mechanizmu. W tym celu dokonano zbilansowania zysków w okresie 10 lat poprzedzających pandemię Covid19 oraz kosztów powstałych w wyniku kryzysu. Dla oceny zysków przyjęto skumulowaną relatywną zmianę PKB w poszczególnych krajach na świecie, zaś koszty oszacowano na podstawie nakładów tzw. tarcz antycovidowych i funduszy odbudowy odniesionych do nominalnej wartości PKB. W efekcie zyski i koszty są oparte o miary względne, w których wspólnym mianownikiem jest PKB. Badanie zostało przeprowadzone w oparciu o szereg czasowe dotyczące dynamiki zmian PKB w okresie 2000 – 2020.

Determinants and Costs of the Pandemic Crisis 2020

Summary

Crises are a phenomenon resulting from the cumulative effects of imbalances in the economy in the microeconomic and macroeconomic system as well as national, international and global. In this study, due to the mechanisms of imbalance in the economy, three ways of creating economic crises are proposed. The first way leading to a crisis is shifting risk between economic actors, the second is the banks' draining value and profits from the corporate sector, and the third is over-concentration of production and long supply chains. The first mechanism is characteristic of crises arising in conditions of low competition with monopolistic tendencies. The second mechanism stems from the dominance and capital advantage of banks and financial institutions over enterprises. The third mechanism was created on the basis of globalization and the so-called "Chasing" large companies and global corporations for a quick profit, disregarding the prospects for the development of the national and regional economy. This study focuses on research into the causes and effects of imbalances resulting from the third mechanism. For this purpose, the profits in the 10 years preceding the Covid19 pandemic were balanced with the costs incurred as a result of the crisis. For the assessment of profits, the cumulative relative change in GDP in individual countries in the world was adopted, and the costs were estimated based on the expenditure of the so-called anti-Covid19 shields and reconstruction funds referenced to nominal GDP. As a result, profits and costs are based on relative

¹ Mgr Urszula Krysiak, Państwowa Uczelnia Zawodowa im. Mościckiego w Ciechanowie, Wydział Ekonomii.

² Dr hab. Zbigniew Krysiak, prof. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

measures in which the common denominator is GDP. The study was conducted on the basis of time series concerning the dynamics of GDP changes in the period 2000 - 2020.

Key words: GDP, risk shifting, imbalance, supply chains, crisis, value drain

Wstęp

Kryzysy są zjawiskami ekonomicznymi, których nie można wyeliminować, ale można zredukować ich skutki. Etiologia kryzysów jest różna, a ich prognozowalność ograniczona, dlatego powstaje pytanie, jak kształtować procesy i modele gospodarcze, aby uzyskiwać jak największą odporność na skutki kryzysów, czyli jak zminimalizować straty będące skutkiem kryzysu. Ostatni światowy kryzys ekonomiczny mający podłoże w pandemii Covid-19 jest jednym z przykładów ilustrujących zaskakujący charakter każdego kryzysu. Zaskakujący charakter wszystkich poprzednich kryzysów wynikał zwykle z nieznannej ich etiologii, czego potwierdzeniem może być każdorazowo inna przyczyna kolejnych kryzysów. Doświadczenia i wnioski poprzedzających kryzysów prowadziły do wdrażania w gospodarce określonych działań, które niejako miały na celu zastosowanie środków profilaktycznych zapobiegających przed kolejnymi kryzysami. Takim przykładem jest np. wprowadzenie zasad zarządzania ryzykiem i kapitałem banków tzw. Bazylea II, co miało być niejako prewencją przez destabilizacją systemu finansowego po doświadczeniach kryzysów na rynkach finansowych w latach 1987 i wcześniej. Przez wiele lat w sektorze bankowym i finansowym wprowadzano więc różne modele, procedury i narzędzia, a po zakończeniu ich implementacji w 2007 roku „wybuchł” globalny kryzys gospodarczy wywołany przez sektor finansowy. W USA kryzys ten został „pokonany” bardzo szybko, bo w okresie ok. 1 roku, podczas gdy w Europie trwało to kilka lat. Wraz z początkiem kryzysu rozpoczęła się implementacja nowych zasad w bankowości w ramach tzw. Bazylea III, która zastrzyła zasady stosowane w Bazylea II, co wynikało z wniosków kryzysu w 2007. W pewnym sensie przedstawione działania jako reakcje na kryzysy miały wąskie i doraźne spojrzenia, co potwierdzało się przez częste zmiany regulacji na przeciwnie.

Nie ma możliwości antycypowania momentów powstawania kryzysów ze względu na nieprzewidywalność przyczyn ich wywołujących, które były każdorazowo inne, i czego dowodem jest zaskakujący charakter kryzysów, ale można zaproponować pewne scenariusze reagowania i modele gospodarcze posiadające wysoki potencjał do redukcji powstających negatywnych skutków kryzysów. Propozycja modelu gospodarczego o wysokiej odporności na kryzysy może zapobiegać niszczeniem wypracowanej wartości dodanej w gospodarce przez wiele lat przed kryzysem. Ocena negatywnych skutków kryzysów wskazuje, że straty z tego powodu sięgają poziom 25-30% PKB. Szacuje się, że kryzys Covid-19 spowodował już straty w USA i innych krajach na poziomie ok. 15% PKB i jest to dopiero początek. Straty w ramach kryzysów dotyczą realnej utraty wartości aktywów, istotnego spadku dynamiki PKB. Np. spadek PKB w Chinach szacuje się na poziomie ok. 10%.³ Prognozowany spadek globalnego PKB w

³ <https://www.forbes.pl/gospodarka/spadek-pkb-w-chinach-przez-koronawirusa-sa-oficjalne-dane/xrs1fhv> [dostęp:7.08.2020].

2020 szacuje się na poziomie 5,2%⁴ Grupa państw tylko z tzw. Fitch 20 wdrożyła pakiety antykryzysowe na poziomie ok. 5 bln USD, co przy globalnym PKB na poziomie ok. 85 bln USD, co stanowi ok. 6% globalnego PKB na świecie. Dalej antycypuje się, że światowe koszty wychodzenia z kryzysu będą sięgały wartość ok. 11 bln USD, co oznacza ok 13% globalnego PKB.

PKB USA i Europy zmniejszy się o ok. 7%⁵, co w przypadku wartości nominalnego USA wynoszącego 22 bln USD oznacza stratę na poziomie ok. 1,5 bln USD. Dodatkowo USA dedykuje środki finansowe wspierające gospodarkę na poziomie ok. 3 bln USD, co w sumie stanowi ok. 21% PKB. Wydatki w Polsce w ramach tzw. tarczy antykryzysowej są na poziomie ok. 10% PKB, zaś prognozowany spadek PKB może być na poziomie ok. 4,6%. Na tle Europy i świata Polska wypada bardzo dobrze. Niski poziom długu do PKB w Polsce, który przed kryzysem wynosił 45%, zaś w trakcie kryzysu może wzrosnąć do 55% na tle takiego wskaźnika we Włoszech, Francji czy Hiszpanii, gdzie przekracza on znacznie 100%, wskazuje na bardzo dobrą sytuację polskiej gospodarki. Przyrost bezrobocia w USA i krajach Europy Zachodniej na skutek kryzysu na poziomie kilkunastu milionów w porównaniu z Polską, gdzie przybyło tylko 100 tys. Bezrobotnych, wskazuje na drastyczne skutki kryzysu Covid-19. Zakładając, że średni wzrost gospodarczy PKB w UE od 2000 roku kształtował się na poziomie 1,5%, to przez 20 lat nominalny PKB wzrósł o ok. 35%. Te drastyczne skutki Covid-19 prowadzą do wniosku, że wartość dodana wypracowana przez poprzednie 20 lat zostaje istotnie utracona w ciągu kilku miesięcy. W tym kontekście powstaje pytanie, jak zabezpieczać się przed takimi stratami? Czy nie należy modelować gospodarki narodowej i międzynarodowej w taki sposób, aby pokusa zysku w przeszłości nie prowadziła do jej utraty w ciągu kilku miesięcy. Pokusa szybkiego zysku i tzw. chciwość na rynkach finansowych były silnymi determinantami globalnego kryzysu w 2007. Czy w tej sytuacji nie powinno się tak kształtować łańcuchów dostaw, łańcuchów wartości i aranżować zasobów produkcyjnych, aby w czasie kryzysu gospodarka narodowa stawała się „quasi-samowystarczalna”.

Z bilansu zysków wzrostu gospodarczego w ostatnich 20 latach i strat, jakie powstały podczas kryzysu, wynika degradacja wartości ekonomicznej poszczególnych krajów w świecie. Wydaje się, że model gospodarki narodowej, który w długim terminie więcej traci niż zyskuje, jest niepoprawny, co skłania do ustalenia przyczyn takiego stanu oraz mobilizuje do przedstawienia propozycji remodelingu funkcjonowania gospodarki w celu zmniejszenia wpływu kryzysu na istotną utratę wartości. Wydaje się, że jedną z przyczyn istotnej utraty wartości podczas kryzysu jest duży deficyt „samowystarczalności”, co wynika z silnego uzależnienia od długich łańcuchów dostaw „rozsianych” globalnie i wysokiej koncentracji produkcji w Chinach, szczególnie w zakresie ważnych dóbr.

Celem niniejszego opracowania jest analiza przyczyn i bilansowanie zysków i kosztów kryzysu w powiązaniu z pandemią Covid19. Prezentowana analiza ma na celu ukazanie skali utraty wartości ekonomicznej w poszczególnych krajach i na świecie, co jest wynikiem nie tylko

⁴ <https://www.parkiet.com/Gospodarka---Swiat/306099962-Bank-Swiatowy-spadek-globalnego-PKB-o-52-proc.html>[dostęp:7.08.2020].

⁵ <https://www.parkiet.com/Gospodarka---Swiat/306099962-Bank-Swiatowy-spadek-globalnego-PKB-o-52-proc.html>[dostęp:7.08.2020].

bezpośrednio pandemii, ale sytuacja ta odsłania niewłaściwie dobrany model gospodarki światowej, regionalnej i narodowej. W kontekście prowadzonych badań posłuży w dalszej kolejności przedstawienie koncepcji modelu gospodarki narodowej posiadającej wysoki potencjał do „samowystarczalności” w warunkach kryzysu. W związku z tym pandemię Covid19 z perspektywy oceny kryzysu ekonomicznego nie należy w całości traktować jako jedynej determinanty problemów gospodarczych, lecz należy ją potraktować jako czynnik odsłaniający słabość i silną wrażliwość obecnej gospodarki globalnej na straty w czasie kryzysu o „podobnej” etiologii. Charakterystyczną cechą pandemii jest masowe zamykanie granic i gwałtowne tworzenie silnej bariery dla przepływu towarów i ludzi jest to więc mechanizm, który może zadziałać w każdej sytuacji w związku z napięciami militarnymi, aktami terrorystycznymi, suszą, powodzią itp. W takich sytuacjach każda gospodarka powinna działać w tzw. logice quasi-samowystarczalnej w zakresie ważnych strategicznych i podstawowych środków do życia i obszarów obrotu gospodarczego. Do takich obszarów będą należały: przemysł medyczny i ochrona zdrowia, zabezpieczenie w energię, przemysł rolno- spożywczy, zabezpieczenie w wodę, przemysł odzieżowy, telekomunikacja i transport.

W procesie realizacji celu postawiono następująca hipotezę: *istotnie wysoka utrata wartości ekonomicznej w związku z kryzysem o typie pandemii wskazuje na potrzebę tworzenia modelu gospodarki narodowej cechującej się „samowystarczalnością” w zakresie podstawowych dla społeczeństwa dóbr i usług oraz wysoką zdolnością do przestawienia produkcji w tym zakresie na dużą skalę podczas kryzysu.*

Wielkość utraty wartości ekonomicznej może być wyrażona przez zsumowanie skumulowanego tempa zmian PKB w okresie 10 lat przed kryzysem, co będzie traktowane jako „przychód” z wydatkami w ramach „tarcz” antykryzysowych, oraz utraty wartości aktywów odniesionych do nominalnego PKB, co będzie traktowane jako „koszt”.

1. Mechanizmy nierównowagi w tworzeniu kryzysów gospodarczych

Na potrzeby niniejszego opracowania wyróżniono trzy mechanizmy nierównowagi w gospodarce prowadzące do powstawania kryzysów gospodarczych. Pierwszy sposób prowadzący do kryzysu to przerzucanie ryzyka pomiędzy podmiotami gospodarczymi, drugi to „drenowanie” przez banki wartości i zysków z sektora przedsiębiorstw, a trzeci to nadmierna koncentracja produkcji i długie łańcuchy dostaw. Pierwszy mechanizm jest charakterystyczny dla kryzysów powstających w warunkach niskiej konkurencyjności z tendencjami monopolistycznymi. Drugi mechanizm ma swoje źródło w dominacji i przewadze kapitałowej banków i instytucji finansowych nad przedsiębiorstwami⁶. Trzeci mechanizm powstał na gruncie globalizacji i tzw. „pogoni” dużych firm i korporacji globalnych za szybkim zyskiem z pominięciem perspektywy rozwoju gospodarki narodowej i regionalnej, czego efekty są szczególnie dotkliwie widoczne podczas pandemi Covid-19⁷.

⁶ Z. Krysiak, Seaman S., *Equity Based Metrics Used to Model Financial Distress*, Academy of Economics and Finance Journal, Volume 3, USA, 2012, s. 65.

⁷ Jest nowym obszarem badań, które na gruncie pandemii Covid-19 wskazują, że paradygmaty w zakresie modelu globalizacji wymagają istotnej zmiany.

Nierównowaga pomiędzy ryzykiem banku a ryzykiem przedsiębiorstwa, przy zdecydowanie silniejszym potencjale kapitałowym na korzyść banku, może przekształcić się w niewypłacalność lub bankructwo przedsiębiorstwa. W związku z tym zjawisko przerzucania ryzyka z banku do przedsiębiorstwa jest kluczowym problemem, który wymaga odpowiednich rozwiązań w kooperatywnym zarządzaniu ryzykiem układu bank-przedsiębiorstwo. Zjawisko przerzucania ryzyka (Risk-Shifting) pomiędzy przedsiębiorstwami w gospodarce realnej jest zjawiskiem znanym i opisywanym już wcześniej w literaturze, zaś nowym zjawiskiem i mało rozpoznany jest przerzucanie ryzyka z banków do przedsiębiorstw. Wydaje się, że pewne symptomy takiego zjawiska można było obserwować w Polsce na przestrzeni od 1990 do 2010, a także w USA w okresie od 2000 do 2010⁸. Zarządzanie ryzykiem we współczesnym przedsiębiorstwie powinno posiadać coraz więcej cech holistycznego podejścia uwzględniającego zarówno czynniki endogeniczne, jak i egzogeniczne. Szczególnie w tym zakresie wydają się ważne dwa zagadnienia, tj. formuła lub model zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie, który powinien zmierzać w kierunku podejścia holistycznego oraz kooperacja z bankiem w zakresie zarządzania równowagą w przenoszeniu ryzyka pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem. Przenoszenie ryzyka związane z poniesieniem opłaty (zapłatą ceny za jego przeniesienie) można nazwać transferem ryzyka, zaś brak opłaty za przeniesienie ryzyka będzie nazwany przerzucaniem ryzyka.

Mechanizm przerzucania ryzyka pomiędzy przedsiębiorstwami powoduje straty finansowe dla jednego podmiotu, a zyski kumuluje drugi. Ryzyko wpływa na wyniki każdego przedsiębiorstwa oraz jego wartość. Różne tradycyjne metody stosowane w finansach są często zawodne przy identyfikowaniu wpływu ryzyka na wartość⁹. Z tego względu potrzebne są odpowiednie narzędzia, modele i procedury, które byłyby zdolne ujawniać wartość firmy i projektów determinowanych ryzykiem¹⁰. Typowe podejście do zarządzania ryzykiem skupia się na zmniejszaniu i ubezpieczaniu ryzyka poprzez wykorzystanie różnych metod i instrumentów. Różnorodne narzędzia i procedury stosowane w zarządzaniu ryzykiem skutkują w tzw. transferze ryzyka pomiędzy dwoma podmiotami gospodarczymi. W takim wypadku mamy do czynienia ze świadomym porozumieniem pomiędzy partnerami handlowymi, którzy decydują się na kupno-sprzedaż określonej ilości ryzyka za pewną cenę. Strona kupująca ryzyko przejmuje na siebie odpowiedzialność pokrycia strat realizacji takiego ryzyka, co powoduje, iż strona sprzedająca ryzyko nie jest obciążona jego konsekwencjami. W przeciwieństwie do transferu ryzyka jego przerzucanie nie jest powiązane z zapłatą ceny przez stronę sprzedającą ryzyko. Przerzucanie ryzyka może dokonywać się świadomie lub nieświadomie. Małe rozpoznanie tego zjawiska stawia wyzwania w zakresie jego analizy i modelowania, a także formułowania rozwiązań w zakresie narzędzi i procedur służących do jego redukcji i

⁸ Z. Krysiak, *Wpływ sektora bankowego na cykle upadłości przedsiębiorstw*, w: *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Publisher Warsaw School of Economics, Warszawa 2010.

⁹ Z. Krysiak, *Wartość ryzyka*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 2(19) kwiecień-czerwiec 2011, s. 32

¹⁰ Z. Krysiak, *Real Options Mitigate the Risk of the Rejection of Good Projects*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 1 (26) styczeń-marzec 2013, s. 45.

równoważenia ryzyka w układzie partnerów biznesowych, a w szczególności pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem.

Zgodnie z hipotezą przerzucania ryzyka kupujący stara się minimalizować koszt zakupu produktów i usług i w ten sposób przenosi negatywne efekty ryzyka biznesowego na sprzedającego. Kupujący próbuje kontrolować działalność sprzedającego i wykorzystuje to w celu redukcji swoich kosztów, co ma stanowić bufor finansowy zabezpieczający przed stratami w sytuacjach dużych fluktuacji w biznesie. Jednakże kupujący może mieć ograniczone informacje na temat zachowania dostawcy i jego kosztów, dlatego sprzedający może wykorzystać taką przewagę informacyjną. W związku z tym kupujący zwykle stara się zbierać jak najwięcej informacji na temat sprzedawcy w zakresie źródeł rozwoju biznesu, struktury kosztów, produktów, technologii, mocy produkcyjnych, zapasów i sytuacji finansowej oraz monitoruje na tej podstawie zachowanie się sprzedającego i rezultaty jego działania, co wykorzystuje do obniżania kosztów zakupów. Konflikt interesów powoduje, że kupujący i sprzedający ustala własne działania niezależnie od ich wpływu na decyzje partnera biznesowego, co może skutkować negatywnie, poprzez sprzężenie zwrotne, na działalność strony, która próbuje przetrzymać ryzyko na swojego partnera. Tak więc przerzucanie ryzyka może prowadzić do stworzenia sytuacji, w której pozorne korzyści z obciążania ryzykiem drugiej strony mogą się przekształcać w negatywne skutki dla każdej ze stron, obniżając w ten sposób potencjał wzrostowy i kondycję finansową całego układu parterów biznesowych. Z tej perspektywy wydaje się, że kooperacja w tym zakresie może być dobrą formułą ustalania punktu równowagi. Brak jednak kooperacji w tym zakresie i kumulowanie się takiego ryzyka w długim okresie w skali całej branży i rynku prowadzi do kryzysu.

Drenowanie przez banki wartości i zysków z sektora przedsiębiorstw jest wynikiem nadmiernego ich obciążania wysokością oprocentowania w stosunku do ponoszonego przez bank ryzyka. Rozważmy relację pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem jako relację pomiędzy kupującym (bank) i sprzedającym (przedsiębiorstwo). W tym wypadku należy potraktować bank jako inwestora w projekt realizowany przez przedsiębiorstwo.

Założenie równowagi pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem tworzy podstawy do bezpiecznego rozwoju obu partnerów i formułowania odpowiednich podejść w zakresie zarządzania problemami przerzucania ryzyka. Z tej perspektywy można podejmować rozważania na temat potencjalnych kierunków ewolucji paradygmatu zarządzania ryzykiem, który może mieć potencjalnie silne związki z koncepcją Survival Enterprise Risk Management by Economic Capital (SERMEC)¹¹. Koncepcja taka może opierać się na trzech filarach: cykliczne odnawianie biznesu, holistyczne zarządzanie ryzykiem, zabezpieczanie utraty wypłacalności firmy przez alokację kapitału na straty z tytułu realizacji ryzyka.

Badania dotyczące wpływu sektora bankowego na przedsiębiorstwa w Polsce¹² wskazują, że każdorazowo banki, koncentrując się na własnych wewnętrznych problemach, zaniedbywały obsługę przedsiębiorstw poprzez często silną redukcję skali ich finansowania. Takie działania powodowały pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw, co było widoczne we wzroście

¹¹Z. Krysiak, *Achieving Enterprise Stability Based on Economic Capital*, Warszawa 2011.

¹²Z. Krysiak, *Wpływ sektora bankowego na cykle upadłości przedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

wskaźnika kredytów zagrożonych. W okresach, kiedy sektor bankowy z uwzględnieniem instytucji nadzorczych zaostrzał kryteria udzielania kredytów lub dokonywano działań reorganizacyjnych albo implementacji nowych przepisów, dochodziło do pogorszenia potencjału finansowania projektów rozwojowych w polskich przedsiębiorstwach.

Nadmierna koncentracja produkcji i długie łańcuchy dostaw

Przez dwie dekady od 2000 r. można obserwować przenoszenie produkcji z Europy i USA do Chin. Głównym motywem takiego działania była chęć zysków przez różne firmy i korporacje międzynarodowe ze względu na niskie koszty pracy w Chinach. Niestety wraz z przenoszeniem produkcji do Azji, która mogła być wykonywana tam w dużej skali, Chinczyki często bezprawnie przejmowali technologie, aby budować swoją potęgę gospodarczą i stawać się jednym z głównych graczy na rynkach globalnych. Proces ten spowodował, że obecnie „prawie wszystko” produkuje się w Chinach, co w istotny sposób uzależniło dużą część krajów na świecie od łańcuchów dostaw z Chin. W trakcie pandemii okazało się dokuczliwie, że zaopatrzenie Europy na dużą skalę w sprzęt medyczny i materiały medyczne oraz wiele innych ważnych produktów stało się krytycznym czynnikiem, który niejednokrotnie prowadził w wielu krajach do istotnego zwiększenia liczby ofiar Covid19. Do takich problemów Europa i poszczególne narody muszą się przygotować również od strony sprawnego uruchamiania produkcji, np. respiratorów, aby nie powiększać negatywnych skutków takich kryzysów. W tym zakresie powinny być przygotowane odpowiednie procedury na okoliczność tzw. „stanu nadzwyczajnego”, kiedy kraje w Europie mają prawo sięgać po dokumentację technologiczną należącą do właścicieli i producentów potrzebnych w kryzysie wyrobów, aby szybko uruchamiać produkcję na dużą skalę. Model gospodarki narodowej, międzynarodowej i Europy nie jest w ogóle na taką okoliczność przygotowany.

Sprawa respiratorów jest przykładem kluczowych wyrobów, którą można odnieść do innych produktów niezbędnych w dużych ilościach w czasie kryzysu. W świecie jest chyba ok. 100 producentów respiratorów, ale ich moce produkcyjne są bardzo małe i niezdolne do szybkiego przeskalowania, dlatego wzorując się na tym przykładzie, należy uformować działanie gospodarki narodowej w taki sposób, aby rozwinąć szybko produkcję strategicznych dla kryzysu („stanu nadzwyczajnego”) dóbr i usług, ale także podjąć sprawnie produkcję i dostarczanie usług, które w normalnym czasie są sprowadzane zza granicy. Istotą w takim remodelingu i przygotowaniu się na tego typu stan kryzysu jest, aby w jak najmniejszym stopniu zabezpieczyć się przed spadkiem rozwoju gospodarczego i w miarę możliwości utrzymać tempo wzrostu PKB.

Wzrost gospodarczy zależy głównie od trzech czynników tzn. popytu wewnętrznego, inwestycji i eksportu. W sytuacji kryzysów mających charakter stanu nadzwyczajnego w układzie międzynarodowym, a takim typem jest z pewnością pandemia Covid19, kiedy to dochodzi do istotnej redukcji przepływu kapitału, dóbr i usług, i ludzi oraz pojawia się istotna redukcja eksportu i importu, a także na początku należy sprawnie uruchomić mechanizmy lokalnej produkcji i inwestycji dla wszystkich możliwych dóbr o kluczowym znaczeniu. Takie działania muszą być wcześniej przygotowane jako plany awaryjne będące integralną częścią zarządzania ryzykiem w gospodarce narodowej. Takie podejście nawiązuje do roli państwa i rządu zdolnych do uruchamiania i przywracania mechanizmów rynkowych, co opiera się na

znanej w ekonomii teorii i praktyce zawodności mechanizmów rynkowych, które mają miejsce w każdym kryzysie.

W kontekście kryzysu tworzenie warunków do utrzymania rozwoju biznesu nie będzie możliwe przez indywidualne podmioty gospodarcze, branże lub korporacje, gdyż nie posiadają one zasobów w odpowiedniej skali, aby utrzymać funkcjonowanie mechanizmów rynkowych. W czasie kryzysu państwo i rząd ma stworzyć podmiotom gospodarczym warunki do podjęcia nowej działalności lub zwiększenia skali dostarczanych usług w ramach struktury popytu w kryzysie. Takie działania „ratują” nie tylko rozwój gospodarczy, ale przede wszystkich utrzymują przy życiu w dobrej kondycji firmy biznesowe. Uruchamianie mechanizmów rybkowych przez państwo jest aktualnym problemem nie tylko w czasie kryzysów, ale także w innych okresach.

2. Analiza kosztów kryzysu w związku z pandemią Covid19

Oceny kosztów kryzysów dokonywanych przez ekspertów w przeszłości wskazują na kwoty od 20% do 30% PKB, co w przypadku Polski może sięgać strat na poziomie ok. 600 mld zł. W dalszej kolejności przedstawione zostaną analizy kosztów pandemii Covid-19.

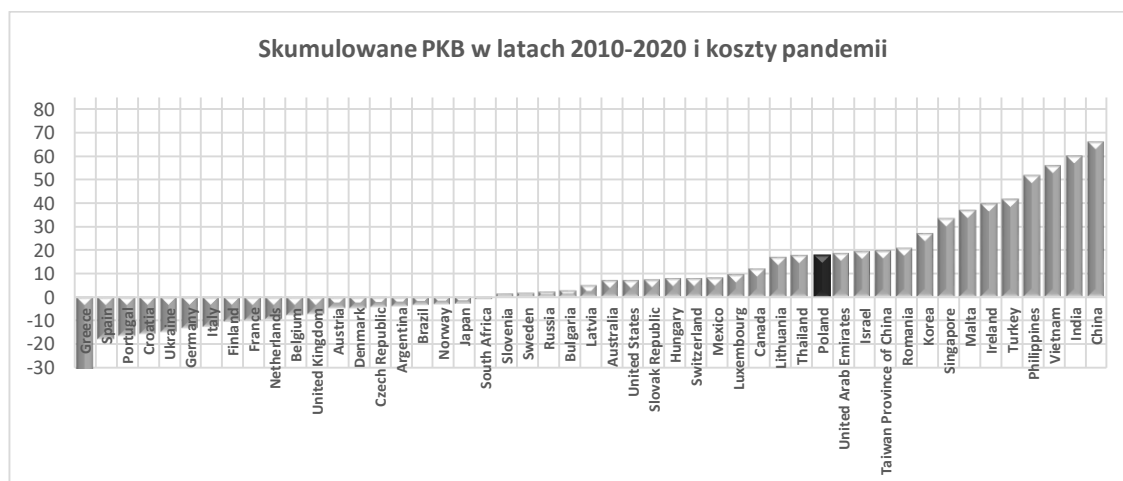
Badanie bilansu kryzysu zostało przeprowadzone na podstawie porównania skumulowanego relatywnego przyrostu PKB w okresie 10 lat poprzedzającym kryzys, tj. w okresie od 2010 do 2020, co jest traktowane jako „przychód” z nakładami w relacji do PKB na tarcze anty-Covid19, co jest traktowane jako „koszt” w celu odbudowy gospodarki w 49 krajach, których PKB wynosi ok. 75 bln USD i stanowi 88% PKB na świecie. Wzór [1] przedstawia model bilansowania zysków i strat w okresie 2010-2020.

$$Bilans = (\sum_{t=2010}^{2020} \Delta PKB) - Nakłady (Tarcza antyCovid19) [1]$$

Na rysunku 1 przedstawiono bilans zysków i strat dla 49 krajów świata, z którego wynika, że kraje Azji i Ameryki Północnej nie straciły, chociaż poniosły duże koszty, co oznacza, że są najbardziej odporne na tego typu kryzys. Do grupy tej należy także Polska. Na czele tej grupy stoją Chiny i Indie. Główne kraje Unii Europejskiej z Niemcami na czele są w najgorszej sytuacji, co wskazuje na niską odporność na kryzysy oraz niską efektywność europejskiej gospodarki, co zmusza do poważnych zmian modelu gospodarczego UE.

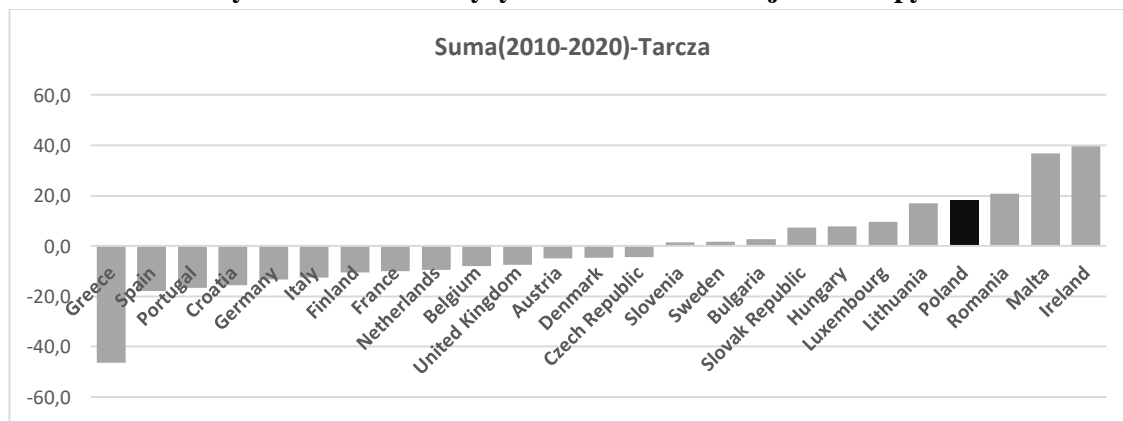
Na rysunku 2 przedstawiono bilans zysków i strat dla 25 krajów Europy, z którego wynika, że wszystkie duże gospodarki oprócz Polski stoją przed poważnymi wyzwaniami w zakresie efektywności gospodarczej i zmiany modelu. Przedstawione liczby należy interpretować w ten sposób, że np. gospodarka Włoch w okresie ostatnich 10 lat skurczyła się o ok. 13% podobnie jak gospodarka Niemiec. Gospodarka Francji zmniejszyła się o ok. 10 %, zaś Wielkiej Brytanii o 7%. Rozwinęły się za to gospodarki Polski o ok. 17%, a Irlandii aż o ok. 37%. Per saldo cała gospodarka Europy i UE „kurczą” się, co jest złym prognostykiem dla konkurowania Europy w układzie światowym.

Rysunek 1. Bilans kryzysu Covid19 w 49 krajach na świecie



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Bilans kryzysu Covid19 w 25 krajach Europy



Źródło: Opracowanie własne.

Wartość globalnego PKB na świecie wynosi 85 bln USD. PKB krajów ujętych w tabeli 1 wynosi 75 bln USD, co oznacza, że stanowią one 88% globalnego PKB. Szacuje się, że wielkość kosztów w ramach tzw. działań anti-Covid19 na świecie wyniosą ok. 11 bln USD, co stanowi ok. 13% globalnego PKB. W okresie 2010-2020 dominującymi gospodarkami w wnoszącymi pozytywny udział w światowym PKB są Chiny (63,54%), Indie (11,71%) i USA (10,73%). Polska także przyczynia się pozytywnie na poziomie 0,76%, zaś większość gospodarek Europy przyczynia się negatywnie, jak np. Niemcy -3,77%, Francja -2,04%, Włochy -1,92%, Hiszpania -1,81%, Wielka Brytania -1,49%, zaś Japonia -1%. Dane te wskazują, że Europa musi istotnie zmienić model gospodarczy, a nakłady w ramach tzw. Funduszu Odbudowy UE muszą wiązać się z propozycją mądrej strategii rozwoju w kontekście gospodarki światowej.

Tabela 1. Udział krajów w PKB globalnym w okresie 2010-2020 i koszty pandemii Covid19

L.p.	Kraj	Udział poszczególnych krajów w tempie wzrostu globalnego PKB [%]	Udział krajów w światowym PKB [%]	Koszty pandemii [bln USD]
1	China	11.67	63.54%	1.604
2	India	2.15	11.71%	0.326
3	United States	1.97	10.73%	2.000
4	Korea	0.61	3.31%	0.080
5	Turkey	0.42	2.31%	0.093
6	Canada	0.27	1.49%	0.057
7	Philippines	0.23	1.23%	0.040
8	Ireland	0.20	1.09%	0.063
9	Vietnam	0.18	0.97%	0.029
10	Singapore	0.16	0.88%	0.044
11	Taiwan Province of China	0.15	0.84%	0.071
12	Poland	0.14	0.76%	0.079
13	Australia	0.13	0.74%	0.170
14	Mexico	0.13	0.73%	0.147
15	Thailand	0.12	0.65%	0.060
16	United Arab Emirates	0.10	0.55%	0.050
17	Israel	0.10	0.52%	0.044
18	Switzerland	0.07	0.40%	0.033
19	Romania	0.07	0.36%	0.013
20	Russia	0.05	0.28%	0.199
21	Hungary	0.02	0.09%	0.027
22	Sweden	0.01	0.07%	0.092
23	Lithuania	0.01	0.07%	0.005
24	Slovak Republic	0.01	0.06%	0.018
25	Luxembourg	0.01	0.05%	0.011
26	Malta	0.01	0.04%	0.002
27	Bulgaria	0.00	0.01%	0.011
28	Latvia	0.00	0.01%	0.004
29	Slovenia	0.00	0.01%	0.005
30	South Africa	0.00	-0.03%	0.044
31	Croatia	-0.01	-0.07%	0.010
32	Czech Republic	-0.01	-0.08%	0.051
33	Norway	-0.02	-0.10%	0.052
34	Denmark	-0.02	-0.12%	0.058
35	Ukraine	-0.03	-0.14%	0.016
36	Argentina	-0.03	-0.15%	0.062
37	Austria	-0.03	-0.16%	0.062
38	Finland	-0.04	-0.21%	0.045
39	Portugal	-0.05	-0.29%	0.040
40	Belgium	-0.06	-0.30%	0.088
41	Brazil	-0.08	-0.46%	0.224
42	Netherlands	-0.11	-0.63%	0.152
43	Greece	-0.13	-0.73%	0.036
44	Japan	-0.18	-1.00%	0.515
45	United Kingdom	-0.27	-1.49%	0.546
46	Spain	-0.33	-1.81%	0.284
47	Italy	-0.35	-1.92%	0.125
48	France	-0.37	-2.04%	0.459
49	Germany	-0.69	-3.77%	1.019
	Razem 49 krajów	16.16	88%	9.27
	Razem wszystkie kraje	18.36	100%	10.53

Źródło: Opracowanie własne.

Tempo wzrostu całej gospodarki światowej w okresie 2010-2020 wynosi ok. 18%, co oznacza średnio rocznie ok. 1,8%, przy czym profitentami tego rozwoju są głównie Chiny, Indie i USA. Wskazuje to na poważną dysfunkcyjność gospodarki całej Europy, która redukuje globalny rozwój gospodarczy.

Wnioski

Weryfikacja efektywności modeli gospodarczych musi być dokonywana w horyzontach cykli gospodarczych z uwzględnieniem kryzysów.

Analiza bilansu zysków i strat poszczególnych gospodarek na świecie wskazuje, że europejski model nie jest konkurencyjny i mało odporny na kryzysy.

Między innymi przykład gospodarki Polski wskazuje, że można tak uruchamiać zawodzące mechanizmy rynkowe, aby istotnie zredukować spadek PKB.

Analiza bilansu zysków i strat w przedmiotowym badaniu wskazuje kierunkowo na słuszność postawionej hipotezy, że model gospodarki narodowej powinien być tak kształtowany, aby tworzył tzw. „quasi-samowystarczalność”, co prowadzi do minimalizacji kosztów kryzysu i redukcji spadku PKB.

BIBLIOGRAFIA

Krysiak Z., *Wpływ sektora bankowego na cykle upadłości przedsiębiorstw*, w: *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Publisher Warsaw School of Economics, Warszawa, 2010.

Krysiak Z., Seaman S., *Equity Based Metrics Used to Model Financial Distress*, *Academy of Economics and Finance Journal*, Volume 3, 2012, USA, s. 65-72.

Krysiak Z., Pijanowski S. [2015], *Challenges and Obstacles of ERM Implementation in Poland*, [w:] John R.S. Fraser Betty J. Simkins, Kristina Narvaez (red.), *Implementing Enterprise Risk Management: Case Studies and Best Practices*, John Wiley & Sons, New Jersey.

Krysiak Z., *Wartość ryzyka*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 2(19) kwiecień-czerwiec 2011, s. 32-40.

Krysiak Z., *Real Options Mitigate the Risk of the Rejection of Good Projects*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 1 (26) styczeń-marzec 2013, s. 45-54

Krysiak Z., *Achieving Enterprise Stability Based on Economic Capital*, *Graziadio Business Review*, 2011 Volume 14 Issue 4, <http://gbr.pepperdine.edu/2011/12/achieving-enterprise-stability-based-on-economic-capital/>, Los Angeles, USA, 2011.

<https://www.forbes.pl/gospodarka/spadek-pkb-w-chinach-przez-koronawirusa-sa-oficjalne-dane/xrs1fhv> [dostęp:7.08.2020].

<https://www.parkiet.com/Gospodarka---Swiat/306099962-Bank-Swiatowy-spadek-globalnego-PKB-o-52-proc.html>[dostęp:7.08.2020].

<https://www.parkiet.com/Gospodarka---Swiat/306099962-Bank-Swiatowy-spadek-globalnego-PKB-o-52-proc.html>[dostęp:7.08.2020].

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

PROJEKTY ROZWOJU KOLEI DUŻYCH PRĘDKOŚCI W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO - WSCHODNIEJ

Streszczenie

W rozdziale, na tle rozporządzeń unijnych dotyczących Transeuropejskiej Sieci Transportowej TEN-T, omówiono projekty budowy linii kolejowych dużych prędkości (KDP) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Podkreślono wstępnie, że ta grupa krajów po zmianach politycznych w latach 1990–1991, a także w latach bezpośrednio po akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r. nie miała wystarczających zasobów oraz siły ekonomicznej, ażeby podjąć się budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości. Obecnie najbardziej zaawansowany jest projekt budowy nowej linii kolejowej dużych prędkości pod nazwą Rail Baltica, który realizują wspólnie Estonia, Łotwa i Litwa i Polska, a planuje przyłączyć się do tego projektu Finlandia. Pozostałe kraje regionu przypuszczalnie rozpoczną większe inwestycje związane z budową nowych linii KDP po 2030 r. Bardzo ambitne plany w zakresie rozwoju sieci KDP przyjęto w Polsce, w Republice Czeskiej i na Węgrzech. Łączna długość wszystkich planowanych do budowy linii dużych prędkości w regionie Europy Środkowo-Wschodniej do 2050 r. wynosi ok. 6 tys. km.

HIGH-SPEED RAIL DEVELOPMENT PROJECTS IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Summary

In this chapter, against the background of the brief characteristics of the development of high-speed railways in the countries of the European Union and against the background of the aforementioned UIC 1992 model of the European high-speed rail network, as well as against the background of the EU regulations concerning the Trans-European Transport Network TEN-T, the projects for the construction of high-speed rail lines (KDP) in the countries of Central and Eastern Europe are generally discussed. At present, the project to build a new high-speed railway line called Rail Baltica, which is being carried out jointly by Estonia, Latvia, Lithuania and Poland, is most advanced, and Finland plans to join the project. Other countries in the region are likely to start major investments in the construction of new KDP lines after 2030. Very ambitious plans to develop the KDP network have been adopted in Poland, the Czech Republic and Hungary. If fully implemented, the visionary model of the 1992 UIC European high-speed rail network will largely materialise, thanks to the creation of junctions on the Eastern European side in Warsaw, Budapest and Belgrade. The total length of all high-speed lines planned to be built in the Central and Eastern Europe region by 2050 is about 6,000 km.

Key words: High Speed Railways, Rail Baltica.

Wstęp

W okresie powojennym systemy kolejowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) funkcjonowały w reżimach ideologiczno-politycznych gospodarki planowej i wobec tego przez kilka dziesięcioleci sytuacja kolei w tej części Europy była, z oczywistych względów,

¹ Prof. dr hab. Juliusz Engelhardt – Uniwersytet Szczeciński, Instytut Gospodarki Przestrzennej i Geografii Społeczno – Ekonomicznej.

odmienna w porównaniu z kolejami Europy Zachodniej. W przewozach pasażerskich, międzygałęziowy podział przewozów w ESW kształtował się na nierynkowych podstawach. Niskie dochody realne ludności, mała liczba samochodów osobowych, brak autostrad i dróg ekspresowych to czynniki, które sprawiły, że w sposób odmienny niż w pozostałej części Europy przesunięto w tych krajach popyt pasażerski na kolej, którą dostosowawczo rozwijano pod względem ilościowym, ale parametry jakościowe realizowanych wówczas przewozów pasażerskich pozostawały relatywnie niskie. Nie trzeba też szeroko komentować faktu, że w tym okresie nie przewidywano budowania i udostępniania społeczeństwu tej grupy krajów linii kolejowych i przewozów pociągami dużych prędkości.

W latach 1989–1991 grupa krajów ESW, obejmująca Estonię, Łotwę, Litwę, Polskę, Słowację, Republikę Czeską, Węgry, Rumunię i Bułgarię, przeszła okres zmian politycznych, społecznych i gospodarczych, umownie określanym mianem transformacji systemowej. Okres transformacji miał swoją specyfikę wyrażającą się, zwłaszcza w pierwszych latach, głębokim kryzysem gospodarczym, masowym bezrobociem i ogólnym zubożeniem ludności, przy czym zjawiska te w jednych krajach, jak np. w Polsce, były bardzo intensywne, a w innych, np. w Republice Czeskiej czy na Węgrzech, miały łagodniejszą charakterystykę. W większości krajów tej grupy od początku lat dziewięćdziesiątych minionego stulecia odnotowano regres kolejowych przewozów pasażerskich, który był wielostronnie uwarunkowany. Czynnikiem wpływającym na ten regres było wiele, przy czym jeden z nich można szczególnie wyeksponować, a mianowicie niezwykle dynamiczny rozwój motoryzacji indywidualnej we wszystkich krajach ESW, ze stale rosnącą liczbą zarejestrowanych samochodów osobowych od początku lat 90. minionego wieku po lata bieżące.

W tym kontekście, można zaobserwować, że we wszystkich krajach ESW samochód osobowy przestał być dobrem luksusowym, dostępnym tylko dla nielicznych obywateli – jak to było w czasach minionego systemu gospodarczego – lecz stał się dobrem powszechnego użytku, dostępnym niemalże dla każdej rodziny. Styl życia i podróżowania w tej grupie krajów, w szczególności dojazdów do pracy, zmienił się niewątpliwie pod wpływem czynnika powszechnej motoryzacji, upodabniając się pod tym względem do krajów Europy Zachodniej i to pomimo wielkich niedostatków i niskiej jakości sieci drogowej. Swoisty boom motoryzacyjny wytworzył zresztą społeczną presję na dalszy rozwój infrastruktury drogowej, powodując, że politycy wszystkich szczebli władz publicznych umieszczają w swoich programach hasła budowy i modernizacji dróg.

Obecnie zjawisko masowego korzystania przez obywateli większości krajów ESW z samochodów prywatnych jest już krytycznie oceniane, ponieważ nadmierna liczba tych pojazdów wywołuje kongestię nie tylko w dużych miastach, ale też na nowo wybudowanych autostradach i drogach ekspresowych. Pojawiły się też znaczące deficyty miejsc parkingowych, szczególnie w centrach dużych miast. Z drugiej strony te zjawiska są charakterystyczne dla krajów wyżej rozwiniętych i siłą rzeczy musiały one również wystąpić w omawianej grupie krajów, mając cechę społecznego kosztu rozwoju cywilizacyjnego, który był nie do uniknięcia w ramach procesów transformacji. Jednakże planując dalszy rozwój infrastruktury transportowej, należy dążyć do zapewnienia względnej równowagi pomiędzy osiągniętym już i ciągle wzmacnianym nasyceniem obszarów poszczególnych krajów wszelką infrastrukturą

drogową a niezbędnym rozwojem infrastruktury kolejowej, stwarzającym przesłanki do przesunięć strukturalnych popytu ku kolei, jako gałęzi transportu bardziej przyjaznej środowisku naturalnemu i odciążającej wewnątrz krajowy ruch drogowy. Nie można przy tym abstrahować od procesów rozwojowych w infrastrukturze kolei zachodzących w wyżej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej, jak Niemcy, Francja, Hiszpania czy Włochy. Polityka rozwoju infrastruktury kolejowej, realizowana tam od początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, kształtowana była w dużym stopniu pod kątem budowy zintegrowanej sieci linii i pociągów dużych prędkości.² Linie KDP stworzyły już w Europie Zachodniej całkowicie nową jakość kolei, przy czym najbardziej zbliżonymi od strony zachodniej do grupy krajów ESW punktami początkowymi tych linii są Berlin, Lipsk i Wiedeń.

Istnieje wiele znaczących argumentów na rzecz realizacji projektów budowy linii kolejowych dużych prędkości w ESW, jakkolwiek ich szersze omawianie przekroczyłoby ramy niniejszej publikacji i raczej nadaje się na odrębną, dość obszerną monografię. Zdaniem autora, omawiana grupa krajów osiągnęła już na tyle wysoki poziom rozwoju gospodarczego i społecznego, że budowa nowych linii kolejowych dużych prędkości to element, który nie może być pomijany w planowaniu rozwoju infrastruktury kolejowej na dalsze dziesięciolecie. Warto podkreślić w tym miejscu, że w minionych trzech dziesięcioleciach, licząc od 1990 r., w żadnym kraju ESW nie zbudowano nowej linii kolejowej dużych prędkości. Jedynie kraje bałtyckie – Litwa, Łotwa i Estonia – zgłosiły rozpoczęcie budowy nowej normalnotorowej linii kolejowej dużych prędkości Rail Baltica, z parametrem prędkości maksymalnej 250 km/h, o długości całkowitej 730 km, jednakże pomimo wstępnych deklaracji nie nadały do 2020 r. nowo wybudowanym odcinkom tej linii parametru dużych prędkości.³ Natomiast Polska, Rumunia i Węgry zgłosiły do struktur unijnych i podjęły środki na modernizację do maksymalnej prędkości 200 km/h kilku istniejących odcinków linii konwencjonalnych.

Ogólnie można stwierdzić, że w większości krajów ESW, w okresie od podjęcia zmian transformacyjnych do akcesji do Unii Europejskiej, a także w okresie poakcesyjnym do 2020 r., nie było warunków politycznych i częściowo gospodarczych związanych z preferowanym kierunkiem polityki transportowej do realizacji projektów budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości. Warto wyjaśnić, że zgodnie z przepisami UE linie kolejowe dużych prędkości to specjalnie wybudowane linie dużych prędkości, przeznaczone generalnie dla prędkości równych lub przekraczających 250 km/h oraz specjalnie zmodernizowane linie dużych prędkości przeznaczone dla prędkości rzędu 200 km/h.⁴

² Szerzej na temat rozwoju kolei dużych prędkości w Europie, zob.: A. Pomykała, *History of development High Speed Railways*. UIC impact, *Technika Transportu Szynowego* 2018, nr 4 En.

³ Projekt Rail Baltica jest omówiony w dalszej części publikacji.

⁴ Zob.: Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 661/2010/UE z dnia 7 lipca 2010 r. w sprawie unijnych wytycznych dotyczących rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej – *Dziennik Urzędowy Komisji Europejskiej* 2010, L 204/1 oraz 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* 2013, L 348/1.

1. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej w Transeuropejskiej Sieci Transportowej TEN-T

W grudniu 2013 r. Parlament Europejski uchwalił rozporządzenia 1315/2013⁵ i 1316/2013⁶, dotyczące Transeuropejskiej Sieci Transportowej TEN-T. Przyjęte przepisy dzielą całą sieć transportową Unii Europejskiej na sieć kompleksową i sieć bazową. Zgodnie z Rozporządzeniem (UE) 1315/2013 sieć kompleksowa powinna być ogólnoeuropejską siecią transportową, zapewniającą dostępność i łączność wszystkich regionów w Unii, w tym regionów odległych, wyspiarskich i najbardziej oddalonych i wzmacniającą spójność społeczną i gospodarczą pomiędzy nimi. Natomiast sieć bazowa powinna zostać zidentyfikowana, a właściwe działania do jej rozwoju powinny zostać podjęte do 2030 roku jako priorytet w ramach sieci kompleksowej. Sieć bazowa powinna więc stanowić podstawę rozwoju zrównoważonej multimodalnej sieci transportowej i stymulować rozwój całej sieci kompleksowej oraz umożliwiać koncentrowanie działań unijnych na tych elementach transeuropejskiej sieci transportowej, które mają największą europejską wartość dodaną⁷, w szczególności na odcinkach transgranicznych i najważniejszych wąskich gardłach.

Ogólnie można stwierdzić, że w świetle rozporządzenia 1315/2013 sieć kompleksowa składa się ze wszystkich istniejących i planowanych infrastruktur TEN-T, natomiast sieć bazowa składa się z tych części sieci kompleksowej, które mają największe strategiczne znaczenie. Mówiąc inaczej, sieć bazowa stanowi nałożoną na sieć kompleksową, sieć projektów priorytetowych TEN-T. W załączniku I do rozporządzenia 1315/2013 zostały opublikowane mapy sieci kompleksowej i bazowej odrębnie dla przewozów towarowych i pasażerskich, a także portów lotniczych, portów morskich i śródlądowych dróg wodnych oraz terminali kolejowo-drogowych. Sieć bazowa została na mocy Rozporządzenia (UE) 1316/2013 objęta nowym instrumentem finansowym Connecting Europe Facility (CEF), który będzie źródłem finansowania projektów inwestycyjnych. W rozporządzeniu tym, w załączniku I przedstawiono nowy wykaz dziewięciu korytarzy transportowych TEN-T obejmujących sieć bazową Unii Europejskiej. Wskazane wyżej dwa rozporządzenia mają podstawowe znaczenie dla rozwoju infrastruktury transportowej Unii Europejskiej na obecnym etapie rozwoju Wspólnej Polityki Transportowej. Rozporządzenie (UE) 1315/2013 wyznacza cele rozwojowe dla kompleksowej i bazowej sieci infrastruktury transportowej Unii Europejskiej i podkreśla obowiązek Państw Członkowskich realizacji wszelkich rozwojowych projektów transportowych zgodnie z wymogami przepisów w zakresie ochrony środowiska.

Główne połączenia transportowe wszystkich krajów ESW będących członkami Unii Europejskiej zostały ujęte w korytarzach transportowych TEN-T, przy czym należy podkreślić,

⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1315/2013..., op. cit.

⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1316/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające instrument „Łącząc Europę”, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 913/2010 oraz uchylające rozporządzenia (WE) nr 680/2007 i (WE) nr 67/2010 – Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2013, L 348/129.

⁷ „Europejska wartość dodana” oznacza wartość projektu, który – oprócz potencjalnej wartości dla danego państwa członkowskiego – prowadzi do znacznej poprawy połączeń transportowych albo przepływów transportowych między państwami członkowskimi, co można wykazać posługując się poprawą wydajności, zrównoważonego charakteru, konkurencyjności lub spójności – Rozporządzenie 1315/2013, op. cit.

że w latach 2010–2011, w ramach prac Komisji Europejskiej, wszystkie te kraje aktywnie uczestniczyły w konstruowaniu sieci bazowej i kompleksowej. W ramach tych sieci mieszczą się również omawiane w niniejszej publikacji projekty budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości w poszczególnych krajach oraz liczne projekty modernizacji linii konwencjonalnych.

Transeuropejskie Sieci Transportowe (TEN-T) są obecnie największym projektem integracyjnym Wspólnej Polityki Transportowej zakładającym, że do 2030 r. zostanie zbudowana w całej Unii Europejskiej sieć bazowa, natomiast do 2050 r. sieć kompleksowa połączeń kolejowych, drogowych, lotniczych i morskich, zapewniających sprawną komunikację pomiędzy wszystkimi krajami członkowskimi. W ramach tych sieci mieszczą się omawiane dalej projekty budowy linii kolejowych dużych prędkości w krajach ESW, przewidziane do realizacji w latach 2020–2030 a także w następnych dziesięcioleciach, będące wynikiem prac studialnych w poszczególnych krajach według stanu na koniec 2018 r.

Główne połączenia transportowe wszystkich krajów ESW członkami Unii Europejskiej zostały ujęte w korytarzach transportowych TEN-T, przy czym należy podkreślić, że w latach 2010–2011, w ramach prac Komisji Europejskiej, wszystkie te kraje aktywnie uczestniczyły w konstruowaniu sieci bazowej i kompleksowej. W ramach tych sieci mieszczą się również omawiane w niniejszej publikacji projekty budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości w poszczególnych krajach oraz liczne projekty modernizacji linii konwencjonalnych.

2. Bułgaria i Rumunia

Z grupy dziewięciu omawianych krajów Europy Środkowo-Wschodniej jedynie Bułgaria jest krajem, gdzie obecnie nie planuje się budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości ani też modernizacji linii konwencjonalnych do prędkości maksymalnej 200 km/h. Na system kolei w Bułgarii silnie wpływają naturalne bariery – pasma górskie i rzeka Dunaj. Ze względu na górzysty teren linie kolejowe trudno jest zmodernizować do wyższych prędkości. Główna bułgarska linia kolejowa prowadzi z serbskiego miasta Nisz, przez Sofię i Płowdiw do tureckiego miasta Edirne, z odgałęzieniem z Sofii w kierunku Salonik. W ostatnich latach linia ta została zmodernizowana i dostosowana do prędkości maksymalnej 130 km/h.

Rumunia od momentu akcesji do Unii Europejskiej w 2007 r. konsekwentnie dążyła do włączenia swojej najważniejszej linii kolejowej, biegnącej z Budapesztu do granicy z Węgrami w Oradei i dalej przez Sibiu, Bukareszt do Konstancy, do europejskiej sieci linii dużych prędkości, traktując ją, jako przedłużenie osi dużych prędkości Paryż – Strasburg – Stuttgart – Wiedeń – Bratysława – Budapeszt. W Rozporządzeniu UE nr 1315/2013 ujęto ją jednak jako nową linię dużych prędkości biegnącą z węgierskiego miasta Szeged do rumuńskiego miasta Arad i dalej do Timisoary i Sibiu, gdzie łączy się z przebiegiem istniejącej linii do Bukaresztu i Konstancy. Odcinki nowej linii KDP od granicy węgiersko-rumuńskiej do Bukaresztu mają długość 600 km, natomiast odcinek Bukareszt – Konstanca 210 km, cała linia będzie miała, więc długość 810 km. Zważywszy, iż planowanym standardem nowej rumuńskiej linii KDP jest prędkość maksymalna pociągów 300 km/h, projekt ten jest nie tylko bardzo ambitny, ale również kosztowny i nie określono dla niego prognozowanej daty realizacji. Można więc przyjąć, że może to nastąpić w latach 2030–2050. W sytuacji, kiedy połączeniu linią KDP z Węgrami nadano

nowy przebieg, odcinek istniejącej linii konwencjonalnej od granicy węgiersko-rumuńskiej przez Oradeę, Cluj – Napoca do Sibiu o długości 350 km ma być, według deklaracji władz rumuńskich, zmodernizowany do parametru prędkości maksymalnej 160 km/h.⁸

3. Węgry, Słowacja i Republika Czeska

W grupie omawianych krajów nie planuje się budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości w perspektywie czasowej do 2030 r., jakkolwiek opracowano tam koncepcje rozwojowe tego systemu przewozowego do realizacji po tej dacie, w perspektywie do 2050 r.

Na Węgrzech koncepcje budowy linii dużych prędkości rozważa się w aspekcie międzynarodowych połączeń z krajami ościennymi, przede wszystkim z Austrią i Rumunią. Relatywnie najstarszą koncepcją (lata 2000 – 2003) węgierskich KDP jest linia Budapeszt – Bukareszt – Konstanca, o której była już mowa w kontekście Rumunii, jednakże obecnie, przypuszczalnie na wniosek strony węgierskiej, przebieg tej linii został zmieniony i obejmuje odcinek z Budapesztu do Szeged, skąd linia ta będzie się odgałęziać w kierunku Rumunii do Aradu i w kierunku Serbii do Suboticy, przy czym parametry techniczne linii nie zostały jeszcze określone, a łączna długość odcinków węgierskich wynosi ok. 240 km. Drugim węgierskim projektem KDP jest linia Budapeszt – Győr – granica z Austrią o długości 150 km i dalej do Wiednia, z możliwym odgałęzieniem do Bratysławy i dalej do Brna. W planach węgierskiej sieci KDP są jeszcze dwie ważne dla tego kraju linie: pierwsza o długości 230 km z Budapesztu przez Dombovar do granicy z Chorwacją i dalej do Zagrzebia oraz druga o długości 290 km odgałęziająca się od linii do Szeged w mieście Cegled do Debreczyna i dalej do granicy z Ukrainą. Wszystkie rozważane węgierskie projekty linii KDP mają łączną długość 910 km i są częścią TEN-T zgodnie z rozporządzeniem UE 1315/2013.

W latach 1990–2010 rozważano na Słowacji koncepcję budowy linii dużych prędkości Bratysława – Żylna, jednak ostatecznie ją zarzucono, pozostając przy połączeniu linią konwencjonalną z prędkością maksymalną 160 km/h. Druga ważna słowacka linia kolejowa od granicy z Polską w Muszynie do Koszyc i dalej do Miskolca na Węgrzech pozostanie również linią konwencjonalną, przy czym jej modernizację do prędkości maksymalnej 160 km/h przewiduje się po 2030 r. Obie te linie obecnie uwzględnione są w rozporządzeniu UE 1315/2013 jako konwencjonalne, mogące pełnić ważne funkcje uzupełniające, w tym tranzytowe. Natomiast liniami KDP na Słowacji będą dwa odcinki linii zapewniające szybkie połączenie Bratysławy z Brnem i z Budapesztem. Odcinek do granicy z Węgrami Bratysława – Štúrovo o długości 150 km/h będzie według oficjalnych deklaracji zmodernizowany po 2025 r., natomiast odcinek (Bratysława) Devínska Nova Ves – granica z Republiką Czeską o długości ok. 60 km ma być zmodernizowany do 2022 r. Na obu odcinkach przewiduje się prędkość maksymalną pociągów 200 km/h. Dodać należy, że czterokilometrowy odcinek od stacji Devínska Nová Ves w pobliżu Bratysławy do granicy z Austrią, zapewniający szybkie połączenie z Wiedniem, jest modernizowany do prędkości maksymalnej 160 km/h i włączony do austriackiej sieci kolei dużych prędkości.

⁸ TER High Speed Master Plan Study, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva 2020, s. 218.

W Republice Czeskiej, tak jak w innych krajach regionu, prace studialne nad rozwojem kolei dużych prędkości trwały przez kilka ostatnich dziesięcioleci, jakkolwiek konkretnych planów w tym zakresie nie formułowano. Dopiero w 2017 r. powstał rządowy program rozwoju kolei dużych prędkości⁹ zawierający spójną koncepcję układu docelowego KDP w tym kraju, obejmującą następujące linie:

- Praga – Brno – Ostrawa – granica z Polską (Katowice – Warszawa), ok. 370 km,
- Brno – Breclav – granica z Austrią (Wiedeń – Graz) i Słowacją (Bratysława – Budapeszt), ok. 60 km,
- Praga – Pilzno – granica z Niemcami (Ratyzbona – Monachium / Norymberga), ok. 160 km,
- Praga – Lovosice – Usti nad Labem – granica z Niemcami (Drezno – Hamburg / Frankfurt nad Menem), ok. 100 km oraz odgałęzienie Nova Ves – Most, ok. 80 km,
- Praga – granica z Polską (Wrocław – Warszawa – Rail Baltica), 165 km.

Całkowita długość planowanych w Republice Czeskiej linii dużych prędkości wynosi ok. 930 km. W świetle rządowego programu większość nowych linii KDP będzie budowana do parametru prędkości maksymalnej 350 km/h, oprócz odcinka Nova Ves – Most, dla którego przewidziano prędkość 250 km/h.¹⁰ Budowy nowych linii KDP zostały zaprogramowane w ten sposób, że w pierwszej kolejności po 2025 r. będą budowane odcinki wylotowe z Pragi, Brna i Ostrawy oraz tunel na granicy z Niemcami, jako część odcinka Lovosice – Drezno. W drugiej kolejności, po 2030 r. rozpoczną się budowy najważniejszych czeskich linii KDP: Praga – Lovosice – Usti nad Labem, z odgałęzieniem do Mostu, Praga – Brno oraz Brno – Breclav, do granicy z Austrią i Niemcami. Ponadto przewiduje się na tym etapie rozpoczęcie budowy tunelu na odcinku Praga – Beroun (linia do Pilzna). Natomiast po 2040 r. mogą rozpocząć się budowy całych linii Praga – Pilzno – granica z Niemcami oraz Praga – granica z Polską, które z punktu widzenia potrzeb transportowych traktowane są, jako mniej priorytetowe.¹¹

4. Polska

Pomimo licznych prac studialnych oraz zgłaszanych przez różne środowiska koncepcji w pierwszych piętnastu latach po rozpoczęciu transformacji systemowej nie planowano budowy na polskiej sieci kolejowej nowych linii dużych prędkości, jakkolwiek należy podkreślić, że w latach 1971-1977 wybudowano w Polsce nową linię kolejową o długości 224 km, biegnącą z Grodziska Mazowieckiego przez Opoczno, Włoszczową do Zawiercia, która początkowo miała obsługiwać ruch towarowy pomiędzy Warszawą a Śląskiem, ale od lat dziewięćdziesiątych jest wykorzystywana wyłącznie do szybkich przewozów pasażerskich. Nowej linii nadano nazwę Centralna Magistrała Kolejowa (CMK). Na etapie projektowania tej linii uwzględniono parametry geometryczne umożliwiające jej dostosowanie w przyszłości do prędkości 200 - 250 km/h, stąd zastosowano odpowiednio duże promienie łuków – 4000 m oraz odpowiednio dużą

⁹ Program Rozvoje Rychlých Železničních Spojení v ČR, Ministerstvo Dopravy, Praha, Leden 2017 – www.mdcz.cz (26.03.2020).

¹⁰ Tamże.

¹¹ Tamże.

odległość pomiędzy osiami torów – 4,5 m.¹² W dalszej przyszłości, projektanci CMK przewidywali przedłużenie tej linii z Warszawy, przez Wyszogród, Płock i Brodnicę do Gdańska, z odgałęzieniem do Olsztyna (CMK Północ).

W 2005 r. Centrum Naukowo-Techniczne Kolejnictwa w Warszawie wykonało wstępne studium wykonalności budowy nowej linii kolejowej dużych prędkości w Polsce¹³, którego rezultaty okazały się na tyle zachęcające, że w grudniu 2008 roku Rada Ministrów przyjęła Uchwałę 276/2008 w sprawie budowy i uruchomienia przewozów kolejami dużych prędkości w Polsce. Według przywołanej uchwały KDP w Polsce miały składać się z nowej linii Warszawa – Łódź – Poznań/Wrocław (linia KDP Y – ze względu na charakterystyczny kształt na mapie) o długości ok. 448 km oraz zmodernizowanej do parametrów linii dużej prędkości, tj. do parametru 250 km/h, linii E 65 Południe (CMK) z Warszawy do Katowic i Krakowa (razem 373 km, w tym 150 km nowych odcinków linii, jako przedłużenie CMK do Krakowa i Katowic) z możliwymi w późniejszym okresie przedłużeniami do granicy z Niemcami i Republiką Czeską. Dodatkowo planowano budowę linii konwencjonalnej Łódź – Opoczno (częściowo po istniejącym śladzie) mającej na celu stworzenie połączenia pomiędzy linią Y a CMK, o długości 74 km.¹⁴ W 2011 r. główne prace przygotowawcze dotyczące budowy i uruchomienia przewozów kolejami dużych prędkości w Polsce zostały wstrzymane. Argumentacją był brak środków budżetowych na tą inwestycję. Jednakże nie zaprzestano wykonywania różnych dodatkowych prac studialnych dotyczących projektu linii KDP Y, a także podjęto decyzję o budowie dworca podziemnego Łódź Fabryczna dostosowanego do obsługi pociągów dużych prędkości.

W cytowanym wcześniej Rozporządzeniu (UE) 1315/2013 dwa główne korytarze sieci bazowej, z dość rozbudowanym przebiegiem, przechodzą przez obszar Polski. Jest to korytarz B Morze Północne – Morze Bałtyckie oraz korytarz A Morze Bałtyckie – Morze Adriatyckie. W wymienionych korytarzach znalazły się między innymi linie kolejowe dużych prędkości Warszawa – Łódź – Poznań/Wrocław (linia KDP Y) oraz E 65 Południe, odcinek Warszawa – Grodzisk Mazowiecki – Zawiercie (CMK) – Katowice – granica z Republiką Czeską. Polska, nie deklarując wprawdzie konkretnych terminów realizacji nowych inwestycji, zgłosiła do sieci kompleksowej TEN-T, jako projekty na dalszą perspektywę czasową pięć następujących odcinków KDP:

- Warszawa – Łódź – Kalisz, 230 km, prędkość maksymalna 350 km/h,
- Kalisz – Wrocław, 100 km, prędkość maksymalna 350 km/h,
- Kalisz – Poznań, 120 km, prędkość maksymalna 350 km/h,
- Poznań – granica z Niemcami, 120 km, prędkość maksymalna 350 km/h,

¹² W 2009 r., w związku z planowanym zakupem pociągów Pendolino rozpoczęto modernizację CMK do parametru prędkości 200 km/h. W pierwszej kolejności zmodernizowano odcinek Olszawowice - Zawiercie o długości ok. 77 km (grudzień 2014 r.), a w drugiej odcinek Grodzisk Mazowiecki - Idzikowice o długości ok. 80 km (grudzień 2017 r.). Zarządca infrastruktury (PKP PLK S.A.) deklaruje (2018 r.) konsekwentną modernizację całej długości CMK, tj. 224 km, w taki sposób, ażeby pociągi mogły kursować po tej linii z maksymalną prędkością 230 km/h.

¹³ Wstępne studium wykonalności budowy linii dużych prędkości Wrocław/Poznań – Łódź – Warszawa, wykonane przez Centrum Naukowo-Techniczne Kolejnictwa we wrześniu 2005 roku na zlecenie PKP PLK SA – maszynopis powielony niepublikowany (archiwum autora).

¹⁴ Uchwała Nr 276/2008 Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2008 r. – Program budowy i uruchomienia przewozów Kolejami Dużych Prędkości w Polsce – www.mi.gov.pl (01.06.2009), dokument nieobowiązujący.

- Wrocław – granica z Republiką Czeską, 150 km, prędkość maksymalna 250-350 km/h.

Na powyższej liście oprócz trzech odcinków KDP składających się na linię KDP Y w jej zasadniczym przebiegu, z Warszawy do Łodzi i dalej do rozwidlenia pod Kaliszem w kierunku Poznania i Wrocławia, znalazły się dwa transgraniczne odcinki KDP – z Poznania do granicy z Niemcami oraz z Wrocławia do granicy z Republiką Czeską.

Projekt Linii KDP Y leżący w korytarzu TEN–T Morze Północne – Morze Bałtyckie obejmuje odcinki linii położone na zachód od Warszawy, prowadzące docelowo poprzez odcinki transgraniczne do Berlina i Pragi. Jednakże Polska podjęła zobowiązania międzynarodowe w zakresie projektu Rail Baltica, leżącego również w tym korytarzu. Z tego względu do projektowanej sieci kolei dużych prędkości zostały włączone dwa polskie odcinki Rail Baltica, a mianowicie:

- Warszawa – Białystok – Ełk, długość ok. 300 km wraz z obwodnicą Białegostoku, modernizacja do prędkości maksymalnej 200 km/h,
- Ełk – Suwałki – granica z Litwą, długość 80 km, budowa nowej linii z parametrem prędkości maksymalnej 250 km/h.

W 2015 r. Polska zgłosiła do odpowiednich organów Unii Europejskiej pierwszy odcinek linii konwencjonalnej E 65 południe (CMK) zmodernizowanej do prędkości maksymalnej 200 km/h o długości 224 km, leżącej w korytarzu Morze Bałtyckie – Morze Adriatyckie. Przedłużeniami tej linii w kierunku południowym oraz północnym mają być projektowane kolejne linie i odcinki KDP:¹⁵

- Knapówka – Katowice/Kraków, długość ok. 140 km, prędkość maksymalna 300 km/h,
- Katowice – granica z Republiką Czeską, długość ok. 60 km, prędkość mak. 300 km/h,
- Warszawa – Płock – Toruń – Grudziądz – Gdańsk, długość ok. 360 km, prędkość maksymalna 350 km/h.

Łączna długość docelowej sieci polskich linii kolejowych dużych prędkości wynosi w świetle przedstawionych planów ok. 1900 km. W bieżących latach realizowane są inwestycje modernizacyjne ukierunkowane na modernizację Centralnej Magistrali Kolejowej na całej jej długości, najpierw do parametru prędkości maksymalnej 200 km/h, a w kolejnych latach do 230 km/h oraz modernizacja linii E 75 na odcinku Warszawa – Białystok, będącym częścią projektu Rail Baltica, do prędkości maksymalnej 200 km/h. Rząd nie określił jeszcze terminów rozpoczęcia następnych inwestycji na projektowanych liniach KDP. Wydaje się, że priorytetami są tu projekty związane z linią KDP Y oraz projekty Rail Baltica, ale uwzględniając obecny stan przygotowań, należy przyjąć, że inwestycje na tych liniach rozpoczną się nie wcześniej niż w 2030 r. Natomiast pozostałe wskazane projekty nowych linii i odcinków KDP mogą rozpocząć się nie wcześniej niż w 2040 r.

Kończąc omawianie polskich projektów KDP należy poruszyć jeszcze jeden wątek. Chodzi bowiem o to, że w listopadzie 2017 r. Rada Ministrów przyjęła uchwałę, która zapoczątkowała prace nad budową w Baranowie pod Warszawą (ok. 30 km od centrum stolicy) Centralnego Portu

¹⁵ Zgodnie z Koncepcją Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030 – Załącznik do uchwały nr 239 Rady Ministrów z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030, Monitor Polski 2012, poz. 252, s. 115 – 117.

Komunikacyjnego (CPK), który w przyszłości ma być głównym polskim lotniskiem pasażerskim, pełniącym również funkcje portu lotniczego cargo, powiązany z siecią autostrad i dróg ekspresowych oraz z siecią kolejową.¹⁶ W załączniku do tej uchwały znalazły się szerokie odniesienia do niezbędnych projektów w zakresie infrastruktury kolejowej, bezpośrednio związanej z obsługą nowego lotniska. Założono, iż lokalizacja CPK w Baranowie, dzięki której w promieniu 300 km znajdują się stolice 14 z 16 województw Polski, w tym wszystkich ośrodków metropolitalnych kraju poza Szczecinem, umożliwi skomunikowanie większości krajowych ośrodków miejskich z tym portem w czasie do 2 godzin przy stosowaniu pociągów o prędkościach w przedziale 200–250 km.¹⁷ Dodatkowo przyjęto, że nowe odcinki linii trasowane będą w śladach przygotowanych we wcześniejszych okresach projektów rozwoju sieci kolejowej, takich jak projekt KDP Y oraz CMK Północ i łączone z istniejącą siecią, przy czym założonym standardem początkowym nowo budowanych linii powstających w śladzie wcześniejszych projektów kolei dużych prędkości będzie ich przystosowanie do prędkości 250 km/h z parametrami geometrycznymi umożliwiającymi ewentualne późniejsze podniesienie tych prędkości (do 300 – 350 km/h).

Cały rządowy projekt tzw. komponentu kolejowego w ramach planów budowy CPK już od momentu publikacji zaczął budzić liczne kontrowersje i to pomimo deklaratywnego uwzględnienia w nim wcześniejszych projektów niektórych linii KDP. Istotą sporów i kontrowersji pozostają między innymi zmienione przebiegi geograficzne niektórych linii, wewnątrz krajowy, koncentryczny charakter planowanych połączeń kolejowych nieuwzględniający sieci międzynarodowych powiązań transportowych Polski, ale przede wszystkim fakt, że te rządowe propozycje nie mają oparcia we wcześniejszych studiach przestrzennego zagospodarowania kraju i studiach wykonalności poszczególnych inwestycji oraz że nie są one zgodne z Rozporządzeniem (UE) 1315/2013. Nowe propozycje rządowe w zakresie komponentu linii kolejowych dużych prędkości są obecnie szeroko konsultowane i ulegają kolejnym modyfikacjom i dlatego autor zrezygnował z ich komentowania.

5. Rail Baltica – wspólny projekt krajów bałtyckich

Pierwsze koncepcje utworzenia korytarza kolejowego przez kraje bałtyckie zostały przyjęte w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia w ramach projektów sieci paneuropejskich korytarzy transportowych.¹⁸ Projekt budowy nowej linii kolejowej normalnotorowej łączącej

¹⁶ Uchwała nr 173/2017 Rady Ministrów z dnia 7 listopada 2017 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji przygotowania i realizacji inwestycji Port Solidarność - Centralny Port Komunikacyjny dla Rzeczypospolitej Polskiej - publikacja: Ministerstwo Infrastruktury - [www.mi.gov.pl_\(01.03.2020\)](http://www.mi.gov.pl_(01.03.2020)).

¹⁷ Tamże, s. 64.

¹⁸ Państwa stowarzyszone z Unią Europejską uczestniczyły w latach 1991-1997 w trzech Paneuropejskich Konferencjach Transportowych (1991 - Praga, 1994 - Kreta, 1997 - Helsinki) organizowanych pod auspicjami Europejskiej Konferencji Ministrów Transportu (EKMT). Wynikiem tych konferencji było przyjęcie – przy akceptacji Unii Europejskiej – listy priorytetowych korytarzy transportowych dla Europy Środkowo-Wschodniej, spójnej z unijną siecią TEN-T, nazwanych później Korytarzami Kretańskimi. Korytarz I miał geograficzny przebieg: Tallin – Ryga – Kowno (Wilno) – Warszawa, a tym samym mieścił się w obecnym przebiegu korytarza Morze Północne – Morze Bałtyckie. Szerzej na ten temat historii rozwoju sieci i korytarzy TEN-T, zob.: J. Engelhardt, *Sektor kolejowy w polityce transportowej Unii Europejskiej*, Kraków – Legionowo 2018, s. 83 – 95.

Tallin, Rygę, Kowno, przez Białystok i Warszawę, z Berlinem został skonkretyzowany i wpisany na listę inwestycji priorytetowych sieci TEN – T w 2004 r. pod nazwą Rail Baltica, co było uzupełnieniem planowanego wówczas połączenia drogowego Krajów Bałtyckich z Europą Zachodnią, któremu nadano nazwę Via Baltica.¹⁹ W 2013 r. na mocy przywoływanych już rozporządzeń Unii Europejskiej 1315/2013 i 1316/2013, projekt wszedł w skład nowego korytarza Transeuropejskiej Sieci Transportowej TEN–T Morze Północne – Morze Bałtyckie.

Obecnie projekt Rail Baltica jest uznawany, jako jeden z najważniejszych priorytetów Komisji Europejskiej. Ma on, bowiem charakter transgraniczny oraz integracyjny, a także jest elementem istotnych restrukturyzacji sieci kolejowych w krajach bałtyckich. Międzynarodowy oraz integracyjny charakter projektu wiąże się z tym, że nowa linia kolejowa Rail Baltica w powiązaniu z projektami budowy linii dużych prędkości w Polsce i w Republice Czeskiej zmieni geografę transportową całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Natomiast element restrukturyzacji sieci kolejowych polega na tym, że gęstość sieci kolejowej w krajach bałtyckich, jak na warunki europejskie, jest niewielka, a standardy techniczne linii o szerokości toru 1520 mm stosunkowo niskie, przy czym układ tej sieci ma charakter równoleżnikowy. Szeroki tor oraz historycznie ukształtowany równoleżnikowy układ linii kolejowych biegnących z obszarów rosyjskich ku bałtyckim portom, to dwa główne czynniki powodujące, że wymiana towarowa obsługiwana przez transport kolejowy pomiędzy krajami bałtyckimi a Unią Europejską praktycznie jest niewielka, a kolejowy ruch pasażerski pomiędzy Polską a Litwą, nie wspominając już o relacjach pomiędzy dalej położonymi krajami, jest minimalny. Linia Rail Baltica zwiększając gęstość sieci kolejowej w krajach bałtyckich, stworzy jednocześnie szerokie możliwości wykorzystania transportu kolejowego w przewozach pasażerskich wewnątrz tych krajów, ale również pomiędzy tymi krajami a Unią Europejską, w szczególności w relacjach do i z Polski, Niemiec i Republiki Czeskiej.

Kraje bałtyckie nadały wysoki priorytet budowie nowej linii kolejowej, przyjmując, że docelowo będzie to linia KDP normalnotorowa dwutorowa, w układzie południkowym o ruchu mieszanym, pasażerskim z prędkością maksymalną 250 km/h i towarowym z prędkością maksymalną 120 km/h. W październiku 2014 r. utworzono spółkę RB Rail, która należąc w równych częściach do kolei litewskich, łotewskich i estońskich, jest odpowiedzialna za realizację inwestycji po stronie tych krajów. W październiku 2015 r. RB Rail oddała do użytku pierwszy odcinek normalnotorowy Rail Baltica, od granicy z Polską do Kowna, o długości 123 km. W skład projektu Rail Baltica wchodzi następujące odcinki linii kolejowych:

- Estonia: Tallin – Parmu – granica z Łotwą, 201 km,
- Łotwa: granica z Estonią – Ryga – granica z Litwą, 235 km,
kolejowa obwodnica Rygi, 29 km,
- Litwa: granica z Łotwą – Kowno – granica z Polską, 249 km,
Kowno – Wilno, 93 km,
kolejowa obwodnica Kowna, 16 km,
- Polska: granica z Litwą – Suwałki – Ełk, 80 km,

¹⁹ Szerzej zob.: A. Pomykała, Linia dużej prędkości Rail Baltica w aspekcie rozwoju połączeń kolejowych w Europie Centralnej, Technika Transportu Szybnego 2017, nr 11.

Elk – Białystok – Warszawa , 280 km,
obwodnica Białegostoku, 20 km.

Licząc od Tallina do Warszawy, linia Rail Baltica będzie miała długość całkowitą ok. 1200 km, z czego na terytorium krajów bałtyckich 820 km i w Polsce 380 km. Zgodnie z dotychczasowymi deklaracjami Litwa, Łotwa i Estonia planują realizację głównych prac budowlanych w latach 2021–2025, ażeby po fazie odbiorów oddać linię do eksploatacji w 2026 r. Po stronie polskiej plany realizacji odcinków linii Rail Baltica nie są doprecyzowane i należy przyjąć, że prace budowlane zostaną zrealizowane po 2030 r. Całkowite wydatki inwestycyjne krajów bałtyckich na budowę własnych odcinków linii Rail Baltica zostały oszacowane na kwotę 5,8 mld euro (w cenach z 2017 r.).²⁰

Interesującym wątkiem rozwojowym projektu Rail Baltica są plany przystąpienia do niego Finlandii. Rząd fiński podjął decyzję o rozwoju sieci kolejowej na terenie kraju i włączeniu jej odcinków do linii Rail Baltica. Utworzona została też spółka państwowa do finansowania dużych projektów kolejowych, która może przystąpić do przedsięwzięcia Rail Baltica. W planach są cztery inwestycje będące przedłużeniem linii Rail Baltica na terenie Finlandii²¹, a mianowicie:

- Helsinki – Airport – Kerava, 30 km,
- linia zachodnia z Helsinek do Turku, 95 km,
- linia północna z Helsinek do Tampere i Oulu przez port lotniczy Helsinki, 160 km,
- linia wschodnia do Kouvola i Petersburga, 130 km.

Plany fińskie obejmujące nowe linie KDP z prędkością maksymalną 300 km/h mają być realizowane po 2031 r.²², a więc po dotarciu nowej linii Rail Baltica do Tallina, co powinno nastąpić w latach 2026–2027. Wydaje się, że najbardziej spektakularnym projektem fińskim odnośnie do pełnej integracji terytorialnej z linią Rail Baltica, do realizacji po 2040 r., jest projekt przedłużenia tej linii tunelem podmorskim do Helsinek. Zgodnie z projektem linia normalnotorowa o łącznej długości 107 km przejedzie z Estonii pod dnem Zatoki Fińskiej, następnie pod centrum Helsinek oraz pod lotniskiem Helsinki Vantaa i wyjdzie na powierzchnię na północ od lotniska, gdzie zlokalizowany będzie terminal towarowy. Cała linia ma mieć trzy podziemne stacje pasażerskie z możliwością wyprzedzania pociągów towarowych o większej długości. Na odcinku dojazdowym do terminala towarowego zakłada się położenie w tunelu tzw. splotu torów 1435/1520, ażeby umożliwić swobodny dostęp do fińskiej sieci szerokotorowej.²³ Szacuje się, że koszt budowy tunelu Tallin – Helsinki – Helsinki Airport wyniesie 12,5 mld euro, a więc ponaddwukrotność całkowitej wartości nowej linii Rail Baltica na Litwie, Łotwie i w Estonii łącznie.²⁴

Wnioski

Kraje ESW szczególnie po zmianach politycznych w latach 1990–1991, a także w latach bezpośrednio o akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r. nie miały wystarczających zasobów oraz

²⁰ A. Pomykała, J. Raczyński, Rail Baltica – postępy w realizacji projektu, *Technika Transportu Szynowego*, nr 11.

²¹ Tamże.

²² TER High Speed ..., op. cit., s. 246.

²³ Tamże, s. 245.

²⁴ Tamże.

siły ekonomicznej, ażeby podjąć się budowy nowych linii kolejowych dużych prędkości. Obecnie w tej grupie krajów najbardziej zaawansowany projekt budowy nowej linii kolejowej dużych prędkości pod nazwą Rail Baltica, który realizują wspólnie Estonia, Łotwa i Litwa, przy czym istnieją deklaracje jego rozpoczęcia w 2021 r. i całkowitego zakończenia do 2026 r. Bardzo ważną opcją rozwojową, obecnie w pełni realną, jest przystąpienie Finlandii do projektu Rail Baltica. Pozostałe kraje regionu przypuszczalnie rozpoczną większe inwestycje związane z budową nowych linii KDP po 2030 r. Ambitne plany w zakresie rozwoju sieci KDP przyjęto w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Łączna długość wszystkich planowanych do budowy linii dużych prędkości w regionie ESW do 2050 r. wynosi ok. 6 tys. km.

Budowa nowych linii KDP w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej zmieni całkowicie ich systemy transportowe w wyniku silnego bezpośredniego oddziaływania na stronę popytową rynku przewozowego. Nastąpi radykalne skrócenie czasów przejazdu pasażerów w relacjach obsługiwanych przez nową linię KDP. Przykładowo, przewiduje się, że po oddaniu do eksploatacji linii Rail Baltica czasy przejazdu w relacjach międzynarodowych pomiędzy Warszawą a stolicami bałtyckimi będą wynosić: Warszawa – Wilno ok. 4 godz., Warszawa – Ryga ok. 5 godz., Warszawa – Tallin ok. 7 godz., natomiast w przewozach wewnątrz krajów bałtyckich: Tallin – Ryga 1 godz. 40 min., Tallin – Wilno 3 godz. 40 min., Ryga – Wilno ok. 2 godz.²⁵ Podobnie będą ulegały skróceniu czasy przejazdów we wszystkich pozostałych krajach regionu, gdzie uruchomione zostaną nowe linie KDP.

Rozwój kolei dużych prędkości oprócz bezpośrednich skutków dla systemów transportowych przyczynia się między innymi do poprawy konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów i ich regionów, przez które będzie przebiegać nowa linia KDP, a także regionów z nią stycznych, stymuluje rozwój turystyki i wszelkich kontaktów biznesowych oraz rozwój przemysłu obsługującego sektor kolejowy (producenci taboru, wyposażenia, urządzeń trakcji i infrastruktury). Natomiast społeczeństwa poszczególnych krajów mogą w szerokim stopniu korzystać z postępu cywilizacyjnego i wzrostu ogólnego dobrobytu, wynikającego z nadążania za europejskim i światowym postępem techniczno-technologicznym, transferem wiedzy i know-how do danego kraju, a także z rozwoju dyscyplin naukowych związanych z kolejami dużych prędkości, które są synonimem najbardziej zaawansowanych technologii przemysłowych we współczesnym świecie.

BIBLIOGRAFIA

Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 661/2010/UE z dnia 7 lipca 2010 r. w sprawie unijnych wytycznych dotyczących rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej – Dziennik Urzędowy Komisji Europejskiej 2010, L 204/1.

Engelhardt J., *Sektor kolejowy w polityce transportowej Unii Europejskiej*, wyd. edu-Libri, Kraków – Legionowo 2018.

²⁵ A. Pomykała, J. Raczyński, Rail Baltica ..., op. cit.

Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030 – Załącznik do uchwały nr 239 Rady Ministrów z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030, Monitor Polski 2012, poz. 252.

Pomykała A., *History of development High Speed Railways*. UIC impact, Technika Transportu Szynowego 2018, nr 4 En.

Pomykała A., Raczyński J., *Rail Baltica – postępy w realizacji projektu*, Technika Transportu Szynowego 2019, nr 11.

Pomykała A., *Linia dużej prędkości Rail Baltica w aspekcie rozwoju połączeń kolejowych w Europie Centralnej*, Technika Transportu Szynowego 2017, nr 11.

Program Rozvoje Rychlých Železničních Spojení v ČR, Ministerstwo Dopravy, Praha, Leden 2017 – www.mdcz.cz. (10.03.2020).

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 2013, L 348/1.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1316/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające instrument „Łącząc Europę”, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 913/2010 oraz uchylające rozporządzenia (WE) nr 680/2007 i (WE) nr 67/2010 – Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2013, L 348/129.

TER High Speed Master Plan Study, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva 2020.

Uchwała Nr 276/2008 Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2008 r. – Program budowy i uruchomienia przewozów Kolejami Dużych Prędkości w Polsce – www.mi.gov.pl (01.06.2009), dokument nieobowiązujący.

Uchwała nr 173/2017 Rady Ministrów z dnia 7 listopada 2017 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji przygotowania i realizacji inwestycji Port Solidarność – Centralny Port Komunikacyjny dla Rzeczypospolitej Polskiej – publikacja: Ministerstwo Infrastruktury – www.mi.gov.pl (01.03.2020).

Wstępne studium wykonalności budowy linii dużych prędkości Wrocław/Poznań - Łódź - Warszawa, wykonane przez Centrum Naukowo - Techniczne Kolejnictwa we wrześniu 2005 roku na zlecenie PKP PLK S.A. - maszynopis powielony niepublikowany (archiwum autora).

RELACJE HANDLOWE POLSKI Z WYBRANYMI KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004-2018

Streszczenie

Rynek Unii Europejskiej stanowi najważniejszy rynek zbytu dla polskich towarów, jest także głównym źródłem towarów importowanych do Polski. Dzięki akcesji do UE handel z pozostałymi krajami tego ugrupowania odbywa się bez barier celnych, ilościowych oraz jakościowych, a więc *de facto* bez kontroli na granicach wewnętrznych. Celem artykułu jest ocena rozwoju wymiany towarowej między Polską i UE oraz wybranymi krajami tego ugrupowania w latach 2004-2018. Analizą objęto wielkość i saldo obrotów, ich strukturę towarową oraz dynamikę. Zbadano przewagę komparatywną uzyskiwaną przez polskie towary na rynkach wybranych krajów UE oraz intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polski z wybranymi krajami UE, a w szczególności z Niemcami, Francją, Włochami oraz Wielką Brytanią. Badania prowadzono z zastosowaniem wskaźnika RCA B. Balassy oraz indeksu IIT H.G. Grubela – P.J. Lloyda.

POLAND'S TRADE RELATIONS WITH SELECTED EUROPEAN UNION ECONOMIES FROM 2004 TO 2018

Summary

European Union constitutes the most significant export market for the Polish products, it is also crucial source of imported goods. Thanks to the access to the European Union, Poland's trade with other EU economies has been conducted without tariffs, quantitative and qualitative barriers, i.e. in fact without border control since May 2004. The main aim of the article is to study the development of trade relations between Poland and the EU and selected EU economies from 2004 to 2018. The analysis included the value of imports, exports, trade balance, as well as commodity pattern of trade and trade dynamics. Revealed comparative advantage of the Polish goods in the markets of Germany, France, Italy and the United Kingdom was identified. Moreover, intensity of intra-industry trade between Poland and selected EU economies was studied. The research was conducted with the implementation of B. Balassa's RCA indicator and H.G. Grubel – P.J. Lloyd's IIT index.

Keywords: Poland, European Union, trade relations, international trade, comparative advantage, intra-industry trade.

Wstęp

Akcesja Polski do struktur Unii Europejskiej (UE) w maju 2004 r. znacząco zmieniła zasady prowadzenia współpracy gospodarczej, w tym wymiany handlowej, z pozostałymi państwami członkowskimi tego ugrupowania². Funkcjonowanie w ramach Jednolitego Rynku

¹ Dr hab. Iwona Pawlas, prof. UE – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii, Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

² I. Pawlas, *Bilans członkostwa Polski w Unii Europejskiej po dziesięciu latach-wybrane zagadnienia*, [w:] *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2016, Nr 272, s. 109-119.

Europejskiego oznacza możliwość sprzedaży polskich towarów na rynkach pozostałych krajów UE bez barier celnych, parataryfowych oraz pozataryfowych (tak ilościowych, jak i jakościowych). Zniesione kontrole na granicach wewnętrznych UE to niewątpliwie łatwiejszy i szybszy handel między państwami członkowskimi tego ugrupowania³. UE stała się największym partnerem handlowym Polski już w latach 90. XX w., natomiast funkcjonowanie w ramach Jednolitego Rynku jeszcze bardziej wzmocniło powiązania handlowe Polski z UE⁴. Nie oznacza to, że wszystkie państwa członkowskie UE są równie istotnymi partnerami handlowymi Polski. Znaczenie części z nich jest wyraźnie większe. W artykule skoncentrowano się na analizie i ocenie wymiany handlowej między Polską i czterema wybranymi państwami członkowskimi UE, a w szczególności na handlu Polski z Niemcami, Francją, Włochami i Wielką Brytanią, w latach 2004-2018. Zbadano wielkość eksportu i importu, saldo oraz strukturę towarową wymiany handlowej Polski z wybranymi krajami UE. Zidentyfikowano obszary, w których polskie towary wypracowują przewagę komparatywną na rynku niemieckim, francuskim, włoskim i brytyjskim, jak również te obszary, które charakteryzują się bardzo dużą intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej między Polską a Niemcami, Francją, Włochami i Wielką Brytanią. Zastosowano wskaźnik RCA B. Balassy oraz indeks IIT H.G. Grubela – P.J. Lloyda. Badania prowadzono, opierając się na danych statystycznych GUS zaczerpniętych z Roczników Handlu Zagranicznego Polski.

1. Wymiana towarowa Polska-Unia Europejska na tle globalnych powiązań handlowych Polski w latach 2004-2018

Istotnym elementem międzynarodowych powiązań gospodarczych Polski jest wymiana towarowa. Jej intensywność stopniowo rosła wraz z postępującym procesem otwierania polskiej gospodarki, którego zwieńczeniem było przystąpienie Polski do UE⁵. W tabeli 1. przedstawiono powiązania handlowe Polska-Świat oraz Polska-UE w latach 2004-2018. Uwzględniono wielkość eksportu, importu oraz saldo globalnych obrotów towarowych Polski oraz wymiany towarowej Polski z UE. Wartość polskiego eksportu wzrosła z prawie 60 mld EUR w 2004 r. do ponad 116 mld EUR w 2008 r. W 2009 r. odnotowano znaczący spadek eksportu Polski do około 98 mld EUR, co miało bezpośredni związek z globalnym kryzysem finansowym 2008+ oraz okresem niestabilności ogólnoeconomicznej w gospodarce światowej. W okresie od 2010 r. do 2018 r. odnotowano wyraźną tendencję wzrostową w obszarze polskiego eksportu, którego wartość przekroczyła 223,5 mld EUR w 2018 r. Podobne zmiany zaobserwowano w odniesieniu do polskiego importu. W latach 2004-2008 wartość importu Polski wzrosła z około 71 mld EUR

³ I. Pawlas, *The Visegrad Countries and European Union Membership - Selected Issues*, [In:] *Proceedings of International Academic Conferences, 18th International Academic Conference, 25 August 2015, London*, International Institute of Social and Economic Sciences, Prague 2015, s. 582-593.

⁴ I. Pawlas, *Charakter przewag uzyskiwanych przez polskie towary na jednolitym rynku europejskim* [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Polityka ekonomiczna*, pod red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, 2011, Nr 166, s. 503-514.

⁵ I. Pawlas, *Rozwój polskiej gospodarki na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej w okresie niestabilności w gospodarce światowej*, Wydawnictwo UE w Katowicach, Katowice 2014.

do prawie 142,4 mld EUR. W 2009 r. nastąpiła znaczna redukcja polskiego importu do 107,5 mld EUR. W następnych latach wartość importu Polski stopniowo rosła aż do poziomu 228 mld EUR w 2018 r. W badanym okresie Polska notowała ujemne saldo w handlu towarowym ze Światem; wyjątkiem był rok 2016, kiedy to zaobserwowano nadwyżkę na poziomie 3,9 mld EUR. W całym badanym okresie UE stanowiła najistotniejszy rynek eksportowy dla polskich towarów oraz największe źródło importu towarów do Polski. Polski eksport do UE zwiększył się z poziomu 47 mld EUR w 2004 r. do 180 mld UE w 2018 r., natomiast wartość importu z UE wzrosła w badanym okresie z 48,7 mld EUR do 134 mld EUR (podobnie jak dla globalnego eksportu Polski, także eksport do UE i import z UE zmniejszyły się w 2009 r.). Podkreślić trzeba, że jedynie w 2004 r. odnotowano deficyt w polskiej wymianie towarowej z UE, natomiast w kolejnych latach Polska wypracowywała nadwyżkę w handlu towarowym z UE. Co ważne, skala nadwyżki wyraźnie zwiększała się w okresie po globalnym kryzysie finansowym: w 2009r. przekroczyła 11 mld EUR, w 2010r. – 15 mld EUR, w 2012 r. – 20 mld EUR, w 2016 r. – była bliska 37 mld EUR, a w 2018 r. wyniosła ponad 46 mld EUR. Świadczy to o coraz większej aktywności polskich eksporterów na rynkach pozostałych państw członkowskich UE oraz rosnącej konkurencyjności polskich towarów.

Tabela 1. Handel Polska-Świat oraz Polska-Unia Europejska, mln EUR

Wyszczególnienie	2004	2006	2008	2009	2010	2012	2014	2016	2018
Handel Polska-Świat									
Eksport	59698,0	87925,9	116243,8	98218,0	120371,1	143456,1	165773,6	184842,9	223596,4
Import	71354,3	100784,1	142447,9	107528,9	134188,4	154040,2	168432,3	180924,6	228172,3
Saldo	-11656,3	-12858,2	-26204,1	-9310,9	-13815,3	-10584,1	-2658,7	3918,3	-4575,9
Handel Polska-UE									
Eksport	47231,7	68079,0	90457,0	78231,1	95286,3	109080,0	128398,4	147563,6	180287,5
Import	48669,1	63697,5	88171,1	66531,3	79848,7	88580,8	99457,2	110818,7	134136,6
Saldo	-1437,4	4381,5	2285,9	11699,8	15437,6	20499,2	28941,2	36744,9	46150,9

Źródło: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2019*, GUS, Warszawa 2019; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017*, GUS, Warszawa 2017; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2015*, GUS, Warszawa 2015; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2013*, GUS, Warszawa 2013; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa 2011; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009*, GUS, Warszawa 2009; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2007*, GUS, Warszawa 2007; *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2005*, GUS, Warszawa 2005.

W tabeli 2. przedstawiono strukturę geograficzną handlu Polski z Unią Europejską w latach 2005-2018. Jak wynika z zaprezentowanych danych, Niemcy zajmowały pozycję lidera zarówno po stronie eksportu, jak i importu⁶. Udział Niemiec w polskim imporcie z UE wahał się od 36,8% (2010 r.) do 38,4% (2018 r.), natomiast udział Niemiec w eksporcie Polski do UE oscylował w zakresie od 32,2% (2008 r.) do około 35% (2006 r. i 2018 r.)⁷. Wśród najważniejszych partnerów handlowych Polski w grupie państw członkowskich UE wymienić trzeba także Francję (średni udział w polskim eksporcie do UE to 7,7%, natomiast w polskim imporcie z UE – 7,4%), Włochy

⁶ Niemcy to także najważniejszy partner handlowy Polski w globalnych relacjach handlowych, nie tylko w odniesieniu do powiązań z UE.

⁷ Szerzej na temat powiązań handlowych Polski z Niemcami czytaj: I. Pawlas, *The evaluation of trade relations between Poland and Germany from 2003 to 2012* [In:] *Economy & Business. Journal International Scientific Publications* 2014, Vol. 8, s. 224-236.

(średni udział w polskim eksporcie do UE to 6,9%, natomiast w polskim imporcie z UE – 9,8%), Wielkiej Brytanii (średni udział w polskim eksporcie do UE to 7,9%, natomiast w polskim imporcie z UE – 4,4%), Czechy (średni udział w polskim eksporcie do UE to 7,7%, natomiast w polskim imporcie z UE – 5,9%) oraz Niderlandy (średni udział w polskim eksporcie do UE to 5,5%, natomiast w polskim imporcie z UE – 6,0%). Łącznie wymieniona szóstka krajów odpowiadała za prawie 70% polskiego eksportu na rynek UE oraz ponad 60% polskich zakupów na rynku UE. Ze względu na ograniczoną objętość tekstu artykułu, szczegółową analizę powiązań handlowych Polski z wybranymi krajami UE ograniczono do relacji z Niemcami, Francją, Włochami oraz Wielką Brytanią⁸.

Tabela 2. Struktura geograficzna handlu Polski z UE, %

Kraj	Import								Eksport							
	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Austria	2,6	2,7	2,8	2,8	3,0	3,0	2,7	2,9	2,7	2,4	2,5	2,4	2,5	2,2	2,2	2,5
Belgia	4,0	4,0	3,8	4,0	3,9	4,1	4,3	4,2	3,9	3,6	3,3	3,0	2,7	2,9	2,7	2,9
Dania	2,1	2,1	2,0	2,1	2,0	2,1	1,9	1,9	2,7	2,5	2,5	2,4	2,2	2,1	2,2	2,2
Finlandia	2,0	2,0	2,4	1,7	1,5	1,6	1,3	1,3	1,0	0,9	1,1	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1
Francja	9,1	8,7	7,6	7,3	6,8	6,3	6,5	6,2	8,0	8,1	8,0	8,6	7,7	7,2	6,9	6,9
Hiszpania	3,3	3,1	3,5	3,4	3,6	3,4	3,7	3,8	3,2	3,2	3,2	3,4	2,6	3,2	3,4	3,2
Litwa	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,4	1,8	1,9	2,1	1,5	2,1	1,9	1,8	1,9
Holandia	5,2	5,0	5,6	6,2	6,8	6,4	6,3	6,2	5,4	5,0	5,2	5,5	5,9	5,4	5,6	5,6
Niemcy	37,6	38,0	37,1	36,8	37,1	37,3	38,0	38,4	36,5	35,1	32,2	33,0	33,1	34,0	34,3	35,0
Czechy	5,5	5,5	5,8	6,4	6,4	6,1	5,9	5,9	5,9	7,2	7,3	7,6	8,3	8,3	8,2	7,9
Słowacja	2,8	2,8	3,1	3,5	3,6	3,1	3,3	3,1	2,5	2,7	3,2	3,4	3,4	3,3	3,1	3,2
Szwecja	3,5	3,5	3,3	3,2	3,3	3,1	2,8	3,1	4,0	4,1	4,1	3,7	3,5	3,7	3,6	3,5
Węgry	2,8	3,4	2,9	2,9	2,8	2,7	2,9	2,8	3,7	3,9	3,6	3,6	3,2	3,4	3,3	3,3
Wielka Brytania	4,7	4,5	4,6	4,6	4,2	4,4	4,2	4,2	7,2	7,4	7,4	7,9	8,9	8,2	8,3	7,7
Włochy	10,8	10,8	10,5	9,6	9,1	9,6	9,1	8,7	7,9	8,4	7,7	7,5	6,4	5,9	6,0	5,7
Najważniejsi partnerzy z UE	96,9	97,0	95,9	95,5	95,1	94,3	94,0	94,1	96,4	96,4	93,4	94,4	93,5	92,8	92,6	92,6
Pozostałe kraje UE	3,1	3,0	4,1	4,5	4,9	5,7	6,0	5,9	3,6	3,6	6,6	5,6	6,5	7,2	7,4	7,4

Źródło: Ibidem oraz *Handel Zagraniczny. Polska w Unii Europejskiej*, GUS, Warszawa 2018.

2. Wielkość obrotów i struktura towarowa handlu Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej

W tabeli 3. przedstawiono wielkość obrotów oraz saldo w handlu Polski z Niemcami, Francją, Włochami oraz Wielką Brytanią. Wartość sprzedaży polskich towarów na rynku niemieckim wzrosła z około 20 mld EUR do ponad 63 mld EUR, natomiast wartość towarów importowanych z Niemiec zwiększyła się z około 20 mld EUR do prawie 51,4 mld EUR. W 2005

⁸ Wielka Brytania funkcjonowała w strukturach UE do 31.01.2020 r., natomiast 1.02.2020 r. wystąpiła z UE na skutek Brexitu. Możliwość wystąpienia z UE zapisana została w art. 50 TUE w wersji z Lizbony. 23.06.2016 r. Brytyjczycy podjęli w referendum decyzję o chęci wystąpienia z UE. Oficjalna notyfikacja wyjścia została przedstawiona przez rząd T. May 29.03.2017r. Objęcie badaniem także powiązań handlowych Polski z Wielką Brytanią umożliwiło dokonanie oceny znaczenia rynku brytyjskiego dla polskich eksporterów i importerów m.in. w kontekście Brexitu. Szerzej zob. I. Pawlas, *Powiązania gospodarcze między Polską i Wielką Brytanią w kontekście Brexitu* [w:] *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2017, Nr 319, s. 169-183.

r. handel Polska-Niemcy był zrównoważony, w latach 2006-2008 Polska notowała deficyt w handlu towarowym z Niemcami, natomiast w kolejnych latach wypracowywano nadwyżkę, która sukcesywnie i znacząco rosła i w 2018 r. osiągnęła wartość 11,6 mld EUR. W tym samym czasie wartość polskich towarów wyeksportowanych do Francji zwiększyła się z ok. 4,4 mld EUR do prawie 12,5 mld EUR, natomiast wartość francuskich towarów zaimportowanych do Polski wzrosła z 4,9 mld EUR do 8,4 mld EUR. W latach 2005-2006 oraz w roku 2009 notowano deficyt w polskim handlu z Francją (największa wartość tego deficytu wystąpiła w 2009 r., kiedy to była równa prawie 5 mld EUR), natomiast od 2010 r. Polska wypracowywała nadwyżkę w handlu towarowym z Francją; wartość tej nadwyżki stopniowo wzrastała aż do poziomu 4 mld EUR w 2018 r. Wartość polskiego eksportu do Włoch zwiększyła się z 4,4 mld EUR do 10,3 mld EUR w badanym okresie. W tym samym czasie wartość towarów włoskich zaimportowanych do Polski wzrosła z poziomu 5,7 mld EUR do 11,7 mld EUR. Obserwowano, zatem, deficyt w handlu z Włochami (wyjątkiem był rok 2009, kiedy to wartość polskich towarów sprzedanych na rynku włoskim przewyższyła wartość sprzedaży włoskich towarów w Polsce). Wartość sprzedaży polskich towarów w Wielkiej Brytanii oraz brytyjskich dóbr w Polsce systematycznie rosła (wyjątkiem był rok 2009, kiedy to odnotowano spadek po stronie eksportu do Wielkiej Brytanii, jak i importu z tego kraju). W 2018 r. Polska sprzedała na rynku brytyjskim towary o wartości 13,9 mld EUR (wobec ok. 4 mld EUR w 2005 r.) i zakupiła w Wielkiej Brytanii towary o wartości 5,6 mld EUR (wobec 2,5 mld EUR w 2005 r.). W całym badanym okresie Polska wypracowywała nadwyżkę w wymianie towarowej z Wielką Brytanią. Jej wartość zwiększyła się z poziomu 1,5 mld EUR do 8,4 mld EUR. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na wystąpienie Wielkiej Brytanii ze struktur UE w lutym 2020 r. oraz brak pewności i przejrzystości odnośnie do zasad prowadzenia wymiany z Wielką Brytanią od stycznia 2021 r., co może negatywnie wpłynąć na polski handel zagraniczny.

Tabela 3. Handel Polski z wybranymi krajami UE, mln EUR

Wyszczególnienie	2005	2006	2008	2009	2010	2012	2014	2016	2018
Handel Polska-Niemcy									
Eksport	20142,0	23869,7	29124,1	25685,7	31426,9	36057,0	43618,9	50621,3	63073,9
Import	20024,0	24202,0	32755,2	24053,2	29362,4	32835,8	37098,7	42151,0	51464,6
Saldo	118,0	-332,3	-3631,1	1632,5	2064,5	3221,2	6520,2	8470,3	11609,3
Handel Polska-Francja									
Eksport	4438,4	5485,8	7210,4	6826,1	8155,6	8404,2	9262,8	10175,5	12485,4
Import	4859,7	5531,2	6723,4	4956,0	5797,4	6010,2	6303,8	7196,3	8375,0
Saldo	-421,3	-45,4	487,0	-4873,7	2359,2	2394,0	2959,0	2979,2	4110,4
Handel Polska -Włochy									
Eksport	4378,5	5751,1	6942,7	9314,3	7140,9	6951,5	7523,3	8814,1	10306,3
Import	5738,1	6847,8	9260,4	7336,8	7645,7	8079,9	9502,1	10059,8	11719,2
Saldo	-1359,6	-1096,7	-2317,9	1977,7	-504,8	-1128,4	-1978,8	-1245,7	-1412,9
Handel Polska-W. Brytania									
Eksport	3989,6	5020,9	6699,9	6300,0	7557,7	9707,6	10567,4	12296,4	13946,7
Import	2511,9	2891,3	4040,4	3177,5	3668,7	3763,0	4360,5	4682,3	5566,9
Saldo	1477,7	2129,6	2659,5	3122,5	3889,0	5944,6	6206,9	7614,1	8379,8

Źródło: Ibidem.

W tabelach 4-7 strukturę towarową handlu Polski z Niemcami, Francją, Włochami oraz Wielką Brytanią. Trzy najważniejsze sekcje w polskim eksporcie do Niemiec to: SITC 7 –

Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim eksporcie do Niemiec to 36,4%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 22% w polskim eksporcie do Niemiec) oraz SITC 8 – Różne wyroby przemysłowe (średnio 18,8% w polskim eksporcie do Niemiec). Z kolei trzy najistotniejsze sekcje w polskim imporcie z Niemiec to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim imporcie z Niemiec to 37,1%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 23,6% w polskim imporcie z Niemiec) oraz SITC 5 – Chemikalia i produkty pokrewne (średnio 17,3% w polskim imporcie z Niemiec).

Tabela 4. Struktura towarowa handlu Polska-Niemcy wg SITC w latach 2006-2018, %

Sekcja SITC	Eksport do Niemiec								Import z Niemiec							
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018		
0	7,5	8,4	8,1	9,5	9,5	9,5	9,4	3,4	5,5	6,5	7,6	7,4	6,7	6,7		
1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,7	0,6	1,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5		
2	3,5	3,4	3,6	3,5	3,5	2,6	2,7	1,7	1,9	2,2	2,5	2,4	2,2	2,2		
3	3,4	3,6	3,3	3,3	2,7	1,4	1,5	3,5	4,3	3,5	3,2	3,2	2,2	2,7		
4	0,5	0,4	0,4	0,1	0,3	0,1	0,1	0,4	0,5	0,5	0,7	0,5	0,6	0,4		
5	4,8	6,2	6,8	7,7	7,4	7,3	8,1	16,3	16,2	18,1	18,7	18,3	17,6	15,9		
6	25,9	23,5	21,8	22,7	21,7	19,7	18,9	26,9	24,5	25,0	23,5	23,0	21,5	20,9		
7	37,2	38,3	38,4	35,3	34,9	35,8	34,8	39,6	39,0	35,4	34,5	35,0	37,8	38,7		
8	16,8	15,8	17,2	17,2	19,1	22,6	23,1	7,3	6,9	7,4	7,5	8,8	10,6	11,1		
9	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,1	0,6	0,9	1,0	1,6	1,0	0,3	0,8		
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

Opis sekcji SITC: 0 – Żywność i zwierzęta żywe, 1 - Napoje i tytoń, 2 - Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, 3 - Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, 4 - Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne, 5 - Chemikalia i produkty pokrewne, 6 - Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca, 7 - Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, 8 - Różne wyroby przemysłowe, 9 - Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC.

Źródło: *Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa za lata 2019, 2017, 2015, 2013, 2011, 2009, 2007 i 2005.

Tabela 5. Struktura towarowa handlu Polska-Francja wg SITC w 2006-2018, %

Sekcja SITC	Eksport do Francji							Import z Francji						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	8,5	8,9	9,2	10,4	10,9	11,1	10,9	4,9	6,4	7,5	8,4	8,5	8,6	8,3
1	0,6	0,9	1,4	1,5	1,8	1,6	2,1	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
2	2,5	2,4	2,5	2,4	2,4	2,0	2,2	2,2	2,3	2,6	3,0	2,9	2,9	3,0
3	5,0	4,6	4,5	5,4	4,3	2,6	2,7	3,5	4,6	3,4	3,1	2,9	2,1	2,5
4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,1	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5
5	6,0	7,0	7,6	8,4	8,7	8,7	8,5	17,6	17,2	19,5	19,1	19,2	18,8	18,2
6	22,6	21,6	20,2	21,8	20,2	18,8	19,0	26,0	23,5	23,6	23,2	22,2	21,0	21,0
7	40,6	40,7	40,9	35,8	36,2	36,9	36,1	37,2	37,2	34,2	33,6	34,1	35,5	35,6
8	14,0	13,5	13,5	13,5	15,0	17,8	18,2	7,5	7,4	7,7	7,5	8,4	9,6	9,7
9	0,0	0,0	0,1	0,5	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,9	0,5	0,1	0,5
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Ibidem.

Trzy główne sekcje w polskim eksporcie do Francji to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim eksporcie do Francji to 38,2%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 20,6% w polskim eksporcie do Francji) oraz SITC 8 – Różne wyroby przemysłowe (średnio 15,1% w polskim eksporcie do Francji). Z kolei trzy najważniejsze sekcje w polskim imporcie z Francji to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim imporcie z Francji to 35,4%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 22,9% w polskim imporcie z Francji) oraz SITC 5 – Chemikalia i produkty pokrewne (średnio 18,5% w polskim imporcie z Francji).

Trzy najważniejsze sekcje w polskim eksporcie do Włoch to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim eksporcie do Włoch to 52,3%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 16,1% w polskim eksporcie do Włoch) oraz SITC 8 – Różne wyroby przemysłowe (średnio 8,6% w polskim eksporcie do Włoch). Z kolei trzy najważniejsze sekcje w polskim imporcie z Włoch to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim imporcie z Włoch to 44,5%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 24,4% w polskim imporcie z Włoch) oraz SITC 5 – Chemikalia i produkty pokrewne (średnio 12,9% w polskim imporcie z Włoch).

Tabela 6. Struktura towarowa handlu Polska-Włochy wg SITC w 2006-2018, %

Seksja SITC	Eksport do Włoch							Import z Włoch						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	8,1	7,1	7,9	8,8	12,7	11,9	10,9	3,5	4,0	5,1	5,5	5,3	5,9	6,3
1	0,6	0,6	2,7	3,5	3,2	2,9	3,9	0,6	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0
2	1,8	1,5	2,1	2,0	2,6	2,5	3,3	1,1	1,0	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8
3	0,4	0,1	0,2	0,3	2,8	1,7	1,7	0,3	0,5	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
5	4,8	4,8	7,0	7,9	7,8	7,7	7,0	10,8	11,0	12,6	13,0	13,2	14,3	15,3
6	13,7	15,0	15,2	17,7	17,2	15,2	18,6	26,1	23,2	24,3	25,3	22,9	23,9	24,9
7	64,7	62,8	57,6	45,9	44,5	47,7	42,9	47,0	47,7	44,5	43,3	45,9	42,6	40,3
8	5,9	8,0	7,4	8,2	9,0	10,3	11,6	10,3	11,6	11,1	10,4	10,2	10,9	10,7
9	0,0	0,0	0,0	5,4	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Ibidem.

Tabela 7. Struktura towarowa handlu Polska-Wielka Brytania wg SITC w latach 2006-2018, %

Seksja SITC	Eksport do Wielkiej Brytanii							Import z Wielkiej Brytanii						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	9,7	11,3	11,7	13,0	15,0	15,8	17,3	3,1	5,0	6,8	7,2	7,8	7,9	7,9
1	1,0	0,9	0,6	0,5	0,8	1,6	2,2	0,7	1,0	1,3	1,7	1,7	2,8	2,2
2	0,8	0,9	0,9	0,7	0,7	0,8	1,0	3,1	3,1	3,7	3,4	2,9	2,5	2,5
3	4,0	1,5	2,2	3,3	2,8	0,9	1,0	5,0	4,7	0,5	0,8	2,0	1,5	5,2
4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2
5	5,3	7,8	8,0	7,4	8,0	7,7	7,1	25,1	26,6	32,2	29,0	29,7	24,6	21,2
6	17,6	17,3	18,5	22,2	17,9	17,3	16,0	17,2	13,3	12,7	13,9	12,2	12,0	10,5
7	47,9	48,6	46,6	42,0	41,6	40,7	39,1	35,8	37,5	32,3	33,5	33,2	35,6	39,0
8	13,7	11,6	11,4	10,8	13,1	15,1	16,3	9,9	8,7	10,4	9,4	10,4	12,9	10,9
9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Ibidem.

Trzy najważniejsze sekcje w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii to 43,8%), SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 18,1% w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii) oraz SITC 8 – Różne wyroby przemysłowe (średnio 13,1% w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii). Z kolei trzy najważniejsze sekcje w polskim imporcie z Wielkiej Brytanii to: SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (średni udział tej sekcji w polskim imporcie z Wielkiej Brytanii to 35,3%), SITC 5 – Chemikalia i produkty pokrewne (średnio 26,9% w polskim imporcie z Wielkiej Brytanii) oraz SITC 6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (średnio 13,1% w polskim imporcie z Wielkiej Brytanii).

3. Charakter przewag uzyskiwanych przez polskie towary na rynkach wybranych krajów Unii Europejskiej

Zastosowanie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej umożliwia identyfikację sektorów, w których kraj zyskuje przewagę względną. W literaturze przedmiotu można spotkać kilka wersji wskaźnika RCA. Do przeprowadzenia analizy zastosowano następującą formułę⁹:

$$RCA_{iy} = \frac{\frac{Ex_{iy}}{\sum Ex_{iy}}}{\frac{Im_{iy}}{\sum Im_{iy}}}$$

gdzie: i – grupa towarowa, y – kraj/e partnerski/e, Ex – eksport, Im – import.

Jeżeli wskaźnik RCA przybiera wartości większe od jedności, można przyjąć, iż analizowany kraj posiada przewagę komparatywną w handlu grupą towarową „i” z danym krajem partnerskim / grupą krajów partnerskich¹⁰. Wyniki obliczeń wskaźnika RCA dla handlu Polski z Niemcami, Francją, Włochami i Wielką Brytanią zawierają tabele 8 i 9.

Tabela 8. Przewaga komparatywna w handlu Polski z Niemcami i Francją

Sekcja SITC	RCA w handlu z Niemcami							RCA w handlu z Francją						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	2,19	1,53	1,25	1,25	1,30	1,40	1,39	1,72	1,38	1,22	1,24	1,28	1,29	1,32
1	0,92	1,12	0,98	1,32	1,42	1,24	2,46	1,24	1,55	2,13	2,27	2,62	2,04	2,86
2	2,02	1,78	1,65	1,44	1,48	1,22	1,22	1,12	1,04	0,94	0,80	0,82	0,70	0,75
3	0,97	0,84	0,95	1,04	0,83	0,66	0,55	1,43	1,01	1,30	1,74	1,50	1,26	1,07
4	1,17	0,83	0,75	0,17	0,56	0,19	0,23	0,51	0,53	0,54	0,43	0,62	0,56	0,25
5	0,30	0,38	0,37	0,41	0,41	0,42	0,51	0,34	0,41	0,39	0,44	0,45	0,46	0,47
6	0,96	0,96	0,87	0,97	0,94	0,92	0,90	0,87	0,92	0,86	0,94	0,91	0,89	0,90
7	0,94	0,98	1,08	1,02	1,00	0,95	0,90	1,09	1,10	1,20	1,06	1,06	1,04	1,01
8	2,30	2,30	2,32	2,30	2,18	2,13	2,09	1,87	1,83	1,76	1,81	1,77	1,86	1,87
9	0,13	0,09	0,05	0,14	0,13	1,07	0,13	0,12	0,08	0,15	0,63	0,26	1,27	0,26

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 9. Przewaga komparatywna w handlu Polski z Włochami i Wielką Brytanią

Sekcja SITC	RCA w handlu z Włochami							RCA w handlu z Wielką Brytanią						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	2,33	1,81	1,55	1,59	2,38	2,01	1,73	3,18	2,26	1,72	1,80	1,93	2,01	2,19
1	1,14	0,87	3,38	4,70	4,03	3,33	4,04	1,35	0,88	0,45	0,30	0,50	0,58	1,01
2	1,61	1,47	2,18	1,96	2,72	2,79	3,99	0,25	0,29	0,25	0,21	0,24	0,32	0,38
3	1,47	0,30	0,49	1,01	7,16	5,83	5,39	0,79	0,33	4,26	4,31	1,35	0,61	0,20
4	0,00	0,09	0,15	0,51	0,12	0,10	0,13	0,05	0,29	0,79	0,09	0,18	0,22	0,27
5	0,44	0,43	0,55	0,61	0,59	0,54	0,46	0,21	0,29	0,25	0,25	0,27	0,31	0,34
6	0,52	0,64	0,63	0,70	0,75	0,63	0,75	1,02	1,31	1,45	1,59	1,47	1,45	1,53
7	1,38	1,32	1,29	1,06	0,97	1,12	1,06	1,34	1,30	1,44	1,26	1,26	1,14	1,00
8	0,57	0,69	0,67	0,79	0,89	0,95	1,09	1,39	1,32	1,10	1,16	1,26	1,16	1,50
9	0,00	2,40	-	486,24	-	6,28	26,44	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Obliczenia własne.

⁹ E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*. Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2015.

¹⁰ L. Benedictis, M. Tamperi, *A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage*, [on:ine] <http://docs.dises.univpm.it/web/quaderni/pdf/158.pdf>, [dostęp: 20 listopada 2016 r.]. Zob. też Laursen, 2015, 99-115).

W całym badanym okresie odnotowano:

- ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku niemieckim w odniesieniu do handlu żywnością i zwierzętami żywymi (SITC 0), surowcami niejadalnymi z wyjątkiem paliw (SITC 2) oraz różnymi wyrobami przemysłowymi (SITC 8);
- ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku francuskim w handlu żywnością i zwierzętami żywymi (SITC 0), napojami i tytoniem (SITC 1), paliwami mineralnymi, smarami i materiałami pochodnymi (SITC 3), a także maszynami i urządzeniami (SITC 7) oraz różnymi wyrobami przemysłowymi (SITC 8);
- ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku włoskim w handlu żywnością i zwierzętami żywymi (SITC 0) oraz surowcami niejadalnymi (SITC 2);
- ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku brytyjskim w odniesieniu do handlu żywnością (SITC 0), towarami przemysłowymi sklasyfikowanymi według surowca (SITC 6), maszynami i sprzętem transportowym (SITC 7), jak również różnymi wyrobami przemysłowymi (SITC 8).

Ponadto w badanym okresie zaobserwowano ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku włoskim w zakresie handlu napojami i tytoniem (SITC 1) (z wyjątkiem roku 2008) oraz maszynami, urządzeniami i sprzętem transportowym (SITC 7) (z wyjątkiem roku 2014). Z kolei na rynku niemieckim ujawniona przewaga komparatywna Polski w handlu napojami i tytoniem wystąpiła w roku 2008 oraz w latach 2012-2018.

Analizując stosunki handlowe, nie sposób pominąć intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Według definicji zaproponowanej przez H.G. Grubela i P.J. Lloyda, handel wewnątrzgałęziowy polega na jednoczesnym imporcie i eksporcie produktów i ich części składowych pochodzących z tej samej gałęzi, dokonywany przez dany kraj lub grupę krajów¹¹. Rozwój handlu wewnątrzgałęziowego prowadzi do pogłębienia powiązań gospodarczych między partnerami i przebudowy międzynarodowego podziału pracy. Handel wewnątrzgałęziowy przyczynia się do przyspieszenia rozwoju gospodarczego krajów nim objętych¹². Uznaje się, że wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego rośnie intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej¹³. Powszechny jest również pogląd, iż duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego zwłaszcza w odniesieniu do branż technologicznie intensywnych świadczy o wysokim poziomie konkurencyjności¹⁴. Badania intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polski z wybranymi krajami UE przeprowadzono z zastosowaniem indeksu IIT H.G. Grubela – P.H. Lloyda.

¹¹ *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, pod red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004.

¹² *Polacy i Niemcy na drodze do partnerskiego sąsiedztwa. Próba bilansu dziesięciolecia 1989-1998*, pod red. D. Bingen, K. Malinowski, Instytut Zachodni, Poznań 2000, s. 418.

¹³ *Globalizacja gospodarki*, pod red. P. Leszczyński, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 32. Zob. też E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Warszawa: PWE, Warszawa 2002, s. 21.

¹⁴ E.M. Pluciński, *Struktura branżowa handlu Polski z krajami Unii Europejskiej przed i po akcesji a ryzyko komplementarności gospodarczej*, [w:] *Zarządzanie Ryzykiem*, Warszawa: Akademia Finansów Warszawie, Warszawa 2007, kwartalnik, nr 24.

Do obliczeń wykorzystano formułę¹⁵:

$$IIT_i = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)} = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}$$

gdzie: Ex – eksport, Im – import towarów, i – grupa towarowa.

Wyniki obliczeń IIT dla relacji handlowych Polski z Niemcami, Francją, Włochami i Wielką Brytanią przedstawiono w tabelach 10 i 11. Rezultaty przeprowadzonych badań wskazują, że bardzo duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzowała:

- polską wymianę z Niemcami w zakresie: SITC 6 - Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (IIT > 0,9), SITC 7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (IIT > 0,9) oraz SITC 3 - Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (IIT na poziomie od 0,85 do 0,99);
- polską wymianę z Francją w zakresie: SITC 2 - Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw (IIT > 0,9) oraz SITC 6 - Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (IIT na poziomie od 0,9 wzwyż);
- polską wymianę z Włochami w zakresie SITC 7 - Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (IIT od 0,87 do 0,99).

Tabela 10. Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu z Niemcami

Seksja SITC	IIT w handlu z Niemcami							IIT w handlu z Francją						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	0,63	0,85	0,86	0,84	0,79	0,74	0,74	0,70	0,83	0,81	0,79	0,75	0,74	0,72
1	0,95	1,00	0,98	0,82	0,75	0,80	0,50	0,86	0,77	0,56	0,53	0,46	0,54	0,41
2	0,67	0,77	0,72	0,78	0,73	0,81	0,80	0,91	0,97	0,94	0,99	0,97	0,97	0,99
3	0,98	0,85	0,99	0,93	0,99	0,88	0,81	0,79	0,98	0,78	0,64	0,68	0,75	0,82
4	0,93	0,85	0,89	0,31	0,79	0,37	0,44	0,70	0,70	0,78	0,69	0,89	0,86	0,51
5	0,45	0,51	0,57	0,62	0,65	0,67	0,77	0,54	0,59	0,63	0,70	0,74	0,76	0,77
6	0,97	0,92	0,96	0,97	0,95	0,95	0,95	0,96	0,97	0,99	0,93	0,92	0,91	0,90
7	0,96	0,93	0,93	0,94	0,92	0,94	0,95	0,92	0,94	0,82	0,87	0,84	0,84	0,85
8	0,61	0,66	0,57	0,57	0,56	0,56	0,56	0,67	0,69	0,65	0,62	0,61	0,58	0,57
9	0,22	0,15	0,11	0,27	0,26	0,88	0,28	0,23	0,15	0,30	0,88	0,51	0,74	0,52

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 11. Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu z Włochami i Wielką

Seksja SITC	IIT w handlu z Włochami							IIT w handlu z Wielką Brytanią						
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
0	0,68	0,85	0,82	0,84	0,69	0,72	0,79	0,31	0,42	0,44	0,35	0,35	0,32	0,31
1	0,98	0,79	0,48	0,40	0,48	0,51	0,44	0,60	0,81	0,96	0,87	0,90	0,79	0,57
2	0,85	0,95	0,66	0,74	0,63	0,58	0,44	0,61	0,65	0,69	0,71	0,73	0,91	0,98
3	0,90	0,37	0,63	0,93	0,30	0,33	0,35	0,84	0,70	0,20	0,17	0,47	0,77	0,67
4	0,01	0,12	0,24	0,61	0,17	0,16	0,20	0,16	0,65	0,76	0,39	0,60	0,72	0,80
5	0,54	0,49	0,68	0,69	0,64	0,64	0,58	0,54	0,66	0,68	0,79	0,79	0,90	0,91
6	0,61	0,65	0,74	0,75	0,75	0,71	0,79	0,72	0,63	0,50	0,39	0,44	0,42	0,41
7	0,93	0,99	0,91	0,95	0,87	0,99	0,97	0,60	0,64	0,50	0,47	0,49	0,50	0,57
8	0,65	0,68	0,77	0,81	0,82	0,91	0,98	0,59	0,63	0,61	0,50	0,49	0,49	0,42
9	0,00	0,71	-	0,00	0,00	0,31	0,08	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Obliczenia własne.

¹⁵ M. Brühlhart, R.J.R. Elliott, *Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns*, [w:] *University of Nottingham Research Papers* 2015, No. 96/15.

Relatywnie najmniejsza intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej cechowała polską wymianę z Wielką Brytanią. IIT powyżej 0,85 odnotowano tylko w kilku okresach dla kilku sekcji, a mianowicie w zakresie SITC 1 w latach 2010-2014 oraz dla SITC 2 i SITC 5 w latach 2016-2018.

Wnioski

Postępujące otwieranie gospodarek przyczynia się do pogłębiania międzynarodowej współpracy gospodarczej, w tym zwłaszcza wymiany handlowej oraz transferu kapitału i technologii, co skutkuje narastaniem wzajemnych zależności między podmiotami gospodarki światowej. Bliskość geograficzna dodatkowo wpływa na rozwój współpracy gospodarczej, w tym na powiązania handlowe. Uczestnictwo w procesach regionalnej integracji gospodarczej dodatkowo wzmacnia i intensyfikuje powiązania handlowe z innymi państwami członkowskimi współtworzącymi dane ugrupowanie integracyjne. Przystąpienie Polski do UE korzystnie wpłynęło na warunki współpracy z podmiotami UE oraz przyczyniło się do dalszego wzrostu znaczenia UE jako partnera handlowego Polski.

Przeprowadzone badania wskazują na rosnącą skalę obrotów towarowych Polski z UE zarówno w zakresie eksportu, jak i importu. W 2018 r. do UE trafiło 80% polskiego eksportu towarów (w 2004 r. było to 79%). W badanym okresie zmniejszył się natomiast udział UE w imporcie Polski (z 68% w 2004 r. do 58% w 2018 r.). Rosnąca aktywność polskich eksporterów na rynkach pozostałych państw członkowskich UE oraz wysoka konkurencyjność polskich towarów przekładały się na wzrastającą nadwyżkę w polskim handlu z UE (w 2018 r. nadwyżka wyniosła ponad 46 mld EUR). Utrzymywał się grawitacyjny model polskiego handlu, w którym dominującym partnerem handlowym pozostawały Niemcy (w 2018 r. udział Niemiec w polskim imporcie z UE wyniósł 38,4%, natomiast udział Niemiec w eksporcie Polski do UE był równy 35%). Wysokie miejsca na liście unijnych partnerów handlowych Polski zajmowały także Francja, Włochy i Wielka Brytania. Łącznie te cztery państwa członkowskie UE odpowiadały za około 57% polskiego eksportu do UE oraz ponad 59% polskiego importu z UE w badanym okresie. Uwagę zwraca ujemne saldo wymiany towarowej Polski z Włochami, wobec nadwyżki w handlu Polski z Wielką Brytanią (w całym badanym okresie) oraz Niemcami i Francją (w większości lat uwzględnianych w badaniu). Polski eksport do Niemiec, Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii był zdominowany przez maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (SITC 7).

Ponadto duże znaczenie w polskim eksporcie do tych krajów UE miały także sekcje SITC 6 i SITC 8. Największy udział w polskim imporcie z Niemiec, Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii miały także przez maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (SITC 7). Duże znaczenie w polskim imporcie z badanych krajów UE miały jeszcze sekcje SITC 5 i SITC 6. Badanie z zastosowaniem wskaźnika RCA B. Balassy potwierdziło ujawnioną przewagę komparatywną Polski na rynku niemieckim w odniesieniu do SITC 0, SITC 2 oraz SITC 8, a także na rynku francuskim w zakresie SITC 0, SITC 1, SITC 3, SITC 7 oraz SITC 8, jak również na rynku włoskim w handlu SITC 0 i SITC 2 oraz na rynku brytyjskim w odniesieniu do SITC 0, SITC 6,

SITC 7 i SITC 8. Analiza z wykorzystaniem indeksu IIT H.G. Grubela - P.H. Lloyda wykazała bardzo dużą intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polski z Niemcami w zakresie SITC 6, SITC 7 oraz SITC 3, jak również dla handlu Polski z Francją w zakresie SITC 2 i SITC 6 oraz w odniesieniu do relacji Polska-Włochy w zakresie SITC 7. Z kolei w przypadku handlu z Wielką Brytanią intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej była wyraźnie mniejsza.

Niewątpliwie w kolejnych latach nastąpi głęboka przebudowa struktury handlu międzynarodowego, w tym także relacji handlowych UE oraz powiązań handlowych Polski. Zmiany strukturalne będą wynikały częściowo ze zmian popytu, jakie zachodzą w okresie pandemii COVID-19 oraz – zapewne – będą miały miejsce także w okresie post-pandemicznym, częściowo natomiast będą determinowane innymi czynnikami, w tym również reakcją UE oraz poszczególnych państw członkowskich UE na COVID-19. Sformułowany w kwietniu 2020 r. przez UE *Plan odbudowy ku bardziej odpornej, zrównoważonej i sprawiedliwej Europie* zakłada symetryczną reakcję na aktualne zagrożenie w celu ograniczenia negatywnych skutków dla gospodarek wszystkich państw UE oraz wsparcia odbudowy wszystkich gospodarek po ustąpieniu pandemii. Akcent kładzie się na przywrócenie swobód i wolności Jednolitego Rynku, czyli powrót do w pełni funkcjonującego i ożywionego Jednolitego Rynku, na którym obowiązują swobody przepływu osób, usług, towarów i kapitału. Zintensyfikowana ma być transformacja ekologiczna i transformacja cyfrowa. Co ważne, ze względu na to, że obecny kryzys pandemiczny pokazał słabości i zagrożenia związane z uzależnieniem gospodarki UE od globalnych łańcuchów dostaw, planowane jest wypracowanie swoistej strategicznej autonomii UE, aby w przyszłości produkcja towarów o krytycznym znaczeniu (farmaceutyków, środków ochrony osobistej, itp.) była realizowana właśnie na terenie UE¹⁶.

W tym kontekście, prawdopodobne wydaje się dalsze wzmocnienie powiązań handlowych Polski z pozostałymi krajami UE. Z kolei faktyczny wpływ Brexitu na handel UE-Wielka Brytania oraz Polska-Wielka Brytania od 2021 r. będzie uzależniony od przyjętego modelu współpracy UE z Wielką Brytanią. Nadal bowiem kwestie te nie zostały ostatecznie uregulowane: mimo iż od lutego 2020 r. Wielka Brytania pozostaje formalnie poza strukturami UE, do końca 2020 r. wymiana handlowa realizowana jest na dotychczasowych zasadach, natomiast od 2021 r. handel prowadzony będzie według nowego modelu, w którym niewykluczone są ograniczenia celne i kontrole graniczne; gdyby tak się stało, miałyby to znaczący wpływ np. na skalę polskiego eksportu na rynek brytyjski. Konieczne będzie zatem kontynuowanie badań w obszarze dalszego rozwoju relacji handlowych Polski z UE, z głównymi krajami partnerskimi z tego ugrupowania oraz z istotnymi partnerami handlowymi spoza UE.

BIBLIOGRAFIA

¹⁶ *Plan Odbudowy Ku bardziej odpornej, zrównoważonej i sprawiedliwej Europie*. [online] https://www.consilium.europa.eu/media/43419/20200421-a-roadmap-for-recovery_pl.pdf [dostęp: 25 kwietnia 2020].

Benedictis L., Tamperi M., *A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage* [online] <http://docs.dises.univpm.it/web/quaderni/pdf/158.pdf> [dostęp: 20 listopada 2016 r.].

Brühlhart M., Elliott R.J.R., *Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns*, [In:] *University of Nottingham Research Papers* 2015, No. 96/15.

Czarny E., *Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is?* [In:] *European Trade Study Group (ETSG) 2003* [online] <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf> [dostęp: 20 października 2016 r.].

Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Warszawa: PWE, Warszawa 2002, s. 21.

Globalizacja gospodarki, pod red. P. Leszczyński, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004.

Handel Zagraniczny. Polska w Unii Europejskiej, GUS, Warszawa 2018.

Pawlas I., *Bilans członkostwa Polski w Unii Europejskiej po dziesięciu latach-wybrane zagadnienia* [w:] *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2016, Nr 272, s. 109-119.

Pawlas I., *Charakter przewag uzyskiwanych przez polskie towary na jednolitym rynku europejskim* [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Polityka ekonomiczna*, pod red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, 2011, Nr 166, s. 503-514.

Pawlas I., *Powiązania gospodarcze między Polską i Wielką Brytanią w kontekście Brexitu* [w:] *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2017, Nr 319, s. 169-183.

Pawlas I., *Rozwój polskiej gospodarki na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej w okresie niestabilności w gospodarce światowej*, Wydawnictwo UE w Katowicach, Katowice 2014.

Pawlas I., *The evaluation of trade relations between Poland and Germany from 2003 to 2012* [In:] *Economy & Business. Journal International Scientific Publications* 2014, Vol. 8, s. 224-236.

Pawlas I., *The Visegrad Countries and European Union Membership - Selected Issues* [In:] *Proceedings of International Academic Conferences, 18th International Academic Conference, 25 August 2015, London*, International Institute of Social and Economic Sciences, Prague 2015, s. 582-593.

Plan odbudowy ku bardziej odpornej, zrównoważonej i sprawiedliwej Europie [online] https://www.consilium.europa.eu/media/43419/20200421-a-roadmap-for-recovery_pl.pdf [dostęp: 25 kwietnia 2020].

Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*. Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2015.

Pluciński E.M., *Struktura branżowa handlu Polski z krajami Unii Europejskiej przed i po akcesji a ryzyko komplementarności gospodarczej*, [w:] *Zarządzanie Ryzykiem*, Akademia Finansów Warszawie, Warszawa 2007, kwartalnik, nr 24.

Polacy i Niemcy na drodze do partnerskiego sąsiedztwa. Próba bilansu dziesięciolecia 1989-1998, pod red. D. Bingen, K. Malinowski, Instytut Zachodni, Poznań 2000.

Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2019, GUS, Warszawa 2019.

Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017, GUS, Warszawa 2017.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2015, GUS, Warszawa 2015.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2013, GUS, Warszawa 2013.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2011, GUS, Warszawa 2011.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2009, GUS, Warszawa 2009.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2007, GUS, Warszawa 2007.

Rocznik Statystyczny Handel Zagranicznego 2005, GUS, Warszawa 2005.

Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa, pod red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004.

RYNEK USŁUG FAKTORINGOWYCH W POLSCE I UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Nasilająca się konkurencja powoduje, iż przedsiębiorstwa, które chcą zdobywać nowe rynki i na nich pozostawać, często oferują swoim partnerom handlowym odroczone warunki płatności. Tego typu płatności niosą za sobą problemy, które są szczególnie groźne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Do problemów tych należą: ryzyko utraty płynności finansowej, ryzyko kredytowe oraz w przypadku sprzedaży eksportowej, która rozliczana jest w walutach obcych, ryzyko kursowe. Istnieją różne sposoby rozwiązywania wyżej wymienionych problemów. Najbardziej kompleksowym jest faktoring. Przedsiębiorstwa w wysoko rozwiniętych krajach europejskich mogą z faktoringu korzystać od początku lat 60. XX wieku. W Polsce ta metoda finansowania pojawiła się dopiero 30 lat później, jednakże stosunkowo szybko zaczęła zdobywać popularność. Celem artykułu jest zbadanie stanu rozwoju rynku usług faktoringowych w Polsce na tle rynku innych państw Unii Europejskiej oraz wskazanie kierunków i perspektyw rozwoju tego rynku w najbliższych latach. Podstawową metodą badawczą zastosowaną w opracowaniu jest analiza opisowa i porównawcza z elementami statystyki opisowej.

MARKET OF FACTORING SERVICES IN POLAND AND THE EUROPEAN UNION

Summary

Increasing competition means that companies that want to gain new markets and stay on them often offer their business partners deferred payment terms. These types of payments pose problems that are particularly dangerous for small and medium-sized enterprises. These problems include: the risk of losing financial liquidity, credit risk and, in the case of export sales, settled in a foreign currency, exchange rate risk. There are different ways to solve the above-mentioned problems. Factoring is the most comprehensive one. Enterprises in highly developed European countries can use factoring from the beginning of the 1960s. In Poland, this method of financing appeared only 30 years later, however, it began to gain popularity relatively quickly. The aim of the article is to examine the state of development of the factoring services market in Poland compared to the market of other European Union countries and to indicate the directions and prospects for the development of this market in the coming years. The basic research method used in the study is a descriptive and comparative analysis with elements of descriptive statistics.

Keywords: factoring, Poland, European Union

Wstęp

Wśród wielu efektów globalizacji gospodarki światowej jest wzrost konkurencji w skali międzynarodowej. Przedsiębiorstwa, które chcą zdobywać nowe rynki i na nich pozostawać, często oferują swoim partnerom handlowym odroczone warunki płatności. Tego typu płatności

¹ Dr Iwona Sobol – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

niosą za sobą problemy, które są szczególnie groźne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Decydując się na sprzedaż na warunkach kredytowych, przedsiębiorstwa nie otrzymują zapłaty za towar w momencie wysyłki, ale w jakiś czas po dostawie. Efektem długich oczekiwań na zapłatę są kłopoty z płynnością finansową. Ponadto dostawcy, sprzedając w rachunku otwartym, jak ma to najczęściej miejsce, nie mają gwarancji, że odbiorca po otrzymaniu towaru, czy też skorzystaniu z usługi, ureguluje swoje zobowiązanie. W przypadku sprzedaży eksportowej, która rozliczana jest w walutach obcych, przedsiębiorstwa są narażone również na ryzyko walutowe. Istnieją różne sposoby rozwiązywania wyżej wymienionych problemów. Najbardziej kompleksowym jest faktoring.

Faktoring jest formą krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw prowadzących transakcje z odroczonym terminem płatności. Polega na nabyciu przez instytucję finansową (faktora) od przedsiębiorstwa (faktoranta) krótkoterminowych wierzytelności handlowych przed terminem ich płatności. W praktyce najczęściej oznacza to, że w momencie przedstawienia przez przedsiębiorstwo faktorowi określonych dokumentów (faktury, dokumentów przewozowych) wypłacana jest zaliczka w wysokości około 70%-80% wartości faktury. Pozostała kwota wypłacana jest faktorantowi w momencie uzgodnionym w umowie, najczęściej w dniu uregulowania zobowiązania przez dłużnika bądź w dniu wymagalności faktury. Warto zauważyć, że faktory oprócz funkcji finansowej świadczą na rzecz faktoranta również dodatkowe usługi, związane z przejętymi wierzytelnościami, takie jak zarządzanie wierzytelnościami, monitorowanie dłużników czy też inkaso należności.

Ponadto wraz z nabyciem wierzytelności faktor może przejąć ryzyko wypłacalności dłużnika. W takim przypadku, jeśli dłużnik nie wywiąże się z zobowiązania, faktor nie może żądać od faktoranta wypłaconej mu kwoty. Jest to tzw. faktoring właściwy, zwany też pełnym lub bezregresowym (*non-recourse factoring*). Z kolei istotą faktoringu niewłaściwego, inaczej niepełnego lub z regresem (*recourse factoring*) jest możliwość powrotnego przeniesienia własności wierzytelności na sprzedawcę w przypadku niewypłacalności dłużnika. Ryzyko kredytowe ponosi tu sam faktorant, a faktor może dochodzić w drodze regresu zwrotu wypłaconych wcześniej faktorantowi kwot. Faktory oferują również tzw. faktoring mieszany (*mixed factoring*), będący połączeniem faktoringu właściwego i niewłaściwego. W tym przypadku faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika do określonej wysokości. Jeżeli kwota wierzytelności jest wyższa niż określony przez faktora limit, to ryzyko wypłacalności powyżej tego limitu ponosi faktorant. Wśród nowoczesnych form faktoringu można również wyróżnić faktoring odwrócony, zwany również odwrotnym (*reverse factoring*). W przypadku faktoringu odwrotnego faktor kieruje swoją ofertę do dłużnika, a nie dostawcy towarów i usług, jak ma to najczęściej miejsce. Takim dłużnikiem zazwyczaj jest duża sieć handlowa, mająca wielu dostawców. Jeśli dłużnikowi takiemu zależy na otrzymaniu od dostawców dłuższych terminów płatności, może on zaproponować im faktoring².

Faktoring może być stosowany zarówno w obrotach krajowych, jak i zagranicznych. Faktoring krajowy jest stosowany, gdy dostawca towarów i usług oraz jego odbiorcy mają

² Na temat innych rodzajów faktoringu zob. M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 64-67.

siedzibę w tym samym kraju. Jeśli zaś dostawca towarów przenosi na faktora wierzytelności wynikające z eksportu, to mamy do czynienia z faktoringiem międzynarodowym (*international factoring, cross-border factoring*).

Współczesny faktoring narodził się w Stanach Zjednoczonych na przełomie XIX i XX wieku³. Początkowo był oferowany wyłącznie jako forma finansowania obrotów krajowych. Na przełomie lat 50. i 60. pierwsze instytucje faktoringowe zaczęły powstawać w Europie Zachodniej. Również wtedy faktoring zaczął być stosowany jako narzędzie finansowania handlu zagranicznego. Na przełomie lat 60. i 70. nastąpiła ekspansja faktoringu nie tylko na rynki europejskie, ale również na rynki pozostałych części świata, przede wszystkim Australii, Nowej Zelandii, a także Dalekiego Wschodu. Dopiero natomiast w latach 90., jako wynik przemian gospodarczych, pierwsze instytucje faktoringowe zaczęły powstawać w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce.

Polskie prawo, podobnie jak przepisy większości innych krajów Unii Europejskiej, nie zawiera uregulowań odnoszących się do faktoringu. Umowa faktoringu jest umową nienazwaną, zaś dopuszczalność jej zawierania opiera się na art. 353 kodeksu cywilnego⁴, przewidującego ogólną zasadę swobody umów. Najważniejszymi przepisami, które odnoszą się do faktoringu, są przepisy dotyczące cesji wierzytelności⁵.

1. Wielkość i struktura obrotów faktoringowych w Polsce na tle Unii Europejskiej

W Polsce pierwsze oferty w zakresie faktoringu pojawiły się w latach 1993-1994. Jako pierwsze wprowadziły do swoich usług faktoring Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i Bank Gospodarki Krajowej, do których wkrótce potem dołączyły Bank Śląski, Bank Zachodni oraz Bank Inicjatyw Gospodarczych. W początkowym okresie rozwój faktoringu był ograniczony z uwagi na brak doświadczenia, a także odpowiednio przeszkolonej kadry. O rzeczywistym początku faktoringu na rynku polskim można mówić, gdy w połowie lat 90. zdecydowały się podjąć tu działalność zagraniczne instytucje faktoringowe. W 1994 r. holenderski faktor MNB Heller wspólnie z Bankiem Handlowym w Warszawie oraz agendą Banku Światowego, Międzynarodową Korporacją Finansową, założyli spółkę Handlowy-Heller - pierwszą na rynku polskim, wydzieloną ze struktur bankowych instytucję faktoringową. Rok później utworzony został Polfactor, w którym po 50% udziałów objęły Intermarket Factoring Bank AG z Wiednia oraz BRE Bank⁶. Od tamtej też pory rejestrowane są obroty faktoringowe na polskim rynku. Rysunek 1 przedstawia obroty faktoringowe w Polsce w latach 2002-2019.

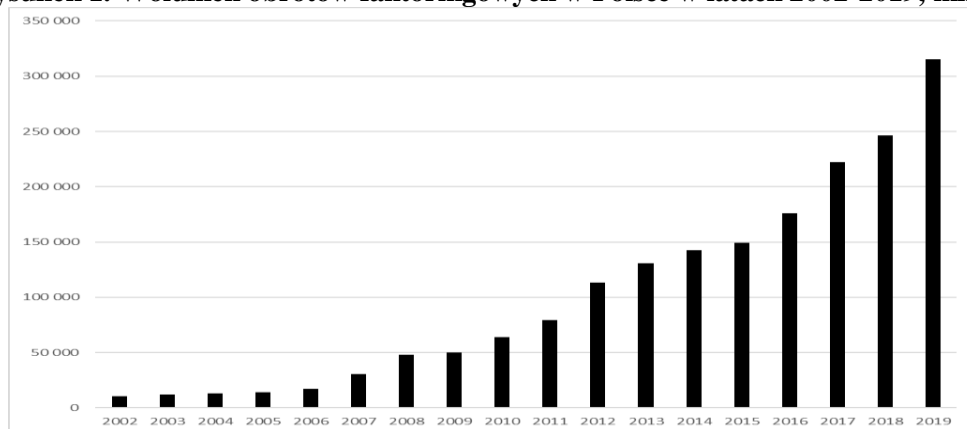
Jak można zauważyć, wartość obrotów faktoringowych w pierwszych dwóch dekadach XXI wieku z roku na rok rosła. Szczególnie wysoką dynamiką wzrostu charakteryzowały się lata 2007 i 2008, kiedy to wolumen obrotów zwiększył się odpowiednio o 81% i 56% (tabela 1).

³ B. Bjørn, *Factoring A Comparative Analysis*, Jurist – og Økonomforbundets Forlag, København 1995, s. 19.

⁴ Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r., nr 16, poz. 932 z późn. zm.

⁵ *Ibidem*, art. 410, 509-518.

⁶ I. Sobol, *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 142.

Rysunek 1. Wolumen obrotów faktoringowych w Polsce w latach 2002-2019, mln PLN

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny [online] <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.]; Polski Związek Faktorów [online] faktoring.pl [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.].

Jak można zauważyć, wartość obrotów faktoringowych w pierwszych dwóch dekadach XXI wieku z roku na rok rosła. Szczególnie wysoką dynamiką wzrostu charakteryzowały się lata 2007 i 2008, kiedy to wolumen obrotów zwiększył się odpowiednio o 81% i 56% (tabela 1). Ta bardzo dobra koniunktura dla faktoringu wynikała w dużej mierze z czynników po stronie podażowej, takich jak np. pojawianie się na rynku nowych instytucji, oferujących usługi faktoringowe. A warto dodać, że faktoring jest taką usługą, w przypadku której, szczególnie na rynkach niedojrzałych, popyt jest w dużej mierze kreowany przez podaż.

Tabela 1. Tempo wzrostu obrotów faktoringowych w latach 2002-2019, %

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tempo wzrostu	30,92	16,08	10,15	7,31	19,93	80,69	55,94	4,96	27,69
Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tempo wzrostu	23,63	42,50	15,79	16,60	12,38	12,30	15,00	21,66	16,85

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny [online] <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.]; Polski Związek Faktorów [online] faktoring.pl [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.].

Pod koniec 2009 r., który z uwagi na kryzys, nie był już tak udany dla faktorów (obroty wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim mniej niż 5%) powróciła bardzo dobra koniunktura na rynku usług faktoringowych. W następnych latach notowano rokrocznie dwucyfrowe wzrosty obrotów faktoringowych. Również rok 2019 był bardzo dobry dla firm faktoringowych – obroty wzrosły o blisko 17%. Sytuacja diametralnie zmieniła się jednakże w roku 2020, kiedy wybuchła pandemia koronawirusa. Ze wstępnych informacji wynika, że obroty faktoringowe w Polsce na koniec czerwca były tylko o 2,4% wyższe niż po sześciu miesiącach 2019 r⁷. Należy zaznaczyć jednakże, że rynek faktoringowy był jedynym rynkiem finansowym w Polsce, na którym odnotowano wzrost w tym okresie.

⁷ E. Twaróg, *Jest szansa na literę V w gospodarce*, „Puls Biznesu”, 15.07.2020.

W porównaniu z rynkiem całej Unii Europejskiej tempo wzrostu obrotów faktoringowych w Polsce jest dużo wyższe. Pomędzy rokiem 2010 a 2019 obroty na polskim rynku wzrosły blisko pięciokrotnie. Ich skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (*compaud annual growth rate* – CAGR) w latach 2010-2019 wyniósł 19,3%, podczas gdy CAGR dla obrotów w całej Unii Europejskiej w analogicznym okresie wyniósł 6,5%⁸.

Mimo że usługi faktoringowe w Polsce rosną tak dynamicznie i są świadczone w Polsce już od pierwszej połowy lat 90. XX wieku, polski rynek faktoringu jest rynkiem, który ma wciąż duży potencjał rozwoju. Warto przyrzeć się wielkości obrotów faktoringowych w Polsce na tle pozostałych rynków Unii Europejskiej (tabela 2), a także relacji obrotów faktoringowych do PKB w poszczególnych krajach UE (tabela 3).

Tabela 2. Wielkość obrotów faktoringowych w krajach UE w 2019 r., mln EUR

	Kraj	Obroty krajowe	Obroty międzynarodowe	Obroty ogółem
1.	Wielka Brytania	303 946	25 020	328 966
2.	Francja	239 026	110 688	349 714
3.	Włochy	204 134	59 230	263 364
4.	Niemcy	187 334	88 157	275 491
5.	Hiszpania	162 473	23 086	185 559
6.	Niderlandy	89 718	22 430	112 148
7.	Belgia	84 819	-	84 819
8.	Polska	55 469	10 672	66 141
9.	Portugalia	29 062	4 738	33 800
10.	Finlandia	25 000	3 000	28 000
11.	Szwecja	20 006	619	20 625
12.	Austria	19 598	7 622	27 220
13.	Irlandia	26 900	1 717	18 917
14.	Dania	9 787	9 051	18 838
15.	Grecja	13 136	1 909	15 045
16.	Węgry	8 125	425	8 550
17.	Czechy	4 464	2 776	7 240
18.	Rumunia	4 038	816	4 854
19.	Estonia	3 869	31	3 900
20.	Bułgaria	2 357	1 175	3 532
21.	Litwa	1 600	1 800	3 400
22.	Cypr	3 115	66	3 181
23.	Słowacja	1 280	752	2 032
24.	Słowenia	1 200	800	2 000
25.	Chorwacja	980	160	1 140
26.	Łotwa	420	385	805
27.	Malta	282	414	696
28.	Luksemburg	339	-	339

Źródło: FCI, *Annual Review 2020*, Amsterdam 2020.

W 2019 r. 75% obrotów faktoringowych w Unii Europejskiej przypadało na pięć krajów: Wielką Brytanię, Włochy, Francję, Niemcy i Hiszpanię. Polska była ósmym rynkiem faktoringu Unii Europejskiej. Należy zaznaczyć, że obroty faktoringowe w Polsce są znacznie mniejsze niż

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Europejskiej Federacji Branży Faktoringowej i Finansowania Należności Handlowych.

w tych pięciu krajach. Przykładowo w Hiszpanii, kraju o zbliżonym do Polski potencjale ludnościowym, obroty w 2019 r. były blisko 3-krotnie większe. Już same tylko liczby wskazują, że daleko polskiemu rynkowi do nasycenia i dlatego też, jeśli warunki do rozwoju polskiego rynku będą sprzyjające, jeszcze przez wiele lat można oczekiwać dalszego wzrostu obrotów faktoringowych. Natomiast warto zwrócić uwagę na stosunkowo wysoki udział faktoringu w PKB Polski, tzw. wskaźnik nasycenia. W 2019 r. wyniósł on 12,5%, podczas gdy jeszcze w 2012 r. wyniósł tylko 4,5%. Wskaźnik ten był wyższy niż średni wskaźnik dla całej Unii Europejskiej, który według szacunków Europejskiej Federacji Branży Faktoringowej i Finansowania Należności Handlowych (*EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry – EUF*) w 2019 r. wyniósł 11,3%⁹,

Tabela 3. Udział faktoringu w finansowaniu PKB w krajach Unii Europejskiej w 2019 r.

	Kraj	Obroty faktoringowe (mln EUR)	PKB (mln EUR)	Obroty/PKB (%)
1.	Belgia	84 819	473 085	17,9
2.	Portugalia	33 800	212 321	15,9
3.	Hiszpania	185 559	1 245 331	14,9
4.	Włochy	263 364	1 787 664	14,7
5.	Cypr	3 181	21 944	14,5
6.	Francja	349 714	2 425 708	14,4
7.	Estonia	3 900	28 037	13,9
8.	Niderlandy	112 148	810 247	13,8
9.	Wielka Brytania	328 966	2 525 093	13,0
10.	Polska	60 141	529 029	12,5
11.	Finlandia	28 000	240 557	11,6
12.	Grecja	15 045	187 457	8,0
13.	Niemcy	275 491	3 449 050	8,0
14.	Litwa	3 400	48 433	7,0
15.	Austria	27 220	398 682	6,8
16.	Dania	18 838	310 002	6,1
17.	Węgry	8 550	143 826	5,9
18.	Bułgaria	3 532	60 675	5,8
19.	Irlandia	18 917	356 051	5,3
20.	Malta	696	13 277	5,2
21.	Szwecja	20 625	474 148	4,3
22.	Słowacja	2 032	48 007	4,2
23.	Czechy	7 240	223 945	3,2
24.	Łotwa	805	30 476	2,6
25.	Rumunia	4 854	223 337	2,2
26.	Słowenia	2 000	94 171	2,1
27.	Chorwacja	1 140	53 937	2,1
28.	Luksemburg	339	63 516	0,5

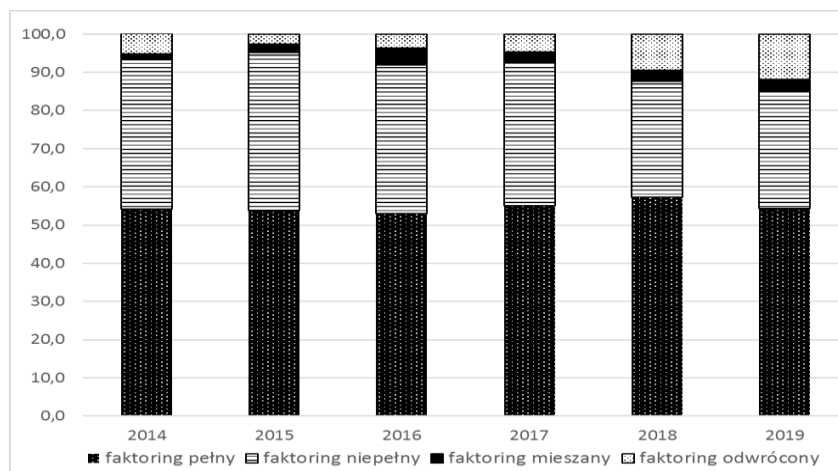
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: FCI, *Annual Review 2020*, Amsterdam 2020; Baza danych Eurostat [online] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 11 sierpnia 2020 r.].

Przez około 15 lat funkcjonowania faktoringu w Polsce dominował faktoring niepełny, w ramach którego faktoryzy nie przejmowali ryzyka wypłacalności za dłużników. Faktoring ten charakteryzuje *emerging markets*, na których jest usługą stosunkowo nową. Dopiero gdy faktoryzy i towarzystwa ubezpieczeniowe, w których faktoryzy reasekurują ryzyko, zgromadzą

⁹ EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, "Newsletter", April 2020, Issue 18.

odpowiednie bazy danych, chętniej zaczynają oferować faktoring w formie bezregresowej. Ponadto faktoring bez regresu z reguły ma duży udział w całości obrotów faktoringowych w krajach rozwiniętych, ustabilizowanych gospodarczo, w których nie ma problemu z uzyskaniem informacji finansowych o dłużnikach. W Polsce przełomowym rokiem był rok 2008, kiedy to udział faktoringu pełnego w całości obrotów sięgnął blisko 50%. Stało się to w stosunkowo krótkim czasie. Dla porównania – we Włoszech taki wynik został osiągnięty dopiero po ponad 30 latach funkcjonowania faktoringu na rynku. W latach 2009-2012 można było zaobserwować niewielki spadek udziału faktoringu pełnego w całości obrotów wynikający z faktu, iż faktoryzy ograniczyli do niego dostęp, ponieważ z uwagi na zwiększenie się ryzyka niewypłacalności odbiorców, towarzystwa ubezpieczeniowe, w których faktoryzy się reasekurują, wycofały się z zabezpieczania transakcji faktoringowych, które uznały za zbyt ryzykowne. W roku 2013 udział faktoringu pełnego i niepełnego były identyczne. Począwszy od 2014 r., ponownie zaczął rosnąć udział faktoringu pełnego. W 2019 r. udział faktoringu pełnego osiągnął 54,3%, podczas gdy faktoring z regresem miał udział 30,6% (rysunek 2). Warto zauważyć również rosnącą rolę faktoringu odwróconego na rynku polskim. W 2019 r. miał on ponad 11% udziału w całości obrotów faktoringowych. Wciąż jednak nie jest to dużo w porównaniu np. z Hiszpanią, gdzie transakcje faktoringu odwróconego stanowią połowę całości obrotów faktoringowych¹⁰.

Rysunek 2. Struktura obrotów faktoringowych w Polsce w latach 2014-2019, %



* Podział ten dotyczy faktoringu krajowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny [online] <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.].

Faktoring może być narzędziem finansowania zarówno sprzedaży krajowej (*domestic factoring*), jak i eksportu (*international factoring*, *cross-border factoring*). Niemal we wszystkich krajach dominuje faktoring krajowy. W państwach Unii Europejskiej w 2019 r. według danych FCI 81% obrotów przypadło na ten typ faktoringu. Największy udział faktoringu międzynarodowego w całości obrotów miały małe kraje, takie jak Malta, Litwa, Dania, Łotwa.

¹⁰ J. Brehcist, *Poland and the Global Industry Activity Report for 2018* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019, s. 40.

Spośród największych rynków faktoringowych UE faktoring międzynarodowy największe znaczenie ma w Niemczech i we Francji. Jeśli chodzi o Polskę, to w 2019 r. wartość obrotów faktoringu międzynarodowego wyniosła 45 638 mln zł, a ich udział w całości obrotów wyniósł 14,5%¹¹. W porównaniu z rokiem 2018 obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły aż o 53,2%¹². Warto zauważyć, że przyczyną stosunkowo niedużych obrotów faktoringu międzynarodowego na świecie są różnice w przepisach prawnych obowiązujących w różnych krajach. Podczas gdy sama koncepcja faktoringu uważana jest za stosunkowo mało skomplikowaną, prawne kwestie z tą usługą finansową związane są przedmiotem wielu dyskusji i kontrowersji. Rozbieżności w przepisach poszczególnych państw, również tych należących do Unii Europejskiej, powodują, że szczególnie skomplikowane są kwestie prawne w wypadku stosowania faktoringu jako narzędzia finansowania eksportu. Brak regulacji i kolizje między poszczególnymi legislacjami utrudniają działalność instytucji faktoringowych i są jedną z przyczyn, z powodu których obroty międzynarodowe faktoringu są znacznie mniejsze niż obroty krajowe. Dla instytucji, finansujących w oparciu o wierzytelności, szczególnie istotne są kwestie związane z cesją, a te są bardzo różnie regulowane w poszczególnych krajach.

Za wzrost obrotów faktoringowych w Unii Europejskiej i Polsce odpowiada coraz większa liczba klientów instytucji faktoringowych. I tak w Unii Europejskiej w latach 2014-2019 liczba firm, korzystających z usług faktorów wzrosła o 60% ze 174 409 do 279 343¹³, zaś w Polsce aż o 116% z 10 242 do 22 083¹⁴. Warto zauważyć, że przez wiele lat wielu przedsiębiorców, również w krajach Europy Zachodniej, gdzie usługa ta oferowana jest już tyle lat, mylnie traktowało instytucje faktoringowe jako pożyczkodawców ostatniej instancji, do których należy wyłącznie się udać, gdy firma stoi na skraju bankructwa. Powyższe liczby mogą świadczyć, że sytuacja powoli się zmienia.

2. Perspektywy rozwoju faktoringu w Polsce i Unii Europejskiej

Jedną z głównych determinant rozwoju rynku faktoringu jest sytuacja w jego otoczeniu, a szczególnie koniunktura gospodarcza. Pojawiają się opinie, że wolumen obrotów faktoringowych jest niezależny od cyklu koniunkturalnego. Gdy gospodarka dynamicznie rozwija się, przedsiębiorstwa potrzebują znacznej ilości funduszy, aby sfinansować ekspansję. Zaś gdy gospodarka kraju wchodzi w recesję, przedsiębiorstwa zwracają się do faktorów po finansowanie, gdyż nie mogą otrzymać go w bankach oraz z uwagi na większe niebezpieczeństwo, że dłużnik nie ureguluje zobowiązania. Takie zdanie może być tylko częściowo uzasadnione. Rzeczywiście w porównaniu z innymi instrumentami finansowanymi, np. kredytami bankowymi, faktoring jest w kryzysowych czasach łatwiej dostępny. Jednakże

¹¹ Według organizacji FCI udział faktoringu międzynarodowego w całości obrotów polskich faktorów wyniósł w Polsce 16%.

¹² *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.* [online] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> [dostęp: 10 sierpnia 2020 r.].

¹³ EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, "Newsletter", April 2020, Issue 18.

¹⁴ *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.* [online] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> [dostęp: 10 sierpnia 2020 r.]; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw faktoringowych w 2014 r.* [online] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> [dostęp: 10 sierpnia 2020 r.].

słaba koniunktura odbija się również na instytucjach faktoringowych. Po pierwsze, skutkiem zahamowania wzrostu gospodarczego jest między innymi spadek obrotów handlowych firm, w konsekwencji mniej faktur czy też faktury o mniejszej wartości trafiają do faktorów. Po drugie, faktoryzy, czy też towarzystwa ubezpieczeniowe, w których faktoryzy się reasekurują, są znacznie bardziej ostrożne i restrykcyjne przy podejmowaniu decyzji o przyznawanie limitów faktoringowych.

Według prognoz Komisji Europejskiej z lipca 2020 r. PKB w Unii Europejskiej ma spaść w roku 2020 o 8,3%, podczas gdy w Polsce o 4,6%¹⁵. Ta sytuacja negatywnie odbije się na obroty firm faktoringowych. Ponadto może wpłynąć na ich strukturę. Zmniejszy się rola faktoringu pełnego, do którego w sytuacji kryzysu faktoryzy ograniczają dostęp. Jeśli kraje UE będą stopniowo dalej odmrażać gospodarkę i luzować obostrzenia przeciwko pandemii i żadna większa druga fala infekcji nie spowoduje nowych ograniczeń, w 2021 r. powróci wzrost gospodarczy, co wpłynie na dalszy wzrost obrotów faktoringowych. Według prognoz Komisji Europejskiej PKB w Unii Europejskiej wzrośnie w 2021 r. o 6%, zaś w Polsce o 4,3%¹⁶.

Kolejnym czynnikiem, który będzie miał wpływ na dalszy rozwój faktoringu, jest rozwój infrastruktury informatycznej, co zwiększa efektywność i bezpieczeństwo zawierania transakcji faktoringowych. Pandemia koronawirusa przyspieszyła proces przenoszenia wszystkich usług do przestrzeni online. Platformy internetowe i aplikacje mobilne stają się narzędziami powszechnie stosowanymi w obsłudze klienta. Zadania, które realizowane były przy pomocy faksów, poczty, czy też maila, wykonywane mogą być dziś przez aplikacje internetowe pobierane online w formie plików XML lub EDP¹⁷. Dzięki automatyzacji pracy można przy tym samym nakładzie pracy zwiększyć efektywność kilku- lub kilkunastokrotnie, zachowując przy tym, a nawet podwyższając standardy oferowanych usług¹⁸. Jak do tej pory takie nowoczesne rozwiązania proponowane były głównie przez fintechy faktoringowe, których działalność w Unii Europejskiej umożliwiła Dyrektywa PSD2¹⁹. Jednak również większe instytucje faktoringowe, te należące do banków zaczynają dostrzegać, jak ważna jest automatyzacja procesów. Niektóre z nich rozpoczęły współpracę z fintechami, inne rozpoczną ją w najbliższej przyszłości.

Faktoring nie jest jedynym instrumentem, który służy zachowaniu płynności finansowej. Przedsiębiorstwa głównie z tym problemem starają sobie radzić poprzez zaciąganie kredytów obrotowych. Jednakże dla wielu firm otrzymanie kredytu jest niemożliwe lub też jest on niewystarczający na ich potrzeby. Tak może być w przypadku przedsiębiorstw dopiero rozpoczynających działalność gospodarczą i nieposiadających historii kredytowej czy też firm nie posiadających tzw. „twardych zabezpieczeń”, jak np. zastaw czy hipoteka. Finansowanie faktoringowe uzyskać jest łatwiej, co wynika głównie z tego, że ryzyko kredytowe w przypadku

¹⁵ European Commission, *European Economic Forecast*, Summer 2020 (Interim), Institutional Paper 132, July 2020.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ W. Bublik, *Innowacje w branży finansowej i zmiany w systemach faktoringowych* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019, s. 86.

¹⁸ T. Domagalski, *Czas innowacji - Faktoring 4.0* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019, s. 95.

¹⁹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.

faktoringu nie leży wyłącznie po stronie faktoranta, ale rozkłada się na faktoranta i na jego odbiorców. Jeśli dłużnicy zostaną ocenieni pozytywnie przez faktora, firmy, które często do kredytu nie kwalifikowałyby się, umowę z faktorem mogą podpisać. Można zatem stwierdzić, że rozwój rynku faktoringu zarówno w Polsce, jak i pozostałych krajach UE będzie powiązany z sytuacją na rynku kredytowym. Im bardziej restrykcyjna będzie polityka banków w udzielaniu kredytów, tym większe szanse faktorów na zdobycie nowych klientów. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na przewagę, jaką mają banki oferujące faktoring, nad pozostałymi faktorami. Jako że mogą mieć w swojej ofercie zarówno kredyty, jak i faktoring, są w stanie elastycznie reagować na sytuację gospodarczą na rynku oraz popyt ze strony klientów poprzez zwiększanie lub zmniejszanie dostępu do danego produktu finansowego.

Jeśli chodzi o Polskę, to w najbliższym czasie można, mimo wcześniej wspomnianych barier rozwoju, oczekiwać wzrostu zainteresowania przedsiębiorstw faktoringiem międzynarodowym. Faktoring międzynarodowy niesie za sobą niezmiernie istotną zaletę, mianowicie chroni eksporterów rozliczających się w walutach obcych przed ryzykiem kursowym. Faktorant po wysyłce towaru oraz wystawieniu faktury, otrzymuje niemal natychmiast około 70-80% wartości wierzytelności. Oznacza to, że ta właśnie kwota nie podlega ryzyku kursowemu. Jedynie pozostała część, która ma zostać wypłacona, gdy importer ureguluje zobowiązania, narażona jest na ryzyko kursowe. Ta korzyść jest niezmiernie ważna dla polskich eksporterów, którzy głównie rozliczają się w euro, ewentualnie dolarach amerykańskich. Polski rynek walutowy jest płytki, w związku z czym kurs złotego podlega ciągłym wahaniom. Co więcej, wpływ na jego wysokość mają czynniki zewnętrzne, nie związane ze stanem polskiej gospodarki. Zatem ryzyko, przed którymi stoją polscy eksporterzy, jest bardzo wysokie. Hedging za pomocą instrumentów pochodnych głównie stosują większe przedsiębiorstwa. Tymczasem faktoring jest prostym narzędziem hedgingu, z którego mogą korzystać też mniejsze przedsiębiorstwa. Dodać należy, że prawdopodobieństwo przyjęcia euro przez Polskę w perspektywie najbliższych lat jest znikome, dlatego też polscy eksporterzy powinni zgłaszać coraz większe zapotrzebowanie na faktoring jako narzędzie ochrony przed ryzykiem kursowym.

Należy zauważyć, że niezmiernie ważny wpływ na rozwój faktoringu mają międzynarodowe i krajowe organizacje faktoringowe. W Polsce jest nią Polski Związek Faktorów (PZF). Organizacja ta powstała w 2006 r. jako następczyni Konferencji Firm Faktoringowych, założonej w roku 2001. Do PZF należą wszystkie czołowe instytucje faktoringowe w Polsce. Są wśród nich banki, spółki do banków należące, jak i faktorzy niezależni. PZF reprezentuje interesy branży faktoringowej wobec organów administracji państwowej, stara się wpływać na kształt ustawodawstwa tak, aby sprzyjało działalności faktorów. Ponadto jest bardzo dużym popularyzatorem faktoringu - organizuje szkolenia, konferencje, które mają na celu zwiększenie wiedzy na temat faktoringu wśród przedsiębiorstw. PZF działa też na arenie międzynarodowej. Jest jednym z członków założycieli Europejskiej Federacji Branży Faktoringowej i Finansowania Należności Handlowych (EUF), która reprezentuje branżę faktoringową w strukturach unijnych oraz dąży do zharmonizowania unormowań prawnych usługi faktoringu na poziomie Unii Europejskiej. Do EUF należą krajowe związki faktoringowe, a także FCI, która jest organizacją zrzeszającą faktorów z całego świata i która przede wszystkim koncentruje się na promocji faktoringu międzynarodowego. Wśród

działań podejmowanych przez PZF w Polsce, a przez EUF w Europie, można zaliczyć starania, aby znieść zakazy cesji wierzytelności w umowach handlowych, które są istotną barierą w rozwoju faktoringu.

Wnioski

Faktoring jest kompleksowym instrumentem finansowym, który pozwala przedsiębiorstwom rozwiązywać problemy, związane ze sprzedażą na warunkach kredytowych. W krajach Europy Zachodniej pojawił się na przełomie lat 50. i 60. XX wieku, zaś w Polsce w latach 90. Polski rynek rozwija się bardzo dynamicznie, nadrabiając dystans dzielący go od największych rynków Unii Europejskiej. Rośnie również udział faktoringu w finansowaniu PKB Polski. W 2019 r. wskaźnik ten osiągnął 12,5%. Podobnie jak w całej Unii Europejskiej najważniejszym rodzajem faktoringu, oferowanym przez polskie instytucje faktoringowe, jest faktoring pełny. Jednak warto zauważyć, że w czasach recesji gospodarczej ograniczają one dostęp do tej usługi. Należy też dodać, że polski rynek faktoringu jest wciąż rynkiem nienasyconym, zatem można oczekiwać na nim dalszych wzrostów, szczególnie, gdy kraj wróci na ścieżkę wzrostu gospodarczego.

BIBLIOGRAFIA

Baza danych Eurostat [online] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 11 sierpnia 2020 r.].

Bjørn B., *Factoring A Comparative Analysis*, Jurist – og Økonomforbundets Forlag, København 1995.

Brehcist J., *Poland and the Global Industry Activity Report for 2018* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019.

Bublik W., *Innowacje w branży finansowej i zmiany w systemach faktoringowych* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019.

Domagalski T., *Czas innowacji - Faktoring 4.0* [w:] *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, pod red. T. Biernata, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2019.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r. [online] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> [dostęp: 10 sierpnia 2020 r.].

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r. [online] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> [dostęp: 10 sierpnia 2020 r.].

EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, “Newsletter”, April 2020, Issue 18.

European Commission, *European Economic Forecast, Summer 2020* (Interim), Institutional Paper 132, July 2020.

FCI, *Annual Review 2020*, Amsterdam 2020.

Główny Urząd Statystyczny [online] <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.].

Polski Związek Faktorów [online] faktoring.pl [dostęp: 8 sierpnia 2020 r.].

Sobol I., *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Twaróg E., *Jest szansa na literę V w gospodarce*, „Puls Biznesu”, 15.07.2020.

Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r., nr 16, poz. 932 z późn. zm.

JAKOŚĆ KAPITAŁU LUDZKIEGO KOBIEC I MEŻCZYCZYN A KONKURENCYJNOŚĆ PŁACOWA

Streszczenie

Przedmiotem badań niniejszego opracowania jest jakość kapitału ludzkiego kobiet i mężczyzn na Litwie w okresie 2010-2018. Celem badawczym artykułu jest próba wyjaśnienia przyczyn dysproporcji w wynagrodzeniach ze względu na płeć. W artykule zostały zastosowane następujące metody badawcze: analiza danych statystycznych z wykorzystaniem technik tabelarycznych i wykresów oraz konstrukcja wskaźnika jakości kapitału ludzkiego. Wykorzystane metody badawcze umożliwiły wyciągnięcie kilku wniosków, wśród których głównym jest następujący: pomimo reprezentowania przez kobiety wyższych wskaźników jakości kapitału ludzkiego uzyskują one niższe wynagrodzenia.

WOMEN AND MEN HUMAN CAPITAL QUALITY AND WAGE COMPETITIVENESS

Summary

The subject of this study is the women and men quality of human capital in Lithuania in the period 2010-2018. The purpose of this article is the attempt to clarify the reasons for the gender earnings gap. The following research methods were applied: a statistical data analysis using tabular techniques and charts and the construction of human capital index. The research methods have made it possible to draw several conclusions, the main of which is the following: despite representing by women higher quality of human capital index they receive lower wages.

Keywords: human capital quality index, gender earnings gap.

Wstęp

W artykule pojęcie konkurencyjności płacowej postrzegane jest przez pryzmat wysokości wynagrodzenia. Jednym z czynników wpływających na wysokość wynagrodzenia jest posiadany przez osobę kapitał ludzki. W opracowaniu przyjęto definicję kapitału ludzkiego S. R. Domańskiego, wg której: *kapitał ludzki można określić jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia, energii witalnej zawarty w społeczeństwie. Zasób ten jest dany przez genetyczne cechy danej populacji raz na zawsze, ale można go powiększać drogą inwestycji (...)*². Samoistnie nasuwa się wniosek, że osoby o lepszym kapitale ludzkim niezależnie od płci powinny uzyskiwać wyższe wynagrodzenia i odwrotnie, ale czy w rzeczywistości gospodarczej dana zależność występuje?

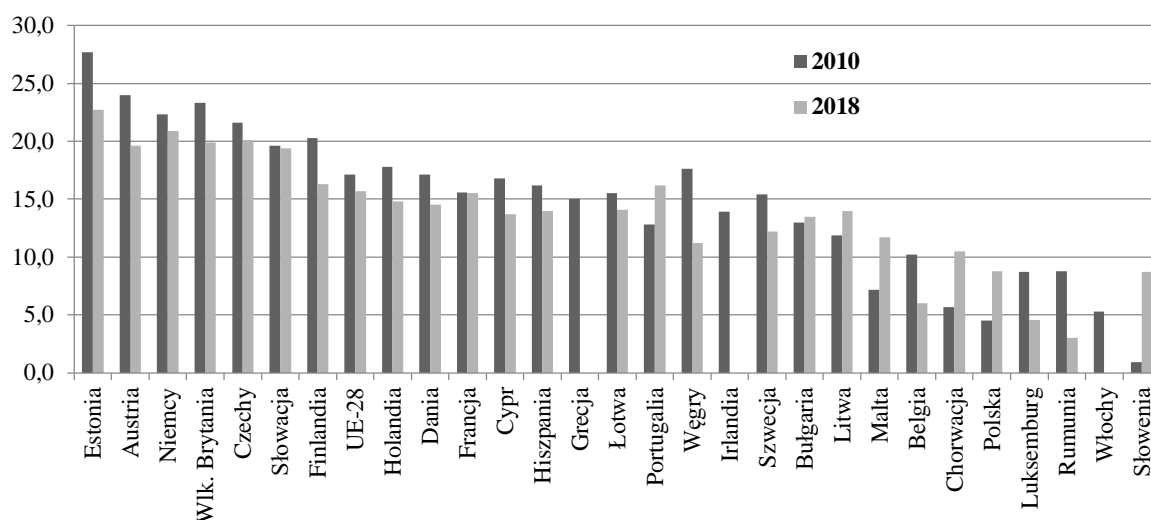
Problem zróżnicowania płac ze względu na płeć jest powszechny w krajach UE, czego potwierdzeniem jest poniższy Rysunek 1. Z zaprezentowanych danych można konkludować, że w 2018 r. w porównaniu z 2010 r. w UE nastąpiło nieznaczne zmniejszenie zróżnicowania wynagrodzenia ze względu na płeć: w 2010 r. zróżnicowanie między wynagrodzeniami kobiet i

¹ Dr Justyna Lučinska – Filia Uniwersytetu w Białymstoku w Wilnie, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

² S. R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993, s. 19.

mężczyzn równało się 17,1%, natomiast w 2018 r. – 15,7%. Wynikło ono ze spadku różnicy w wysokości płac w większości krajów unijnych, a dokładnie w 21 krajach. Wśród 28 krajów członkowskich UE w latach 2010 i 2018 było 7, w których zaobserwowano odmienne tendencje, czyli wzrost zróżnicowania wynagrodzenia ze względu na płeć. Były to następujące kraje: Słowenia (wzrost o 7,8 pkt. proc.), Chorwacja (o 4,8 pkt. proc.), Malta (o 4,5 pkt. proc.), Polska (o 4,3 pkt. proc.), Portugalia (o 3,4 pkt. proc.), Litwa (o 2,1 pkt. proc.) oraz Bułgaria (o 0,5 pkt. proc.).

Rysunek 1. Zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć w krajach Unii Europejskiej, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [online]

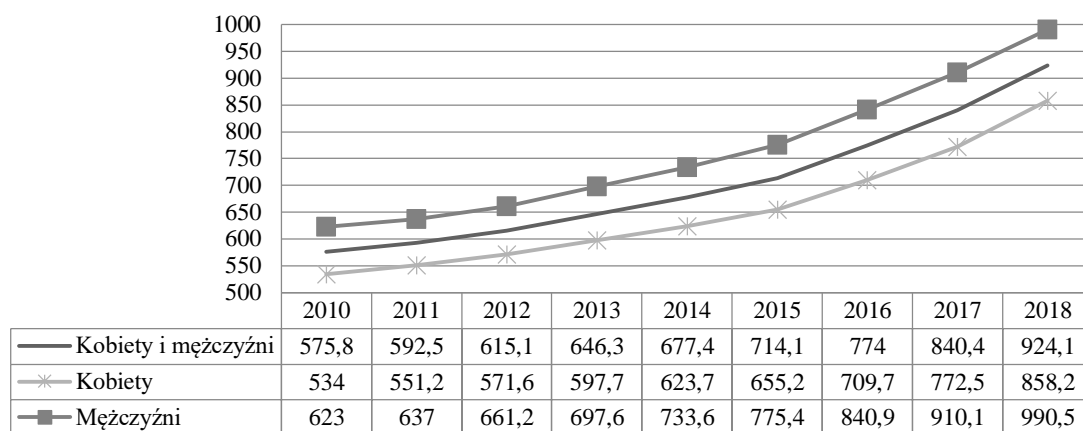
<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>, Gender pay gap in unadjusted form by NACE Rev. 2 activity – structure of earnings survey methodology, [dostęp: 13.07.2020].

Na tle 28 krajów unijnych wyróżniają się cztery kraje o największych dysproporcjach płacowych wg płci: Estonia, Austria, Wielka Brytania i Niemcy. W 2010 r. zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć wynosiło w nich odpowiednio aż: 27,7%, 24,0%, 23,3% i 22,3%. Trzeba wskazać, że we wszystkich ww. krajach w 2018 r. odnotowano spadek zróżnicowania w wysokości płac, odpowiednio o: 5,0; 4,4; 3,4 i 1,4 pkt. proc. Z kolei krajami o najniższych dysproporcjach płacowych wg płci w 2010 r. i 2018 r. są: Słowenia, Rumunia, Luksemburg i Polska. W danych krajach następowały różne tendencje: w Luksemburgu i Rumunii odnotowano spadek zróżnicowania wynagrodzenia ze względu na płeć (odpowiednio o 4,1 i 5,8 pkt. proc.), natomiast w Polsce i Słowenii – wzrost (odpowiednio o 4,3 i 7,8 pkt. proc.). Kończąc analizę danych przedstawionych na Rysunku 1, należy zaznaczyć, że Litwę można zakwalifikować do grupy krajów UE o średnim zróżnicowaniu wynagrodzenia ze względu na płeć. Niepokojący jest natomiast wzrost dysproporcji płacowych w 2018 r. w porównaniu z 2010 r.

1. Konkurencyjność płacowa kobiet i mężczyzn na Litwie

Na Rysunku 2 zostało ukazane średnie miesięczne wynagrodzenie brutto na Litwie w okresie 2010-2018. Wyływa z niego kilka ważnych konkluzji. Po pierwsze, należy zaznaczyć, że w badanych latach następował wzrost wynagrodzenia: w 2018 r. w porównaniu z 2010 r. średnie miesięczne wynagrodzenie brutto kobiet i mężczyzn wzrosło o 60,5%. Wynagrodzenia kobiet i mężczyzn charakteryzowały się bardzo podobną dynamiką wzrostową: wynagrodzenie kobiet w ostatnim badanym roku w porównaniu z pierwszym zwiększyło się o 60,7%, mężczyźni – o 59,0%. Po drugie, średnie miesięczne wynagrodzenie brutto mężczyzn było zawsze wyższe niż kobiet.

Rysunek 2. Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto wg płci, w euro



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Average earnings \(monthly\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 09.07.2020].

Tabela 1 prezentuje obliczenia własne, które ukazują różnicę w wysokości średniego miesięcznego wynagrodzenia kobiet i mężczyzn na Litwie w okresie 2010-2018. Niestety w większości lat w ujęciu wartościowym następował wzrost różnicy w płacach kobiet i mężczyzn: w 2010 r. średnie miesięczne wynagrodzenie mężczyzn było o 89 euro wyższe niż kobiet, natomiast w 2018 r. – już o 132,3 euro. Wyjątkami były lata 2011 i 2018, gdy różnica między płacami kobiet i mężczyzn w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyła się odpowiednio o 3,2 i 5,3 euro. Przeciętnie w okresie 2010-2018 średnie miesięczne wynagrodzenie mężczyzn przewyższało wynagrodzenie kobiet o 110,6 euro.

Tabela 1. Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto wg płci

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Średnia
Kobiety	534	551,2	571,6	597,7	623,7	655,2	709,7	772,5	858,2	652,6
Mężczyźni	623	637	661,2	697,6	733,6	775,4	840,9	910,1	990,5	763,3
Różnica, w euro	-89	-85,8	-89,6	-99,9	-109,9	-120,2	-131,2	-137,6	-132,3	-110,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Average earnings \(monthly\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 09.07.2020].

W kolejnej tabeli pokazane są różnice w miesięcznym wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn w dziesięciu okręgach Litwy w latach 2010-2018. Największe rozbieżności między płacami kobiet i mężczyzn odnotowano w okręgach: kłajpedzkim, telszeńskim i wileńskim. Przeciętnie w badanym okresie w okręgu kłajpedzkim wynagrodzenie mężczyzn było większe o 18,4%, w telszeńskim – o 16,4%, w wileńskim – o 16,3%.

Tabela 2. Różnica w miesięcznym wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn w okręgach Litwy, %

Okręg/rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Średnia 2010-2018
Wileński	18,1	16,5	16	16,3	16,7	17	16,7	15,7	13,9	16,3
Olicki	9	9,7	8,7	10,8	11,6	12	13,1	13,3	11,3	11,1
Kowiński	12,9	12,5	13	14,5	14,9	15,2	15	15,5	13,8	14,1
Kłajpedzki	18,6	18	18,5	18,1	18	20	19,8	18,5	16,5	18,4
Mariampolski	2	1,9	3,6	5,8	10	9,1	10,3	10,5	9,1	6,9
Poniewieski	7,4	9,2	10,4	12	13,4	14,2	14	14,5	13,1	12,0
Szawelski	5,3	5,8	6,1	7,3	9,9	10,2	11,6	11,3	7,1	8,3
Tauroski	-4,5	-3,5	-0,1	2,7	3,7	4,7	5,6	4,5	3,2	4,1
Telszeński	14,7	15,6	15,4	16,8	17	16,7	16,7	17,1	18	16,4
Uciański	14,2	11,6	11,3	12,9	13	12,9	15,5	15,4	14,2	13,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize/>, Gap between monthly earnings of women and men, [dostęp: 09.07.2020].

Tymczasem najmniejsze procentowe różnice w wysokości płac zaobserwowano w okręgach tauroskim, mariampolskim i szawelskim. Należy podkreślić, że w okręgu tauroskim jako jedynym na Litwie w latach 2010-2012 miesięczne wynagrodzenie kobiet było większe niż mężczyzn: w 2010 r. o 4,5%, w 2011 r. o 3,5% oraz w 2012 r. o 0,1%. W kolejnych latach w okręgu tauroskim wynagrodzenie kobiet były niższe niż mężczyzn. Przeciętnie w okresie 2013-2018 w danym okręgu płace mężczyzn przewyższały o 4,1% płace kobiet. Z kolei w okręgu mariampolskim średnio w latach 2010-2018 miesięczne wynagrodzenie kobiet było o 6,9% niższe niż mężczyzn, w okręgu szawelskim – o 8,3%.

Odpowiedzi na pytanie: w jakich sekcjach i działach zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć było największe, a w jakich najmniejsze, udziela Tabela 3. Wg danych Departamentu Statystyki Litwy, w okresie 2010-2018 największe różnice w płacach kobiet i mężczyzn było w działalności finansowej i ubezpieczeniowej – średnio 39,6%. Należy zaznaczyć, że w badanych latach zróżnicowanie wynagrodzenia w danej sekcji się zmniejszyło o 5,9 pkt. proc. Na drugim miejscu wg wysokości zróżnicowania ze względu na płeć uplasowała się opieka zdrowotna i pomoc społeczna: w okresie 2010-2018 wynagrodzenia mężczyzn były wyższe od kobiet średnio o 28,5%. Do 2015 r. zróżnicowanie w płacach w danej sekcji charakteryzowało się tendencją wzrostową, natomiast w kolejnych latach zaobserwowano spadki. Wysokie zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć odnotowano również w sekcjach informacja i komunikacja oraz przetwórstwo przemysłowe, średnio: 27,9% i 26,2%. W pierwszej z nich tylko w 2011 r. i dwóch ostatnich analizowanych latach następował spadek zróżnicowania w wysokości płac, w pozostałych latach natomiast odnotowano permanentny

wzrost. Z kolei sekcja przetwórstwo przemysłowe charakteryzowała się dynamiką spadkową w wysokości zróżnicowania wynagrodzenia: w 2018 r. w porównaniu z 2010 r. zmalało ono o 4 pkt. proc.

Tabela 3. Zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć w wybranych sekcjach i działach, w %

Sekcje / Działy	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	43,2	40,8	40	39,9	39,9	38,5	38,3	38,1	37,3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	24,3	24,8	28,6	28,3	31,6	34,3	29,6	28	26,9
Informacja i komunikacja	27,1	25,7	26,4	27,8	28,8	29,5	29,9	28,2	27,8
Przetwórstwo przemysłowe	28,8	27,1	26,9	26,2	25,8	26,2	26	24,2	24,8
Edukacja	1	-1,7	-0,4	-0,1	3,1	2,5	2,8	1	2
Transport i gospodarka magazynowa	3,5	-1,6	-2,7	-3,9	-4,2	-6,8	-6,3	-8,2	-10
Budownictwo	-2,6	0,7	-0,7	-1,2	2,2	3	1,6	0,2	-3,2
Górnictwo i wydobywanie	-0,2	2,5	3,9	6	4,2	5,2	5,6	5,8	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/,](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/) Gender pay gap, [dostęp: 13.07.2020].

Na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy wybrane zostały również cztery sekcje, w których zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć było najmniejsze lub kobiety otrzymywały wyższe pensje. Analizę należy rozpocząć od sekcji transport i gospodarka magazynowa, w której we wszystkich badanych latach (z wyjątkiem 2010 r.) wynagrodzenie kobiet było wyższe niż mężczyzn średnio o 5,5%. Trzeba również wskazać, że stale wzrastało zróżnicowanie wysokości płac. Ciekawe, że również w budownictwie w czterech latach z dziewięciu analizowanych lat wynagrodzenie kobiet było wyższe niż mężczyzn (średnio o 1,9%), natomiast w pozostałych pięciu latach wynagrodzenie mężczyzn nieznacznie przewyższało płace kobiet (średnio o 1,5%). Bardzo podobnie sytuacja przedstawiała się również w sekcji edukacja: w trzech analizowanych latach wynagrodzenie kobiet było wyższe niż mężczyzn (średnio o 0,7%), w sześciu pozostałych płace mężczyzn i kobiet różniły się nieznacznie (wynagrodzenie mężczyzn było wyższe średnio o 2%). Ostatnią sekcją wybraną do analizy wg kryterium wysokości zróżnicowania wynagrodzenia ze względu na płeć jest górnictwo i wydobywanie. W latach 2011-2018 wynagrodzenie mężczyzn było wyższe niż kobiet średnio o 4,8%, natomiast w 2010 r. (jako jedynym) wynagrodzenie kobiet było wyższe o 0,2%.

2. Obliczenia wskaźnika jakości kapitału ludzkiego

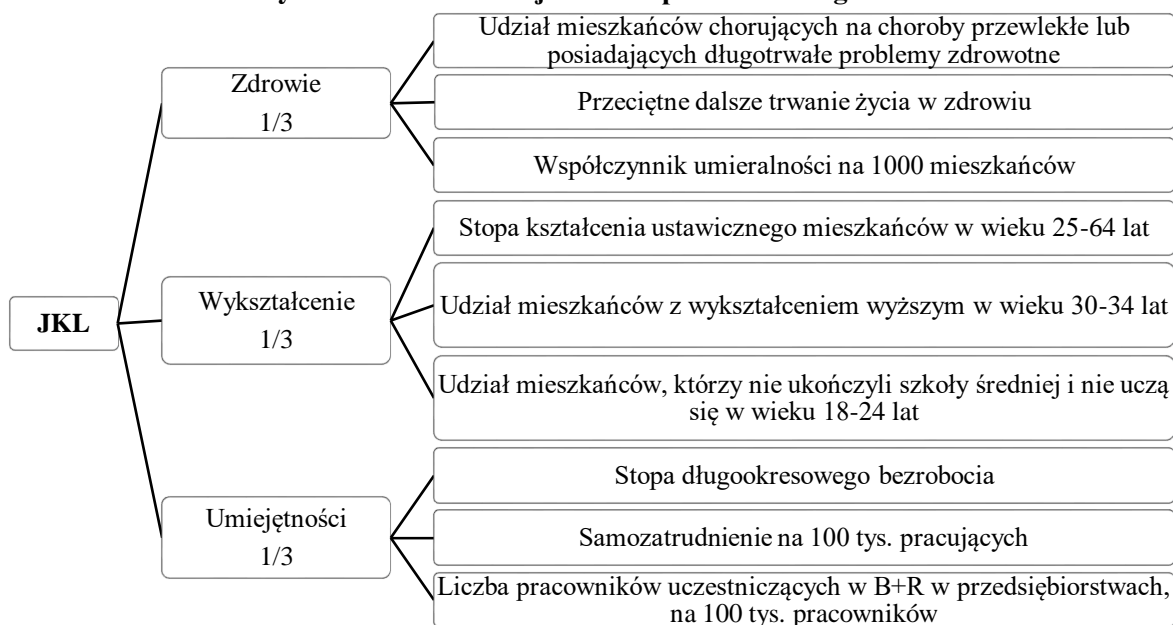
W artykule został zbudowany wskaźnik jakości kapitału ludzkiego kobiet i mężczyzn (JKL), opierając się na pracy A. B. Czyżewskiego, M. Góralczyk-Modzelewskiej, E. Saganowskiej, M. Wojciechowskiej: *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*. JKL jest jednym z agregatowych mierników kapitału ludzkiego, będącym średnią ważoną wskaźników cząstkowych wchodzących w jego skład. Obliczono go za pomocą poniższego wzoru:

$$JKL_{k,m} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \alpha_i \times \left(\frac{x_{im,k}}{x_{imaks}} \right); j, k = 1, 2 \dots m$$

gdzie: k, m – kobiety, mężczyźni; i – numer cechy branej do budowy wskaźnika; n – ogólna liczba cech branych do budowy wskaźnika; $x_{im,k}$ - wartość cechy i -tej mężczyzn lub kobiet; x_{ik} - maksymalna wartość cechy i -tej; α_i - waga cechy i -tej.

Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego waha się w przedziale od 0 do 1, im bardziej jego wartość jest zbliżona do 1, tym wyższa jest jakość kapitału ludzkiego³.

Rysunek 3. Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. B. Czyżewski, M. Góralczyk-Modzelewska, E. Saganowska, M. Wojciechowska, *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2001, s. 9.

Zgodnie z przyjętą definicją kapitału ludzkiego oraz dostępnością danych statystycznych do budowy wskaźnika jakości kapitału ludzkiego mężczyzn i kobiet wybrano trzy grupy wskaźników: zdrowie, wykształcenie i umiejętności. Wszystkim wskaźnikom nadano jednakową wagę, ponieważ każdy z nich jest jednakowo ważny w tworzeniu kapitału ludzkiego. Podstawą źródłową do budowy wskaźnika jakości kapitału ludzkiego mężczyzn i kobiet była baza danych Departamentu Statystyki Litwy. Rysunek 3 przedstawia wybrane do konstrukcji JKL grupy mierników kapitału ludzkiego, wskaźniki oraz ich wagi.

Przed rozpoczęciem obliczeń wskaźnika jakości kapitału ludzkiego mężczyzn i kobiet w okresie 2010-2018 należy wybrane do badania zmienne i przekształcić na stymulanty. Stymulanta jest cechą, której wysokie wartości są oceniane pozytywnie w badaniu. Stymulantami są:

³A. B. Czyżewski, M. Góralczyk-Modzelewska, E. Saganowska, M. Wojciechowska, *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2001, ss. 9-10.

- przeciętne dalsze trwanie życia w zdrowiu,
- stopa kształcenia ustawicznego mieszkańców w wieku 25-64 lat,
- udział mieszkańców z wykształceniem wyższym w wieku 30-34 lat,
- samozatrudnienie na 100 tys. pracujących,
- liczba pracowników uczestniczących w B+R w przedsiębiorstwach, na 100 tys. pracowników.

Jednakże wśród wybranych do budowy wskaźnika jakości kapitału ludzkiego są również cechy, których wysokie wartości są oceniane negatywnie. Są to:

- udział mieszkańców chorujących na choroby przewlekłe lub posiadających długotrwałe problemy zdrowotne,
- współczynnik umieralności na 1000 mieszkańców,
- udział mieszkańców, którzy nie ukończyli szkoły średniej i nie uczą się w wieku 18-24 lat,
- stopa długookresowego bezrobocia.

W artykule zamianę destymulant na stymulanty dokonano za pomocą poniższego wzoru:

$$x'_{ij} = 2\bar{x}_j - x_{ij}$$

gdzie: x_{ij} - wartość cechy, \bar{x} - średnia arytmetyczna wybranej destymulanty, x'_{ij} - wartość cechy po zamianie na stymulantę⁴.

Tabela 4 przedstawia wyniki obliczeń wskaźnika jakości kapitału ludzkiego mężczyzn i kobiet w okresie 2010-2018. Należy zaznaczyć, że we wszystkich badanych latach wskaźnik jakości kapitału ludzkiego kobiet był wyższy niż mężczyzn. Największą różnicę między wskaźnikiem jakości kapitału ludzkiego kobiet i mężczyzn odnotowano w 2011 r. – 7,2%, natomiast najmniejszą w 2014 r. – zaledwie 1,5%. Średnio w latach 2010-2018 wskaźnik jakości kapitału ludzkiego kobiet był wyższy o 3,5% od wskaźnika jakości kapitału ludzkiego mężczyzn.

Obliczona w poniższej tabeli dynamika wskaźników jakości kapitału ludzkiego kobiet i mężczyzn oraz dane przedstawione na Rysunku 4 pokazują pewne zbieżności w kształtowaniu się badanego wskaźnika. Po pierwsze, w latach 2013-2014 w porównaniu z latami poprzednimi oba wskaźniki wzrastały i oba osiągnęły swoje maksymalne wartości w 2014 r.: wskaźnik jakości kapitału ludzkiego kobiet równał się wówczas 0,87408, mężczyzn – 0,86057. Po drugie, oba wskaźniki od 2015 r. do 2017 r. włącznie charakteryzowały się tendencją spadkową. Po trzecie, zarówno wskaźnik jakości kapitału mężczyzn, jak i kobiet w 2018 r. w porównaniu z rokiem poprzednim uległ poprawie.

Tabela 4. Wartości wskaźnika jakości kapitału ludzkiego w latach 2010-2018

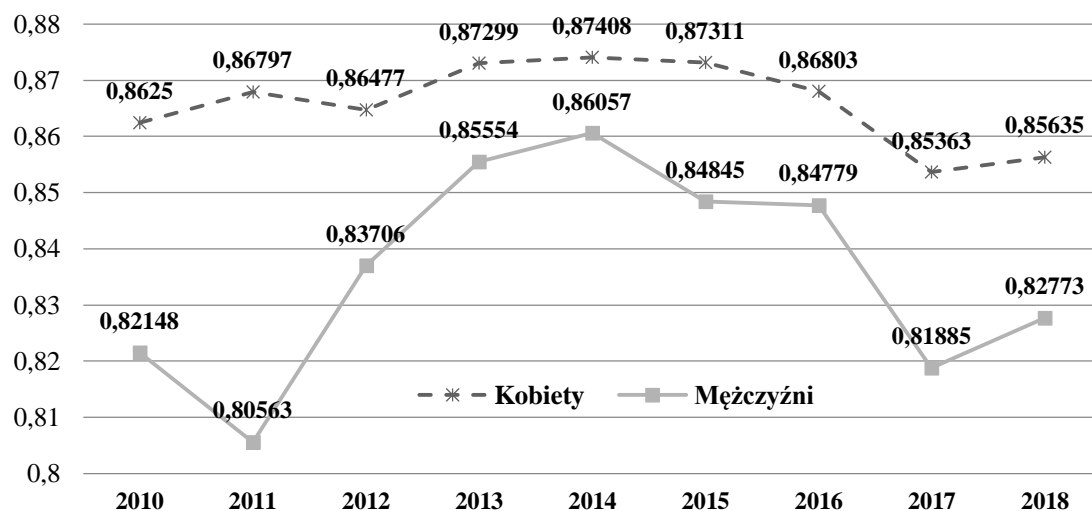
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kobiety	0,86250	0,86797	0,86477	0,87299	0,87408	0,87311	0,86803	0,85363	0,85635
Mężczyźni	0,82148	0,80563	0,83706	0,85554	0,86057	0,84845	0,84779	0,81885	0,82773
Różnica, w %	4,8	7,2	3,2	2,0	1,5	2,8	2,3	4,1	3,3

⁴ M. Kolenda, *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, ss. 20-22.

Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego kobiet									
Dynamika, Rok poprzedni=100%	-	100,63	99,63	100,95	100,12	99,89	99,42	98,34	100,32
Dynamika, 2010 r.=100%	100	100,63	100,26	101,22	101,34	101,23	100,64	98,97	99,29
Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego mężczyzn									
Dynamika, Rok poprzedni=100%	-	98,07	103,90	102,21	100,59	98,59	99,92	96,59	101,08
Dynamika, 2010 r.=100%	100	98,07	101,90	104,15	104,76	103,28	103,20	99,68	100,76

Źródło: Obliczenia własne.

Rysunek 4. Wskaźniki jakości kapitału ludzkiego w latach 2010-2018



Źródło: Obliczenia własne.

3. Przegląd mierników wskaźnika jakości kapitału ludzkiego

Kolejna część artykułu poświęcona jest znalezieniu odpowiedzi na pytanie: dlaczego w okresie 2010-2018 wskaźniki jakości kapitału ludzkiego kobiet były wyższe niż mężczyzn? W tym celu analizie zostaną poddane wybrane do budowy JKL wskaźniki określające zdrowie, wykształcenie i umiejętności.

Tabela 5 ukazuje trzy wskaźniki oceniające zdrowie kapitału ludzkiego: udział mieszkańców chorujących na choroby przewlekłe lub posiadających długotrwałe problemy zdrowotne, przeciętne dalsze trwanie życia w zdrowiu oraz współczynnik umieralności na 1000 mieszkańców. Z zaprezentowanych danych wynika kilka ważnych konkluzji. Po pierwsze, kobiety charakteryzowały się dłuższym przeciętnym dalszym trwaniem życia w zdrowiu. Średnio w latach 2010-2018 kobiety żyły w zdrowiu o 4,4 lata dłużej niż mężczyźni. Po drugie, współczynnik umieralności kobiet był niższy niż mężczyzn – średnio o 2 osoby na 1000 mieszkańców. Po trzecie, udział mężczyzn chorujących na choroby przewlekłe lub posiadających długotrwałe problemy zdrowotne był niższy niż kobiet – średnio w latach 2010-2018 wynosił 27,8%, natomiast dla kobiet – 38,4%.

Tabela 5. Wskaźniki oceniające zdrowie

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Udział mieszkańców chorujących na choroby przewlekłe lub posiadających długotrwałe problemy zdrowotne, w %	Mężczyźni	24,0	23,7	25,0	26,8	28,0	32,2	30,5	29,6	30,5
	Kobiety	31,9	33,7	35,1	36,8	38,9	40,6	40,8	43,1	44,4
Przeciętne dalsze trwanie życia w zdrowiu, w latach	Mężczyźni	57,4	57	56,6	56,8	57,6	54,1	56,2	56,4	b.d.
	Kobiety	62,3	62	61,6	61,6	61,7	58,8	59,4	59,8	b.d.
Współczynnik umieralności na 1000 mieszkańców	Mężczyźni	15,1	15	15	15,3	14,9	15,3	15,4	14,8	14,7
	Kobiety	12,3	12,3	12,6	13	12,7	13,6	13,4	13,7	13,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize/>, Proportion of the population having a chronic disease or long-term condition, Healthy life years, Crude death rate, [dostęp: 22.07.2020].

Uogólniając, należy stwierdzić, że w analizowanych latach kobiety miały lepsze dwa wskaźniki z trzech oceniających zdrowie kapitału ludzkiego, co miało wpływ na wyższe wartości wskaźnika jakości kapitału ludzkiego.

Wskaźnikami oceniającymi wykształcenie kobiet i mężczyzn, które zostały uwzględnione przy budowie JKL są: stopa kształcenia ustawicznego mieszkańców w wieku 25-64 lat; udział mieszkańców z wykształceniem wyższym w wieku 30-34 lat oraz udział mieszkańców, którzy nie ukończyli szkoły średniej i nie uczą się w wieku 18-24 lat. W okresie 2010-2018 kobiety posiadały wyższą stopę kształcenia ustawicznego – średnio równała się ona 6,6%, natomiast mężczyzn była niższa i wynosiła 4,6%. Kobiety również miały wyższe wskaźniki dotyczące wykształcenia wyższego: średnio udział kobiet z wykształceniem wyższym w wieku 30-34 lat wynosił 61,9%, z kolei mężczyzn - 43,5%. Udział kobiet, które w analizowanych latach nie ukończyły szkoły średniej i nie uczą się w wieku 18-24 lat, był 1,8 razy mniejszy niż mężczyzn. Konkludując, trzeba zaznaczyć, że w latach 2010-2018 kobiety miały lepsze wszystkie trzy wskaźniki oceniające wykształcenie kapitału ludzkiego.

Tabela 6. Wskaźniki oceniające wykształcenie

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Stopa kształcenia ustawicznego mieszkańców w wieku 25-64 lat, w %	Mężczyźni	3,5	4,5	4,5	5,2	4,6	5,1	5,1	4,4	4,9
	Kobiety	5,2	7,3	6,2	6,5	5,6	6,5	6,8	7,3	8,3
Udział mieszkańców z wykształceniem wyższym w wieku 30-34 lat, w %	Mężczyźni	36,4	38,2	40,3	41,9	44	47,2	48,1	47,6	47,5
	Kobiety	50,8	52,9	56,7	60,8	62,6	68,4	68,8	68,1	68,2
Udział mieszkańców, którzy nie ukończyli szkoły średniej i nie uczą się w wieku 18-24 lat, w %	Mężczyźni	9,8	10,0	8,1	7,8	7,0	6,9	6,0	7,0	5,2
	Kobiety	6,0	4,6	4,6	4,7	4,6	4	3,6	3,8	3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize/>, Lifelong learning rate (of the population aged 25–64), Tertiary educational attainment (aged 30–34), Early leavers from education and training (aged 18–24), [dostęp: 22.07.2020].

Ostatnia grupa wskaźników ocenia umiejętności kapitału ludzkiego. Są to: stopa długookresowego bezrobocia; samozatrudnienie na 100 tys. pracujących oraz liczba pracowników uczestniczących w B+R w przedsiębiorstwach na 100 tys. pracowników.

Tabela 7. Wskaźniki oceniające umiejętności

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Stopa długookresowego bezrobocia, w %	Mężczyźni	9	9,4	7,4	5,5	5,4	4,4	3,4	3,2	2,3
	Kobiety	5,9	6,7	5,7	4,6	4,2	3,4	2,6	2,1	1,7
Samozatrudnienie na 100 tys. pracujących	Mężczyźni	46970	45048	48608	52319	51491	54976	58190	56485	54322
	Kobiety	28147	29070	29919	32846	35556	34415	33749	33175	33319
Liczba pracowników uczestniczących w B+R w przedsiębiorstwach, na 100 tys. pracowników	Mężczyźni	334	351	312	358	592	425	403	604	684
	Kobiety	137	163	142	180	270	187	195	246	278

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online]

<https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/>, Long-term unemployment rate, Self-employed persons, R&D personel, [dostęp: 22.07.2020].

W latach 2010-2018 kobiety miały nieznacznie niższą stopę długookresowego bezrobocia niż mężczyźni, średnio o 1,5 pkt. proc. Natomiast mężczyźni mieli wyższe dwa pozostałe wskaźniki: na 100 tys. zatrudnionych przypadało średnio 1,6 razy więcej samozatrudnionych mężczyzn oraz 2,3 razy więcej mężczyzn uczestniczących w B+R w przedsiębiorstwach niż kobiet. Stąd wypływa wniosek, że lepsze wskaźniki oceniające umiejętności kapitału ludzkiego posiadali mężczyźni.

Wnioski

Analiza danych statystycznych oraz obliczenie wskaźnika jakości kapitału ludzkiego w okresie 2010-2018 umożliwiły wyciągnięcie następujących najważniejszych wniosków:

- średnie miesięczne wynagrodzenie brutto mężczyzn na Litwie było wyższe niż kobiet;
- następował wzrost dysproporcji w średnim miesięcznym wynagrodzeniu brutto kobiet i mężczyzn w ujęciu wartościowym;
- największe rozbieżności między płacami kobiet i mężczyzn odnotowano w okręgach kłajpedzkim, telszańskim i wileńskim, z kolei najmniejsze – w tauroskim, mariampolskim i szawelskim;
- największe różnice w płacach kobiet i mężczyzn występowały w działalności finansowej i ubezpieczeniowej, opiece zdrowotnej i pomocy społecznej, informacji i komunikacji oraz przetwórstwie przemysłowym;
- najmniejsze dysproporcje w wynagrodzeniach ze względu na płeć wystąpiły w transporcie i gospodarce magazynowej, budownictwie, edukacji i górnictwie i wydobywaniu;
- we wszystkich badanych latach JKL kobiet był wyższy niż mężczyzn, stąd można wnioskować, że kobiety reprezentują lepszy kapitał ludzki niż mężczyźni;
- kobiety posiadały lepsze wszystkie wskaźniki określające wykształcenie, dwa z trzech wskaźników oceniających zdrowie oraz jeden z trzech wskaźników wybranych do pomiaru umiejętności, czyli sześć wskaźników z dziesięciu wziętych do budowy JKL.

Powstaje więc pytanie: dlaczego pomimo posiadania przez kobiety wyższych wskaźników jakości kapitału ludzkiego uzyskują one niższe wynagrodzenie? Zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć może być wynikiem skumulowanego oddziaływania wielu czynników, wśród których należy wymienić m.in.: zajmowanie przez kobiety niższych stanowisk niż mężczyźni, zatrudnienie w gorzej płatnych sektorach gospodarki, stereotypy dotyczące wyboru zawodu, a także dyskryminacja płacowa.

BIBLIOGRAFIA

Czyżewski A. B., Góralczyk-Modzelewska M., Saganowska E., Wojciechowska M., *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2001.

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Average earnings \(monthly\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 09.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Crude death rate](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Early leavers from education and training \(aged 18–24\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Gap between monthly earnings of women and men](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 09.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Gender pay gap](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 13.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Healthy life years](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Lifelong learning rate \(of the population aged 25–64\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Proportion of the population having a chronic disease or long-term condition](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, R&D personel](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Self-employed persons](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Departament Statystyki Litwy [online] [https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/, Tertiary educational attainment \(aged 30–34\)](https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/), [dostęp: 22.07.2020].

Domański S. R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993.

Eurostat [online] <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>, Gender pay gap in unadjusted form by NACE Rev. 2 activity – structure of earnings survey methodology, [dostęp: 13.07.2020].

Kolenda M., *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielo cechowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.

KONKURENCYJNOŚĆ SYSTEMÓW PODATKOWYCH NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH NA TLE SYSTEMÓW PODATKOWYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Podatki są głównym źródłem dochodów państwa, pozwalają one na finansowanie jego działalności. Wysokość stawek podatkowych jest kluczowa, gdyż niskie stawki podatkowe mogą stymulować rozwój przedsiębiorczości, wpływać na konkurencyjność cenową towarów oraz usług oferowanych przez przedsiębiorców, przyciągają zagranicznych inwestorów i przyczyniają się do niwelowania różnic gospodarczych krajów Unii Europejskiej. Celem artykułu jest ocena konkurencyjności systemów podatkowych krajów, które stały się członkami Unii Europejskiej w 2004 roku na tle krajów, które do wspólnoty przystąpiły znacznie wcześniej. W realizacji celu wykorzystano metodę opisową, średniokresowe tempo zmian oraz miary średnie. Dokonano analizy wysokości i zmian stawek trzech kluczowych, z punktu widzenia budżetów państw podatków: VAT, PIT i CIT. Okres badawczy obejmuje lata 2004-2019. Okazało się, że minimalne i maksymalne stawki poszczególnych podatków (poza VAT), średnia wysokość stawek wszystkich analizowanych podatków, a także liczba zmian stawek podatkowych była niższa w krajach, które do Unii Europejskiej przystąpiły w 2004 niż tych, które były już wcześniej członkami Wspólnoty. Zasadnym jest więc stwierdzenie, że systemy podatkowe „nowych” krajów UE są bardziej konkurencyjne niż krajów „starej” UE.

COMPETITIVENESS OF TAX SYSTEMS OF NEW MEMBER COUNTRIES ON THE TAX SYSTEMS OF EUROPEAN UNION COUNTRIES

Summary

Taxes are the main source of the state's income, and they allow it to finance its activities. The level of tax rates is crucial, as low tax rates may stimulate the development of entrepreneurship, affect the price competitiveness of goods and services offered by entrepreneurs, attract foreign investors and contribute to eliminating economic differences between the European Union countries. The aim of the article is to assess the competitiveness of the tax systems of the countries that became members of the European Union in 2004 compared to the countries that joined the community much earlier. In order to achieve the goal, the descriptive method as well as medium-term pace of change and average measures were used. An analysis of the amount and changes in the rates of three key taxes from the point of view of state budgets: VAT, PIT and CIT was performed. The research period covers the years 2004-2019. It turned out that the minimum and maximum rates of individual taxes (except VAT), the average rate of all analyzed taxes, as well as the number of changes in tax rates were lower in the countries that joined the European Union in 2004 than in those that were already members of the Community. Therefore, it is justified to say that the tax systems of the "new" EU countries are more competitive than those of the "old" EU.

Keywords: comparison of tax systems in UE, PIT,CIT,VAT

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

Wstęp

We współczesnej literaturze podatek opisywany jest jako pieniężne, niodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie o charakterze ogólnym, które na podstawie przepisów prawa jest nakładane jednostronnie na podmioty przez państwo lub inne związki publicznoprawne².

Zbiór wszystkich podatków, które obowiązują w państwie w danym czasie, tworzy system podatkowy. W doktrynie podatkowej podkreśla się, że nie ma jednego, uniwersalnego systemu podatkowego, który pasowałby do każdego państwa, ponieważ jest on zależny od wielu czynników, a jego poziom złożoności najczęściej jest wynikiem stopnia rozwoju politycznego, gospodarczego i społecznego. Dodatkowo uwarunkowania historyczne wpływają również na kształt systemu podatkowego obowiązującego w danym państwie³. Całość systemu podatkowego umocowana jest w systemie prawa krajowego, uwzględnia się także zobowiązania międzynarodowe⁴. System podatkowy, który jest częścią systemu finansowego państwa, pełni najważniejszą rolę w zapewnieniu dochodów publicznych⁵. Obok funkcji fiskalnej ważną funkcją systemu podatkowego jest funkcja redystrybucyjna, polegająca na podziale dochodu narodowego, a tym samym na dążeniu do wyrównania dysproporcji społecznych.

Podatki mają znaczny wpływ na gospodarkę, upraszczając można przyjąć, że im niższe podatki, tym szybszy proces rozwoju przedsiębiorczości, a w konsekwencji wzmożony wzrost gospodarczy. Niskie obciążenia podatkowe przedsiębiorców sprzyjają inwestowaniu wypracowanego przez nich zysku w dalszy rozwój firmy, co oznacza korzystne warunki do tworzenia nowych miejsc pracy, a także ma duże znaczenie dla inwestorów zagranicznych, przede wszystkim lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Niskie obciążenia fiskalne osób fizycznych mogą sprzyjać wzrostowi konsumpcji, a nie inwestycji. W krajach wysoko rozwiniętych taka sytuacja nie jest niebezpieczna, gdyż wzrost konsumpcji pobudza wzrost inwestycji w sektorze firm, w krajach rozwijających się może być jednak elementem spowalniającym gospodarkę. Duże znaczenie dla przedsiębiorców ma także podatek VAT, ponieważ jego wysokość wpływa na poziom cen finalnych, dla przykładu niski poziom VAT-u warunkuje wyższe obroty firm, przede wszystkim usługowych, co może skutkować zwiększeniem nowych miejsc pracy. Jak wynika z powyższych rozważań, podatki w znacznym stopniu kształtują konkurencyjność kraju⁶.

Różnorodność systemów podatkowych państw Unii Europejskiej rodzi konkurencję podatkową – zagadnienie, które jest szeroko dyskutowane. Pojęcie konkurencja podatkowa może być definiowana jako obniżanie krajowych stawek podatku, wprowadzenie ulg i zwolnień

² I. Lubimov-Burzyńska, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2014, s.86.

³ A. Czarnecka, *Podatki w świetle finansów behawioralnych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2016, s.26.

⁴ T. Szafoni, Szafoni M., *Podatki w życiu gospodarczym i publicznym*, CeDeWu, Warszawa 2020, s.187.

⁵ G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, s.29.

⁶ K. Wach, *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 25-26.

podatkowych w celu pobudzenia aktywności ekonomicznej gospodarki, a także zwiększenia atrakcyjności kraju⁷.

Istnieją dwie formy tego zjawiska:

- pełzająca konkurencja podatkowa (*crawling tax competition*), która jest procesem długotrwałym, państwo jako inicjator lub w odpowiedzi na zachowania innych państw dąży do stopniowej redukcji stawek podatkowych. Taka konkurencja podatkowa odnosi się do stabilnych systemów podatkowych i zazwyczaj dotyczy inwestorów krajowych i zagranicznych⁸,
- nieuczciwa konkurencja podatkowa (*unfair tax competition*), która polega na wyizolowanym działaniu pojedynczych państw, których celem jest „odciągnięcie” potencjalnych inwestorów zagranicznych od innych państw za pomocą niskich stawek podatkowych. Państwa, które konkurują ze sobą, sukcesywnie obniżają stawki podatkowe, aby móc przeciwdziałać ucieczce mobilnych czynników produkcji z krajów o wysokich podatkach do krajów o niższych podatkach. Takie działanie może doprowadzić do sytuacji, w której państwo ustala zerowe stawki podatkowe, które w konsekwencji zamiast napędzać gospodarkę, doprowadzają ją do ruiny⁹.

Celem opracowania jest ocena konkurencyjności systemów podatkowych „nowych” krajów, które stały się członkami Unii Europejskiej w 2004 roku wobec systemów podatkowych krajów członkowskich „starej” Unii, czyli tych, które do wspólnoty dołączyły przed 2004 rokiem. W realizacji celu posłużono się metodą opisową oraz wykorzystano średniookresowe tempo zmian, a także średnie dotyczące poszczególnych stawek podatkowych. W opracowaniu dokonano analizy wysokości oraz liczby zmian stawek podatkowych trzech najważniejszych z punktu widzenia dochodów państwa podatków – podatku VAT, PIT i CIT. Podatek od towarów i usług jest głównym źródłem dochodów budżetowych, a jego wysokość wpływa na konkurencyjność cenową oferowanych przez przedsiębiorców dóbr i usług. Niskie obciążenia podatkiem dochodowym od osób fizycznych mogą stymulować rozwój przedsiębiorczości, a w konsekwencji całej gospodarki, zaś niskie obciążenia przedsiębiorców sprzyjają inwestowaniu wypracowanego przez nich zysku w dalszy rozwój firmy i tworzenie nowych miejsc pracy, to także korzystniejsze warunki dla inwestorów zagranicznych. Okres badawczy obejmował lata 2004 - 2019. Analizy oparto o dane zaczerpnięte z opracowania *Taxation Trends in the European Union* z roku 2019.

1. Podatek od towarów i usług

Podatek od towarów i usług, zwany też podatkiem od wartości dodanej (VAT - *Value Added Tax*), jest najważniejszym podatkiem zasilającym budżet państwa. Jest elementem ceny niemalże

⁷ A. Krajewska, S. Krajewski, *Wpływ systemu podatkowego w Polsce, transformujących się gospodarkach i Unii Europejskiej na konkurencyjność gospodarki*, [w:] pod red. M.R. Piasecki, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, SWSPiZ, Łódź 2005, s. 103.

⁸ A. Krajewska, S. Krajewski, *Is Corporate Income Tax Harmonization Possible in an Enlarged European Union?*, „Buletin Stiintific” 2007, International Society for Intercommunication of New Ideas, s. 154.

⁹ A. Razin, E. Sadka, *International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization*, „Economics Letters” 1991, Vol. 37, Iss. 1, s. 69–76.

każdego dobra i usługi, który obciąża finalnego konsumenta. Jest on najszybciej rozprzestrzeniającym się w ostatnich dziesięcioleciach podatkiem na świecie¹⁰. Historia tego podatku nie jest długa, jego koncepcja pojawiła się na początku XX wieku, jednak w zależności od źródła informacji za jego twórcę uznaje się Wilhelma von Siemensa lub Thomasa S. Adamsa¹¹. W krajach Unii Europejskiej wysokość podatku VAT ustalana jest indywidualnie przez poszczególne państwa członkowskie. Aby doprecyzować obowiązujące prawodawstwo unijne dotyczące podatku VAT, w 2006 roku na mocy dyrektywy 2006/112/WE Rady Europejskiej z dnia 28 listopada 2006 roku wprowadzono szereg zmian dotyczących wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Określono, że minimalną podstawową stawką podatku VAT, jaką mogą ustalać kraje członkowskie UE jest 15%, nie określono górnej wysokości stawki od towarów i usług, jednak do końca 2010 roku państwa członkowskie podjęły niewiążące zobowiązanie do niewprowadzania stawek VAT powyżej 25%.

Tabela 1. Średniokresowe tempo zmian oraz liczba modyfikacji podstawowej stawki VAT w wybranych krajach UE

Kraje UE -15	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian	Kraje UE-10	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian
Austria	1	0	Cypr	1,016	3
Belgia	1	0	Czechy	1,007	2
Dania	1	0	Estonia	1,007	1
Finlandia	1,006	5	Litwa	1,010	2
Francja	1,001	1	Łotwa	1,010	1
Grecja	1,019	3	Malta	1,000	0
Hiszpania	1,018	2	Polska	1,003	1
Holandia	1,007	1	Słowacja	1,003	1
Irlandia	1,006	3	Słowenia	1,006	1
Luksembourg	1,008	1	Węgry	1,005	3
Niemcy	1,012	1			
Portugalia	1,013	4			
Szwecja	1,000	0			
Wielka Brytania	1,009	3			
Włochy	1,006	2			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, European Union 2019, s. 23-24.

W analizowanym okresie w „nowych” krajach członkowskich UE wysokość podstawowej stawki VAT wynosiła od 15% na Cyprze do 27% na Węgrzech (stawkę 27% wprowadzono od 2012 roku). Jedynie na Malcie podstawowa stawka podatku od towarów i usług od roku 2004 nie była zmieniana i kształtowała się na poziomie 18%. W pozostałych krajach UE-10 dokonano przynajmniej jednej zmiany w wysokości podstawowej stawki VAT, aż trzy razy modyfikacja taka nastąpiła na Węgrzech oraz na Cyprze. We wszystkich krajach poza Maltą podstawowa stawka podatku VAT rosła, najwięcej, bo o około 1,6% z roku na rok na Cyprze (tabela 1).

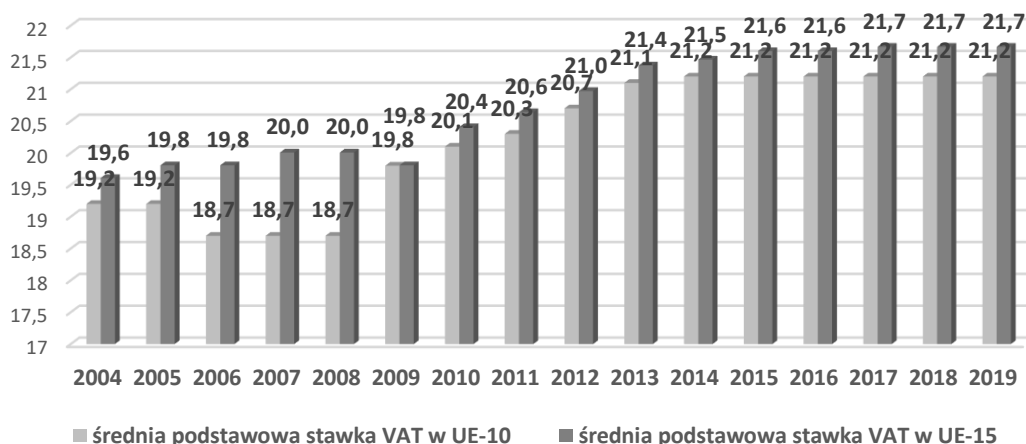
¹⁰ D. Gotz-Kozierkiewicz, *VAT: Podatek od towarów i usług*, Edytor, Warszawa 1992, s.5.

¹¹ A. Bernal, *Podatek od wartości dodanej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019, s.52.

W „starych” krajach UE w analizowanych latach minimalna podstawowa wysokość podatku od towarów i usług wynosiła 15% w Luksemburgu, a maksymalna 25% w Danii i Szwecji i była ona niższa o 2 p.p. od maksymalnej podstawowej stawki VAT w krajach UE-10. W czterech krajach – Austrii, Belgii, Dani i Szwecji – od roku 2004 wysokość podstawowej stawki podatku od towarów i usług nie zmieniła się, w pozostałych krajach zwiększano jej wysokość, najbardziej podstawowa stawka podatku od wartości dodanej rosła w Grecji o około 1,9% z roku na rok. W krajach, w których podstawowa stawka podatku VAT rosła, wprowadzano od 1 do 5 modyfikacji, najczęściej w Finlandii (tabela 1).

Dokonując analiz stawek VAT, wyznaczono również wysokość średnich podstawowych stawek podatku od towarów i usług w krajach członkowskich UE-10 i UE-15 (wykres 1).

Rysunek 1. Średnia podstawowa stawka VAT w krajach członkowskich UE,%



Źródło: na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, European Union 2019, s. 23-24.

W każdym roku średnia podstawowa stawka podatku VAT w krajach „starej” UE jest wyższa od średniej stawki wyznaczonej dla krajów „nowych”. W roku 2009 średnie były na zbliżonym poziomie i różniły się o około 0,0066 p.p. Największe różnice występowały w 2007 i 2008 roku, wynosiły blisko 1,307 p.p. Średnia podstawowa stawka VAT dla UE-10 w roku 2006 była niższa niż rok wcześniej, stało się to na skutek obniżenia stawki podatku od towarów i usług z 25% do 20% na Węgrzech, a w roku 2009 w odniesieniu do 2008 jej wysokość wzrosła o 1,1 p.p., ponieważ w czterech krajach: Estonii, Łotwie, Litwie i na Węgrzech podniesiono podstawowe stawki podatku VAT. Od roku 2009 średnia podstawowa stawka podatku od towarów i usług dla UE-10 zwiększyła się z 19,8% do 21,2% w roku 2014 i od tego okresu jej wysokość aż do roku 2019 kształtuje się na stałym poziomie wynoszącym 21,2%. Dla krajów UE-15 średnia podstawowa stawka VAT wykazuje tendencję wzrostową, poza rokiem 2009, w którym na skutek obniżenia podstawowych stawek od towarów i usług w Portugalii i Wielkiej Brytanii, była ona niższa niż w roku 2008. W latach 2006, 2008, 2016, 2018 oraz 2019 średnia podstawowa stawka podatku VAT kształtowała się na takim samym poziomie, jak w roku wcześniejszym.

2. Podatek dochodowy od osób fizycznych

Opodatkowanie dochodów ludności jest jednym z naistotniejszych narzędzi umożliwiających realizację idei sprawiedliwości społecznej i redystrybucję dochodów.

Przepisy dotyczące podatku PIT (*Personal Income Tax*) nie są regulowane wspólnotowymi przepisami, jednak w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych w krajach „starej” UE występują wspólne cechy, m.in.¹²:

- podatek jest odnoszony do całości, a nie do poszczególnych części dochodu podatnika,
- podatek jest progresywny, w poszczególnych krajach różna jest liczba progów oraz wysokość stawek podatkowych,
- istnieje kwota wolna od podatku,
- obciążenia uwzględniają zdolność płatniczą i stan rodziny za pomocą systemu ulg i zwolnień podatkowych.

W „nowych” krajach członkowskich UE zasady opodatkowania dochodów ludności są bardziej zróżnicowane, dotyczy to nie tylko wysokości stawek podatkowych, kwoty wolnej od podatku czy wachlarza ulg, w niektórych krajach poza skalą progresywną stosuje się stawkę liniową. Wysokość maksymalnej stawki podatku PIT w UE-10 jest bardzo mocno zróżnicowana – wynosi od 15% aż do 50%. W Czechach, Estonii, Polsce, na Litwie wysokość maksymalnej stawki PIT z roku na rok była obniżana, o około 1,5% w Polsce do 6% na Węgrzech. W trzech krajach maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wzrosła w 2019 w porównaniu z 2004 r. – na Cyprze z 30% do 35%, na Łotwie z 25% do 31,4%, a na Słowacji z 19% do 25%. W Słowenii, gdzie maksymalna stawka PIT jest najwyższa i wynosi 50%, w 2007 roku została obniżona do 41%, a po kilku latach znów podwyższono ją do 50%. Tylko w jednym kraju, na Malcie, maksymalna stawka PIT od 2004 roku jest na stałym 35% poziomie. W okresie od 2004 do 2019 roku, poza Maltą, w pozostałych „nowych” krajach członkowskich UE co najmniej raz dokonywano modyfikacji wysokości maksymalnej stawki PIT. Aż sześciokrotnie zmieniano wysokość maksymalnej stawki PIT na Węgrzech, pięciokrotnie w Estonii, czterokrotnie na Litwie (tabela 2).

Wysokość maksymalnej stawki podatku PIT w UE-15 jest znacznie mniej zróżnicowana niż w UE-10 – wynosi od 39% do 62,3%. W Austrii i Holandii, w całym analizowanym okresie, wysokość maksymalnej stawki PIT była stała, podobnie w Niemczech, gdzie poza 2005 i 2006 rokiem maksymalna stawka PIT wynosiła 47,5%. W większości krajów „starej” UE maksymalna stawka PIT od roku 2004 rosła, taka sytuacja dotyczy m.in.: Irlandii, Luksemburgu, Portugalii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Włoch oraz Grecji, gdzie stawka wzrosła najwięcej, bo z 40% do 55%, czyli o około 2,1% z roku na rok. W pozostałych krajach UE-15 od roku 2004 maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych spadała, najsilniej w Dani – około 0,7% z roku na rok. W każdym kraju „starej” UE, poza Austrią i Holandią, dokonywano zmian w wysokości maksymalnej stawki PIT, najmniej w Niemczech i Wielkiej Brytanii (2 zmiany), najwięcej w Finlandii, bo aż 13 zmian w ciągu 16 analizowanych lat (tabela 2).

¹² A.Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010, s. 80-81.

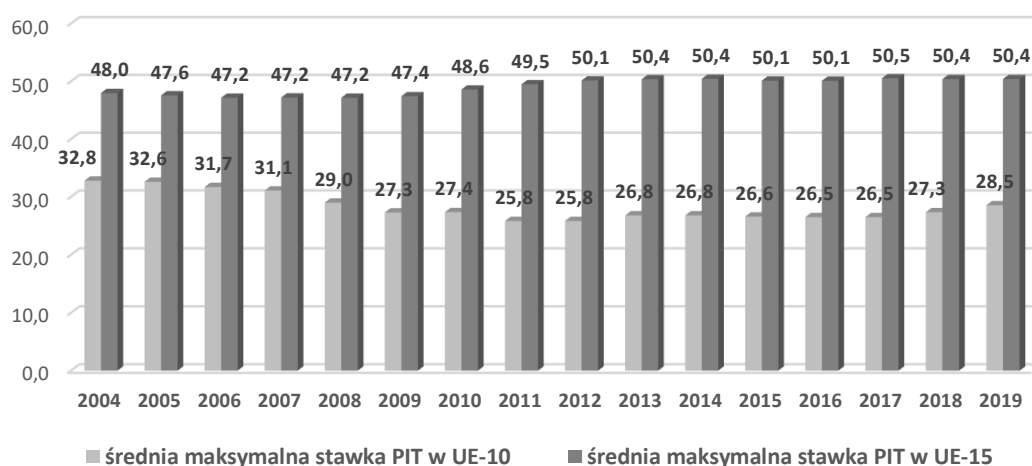
Tabela 2. Średniokresowe tempo zmian oraz liczba modyfikacji maksymalnej stawki PIT w wybranych krajach UE

Kraje UE -15	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian	Kraje UE-10	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian
Austria	1	0	Cypr	1,01	1
Belgia	0,999	4	Czechy	0,951	1
Dania	0,993	5	Estonia	0,983	5
Finlandia	0,999	13	Litwa	0,987	4
Francja	0,998	6	Łotwa	1,015	3
Grecja	1,021	4	Malta	1	0
Hiszpania	0,998	5	Polska	0,985	1
Holandia	1	0	Słowacja	1,018	1
Irlandia	1,009	4	Słowenia	1	2
Luksembourg	1,011	4	Węgry	0,94	6
Niemcy	1	2			
Portugalia	1,019	7			
Szwecja	1,001	8			
Wielka Brytania	1,008	2			
Włochy	1,002	6			

Źródło: Opracowano na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, EU 2019, s. 26-27.

Z uwagi na wiele różnic występujących pomiędzy konstrukcjami podatku PIT w krajach UE, dokonano także analizy pomiędzy średnimi maksymalnymi stawkami podatkowymi w UE-10 i UE-15. W całym analizowanym okresie średnie maksymalne stawki PIT „nowych” krajów członkowskich UE są znacznie niższe niż średnie maksymalne stawki PIT „starych” krajów członkowskich. Różnica pomiędzy maksymalną stawkę podatku PIT waha się od 15 p.p. w roku 2005 do 24,3 p.p. w roku 2012. Od roku 2012 średnia maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych w UE-15 to około 50%, w UE-10 blisko 27% (rysunek 2).

Rysunek 2. Średnia maksymalna stawka PIT w krajach członkowskich UE,%



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, European Union 2019, s. 26-27.

3. Podatek dochodowy od osób prawnych

Po rozszerzeniu Unii Europejskiej w 2004 roku o dziesięć nowych krajów członkowskich wzrosła konkurencja w obszarze opodatkowania dochodów przedsiębiorców z uwagi na niższe stawki CIT (*Corporate Income Tax*), których wysokość jest pochodną niższego udziału obciążeń podatkowych w relacji do PKB¹³. Kraje członkowskie same decydują o przepisach podatkowych dotyczących osób prawnych, jednak w niektórych obszarach, takich jak zniesienie barier na rynku wewnętrznym, zagwarantowanie uczciwej konkurencji podatkowej czy wyeliminowanie podwójnego opodatkowania, decyzje podejmowane są na szczeblu Unii Europejskiej.

Wysokość stawki podatku CIT w analizowanym okresie dla UE-10 wynosiła od 10% na Cyprze do 35% na Malcie, gdzie stawka CIT przez cały badany okres była na stałym poziomie. W trzech „nowych” krajach członkowskich UE – na Litwie, Malcie i w Polsce – wysokość stawki CIT od roku 2004 do 2019 nie zmieniła się. W czterech krajach dokonano zmniejszenia wysokości stawki podatku dochodowego od osób prawnych, w Czechach z 28% do 19%, w Estonii z 26% do 20%, na Słowenii z 25% do 19% i na Węgrzech z 17,6% do 10,8%. Najsilniej stawka CIT została obniżona na Węgrzech, zmalała o około 3,2% z roku na rok. Na Słowacji, Łotwie i Cyprze podwyższono stakę podatku dochodowego od osób prawnych, jednak zmiany te nie były zbyt duże, gdyż największy wzrost CIT, o około 1,9% z roku na rok nastąpił na Łotwie. W siedmiu krajach modyfikowano wysokość stawki CIT. Największej liczby zmian wysokości stawki CIT, bo aż siedmiu, dokonano w Słowenii, gdzie stawkę obniżono z 25% do 19% (tabela 3).

W zdecydowanej większości „starych” krajów UE można zauważyć tendencję zmniejszania wysokości stawki CIT. Największy spadek wysokości stawki podatku dochodowego od osób prawnych, około 3% w badanym okresie, nastąpił w Wielkiej Brytanii z 30% do 19%. Tylko w jednym kraju, Portugalii, stawka CIT wzrosła z 27,5% w 2004 roku do 31,5% w 2019. W Irlandii nie dokonano żadnych zmian w wysokości stawki CIT, od roku 2004 wynosi ona 12,5% i jest to najniższa stawka wśród pozostałych krajów UE-15. Najwyższa stawka równa 44,4% wystąpiła w badanym okresie tylko raz w roku 2017 we Francji. Poza Irlandią, pozostałe kraje członkowskie „starej” UE dokonywały modyfikacji wysokości stawek podatku CIT. W Niemczech aż dziewięciokrotnie zmieniano stawkę podatku dochodowego od osób prawnych, spadła ona z 39,6% do 29,6% (tabela 3).

Porównując wysokość średnich stawek podatku dochodowego od osób prawnych w krajach członkowskich zarówno „nowej”, jak i „starej” UE, można zaobserwować tendencję malejącą. W badanym okresie zawsze średnia stawka CIT dla krajów UE-15 była wyższa niż w UE-10. W „starych” krajach UE średnia stawka podatku CIT została obniżona z 31,5% w 2004 roku do 24,9% w roku 2019. W „nowych” krajach UE stawka podatku dochodowego od osób prawnych spadła w analizowanym okresie z 21% do 19,1%. W pierwszym roku analiz różnica pomiędzy średnimi stawkami CIT dla krajów członkowskich UE-15 i UE-10 wynosiła 10,5 p.p., a w

¹³ L.Oręziak, *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2007, s 204.

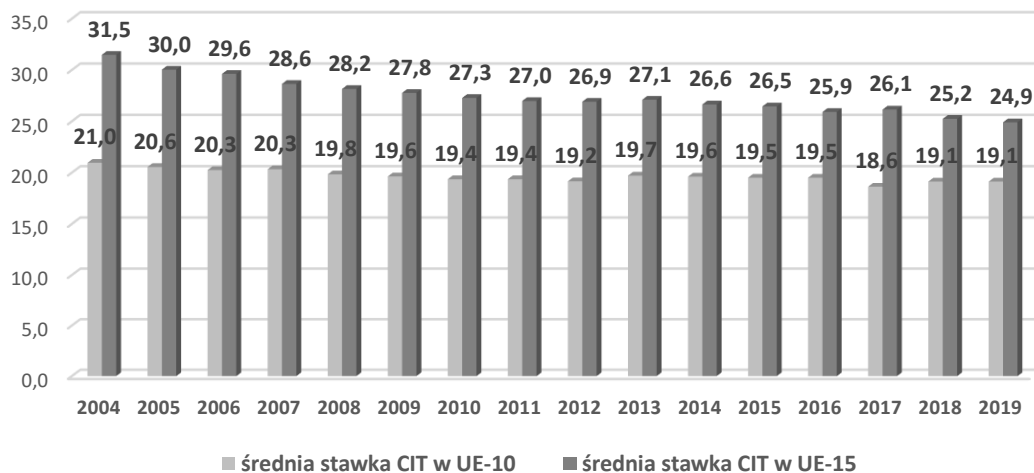
ostatnim, czyli w 2019 roku, 5,8 p.p. Spowodowane to było przede wszystkim spadkiem wysokości stawki CIT w 13 spośród 15 krajów „starej” UE. (rysunek 3).

Tabela 3. Średniokresowe tempo zmian oraz liczba modyfikacji stawki CIT w wybranych krajach UE

Kraje UE -15	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian	Kraje UE-10	Średniokresowe tempo zmian	Liczba zmian
Austria	0,97971	1	Cypr	1,015	1
Belgia	0,990803	1	Czechy	0,974	5
Dania	0,979535	5	Estonia	0,983	5
Finlandia	0,975533	3	Litwa	1,000	0
Francja	0,993291	8	Łotwa	1,019	1
Grecja	0,985234	8	Malta	1,000	0
Hiszpania	0,977818	4	Polska	1,000	0
Holandia	0,978757	4	Słowacja	1,007	3
Irlandia	1	0	Słowenia	0,982	7
Luksembourg	0,986783	7	Węgry	0,968	4
Niemcy	0,981443	9			
Portugalia	1,009095	5			
Szwecja	0,982239	2			
Wielka Brytania	0,970008	7			
Włochy	0,980594	3			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, European Union 2019, s. 41-42.

Rysunek 3. Średnia stawka CIT w krajach członkowskich UE,%



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Taxation Trends in the European Union*, European Union 2019, s. 41-42.

Wnioski

Podsumowując powyższe rozważania, można sformułować następujące wnioski:

- Minimalna wysokość podstawowej stawki od towarów i usług w analizowanym okresie dla „nowych” i „starych” krajów członkowskich UE wynosiła 15%, maksymalna dla krajów UE-10 27% na Węgrzech i dla krajów UE-15 25% w Danii. Wynika z tego, że bardziej zróżnicowane podstawowe stawki podatku VAT występują w „nowych” krajach UE, dla których różnica pomiędzy maksymalną a minimalną podstawową stawką podatku od towarów i usług wynosi 12 p.p. Od 2004 roku w większości krajów UE wysokość podstawowej stawki podatku VAT rosła. Przez cały okres badawczy nie modyfikowano podstawowej stawki podatku od towarów i usług w 4 krajach „starej” UE: w Austrii, Belgii, Danii i Szwecji oraz w jednym kraju „nowej” UE – na Malcie. Znacznie więcej modyfikacji w wysokości stawki podatkowej wprowadziły „stare” kraje, dla których średnia liczba zmian wynosi około 2,4, niż kraje „nowe” z 1,7 zmianami. Analizując wysokość średnich podstawowych stawek podatku VAT, można zauważyć, że w krajach „starej” UE jest ona wyższa od średniej stawki wyznaczonej dla krajów „nowych”. W roku 2009 średnie były na zbliżonym poziomie, zaś największe różnice w wysokości średnich stawek występowały w 2007 i 2008 roku.
- Wysokość maksymalnej stawki PIT w krajach UE-10 wynosiła od 15% w Czechach i na Litwie do 50% na Słowenii. Znacznie większe różnice maksymalnej stawki podatku dochodowego od osób fizycznych były w „starych” krajach UE, gdzie kształtowały się od 39% w Luksemburgu do 62,3% w Danii. Zaledwie w trzech krajach przez cały okres analiz, wysokość maksymalnej stawki PIT nie zmieniła się. Dotyczy to dwóch krajów UE-15 – Austrii i Holandii oraz jednego kraju UE-10 Malty. W przeważającej większości krajów „starej” UE wprowadzono od 1 aż do 13 zmian (w Finlandii) w wysokości maksymalnej stawki podatkowej, czyli średnia liczba zmian na kraj wynosi około 5,4. W „nowych” krajach stawkę zmieniano maksymalnie 6 razy (na Węgrzech), czyli średnia modyfikacji na kraj jest równa 2,7. Analiza średnich maksymalnych stawek podatku PIT w obu grupach krajów UE pokazuje, że dla UE-15 są one znacznie wyższe niż dla UE-10. Różnice pomiędzy tymi stawkami w obu grupach krajów wahają się od 15 p.p. w roku 2005 do 24,3 p.p. w roku 2012. Średnia maksymalna stawka PIT dla „starych” krajów wynosi od około 47% do 50,4%, dla „nowych” członków UE w każdym badanym roku jest niższa niż 33%.
- Różnica w wysokości maksymalnej i minimalnej stawki podatku dochodowego od osób prawnych jest zdecydowanie większa w grupie „starych” krajów UE i wynosi 31,9 p.p., w krajach „nowych” równa jest 25 p.p. W badanym okresie nie można wyróżnić ani tendencji wzrostowej, ani spadkowej dotyczącej zmiany stawki CIT w „nowych” krajach członkowskich UE, gdyż stawka CIT nie zmieniła się w trzech krajach: na Litwie, w Polsce i na Malcie, w czterech krajach zmniejszyła się, najbardziej na Węgrzech (około 3,2% z roku na rok) i w trzech krajach wzrosła, najwięcej 1,9% z roku na rok na Łotwie. W krajach, w których stawka CIT była modyfikowana, dokonano maksymalnie 7 zmian (na Słowenii, gdzie stawka spadła z 25% w 2004 do 19% w 2019 roku). W większości krajów UE-15 wysokość stawki CIT spadała, najbardziej w Wielkiej Brytanii – około 3% z roku na rok. W Irlandii

stawka CIT od 2004 roku nie była modyfikowana, a w Portugalii wzrastała ona około 0,9% z roku na rok. W krajach „starej” UE najczęściej, bo aż 9 modyfikacji wysokości stawki podatku dochodowego od osób prawnych dokonano w Niemczech, zmniejszając stawkę z 39,6% w 2004 roku do 29,9% w roku 2019. Jeśli chodzi o średnie stawki CIT to dla obu grup występuje tendencja malejąca, z większą amplitudą zmian dla UE-15.

Wśród analizowanych krajów członkowskich UE jeden zdecydowanie wyróżnia się, jeśli chodzi o stabilność wysokości stawek podatkowych poszczególnych podatków i jest to Malta. W kraju tym w analizowanych latach stawki podatkowe podatków CIT, PIT i VAT ani razu nie zostały zmodyfikowane. Wśród krajów UE-15 w Austrii wysokość stawek VAT i PIT nie była modyfikowana, jeśli chodzi o CIT to w roku 2005 zmniejszono jej wysokość od 34% do 25% i do końca okresu badawczego już się nie zmieniła. W krajach „starej” UE znacznie częściej niż w krajach, które do UE przystąpiły w 2004 roku, dokonywano zmian w wysokości stawek podatkowych, najczęściej – bo aż 13 razy – modyfikowano maksymalną stawkę podatku PIT w Finlandii. Porównując średnie stawki podatków, w każdym przypadku te dla UE-15 były wyższe (a w przypadku podatku CIT znacznie wyższe) niż te dla krajów UE-10.

Przedstawiona tematyka dotycząca konkurencyjności systemów podatkowych nowych krajów członkowskich na tle systemów podatkowych krajów Unii Europejskiej, w świetle wysokości stawek podatkowych trzech najważniejszych podatków wskazuje, że systemy podatkowe „nowych” krajów UE są bardziej konkurencyjne niż systemy podatkowe krajów, które członkami wspólnoty były przed 2004 rokiem. Należy jednak pamiętać, że aby system podatkowy był konkurencyjny, nie wystarczy jedynie obniżanie wysokości stawek podatkowych, dbanie o stabilność systemu, należy także wprowadzić bardziej kompleksowe działania, tak by system był prosty, przejrzysty, a także przyjazny dla podatników.

BIBLIOGRAFIA

Bernal A., *Podatek od wartości dodanej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2019.

Czarnecka A., *Podatki w świetle finansów behawioralnych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2016.

Gotz-Kozierkiewicz D., *VAT: Podatek od towarów i usług*, Edytor, Warszawa 1992.

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

Krajewska A., *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010.

Krajewska, S. Krajewski, *Wpływ systemu podatkowego w Polsce, transformujących się gospodarkach i Unii Europejskiej na konkurencyjność gospodarki*, [w:] pod red. M R.Piasecki, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, SWSPiZ, Łódź 2005.

Lubimov-Burzyńska I, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2014.

Oręziak L. *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2007.

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

Szafoni T., Szafoni M., *Podatki w życiu gospodarczym i publicznym*, CeDeWu, Warszawa 2020.

Szczodrowski G., *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007.

Wach K., *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

Taxation Trends in the European Union [online] <https://ec.europa.eu/> [dostęp: 15 czerwca 2020 r.].

WPLYW CZĘŚCI EMERYTALNEJ KLINA PODATKOWEGO NA KONKURENCYJNOŚĆ WYBRANYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

W artykule podjęto próbę zidentyfikowania wpływu części emerytalnej klina podatkowego na konkurencyjność wybranych krajów Unii Europejskiej. Analizie porównawczej poddano sytuację w tym zakresie w ośmiu krajach członkowskich Unii Europejskiej, które przystąpiły do niej w roku 2004, będących jednocześnie członkami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD), a mianowicie (w nawiasie data przyjęcia do OECD): Czechy (1995), Węgry (1996), Polska (1996), Słowacja (2000), Słowenia (2010), Estonia (2010), Łotwa (2016) i Litwa (2018). W artykule przedstawiono podstawowe kategorie teoretyczne dotyczące konkurencyjności oraz zagadnienia dotyczące koncepcji klina podatkowego, traktowanego najczęściej jako pozapłacowe koszty pracy związane z zatrudnianiem pracownika. Szczególnym elementem składowym klina podatkowego są najczęściej podatek dochodowy od osób fizycznych oraz składki na ubezpieczenia społeczne, spośród których bardzo często największe znaczenie ma poziom składki emerytalnej. W części badawczej dokonano analizy elastyczności wartości globalnego indeksu konkurencyjności na zmiany wartości klina podatkowego i poszczególnych części składowych tego klina związanych ze składkami emerytalnymi.

Celem badawczym artykułu było stwierdzenie istnienia lub nie wpływu zmian w zakresie obciążeń wynagrodzeń składkami emerytalnymi na konkurencyjność badanych krajów. Zastosowaną metodą badawczą była metoda opisowa, a w zakresie analitycznym analiza elastyczności. Postawiono hipotezę, że spośród elementów składowych składki emerytalnej największe znaczenie dla konkurencyjności krajów w porównaniach międzynarodowych ma część składki emerytalnej płacona przez pracodawcę. Wyniki postępowania badawczego potwierdziły poprawność przedstawionej hipotezy.

THE IMPACT OF THE PENSION PART OF THE TAX WEDGE ON THE COMPETITIVENESS OF SELECTED MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The article attempts to identify the impact of the pension part of the tax wedge on the competitiveness of selected European Union countries. A comparative analysis was made of the situation in this respect in eight European Union member states that joined it in 2004, which were also members of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), namely (in brackets the date of adoption to OECD): Czech Republic (1995), Hungary (1996), Poland (1996), Slovakia (2000), Slovenia (2010), Estonia (2010), Latvia (2016) and Lithuania (2018). The article presents the basic theoretical categories concerning competitiveness and issues related to the concept of the tax wedge, most often treated as non-wage labor costs related to employing an employee. A special component of the tax wedge is most often the personal income tax and social security contributions, of which the level of the pension contribution is very often the most important. In the research part, an analysis of the elasticity of the global

¹ Dr Jarosław Poteraj - Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych.

competitiveness index to changes in the value of the tax wedge and its individual components related to pension contributions was performed.

The research objective of the article was to determine whether or not the changes in the burden of wages with pension contributions had an impact on the competitiveness of the analyzed countries. The research method used was the descriptive method, and in the analytical scope - the flexibility analysis. It was hypothesized that among the components of the pension contribution, the part of the pension contribution paid by the employer is the most important for the competitiveness of countries in international comparisons. The results of the research procedure confirmed the correctness of the presented hypothesis.

Keywords: pensions, tax wedge, competitiveness, European Union.

Wstęp

Negatywny wpływ wysokiego poziomu klina podatkowego na poziom konkurencyjności krajów wydaje się nie podlegać współcześnie dyskusji. Zagadnienia te od wielu lat stanowią przedmiot zainteresowania ekonomistów i to zarówno analizujących stan gospodarki w perspektywie mikro, jak i makro. Autor podejmuje w niniejszym opracowaniu próbę stwierdzenia wpływu części emerytalnej klina podatkowego na konkurencyjność wybranych krajów Unii Europejskiej. Jest to przestrzeń badawcza, która bardzo rzadko stanowiła dotąd przedmiot zainteresowania badaczy i niniejsze opracowanie stanowi prekursorskie przedsięwzięcie w tym zakresie. Autor wychodzi od tezy, że obniżanie wysokości poziomu składek emerytalnych pozytywnie powinno wpływać na poziom konkurencyjności krajów. Jednocześnie autor stawia hipotezę, że spośród elementów składowych składki emerytalnej największe znaczenie dla konkurencyjności krajów w porównaniach międzynarodowych ma część składki emerytalnej płacona przez pracodawcę.

1. Pojęcia podstawowe

Analizując przestrzeń związaną z wpływem części emerytalnej klina podatkowego na konkurencyjność, należy sobie zdać sprawę ze znaczenia poszczególnych pojęć, wykorzystywanych w tej analizie. Należy tutaj przede wszystkim wyjaśnić takie kategorie, jak: konkurencyjność, klin podatkowy, część emerytalna klina podatkowego.

Konkurencyjność powszechnie rozumiana jest jako zdolność do konkurowania z innymi, albo, innymi słowy, prowadzenia działań dążących do osiągnięcia takich samych lub zbliżonych celów, o które w tym samym czasie i w takim samym otoczeniu zabiegają inne podmioty gospodarcze². Konkurencyjność można także zdefiniować jako umiejętność planowania, kreowania i sprzedawania produktu bardziej atrakcyjnego od produktów konkurencji. Można mówić o konkurencyjności w skali mikro (pomiędzy przedsiębiorstwami)³, poprzez skalę meta (odnoszoną najczęściej do kategorii regionów poszczególnych krajów), do skali makro

² *Encyklopedia zarządzania*, hasło: „konkurencyjność” [online] <https://mfiles.pl/pl/index.php/Konkurencyjność> [dostęp: 28.08.2020].

³ H. G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora,” Toruń 2010.

(skupiającej się na państwach)⁴, rozszerzanej coraz częściej na poziom regionów w ramach kontynentów⁵, kontynentalny lub regionów świata. Możliwa jest także statyczna i dynamiczna perspektywa badania stanu lub zmiany konkurencyjności⁶. Tradycyjnie w świecie anglojęzycznym równoznaczne z konkurencyjnością pojęcie *competitiveness* definiowane jest jako możliwość skutecznego konkurowania z innymi firmami, krajami czy organizacjami⁷. Współcześnie pojawiają się także pomysły rozszerzania pojęcia konkurencyjności krajów do wymiaru trzech filarów: dochodowego, społecznego i ekologicznego⁸.

Klin podatkowy na rynku pracy⁹ wyjaśniany jest najprościej jako pojawienie się różnicy między wynagrodzeniem, które płacą przedsiębiorstwa, a płacą, którą otrzymują pracownicy¹⁰. Nazwa pochodzi stąd, że podatek nałożony na cenę pracy zakłóca równowagę podaży i popytu, co w obrazie graficznym przyjmuje kształt klina. Jest to część kosztu pracy, która nie trafia do pracującego, zbudowana z podatku dochodowego i składek na ubezpieczenie społeczne. Sama nazwa związana jest z graficzną prezentacją zależności pomiędzy kosztami pracy a zasobem pracy, po wprowadzeniu przez rząd, w sytuacji zrównoważenia rynkowego popytu na pracę i podaży pracy, podatków i paropodatków. W efekcie tego, w graficznej interpretacji takiej sytuacji, przy mniejszej niż początkowa wartości zasobu pracy, pojawia się odcinek pionowy, stanowiący wartość różnicy pomiędzy wartością kosztów pracy po wprowadzeniu podatków i paropodatków, a wartością przed ich wprowadzeniem. Ten pionowy odcinek jest jedynie jednym z boków trójkąta, obrazującego zmianę zależności pomiędzy popytem na pracę a podażą pracy, który to trójkąt jest właściwym „klinem”, niemniej jednak przyjęto mianem „klina podatkowego” określać samą wartość różnicy w kosztach pracy. Gdy tak rozumiany „klin podatkowy” jest „wysoki”, pracodawcy ograniczają nabór pracowników i może pojawiać się praca nielegalna¹¹.

Pod pojęciem klin podatkowy należy zatem rozumieć różnicę pomiędzy całkowitym kosztem zatrudnienia pracownika przez pracodawcę, a pensją netto, otrzymywaną realnie przez pracownika. W praktyce możemy powiedzieć, że klin podatkowy jest to różnica pomiędzy całkowitym kosztem zatrudnienia osoby na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia czy też umowy o dzieło, czy też innych typów umów, a wynagrodzeniem, które po opłaceniu podatku i składek na ubezpieczenie społeczne taka osoba otrzymuje na rękę. Inaczej określany jest również jako suma danin płaconych przez pracownika i pracodawcę z tytułu umowy o pracę. Wysokość

⁴ J. Fagerberg, Knell M., Srholec M., *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, „Economic Survey of Europe”, No. 2/2004.

⁵ B. Gardiner, Martin R., Tyler P., *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions*, Cambridge Econometrics, Cambridge, January 2004.

⁶ Szerzej na ten temat pisał w Polsce Moszkowicz K., *Konkurencyjność i innowacje – gdzie szukać szansy?* [w:] M. Moszkowicz (red.), *Tożsamość i strategia przedsiębiorstwa – modele i doświadczenie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1997, s. 110.

⁷ Cambridge Dictionary [online] <https://dictionary.cambridge.org/pl/dictionary/english/competitiveness> [dostęp: 01.08 2020].

⁸ K. Aiginger., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness under New Perspectives*, WWWforEurope, Working Paper no 44, October 2013, [online] <https://www.oecd.org/economy/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

⁹ Bardzo rzadko pojęcie „klina podatkowego” używane jest do opisu rynku dóbr i usług, gdzie stanowi on różnicę między ceną płaconą przez nabywcę, a przychodem sprzedawcy. W polskiej i europejskiej praktyce może on być utożsamiany z wartością podatku od towarów i usług (*value added tax*, VAT).

¹⁰ N. G. Mankiw, Taylor M.P., *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 183.

¹¹ L.J. Jasiński, *Podstawy ekonomii*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2013, s. 149.

tych obciążeń ma duże znaczenie, jeśli chodzi o wielkość podaży i popytu na pracę. Takie obciążenia możemy podzielić na trzy różne rodzaje, a mianowicie podatki dochodowe, składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracowników oraz składki na te ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawców. Wszystkie te obciążenia mają niekorzystny wpływ na ludzi pracujących w gospodarce z powodu zwiększenia wydatków związanych z zatrudnianiem pracowników. Jednakże z drugiej strony wysokość klina podatkowego istnieje w ścisłej korelacji z wydatkami państwa na świadczenia socjalne, ponieważ obciążenia fiskalne pracy w postaci składek na ubezpieczenia społeczne służą finansowaniu transferów socjalnych władzy publicznej. Duże wydatki socjalne implikują wysoki klin podatkowy, co szczególnie widać na przykładzie państw, które określane są mianem państw opiekuńczych¹².

W interpretacji Polarczyka na klin podatkowy, jako różnicę pomiędzy kosztem pracy dla pracodawcy a wynagrodzeniem netto otrzymywanym przez pracownika, składają się podatki opłacane według ustawowych stawek¹³:

- podatek ogólny – dochodowy od osób fizycznych (PIT), opłacany przez zatrudnionego,
- podatek celowy – obowiązkowe składki ubezpieczeń społecznych, opłacane przez zatrudnionego,
- podatek celowy – obowiązkowe składki ubezpieczeń społecznych, opłacane przez pracodawcę.

W badaniach porównawczych przyjęło się wykorzystywać wartość klina podatkowego dla przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto osoby samotnej i bezdzietnej.

Na **część emerytalną klina podatkowego** można patrzeć w (najczęściej stosowanej) optyce rynku pracy, w dwóch perspektywach poznawczych. Można mianowicie przyjmować perspektywę podmiotów gospodarujących, które w obowiązkowy sposób są obciążane płaceniem składek lub innych danin na cele emerytalne, albo też perspektywę osób fizycznych zatrudnianych przez pracodawców. Nie można jednak zapominać o (znajdującej się formalnie poza przedmiotem zainteresowania rynku pracy) perspektywie osób samozatrudniających się, które płacą składki lub inne daniny na cele emerytalne za samych siebie.

Istotnym i upraszczającym analizę elementem, przypisanym składkom emerytalnym, jest to, że w obejmujących większość populacji osób zatrudnionych zakresach, są one liniowe, co umożliwia porównywalność wartości w różnych krajach. W analizach porównawczych pojawia się jednak problem związany z identyfikacją faktycznego rodzaju składki na ubezpieczenie społeczne, a mianowicie obecność lub brak w różnych krajach, w przestrzeni dotyczącej składek emerytalnych, wyodrębnienia składek na ubezpieczenie rentowe.

2. Przegląd literatury i innych źródeł

O **konkurencyjności** pisano wielokrotnie, chociaż w literaturze przedmiotu definiowanie konkurencyjności ma miejsce rzadko, a jeżeli już, to raczej w odniesieniu do

¹² A. Drabek, *Nielegalne zatrudnienie w prawie polskim*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 90.

¹³ K. Polarczyk, *Klin podatkowy a bezrobocie*, „Infos”, nr 17, 27 czerwca 2007, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2007.

makroekonomicznych podmiotów, takich jak kraje czy branże przemysłowe¹⁴. I chociaż konkurencyjność nie jest często definiowana, jest za to relatywnie częściej klasyfikowana. Stosowane tutaj są najczęściej kryteria działań lub skutków, przedziału oceny, momentu oceny, obszaru występowania, stron relacji rynkowych, czasu obserwacji oraz poziomu konkurencyjności¹⁵. W tekście tym, zamiast wielu zajmujących się konkurencyjnością, wymienimy jedynie bardzo znanych autorów anglojęzycznych, takich jak Krugman¹⁶ czy Porter¹⁷, którzy o konkurencyjności nie zawsze pisali w pozytywnym świetle, a w Polsce Adamkiewicz-Drwiłło¹⁸, Gorynię¹⁹ czy Misalę²⁰.

Od wielu lat powstają natomiast, z wykorzystaniem rozmaitej metodologii, rankingi konkurencyjności, ze szczególnym nastawieniem na konkurencyjność krajów. W tym obszarze za najważniejsze powszechnie uważa się metody badawcze przyjęte przez World Economic Forum (WEF) oraz szwajcarski Institute for Management Development (IMD). Instytucje te analizują po około 200 szczegółowych kryteriów wyznaczających pozycję danej gospodarki na świecie. Analizując konkurencyjność poszczególnych krajów w postaci *Global Competitiveness Index*, WEF przyjmuje osiem wskaźników, do których zalicza się: otwartość gospodarki, stan rządu, finansów, infrastruktury, zaawansowanie technologiczne, jakość zarządzania, pracy i zasobów instytucjonalnych²¹. W roku 2000 Jeffrey Sachs, bazując na teorii wzrostu gospodarczego, stworzył wskaźnik konkurencyjności wzrostu (*Growth Competitiveness Index*, GCI), a w tym samym roku Michael Porter, wykorzystując mikroekonomiczne wskaźniki dobrobytu, stworzył wskaźnik konkurencyjności biznesowej (*Business Competitiveness Index*, BCI). Połączenie elementów makro i mikro ekonomicznych pozwoliło w roku 2004 Xavierowi Sala-i-Martin na stworzenie globalnego wskaźnika konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*, GCI). Od roku 2004 GCI zaczął być publikowany jako składnik globalnych raportów konkurencyjności (*Global Competitiveness Report*, GCR). Z kolei IMD, przyjmując perspektywę od szczegółu do ogółu, traktuje konkurencyjność gospodarki kraju jako pojęcie związane z sumą konkurencyjności indywidualnych przedsiębiorstw tego kraju i wyróżnia osiem czynników konkurencyjności. Są to: gospodarka krajowa, umiędzynarodowienie gospodarki, ocena rządu, finanse, infrastruktura, zarządzanie przedsiębiorstwami, nauka i technologia oraz ludność²². IMD od roku 1989 wydaje także coroczną publikację *World Competitiveness*

¹⁴ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń 2005, s. 30.

¹⁵ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, SGH, Warszawa 1993, s. 37.

¹⁶ P. Krugman., *Competitiveness: A dangerous obsession*, "Foreign Affairs", vol. 73(2), March–April, 1994, p. 30.

¹⁷ M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London 1990.

¹⁸ Na przykład H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

¹⁹ Na przykład M. Gorynia, *Koncepcja i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa [w:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Materiały dodatkowe, SGH, Warszawa 2000.

²⁰ Na przykład J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

²¹ Ostatnia wersja tego raportu za rok 2019 została opublikowana 8 października 2019 roku: *Global Competitiveness Report 2019: How to end a lost decade of productivity growth*, 2019, [online]

<https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth> [dostęp: 01.08 2020].

²² Institute for Management Development, [online] <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm> [dostęp: 01.08 2020].

Yearbook, stanowiącą raport obejmujący badaniem pięć ostatnich lat i cztery grupy kryteriów oceny konkurencyjności: wyniki ekonomiczne, efektywność sprawowania władzy przez rząd, efektywność gospodarczą i infrastrukturę. Raport ten w ostatnich latach jest udostępniany w wersji on-line jako IMD World Competitiveness Online²³. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD) podaje definicję konkurencyjności, za którą uważa ta organizacja miarę przewagi danego kraju lub jej braku w sprzedaży jego produktów na rynkach międzynarodowych²⁴.

Znacznie mniej intensywnie w literaturze omawiane są wątki dotyczące **klina podatkowego**, które to pojęcie częściej jest wykorzystywane w publicystyce jako nośny, ale rzadko wyjaśniany znaczeniowo element krytyki nadmiernego opodatkowania związanego z rynkiem pracy²⁵. Niemniej można wskazać kilka interesujących prac omawiających tematykę klina podatkowego (*tax wedge*). Przede wszystkim warto wspomnieć tutaj o opracowaniach autorów czeskich²⁶, niemieckich²⁷, włoskich²⁸ i chorwackich²⁹. Spośród polskich autorów problematyką tą zajmowali się na przykład: w kwestii zróżnicowania pomiędzy obciążeniem pracy podstawowej i kwalifikowanej Góra i współpracownicy³⁰, o klinie podatkowym jako barierze rozwoju rynku pracy pisała Kasperowicz-Stępień³¹, w zakresie porównań Polski z innymi krajami Unii Europejskiej Nadolny³², analizy porównawcze dla krajów europejskich przygotowywał Rosiński³³, o sposobach naprawy klina podatkowego w Polsce pisał Arak³⁴, a interesujące analizy o propozycjach jednolitej daniny przedstawiał Wojciechowski³⁵.

²³ Institute for Management Development, [online] <https://worldcompetitiveness.imd.org> [dostęp: 01.08 2020].

²⁴ OECD [online] <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> [dostęp: 01.08 2020].

²⁵ Na przykład tekst W.M. Orłowskiego, *Błędne koło i klin w środku*, „Newsweek Polska”, 6 grudnia 2004.

²⁶ P. Dolenc, Laporšek S., *Tax Wedge on Labour and its Effect on Employment Growth in the European Union*, Prague Economic Papers, Prague 2010, [online] <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=pep&pdf=381.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

²⁷ E. Lehmann, Lucifora C., Moriconi S., Van der Linden, B., *Beyond the Labour Income Tax Wedge: The Unemployment-Reducing Effect of Tax Progressivity*, IZA 2014, Bonn [online] <http://ftp.iza.org/dp8276.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

²⁸ M. Catalano, Pezzolla E., *The Interaction Between the Labour Tax Wedge and Structural Reforms in Italy*, “Revue de l’OFCE”, 141 (2015), pp. 185-223.

²⁹ A. Šeparović., *The Influence of the Tax Wedge on Unemployment in OECD Countries in Comparison with Croatia*, “Financial Theory and Practice” 33 (4) pp. 449-463 (2009), Urban, I., *Tax wedge on labour income in Croatia and the European Union*, “Financial Theory and Practice”, 40(2) 2016, pp. 157-168. doi: 10.3326/fintp.40.2.1 oraz Gabrilo A., *Tax wedge in Croatia, Belgium, Estonia, Germany and Slovakia*, “Financial Theory and Practice” 40 (2) 2016, pp. 231-264. doi: 10.3326/fintp.40.2.4.

³⁰ M. Góra., Radziwiłł A., Sowa A., Walewski M., *Tax Wedge and Skills: Case of Poland in International Perspective*, Center for Social and Economic Research, CASE Reports No. 64/2006, Warsaw 2006.

³¹ A. Kasperowicz-Stępień, *Klin podatkowy jak jedna z barier rozwoju rynku pracy w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” nr 754, Kraków 2007.

³² Ł. Nadolny, *Klin podatkowy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Polityka Społeczna” nr 5-6/2009, s. 11-14.

³³ Kilka opracowań, z których najbardziej zaawansowanym wydaje się Rosiński R., *Zmiany płacowego klina podatkowego w wybranych krajach Unii Europejskiej w obliczu kryzysu finansów publicznych*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, R. 11, nr 2, cz. 3, s. 361-373.

³⁴ P. Arak, *Jak naprawić klin podatkowy w Polsce? Analiza możliwości konsolidacji podatków dochodowych i składek na ubezpieczenia społeczne pod kątem wzrostu zatrudnienia*, POLITYKA INSIGHT, Warszawa, listopad 2015 – luty 2016.

³⁵ P. Wojciechowski, *Jednolita Danina. System podatkowy – stan debaty w Polsce*, Komitet Dialogu Społecznego Krajowej Izby Gospodarczej 22 czerwca 2017.

Prawdziwą rzadkością są natomiast publikacje łączące **klin podatkowy z systemem emerytalnym**. Chociaż wątki powiązane z tymi zagadnieniami występują w pracy Diamonda³⁶, to jednak jako na bezpośrednio podejmujące te zagadnienia można zasadniczo wskazać jedynie opracowania Disneya z roku 2004³⁷ i Cigno z roku 2006³⁸, obydwie poddające w wątpliwość zaliczanie obciążeń związanych z zabezpieczeniem społecznym do części składowych klina podatkowego, pracę autorów ze Słowacji i Węgier z roku 2017³⁹, gdzie analizowano porównawczo w wybranych krajach Unii Europejskiej między innymi kliny podatkowe i potencjalne stopy zastąpienia emerytur, oraz jeden z podrozdziałów w pracy Góry z roku 2018⁴⁰, w którym zauważono, że w funkcjonującym w Polsce systemie emerytalnym uzyskuje się możliwość zmniejszenia skali klina podatkowego bez konieczności zmniejszania wydatków finansowanych dochodami podatkowymi, co jest trudne lub wręcz niemożliwe do osiągnięcia na większą skalę, oraz że występuje w Polsce perspektywne zmniejszenie klina podatkowego w tempie uświadamiania sobie przez ludzi, że składka to nie podatek. Łączenie elementów opodatkowania z emeryturami przedstawiane jest najczęściej w postaci rozważań o opodatkowaniu emerytur, co doskonale uwidocznione jest w tytule i treści opracowania z roku 2018⁴¹. Badanie **konkurencyjności państw w relacji do części emerytalnej klina podatkowego**, nie były dotąd w literaturze, wedle wiedzy autora, podejmowane.

3. Obciążenia związane z kosztami pracy w wybranych krajach UE a ich konkurencyjność

Szczególnym elementem składowym płacowego klina podatkowego są najczęściej podatek dochodowy od osób fizycznych oraz składki na ubezpieczenia społeczne, spośród których bardzo często największe znaczenie ma poziom składki emerytalnej. Analizie porównawczej poddano sytuację w tym zakresie w ośmiu krajach członkowskich Unii Europejskiej, które przystąpiły do niej w roku 2004, będących jednocześnie członkami OECD, a mianowicie (w nawiasie data przyjęcia do OECD): Czechy (1995), Węgry (1996), Polska (1996), Słowacja (2000), Słowenia (2010), Estonia (2010), Łotwa (2016) i Litwa (2018).

W publikacji OECD z roku 2006⁴² podawana jest szczegółowo definicja płacowego klina podatkowego wyliczanego przez tę organizację. Według tej definicji klin podatkowy z tytułu pracy definiuje się jako sumę podatku dochodowego powiększonego o obowiązkowe składki na ubezpieczenie społeczne, płacone zarówno przez pracowników, jak i przez pracodawców, dla samotnej osoby zarabiającej przeciętne wynagrodzenie w danym kraju, określanej jako tzw.

³⁶ P. Diamond, *Taxes and Pensions*, "Southern Economic Journal" 2009, 76(1), pp. 2–15.

³⁷ R. Disney, *Are Contributions to Public Pension Programmes a Tax on Employment?* "Economic Policy", July 2004, pp. 269-311.

³⁸ A. Cigno., *Is There a Social Security Tax Wedge?* "IZA Discussion Paper" No. 1967, February 2006.

³⁹ S. Domonkos, Simonovits A., *Pension reforms in EU11 countries: An evaluation of post-socialist pension policies*, "International Social Security Review", Vol. 70, 2/2017, pp. 109-128.

⁴⁰ M. Góra, *Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu*, Zeszyty mBank – CASE Nr 154/2018.

⁴¹ *The Taxation of Pensions*, Edited by Robert Holzmann and John Piggott, MIT Press - CESifo Seminar Series, Cambridge, Massachusetts, London, England 2018.

⁴² OECD [online] https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/soc_glance-2006-12-en.pdf [dostęp: 01.08 2020].

„przeciętny pracownik”. Ten klin podatkowy jest wyrażony w procentach kosztów pracy. W **Tabeli 1** zaprezentowano w formie przykładowej obciążenia wynagrodzeń związane z wybranymi składkami na ubezpieczenia społeczne w badanych krajach w roku 2018. Ukazano w tym zestawieniu składki na cele emerytalne i na cele rentowe. Warto zauważyć, że składki na cele rentowe jedynie w dwóch spośród analizowanych krajów (Polska i Słowacja) są formalnie wyodrębnione ze składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Taki stan faktyczny nie pozwala na pełną porównywalność wartości traktowanych jak składka emerytalna w sześciu pozostałych spośród analizowanych krajów w stosunku do tych, w których składka ta jest formalnie wyodrębniana. Z tym zastrzeżeniem przyjęto w niniejszej pracy, że kategoria „składka emerytalna” jest elementem obciążającym koszty wynagrodzeń bez względu na jej przeznaczenie, co pozwala na równe traktowanie składek emerytalnych we wszystkich badanych krajach. Warto także zauważyć, że składki na cele emerytalne (ogółem) były bardzo zróżnicowane w poszczególnych spośród analizowanych krajów i kształtowały się w przedziale od 18,00% na Słowacji do 29,50% na Węgrzech, a zatem różnica pomiędzy skrajnymi wartościami to 11,50 p.p. Jeszcze bardziej wyraźne są różnice przy analizie składek płaconych przez pracowników (od 2,00% w Estonii do 15,50% na Słowenii) i pracodawców (od 8,85% na Słowenii do 22,30% na Litwie). Szczególnie interesującym w tym zakresie była rewolucyjna zmiana, która nastąpiła na Litwie od początku roku 2019, kiedy to wielkość składki na cele emerytalne płacona przez pracodawcę została zmniejszona do 0,00% przy równoległej zmianie w zakresie poziomu podatku dochodowego.

W **Tabeli 2** z kolei przedstawiono wartości Globalnego Indeksu Konkurencyjności (GCI) w latach 2004-2019. W latach 2004-2017 GCI był wyliczany w metodologii przyznającej analizowanym krajom wartości od 1 do 7, natomiast po jej zmianie, od roku 2018, indeks jest publikowany w metodologii przyznającej analizowanym krajom wartości od 0 do 100. W roku 2004 najniższą wartość indeksu przyznano Polsce (3,98), a najwyższą Estonii (5,08). Różnica pomiędzy skrajnymi krajami wynosiła zatem 1,10 punkta. W roku 2017, czyli ostatnim roku stosowania metodologii ze skalą od 1 do 7, najwyższą wartość indeksu przyznano Estonii (4,85), a najniższą (4,33) dwóm krajom – Słowacji i Węgrom. Różnica pomiędzy skrajnymi krajami istotnie zmniejszyła się i wyniosła już tylko 0,52 punktu. W roku 2019 najniżej sklasyfikowany kraj, czyli Węgry otrzymał 65,10 punktu w skali od 0 do 100, a najwyżej sklasyfikowane kraje, Estonia i Czechy, 70,90 punktu. Przy znormalizowaniu danych za lata 2004-2017 do skali 0-100 wartość najniższa w roku 2004 wynosiła 56,86 (Polska), a najwyższa 72,57 (Estonia). Dawało to różnicę na poziomie 15,71 punktu. Natomiast różnica pomiędzy skrajnymi wartościami w roku 2019 wyniosła jedynie 5,80 punktu. W ciągu 15 lat nastąpiło zatem prawie trzykrotne (dokładnie ponad 2,7-krotne) zmniejszenie zróżnicowania pomiędzy wybranymi do analizy krajami w zakresie ich konkurencyjności.

Natomiast w **Tabeli 3** ukazano zmiany wartości klina podatkowego osoby samotnej zarabiającej 100% przeciętnego wynagrodzenia wg metodologii przyjętej przez OECD w badanych krajach w latach 2004-2019. W roku 2004 najniższą wartość klina podatkowego zanotowano w Polsce (38,44%), a najwyższą na Węgrzech (51,74%). Różnica pomiędzy skrajnymi wartościami wyniosła zatem 13,30 p.p. Natomiast w roku 2019 nadal Polska i Węgry były krajami na krańcowych pozycjach w rankingu, przy czym wartość najniższa (dla Polski)

wyniosła 35,60%, a wartość najwyższą (dla Węgier) 44,60%. Różnica pomiędzy wartościami skrajnymi zmniejszyła się zatem do 9,00 p.p. Warto także zauważyć w ramach analizy zmiany w czasie zmniejszenie obydwu wartości skrajnych – najniższej z 38,44% do 35,60%, czyli o 2,84 p.p., i najwyższej z 51,74% do 44,60%, czyli aż o 7,14. Interesujące niewątpliwie pozostawczo bardziej szczegółowe analizy tych zmian pozostawiamy zainteresowanym czytelnikom wobec innego obszaru niniejszego badania.

W **Tabeli 4** zobrazowano z kolei w badanych krajach zmiany w zakresie wysokości składki emerytalnej łącznie w latach 2004-2019. Wysokość tej składki w roku 2004 najniższa była w Polsce, gdzie wynosiła ona 19,52%, a najwyższa w Czechach, gdzie wynosiła 28,00%. Różnica pomiędzy wartościami skrajnymi wyniosła 8,48 p.p. Z kolei w roku 2019 najniższy poziom miała składka na cele emerytalne na Litwie (8,72%), a najwyższy na Węgrzech (28,50%). Różnica pomiędzy wartościami skrajnymi wyniosła 19,78 p.p. W analizie zmiany w czasie wartość najniższa zmniejszyła się z poziomu 19,52% w roku 2004 do 8,72% w roku 2019, czyli o 10,80 p.p., a najwyższa zwiększyła się z 28,00% do 28,50%, czyli o 0,50 p.p.

W **Tabeli 5** zaprezentowano natomiast w badanych krajach zmiany w zakresie wysokości składki emerytalnej płaconej przez pracownika w latach 2004-2019. Wysokość tej składki w roku 2004 najniższa była w Estonii, gdzie wynosiła ona 2,00%, a najwyższa w Słowenii, gdzie wynosiła 15,50%. Różnica pomiędzy wartościami skrajnymi wyniosła 13,50 p.p. Z kolei w roku 2019 najniższy poziom nadal miała składka na cele emerytalne w Estonii (2,00%), a najwyższy w Słowenii (15,50%), a tym samym różnica pomiędzy wartościami skrajnymi nadal wyniosła 13,50 p.p. W analizie zmiany w czasie wartości składek krańcowych nie uległy zmianie. Świadczy to o dużej stabilności w zakresie wysokości składek emerytalnych płaconych przez pracowników. Wielkość tych składek w analizowanym okresie zmieniała się jedynie w dwóch krajach, a mianowicie na Litwie i na Węgrzech.

Odmienne zachowywały się składki emerytalne płacone przez pracodawców, co przedstawiono w **Tabeli 6**. W tym wypadku najniższy poziom w roku 2004 miały składki płacone przez pracodawców w Słowenii (8,85%), a najwyższy na Litwie (23,40%). Po radykalnej zmianie w roku 2019 najniższy poziom składek był na Litwie, gdzie pracodawcy nie byli od początku tego roku obciążani składkami na cele emerytalne (składka na poziomie 0,00%), a najbardziej obciążani składkami emerytalnymi byli pracodawcy w Czechach (21,50%). W czterech spośród badanych krajów (Czechy, Estonia, Polska i Słowenia) nie było w analizowanym okresie żadnych zmian w wysokości składek płaconych na cele emerytalne przez pracodawców, a w pozostałych wartości tych składek były zmieniane, przy czym największa amplituda zmiany miała miejsce na Litwie, gdzie wyniosła 23,85 p.p.

4. Postępowanie badawcze

Mając na celu stwierdzenie wpływu zmian w zakresie składki emerytalnej, jako elementu klina podatkowego, na konkurencyjność badanych krajów przeprowadzono postępowanie badawcze w postaci analizy elastyczności poziomu konkurencyjności badanych krajów w zależności od zmian w zakresie wielkości klina podatkowego, ze szczególnym uwzględnieniem jego części emerytalnej.

Standardowa formuła wyliczania elastyczności przyjmuje postać: $\varepsilon = (\partial y / y) / (\partial x / x)$,

gdzie ε to wartość elastyczności, y to zmienna, której zachowanie jest analizowane, x to zmienna, której zmiana wywołuje zmiany wielkości zmiennej analizowanej.

Elastyczność w interesujący sposób została zaprezentowana na stronie internetowej WOLFRAM Demonstrations Project⁴³. W przypadku przeprowadzanego badania zmienna y przyjmuje postać indeksu konkurencyjności (GCI), a zmienna x przybiera postać: 1) klina podatkowego (tax wedge, TW), 2) składki emerytalnej ogółem (total pension contribution, TPC), 3) części składki emerytalnej opłacanej przez pracownika (part of pension contribution payed by employee, P of PC by employee) i 4) części składki emerytalnej opłacanej przez pracodawcę (part of pension contribution payed by employer, P of PC by employer).

Ze względu na zróżnicowanie w zakresie metodologii dotyczącej wyliczania wartości GCI, która w latach 2004-2017 była wyliczana według skali od 1 do 7, a w latach 2018 i 2019 według skali od 0 do 100, dokonano wstępnie znormalizowania danych za lata 2004-2017 do skali 0-100. Przyjęto tutaj zasadę standaryzacji do wartości najnowszych i prawdopodobnie stosowanych w przyszłości. Z kolei przeprowadzono obliczenia w czterech zakresach, a mianowicie wyliczania elastyczności GCI w zależności od zmian **TW**, **TPC**, **P of PC by employee** oraz **P of PC by employer**. Kolejne kroki przeprowadzonej analizy przedstawiały się następująco:

- wyliczenie zmiany rok do roku wartości TW, TPC, P of PC by employee oraz P of PC by employer,
- wyliczenie zmiany rok do roku wartości GCI,
- wyliczenie elastyczności wg wzoru: zmiana GCI wywołana zmianą TW, TPC, P of PC by employee oraz P of PC by employer i ustalenie wartości średniej w próbie bez standaryzacji,
- standaryzacja obciążeń - podzielenie poszczególnych wartości (TW, TPC, P of PC by employee oraz P of PC by employer) przez średnie z badanych krajów w danym roku z interpretacją: 1 – przeciętna wysokość obciążeń; >1 – obciążenia wyższe niż przeciętna w próbie; <1 – obciążenia niższe niż przeciętna w próbie,
- standaryzacja GCI - podzielenie wartości GCI przez średnią z badanych krajów w danym roku z interpretacją: 1 – przeciętna konkurencyjność; >1 – konkurencyjność wyższa niż przeciętna w próbie; <1 – konkurencyjność niższa niż przeciętna w próbie,
- wyliczenie zmiany rok do roku znormalizowanej wartości TW, TPC, P of PC by employee oraz P of PC by employer,
- wyliczenie zmiany rok do roku znormalizowanej wartości GCI,
- wyliczenie elastyczności wg wzoru: zmiana znormalizowanego GCI wywołana zmianą znormalizowanego TW, TPC, P of PC by employee oraz P of PC by employer i ustalenie wartości średniej w próbie ze standaryzacją.

⁴³ WOLFRAM Demonstrations Project [online]
<https://demonstrations.wolfram.com/ElasticityTotalRevenueAndTheLinearDemandCurve/> [dostęp: 01.08 2020].

Tabela 1. Obciążenia wynagrodzeń związane z wybranymi składkami na ubezpieczenia społeczne w badanych krajach w roku 2018

kraj	OSEiR	OSRPPpK	OSRPPpD	OSE	COSEPPpK	COSEPPpD
Czechy	28,00%			28,00%	6,50%	21,50%
Estonia	22,00%			22,00%	2,00%	20,00%
Litwa	25,30%			25,30%	3,00%	22,30%
Łotwa	20,00%			20,00%	11,00%	9,00%
Polska	27,52%	1,50%	6,50%	19,52%	9,76%	9,76%
Słowacja	24,00%	3,00%	3,00%	18,00%	4,00%	18,50%
Słowenia	24,35%			24,35%	15,50%	8,85%
Węgry	29,50%			29,50%	10,00%	19,50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SSA, *Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2018*, Social Security Administration Office of Retirement and Disability Policy, Office of Research, Evaluation, and Statistics, SSA Publication No. 13-11801 Released: September 2018, Washington, DC 2018.

OSEiR - obligatoryjna składka emerytalna i rentowa, **OSRPPpK** - obligatoryjna składka rentowa płacona przez pracownika, **OSRPPpD** - obligatoryjna składka rentowa płacona przez pracodawcę, **OSE** - obligatoryjna składka emerytalna, **COSEPPpK** - część obligatoryjnej składki emerytalnej płacona przez pracownika, **COSEPPpD** - część obligatoryjnej składki emerytalnej płacona przez pracodawcę.

Tabela 2. Globalny Indeks Konkurencyjności dla badanych krajów w latach 2004-2019

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	4,55	4,42	4,74	4,58	4,62	4,67	4,57	4,52	4,51	4,43	4,53	4,69	4,72	4,77	71,20	70,90
Estonia	5,08	4,95	5,12	4,74	4,67	4,56	4,61	4,62	4,64	4,65	4,71	4,74	4,78	4,85	70,80	70,90
Litwa	4,57	4,30	4,53	4,49	4,45	4,30	4,38	4,41	4,41	4,41	4,51	4,55	4,60	4,58	67,10	68,40
Łotwa	4,43	4,29	4,57	4,41	4,26	4,06	4,14	4,24	4,35	4,40	4,50	4,45	4,45	4,40	66,20	67,00
Polska	3,98	4,00	4,30	4,28	4,28	4,33	4,51	4,46	4,46	4,48	4,48	4,49	4,56	4,59	68,20	68,90
Słowacja	4,43	4,31	4,55	4,45	4,40	4,31	4,25	4,19	4,14	4,10	4,15	4,22	4,28	4,33	66,80	66,80
Słowenia	4,75	4,59	4,64	4,48	4,50	4,55	4,42	4,30	4,34	4,25	4,22	4,28	4,39	4,48	69,60	70,20
Węgry	4,56	4,38	4,52	4,35	4,22	4,22	4,33	4,36	4,30	4,25	4,28	4,25	4,20	4,33	64,30	65,10

Źródło: na podstawie danych z WEF [online] <https://www.weforum.org/reports> [dostęp: 01.08 2020].

Tabela 3. Wielkość klina podatkowego, osoby samotnej zarabiającej 100% przeciętnego wynagrodzenia w latach 2004-2019 [%]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	43,52	43,73	42,53	42,88	43,44	42,01	42,13	42,61	42,45	42,44	42,61	42,80	43,01	43,37	43,75	43,90
Estonia	41,47	39,92	39,03	39,00	38,38	39,17	40,09	40,26	40,41	39,92	40,03	39,05	38,99	39,01	36,47	37,20
Litwa	44,83	45,43	44,44	43,02	41,59	40,68	40,60	40,71	40,92	41,11	40,98	41,21	41,29	41,07	40,63	37,20
Łotwa	42,84	43,14	42,72	42,25	41,35	40,89	44,04	44,21	44,27	43,72	43,02	42,51	42,61	42,91	42,31	42,60
Polska	38,44	38,70	38,95	38,16	34,69	34,12	34,21	34,32	35,51	35,57	35,68	35,73	35,58	35,66	35,75	35,60
Słowacja	42,16	38,01	38,30	38,44	38,84	37,71	37,92	38,83	39,62	41,13	41,25	41,37	41,52	41,60	41,74	41,90
Słowenia	46,28	45,55	45,29	43,28	42,88	42,24	42,54	42,65	42,50	42,37	42,51	42,57	42,69	42,91	43,25	43,60
Węgry	51,74	51,07	51,92	54,53	54,10	53,10	46,61	49,49	49,52	49,03	49,03	49,03	48,25	46,15	45,04	44,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z OECD [online] <https://data.oecd.org/tax/tax-wedge.htm> [dostęp: 01.08 2020].

Tabela 4. Składka emerytalna łącznie w latach 2004-2019 [%]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Estonia	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Litwa	25,90	27,10	28,10	29,20	29,20	26,85	25,30	26,30	26,30	26,30	26,30	26,30	26,30	26,30	25,30	8,72
Łotwa	27,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Polska	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52	19,52
Słowacja	23,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	22,00	22,25	22,50	22,75
Słowenia	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35	24,35
Węgry	26,50	26,50	26,50	33,50	33,50	33,50	33,50	33,50	37,00	37,00	37,00	37,00	37,00	32,00	29,50	28,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SSA [online] <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/> [dostęp: 01.08 2020]; edycje z lat 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016 i 2018 oraz SSA [online] https://www.ssa.gov/policy/country_list.html [dostęp: 01.08 2020].

Tabela 5. Składka emerytalna płacona przez pracownika w latach 2004-2019 [%]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50
Estonia	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Litwa	2,50	3,50	4,50	5,50	5,50	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	8,72
Łotwa	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Polska	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76
Słowacja	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Słowenia	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50
Węgry	8,50	8,50	8,50	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SSA [online] <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/> [dostęp: 01.08 2020]; edycje z lat 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016 i 2018 oraz SSA [online] https://www.ssa.gov/policy/country_list.html [dostęp: 01.08 2020].

Tabela 6. Składka emerytalna płacona przez pracodawcę w latach 2004-2019 [%]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Czechy	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50
Estonia	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Litwa	23,40	23,60	23,60	23,70	23,70	23,85	23,30	23,30	23,30	23,30	23,30	23,30	23,30	23,30	22,30	0,00
Łotwa	18,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
Polska	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76	9,76
Słowacja	19,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	18,00	18,25	18,50
Słowenia	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85
Węgry	18,00	18,00	18,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	22,00	19,50	18,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SSA [online] <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/> [dostęp: 01.08 2020]; edycje z lat 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016 i 2018 oraz SSA [online] https://www.ssa.gov/policy/country_list.html [dostęp: 01.08 2020].

5. Wyniki i dyskusja

W efekcie przeprowadzonego postępowania badawczego otrzymano wyniki zaprezentowane w Tabeli 7.

Tabela 7. Wartości elastyczności GCI w zależności od zmian wysokości klina podatkowego i obciążeń wynagrodzeń związanych z płaceniem składki emerytalnej

elastyczność GCI względem	bez normalizacji	z normalizacją
TW	2,29	-0,84
TPC	0,35	-0,02
P of PC by employee	-0,06	-0,05
P of PC by employer	-0,58	-0,36

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki w zakresie postępowania bez normalizacji są niejednoznaczne i wykazują dodatnią elastyczność GCI przy TW oraz TPC i ujemną przy P of PC by employee oraz P of PC by employer. Wytlumaczeniem tej niejednoznaczności może być występowanie wielu obserwacji odstających. Po normalizacji widzimy już w każdym przypadku elastyczność ujemną, co oznacza, że podwyższanie wielkości klina podatkowego lub elementów związanych ze składkami emerytalnymi daje w efekcie obniżenie indeksu konkurencyjności i odwrotnie. Występuje tutaj duże zróżnicowanie wrażliwości w poszczególnych elementach cząstowych – zmiana klina podatkowego (TW) o 1% wywołuje przeciwną co do znaku zmianę indeksu

konkurencyjności (GCI) aż o 0,84% względem średniej w próbie, a zmiana wysokości części składki emerytalnej płacona przez pracodawcę (P of PC by employer) o 1% wywołuje przeciwną co do znaku zmianę indeksu konkurencyjności (GCI) o 0,36% względem średniej w próbie. Znacznie mniejsza jest wrażliwość GCI i na zmiany składki emerytalnej ogółem (TPC) -0,02 i składki płaconej przez pracownika -0,05.

W przeprowadzonym badaniu w przypadku wartości znormalizowanych stwierdzono negatywną zależność pomiędzy wysokością klina podatkowego a wartością globalnego indeksu konkurencyjności na poziomie 0,84 oraz negatywną zależność pomiędzy wysokością części składki emerytalnej płaconej przez pracodawcę a wartością globalnego indeksu konkurencyjności na poziomie 0,36. Oznaczać to może silny i negatywny wpływ obciążeń wynagrodzeń klinem podatkowym na konkurencyjność badanych krajów oraz słaby i negatywny wpływ obciążeń wysokością części składki emerytalnej płaconej przez pracodawcę na konkurencyjność badanych krajów. W badaniu stwierdzono także brak takiego wpływu ze strony ogólnego poziomu składki emerytalnej i jej części płaconej przez pracownika. Wynik ten może być jednak wątpliwy wobec małej skali zmienności wysokości części składek emerytalnych płaconych przez pracownika w badanych krajach w badanym okresie.

Wnioski

Wyniki postępowania badawczego potwierdziły poprawność przedstawionej hipotezy, że spośród elementów składowych składki emerytalnej największe znaczenie dla konkurencyjności krajów w porównaniach międzynarodowych ma część składki emerytalnej płaconej przez pracodawcę.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2010.

Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness under New Perspectives*, [online], <https://www.oecd.org/economy/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

Arak P., *Jak naprawić klin podatkowy w Polsce? Analiza możliwości konsolidacji podatków dochodowych i składek na ubezpieczenia społeczne pod kątem wzrostu zatrudnienia*, POLITYKA INSIGHT, Warszawa, listopad 2015 – luty 2016.

Cambridge Dictionary [online] <https://dictionary.cambridge.org/pl/dictionary/english/competitiveness> [dostęp: 01.08 2020].

Catalano M., Pezzolla E., *The Interaction Between the Labour Tax Wedge and Structural Reforms in Italy*, “Revue de l’OFCE”, 141 (2015), pp. 185-223.

Cigno A., *Is There a Social Security Tax Wedge?* “IZA Discussion Paper” No. 1967, February 2006.

Diamond P., *Taxes and Pensions*, “Southern Economic Journal” 2009, 76(1), pp. 2–15.

Disney R., *Are Contributions to Public Pension Programmes a Tax on Employment?* "Economic Policy", July 2004, pp. 269-311.

Dolenc P., Laporšek S., *Tax Wedge on Labour and its Effect on Employment Growth in the European Union* [online] <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=pep&pdf=381.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

Domonkos S., Simonovits A., *Pension reforms in EU11 countries: An evaluation of post-socialist pension policies*, "International Social Security Review", Vol. 70, 2/2017, pp. 109-128.

Drabek A., *Nielegalne zatrudnienie w prawie polskim*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.

Fagerberg J., Knell M., Srholec M., *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, „Economic Survey of Europe”, No. 2/2004.

Gabrilo A., *Tax wedge in Croatia, Belgium, Estonia, Germany and Slovakia*, "Financial Theory and Practice" 40 (2) 2016, pp. 231-264. doi: 10.3326/fintp.40.2.4.

Gardiner B., Martin R., Tyler P., *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions*, Cambridge Econometrics, Cambridge, January 2004.

Góra M., Radziwiłł A., Sowa A., Walewski M., *Tax Wedge and Skills: Case of Poland in International Perspective*, CASE Reports No. 64/2006, Warsaw 2006.

Góra M., *Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu*, Zeszyty mBank – CASE Nr 154/2018.

Gorynia M., *Koncepcja i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa [w:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Materiały dodatkowe, SGH, Warszawa 2000, s. 89-102.

Institute for Management Development, [online] <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm> [dostęp: 01.08 2020].

Institute for Management Development, [online] <https://worldcompetitiveness.imd.org> [dostęp: 01.08 2020].

Jasiński L.J., *Podstawy ekonomii*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2013.

Kasperowicz-Stępień A., *Klin podatkowy jak jedna z barier rozwoju rynku pracy w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” nr 754, Kraków 2007.

Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, Materiały dodatkowe, SGH, Warszawa 2000.

Krugman P., *Competitiveness: A dangerous obsession*, "Foreign Affairs", vol. 73(2), pp. 28–44, March–April, 1994.

Lehmann E., Lucifora C., Moriconi S., Van der Linden, B., *Beyond the Labour Income Tax Wedge: The Unemployment-Reducing Effect of Tax Progressivity*, IZA, Bonn 2014 [online] <http://ftp.iza.org/dp8276.pdf> [dostęp: 01.08 2020].

Mankiw N.G., Taylor M.P., *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Moszkowicz K., *Konkurencyjność i innowacje – gdzie szukać szansy?* [w:] M. Moszkowicz (red.), *Tożsamość i strategia przedsiębiorstwa – modele i doświadczenie*, Oficyna Wydawnicza Politechnika Wroclawska, Wrocław 1997.

Nadolny Ł., *Klin podatkowy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Polityka Społeczna” nr 5-6/2009, s. 11-14.

Noga A., *Dominacja a efektywna konkurencja*, SGH, Warszawa 1993, s. 37.

OECD [online] <https://data.oecd.org/tax/tax-wedge.htm> [dostęp: 01.08 2020].

OECD [online] <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> [dostęp: 01.08 2020].

Orłowski W.M., *Błędne koło i klin w środku*, „Newsweek Polska”, 6 grudnia 2004.

Polarczyk K., *Klin podatkowy a bezrobocie*, „Infos”, nr 17, 27 czerwca 2007, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2007.

Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London 1990.

Rosiński R., *Zmiany płacowego klina podatkowego w wybranych krajach Unii Europejskiej w obliczu kryzysu finansów publicznych*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, R. 11, nr 2, s. 361-373.

Šeparović A., *The Influence of the Tax Wedge on Unemployment in OECD Countries in Comparison with Croatia*, “Financial Theory and Practice” 33 (4) pp. 449-463 (2009).

SSA [online] https://www.ssa.gov/policy/country_list.html [dostęp: 01.08 2020].

SSA [online] <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/> [dostęp: 01.08 2020]; edycje z lat 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016 i 2018.

SSA, *Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2018*, Social Security Administration Office of Retirement and Disability Policy, Office of Research, Evaluation, and Statistics, SSA Publication No. 13-11801 Released: September 2018, Washington, DC 2018.

Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń 2005.

The Taxation of Pensions, Edited by Robert Holzmann and John Piggott, MIT Press - CESifo Seminar Series, Cambridge, Massachusetts, London, England 2018.

Urban, I., *Tax wedge on labour income in Croatia and the European Union*, “Financial Theory and Practice”, 40(2) 2016, pp. 157-168. doi: 10.3326/fintp.40.2.1.

WEF [online] <https://www.weforum.org/reports> [dostęp: 01.08 2020].

Wojciechowski P., *Jednolita Danina. System podatkowy– stan debaty w Polsce*, Komitet Dialogu Społecznego Krajowej Izby Gospodarczej 22 czerwca 2017.

WOLFRAM Demonstrations Project [online] <https://demonstrations.wolfram.com/ElasticityTotalRevenueAndTheLinearDemandCurve/> [dostęp: 01.08 2020].

World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2019: How to end a lost decade of productivity growth*, 2019, [online] <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth> [dostęp: 01.08 2020].

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO

Streszczenie

W niniejszym artykule podjęto problem konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego, ponieważ jest to jeden z podstawowych sektorów gospodarki. Polska jest dużym producentem i eksporterem żywności na rynek Unii Europejskiej. Produkty są sprzedawane również w innych regionach świata. Celem opracowania jest wskazanie, jak zmieniał się udział tego sektora na rynku wewnętrznym oraz jego pozycja w handlu zagranicznym od 2004 r. do chwili obecnej. Posłużono się wskaźnikami ilościowymi. Przedstawiono, jak zmieniał się na rynku wewnętrznym udział produkcji tego sektora w produkcji globalnej i produkcji sprzedanej przemysłu oraz w wartości dodanej. Prześladowano również zmiany zachodzące w handlu zagranicznym - wartość i dynamikę obrotów w handlu produktami rolno-spożywczymi oraz udział branży w obrotach ogółem. Pozwoliło to wstępnie określić, czy polscy producenci powiększają swój udział na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, a więc czy są konkurencyjni. Utrzymujący się w latach 2004-2020 dodatni bilans handlowy oraz wzrost udziału w eksporcie ogółem świadczy o tym, że polscy producenci branży rolno-spożywczej skutecznie rywalizują na rynkach zagranicznych. Nie zmieniła się też znacznie ich pozycja na rynku krajowym.

COMPETITIVENESS OF THE POLISH AGRI-FOOD SECTOR

Summary

The article deals with the problem of the competitiveness of the Polish agri-food sector, because it is one of the basic sectors of the economy. Poland is a large producer and exporter of food to the European Union market. The products are also sold in other regions of the world. The aim of the study is to indicate how the share of this sector in the internal market and its position in foreign trade have changed since 2004 until now. Quantitative indicators were used. It was presented how the share of this sector's production in the output and sold production of industry, and in value added, changed on the domestic market. Changes in foreign trade were also investigated - the value and dynamics of turnover in trade in agri-food products and the industry's share in total turnover. It made it possible to initially determine whether Polish producers are increasing their share in the domestic and foreign markets, and therefore whether they are competitive. The positive trade balance maintained in the years 2004-2020 and the increase in the share in total exports prove that Polish producers of the agri-food industry successfully compete on foreign markets. Their position on the domestic market has not changed significantly either.

Keywords: competitiveness, Polish agri-food sector, measures of competitiveness, foreign trade.

Wstęp

W opracowaniu podjęto problem konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, czyli od 2004 roku. Branża rolno-spożywcza jest jednym z podstawowych sektorów gospodarki. Obejmuje ona zarówno rolnictwo, leśnictwo

¹ Dr Elżbieta Zalesko – Filia Uniwersytetu w Białymstoku w Wilnie, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

i łowiectwo, jak i część przetwórstwa przemysłowego związanego z produkcją artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych.

Polska jest szóstym pod względem wartości producentem żywności w Unii Europejskiej (UE) i ósmym jej eksporterem.² W latach 2004-2019 udział eksportu produktów rolno-spożywczych w obrotach ogółem polskiego handlu zagranicznego wahał się od 9,8% w 2005 r. do 13,5% w 2017 r. Import tej grupy towarowej stanowił od 6,4% w 2005 roku do 9,6% ogólnej sumy obrotów w 2016 r.³

Dobre wyniki branży rolno-spożywczej w handlu zagranicznym skłaniają do refleksji dotyczącej poziomu konkurencyjności polskich producentów. Skądinąd wiadomo, że postępujący od lat proces umiędzynarodowienia gospodarek zaostrza konkurencję zarówno na rynku zagranicznym, jak i krajowym. Coraz silniejsza rywalizacja dotyczy wielu rynków. Dotyczy to wszystkich szczebli gospodarki: w skali mikro – przedsiębiorstw, mezo – sektorów i na szczeblu makro – całych gospodarek narodowych. Podobne tendencje od wielu lat obserwuje się także w branży rolno-spożywczej.

Opracowanie jest przyczynkiem do dalszej analizy i dyskusji, ponieważ ze względu na jego objętość poruszone zostały jedynie wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego.

1. Konkurencja i konkurencyjność jako podstawowe kategorie ekonomiczne

Pojęcia konkurencja i konkurencyjność są podstawowymi kategoriami ekonomicznymi i ściśle wiążą się ze sobą. Są to pojęcia dosyć niejednoznaczne, dlatego w literaturze podejmowano liczne próby definiowania, szczególnie pojęcia konkurencyjności.

Konkurencja oznacza rywalizację między osobami lub grupami zainteresowanymi w osiągnięciu tego samego celu „biznesowego”. Konkretyzując – w odniesieniu do rynku jest to rywalizacja kupców lub producentów w walce o rynki zbytu, pozyskanie klienteli, zyski, itp. Konkurować można ceną, jakością produktów i obsługą lub kombinacją ważnych dla klientów tych lub innych czynników.⁴

Pozytywne konsekwencje konkurencji występującej w świecie realnym to m.in.:⁵

1. Konkurenci mogą wpływać na wzrost branży, współfinansując koszty rozwoju rynku. Rywalizujące podmioty mogą ponosić część kosztów standaryzacji produktów bądź zatwierdzać nową technologię. Dodatkowo przez swój image mogą poprawiać wiarygodność całej branży.

² *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej – raport tematyczny nr 1*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, grudzień 2018, s. 10.

³ <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2019-r> [dostęp 30.06.2020 r.].

⁴ *Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law*, Organisation For Economic Cooperation and Development, p. 22 [online] <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf> [dostęp 01.07.2020 r.].

⁵ P. Frączek, *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, „Przedsiębiorstwo i Region” 2009 nr 1, s. 8 [online] <https://ur.edu.pl/uniwersytet/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-p/przedsiębiorstwo-i-region/zeszyt-nr-1-2009> [dostęp 20.06.2020 r.].

2. Konkurenci wspólnie ponoszą koszty walki z nowo wchodzącymi do branży przedsiębiorstwami.
3. Rywalizacja na rynku jest najistotniejszym motorem redukcji kosztów, ulepszania produktów i uwzględniania zmian technologicznych.
4. Konkurencja zapewnia wzrost wartości przez działania polegające na stałej weryfikacji produktów i usług oferowanych przez przedsiębiorstwo w celu ich ulepszenia.
5. Walka konkurencyjna wpływa na innowacyjność, przejawiającą się m.in. w pojawianiu się nowych produktów.⁶

Konkurencja jest procesem rynkowym, zaś konkurencyjność to właściwość, cecha charakteryzująca każde przedsiębiorstwo. Aby możliwa była rywalizacja, na rynku muszą istnieć minimum dwa podmioty gospodarcze. To daje możliwość określenia konkurencyjności jednego względem drugiego z nich.⁷ Producent działający w warunkach rynku monopolu pełnego nie ma konkurentów, jest jedynym podmiotem oferującym podaż. Na wszystkich innych rynkach, zaczynając od oligopolu, przez rynek konkurencji monopolistycznej, a na modelu rynku konkurencji doskonałej kończąc, występuje mniej lub bardziej zacięta rywalizacja o nabywcę, o jego dochody. Aby sprostać konkurencji, podmioty gospodarcze muszą być zatem konkurencyjne.

Pod pojęciem konkurencyjności określa się umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. W długiej perspektywie czasowej atrybut konkurencyjności przysługuje jednostce, która potrafi przetrwać, natomiast w krótkim horyzoncie o konkurencyjności świadczy posiadanie pod jakimś względem przewagi nad rywalami. W związku z tym przyjmuje się, że pojęcie konkurencyjności posiada w sobie element statyczny (ocena w danym momencie) oraz dynamiczny (zestaw czynników implikujących jej poprawę w przyszłości).⁸

Według W. Kopalńskiego konkurencyjność oznacza pewnego rodzaju współzawodnictwo, rywalizację i odnosi się głównie do handlu.⁹ Jak pisał J. Misala, konkurencyjność jest pojęciem, które pozwala oceniać działania podmiotów gospodarczych uczestniczących w walce konkurencyjnej z punktu widzenia osiągniętych wyników. Mechanizmem umożliwiającym ocenę tych wyników jest zaś rynek, na którym dokonuje się selekcja podmiotów pod względem poziomu ich konkurencyjności.¹⁰

Natomiast zgodnie z definicją OECD pod pojęciem „konkurencyjność” rozumie się zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej i utrzymania wysokiego tempa krajowego popytu bez pogarszania bilansu obrotów bieżących, natomiast na rynku międzynarodowym wyraża się

⁶P. Frączek, *Determinanty konkurencyjności...*, op. cit., s. 8.

⁷H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń, 2010, s. 68.

⁸M. Olczyk, *Konkurencyjność teoria i praktyka, na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995–2006*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2008, s. 23.

⁹W. Kopalński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, PW Wiedza Powszechna, Warszawa 1989, s. 275

¹⁰J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.

ona akceptacją wyrobów danego kraju i powiększaniem się jego udziałów w rynkach eksportowych.¹¹

Konkurencyjne przedsiębiorstwo powinno cechować się zdolnością i elastycznością w adaptacji do zmieniających się warunków na rynku oraz dążyć do podejmowania takich decyzji biznesowych, które zapewnią mu uzyskanie długookresowej przewagi konkurencyjnej.¹² Postępujące od lat procesy internacjonalizacji i globalizacji powodują zmianę siły oraz charakteru konkurencji oraz wymuszają większą konkurencyjność przedsiębiorstw.

Rynek krajowy staje się coraz bardziej otwarty dla przedsiębiorstw zagranicznych, jednocześnie krajowi producenci mają coraz większy dostęp do popytu rynku globalnego. W konsekwencji tych przeobrażeń przedsiębiorstwo musi być coraz bardziej konkurencyjne, aby korzystać nie tylko z popytu globalnego, ale i krajowego. Oznacza to przejście od gospodarki o charakterze popytowym, a więc gospodarki ograniczonej przez wielkość popytu, do gospodarki podażowej ograniczonej przez potencjał konkurencyjny. Konkurencyjność determinuje bowiem nie tylko zdolność korzystania z popytu rynku globalnego, ale i zdolność do sprostanania w kraju współzawodnictwu o popyt rynku wewnętrznego z przedsiębiorstwami z zewnątrz.¹³

Gospodarka kraju jest konkurencyjna w skali międzynarodowej wtedy, gdy składa się w większej części z konkurencyjnych przedsiębiorstw i sektorów niż inne gospodarki narodowe. Do pojęcia konkurencji międzynarodowej również nie można podchodzić statycznie, gdyż czynniki konkurencyjności zmieniają się wraz z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i zmian warunków otoczenia instytucjonalnego, w jakim działają jego podmioty gospodarcze. W skali świata spada rola tradycyjnych czynników konkurowania opartych na kosztach czy kapitale, a rośnie znaczenie takich, jak jakość infrastruktury, stopień nasycenia wiedzą w postaci ośrodków badawczych oraz podniesienie poziomu i sposoby wykorzystania kapitału ludzkiego.¹⁴

2. Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w latach 2004-2020

Branża rolno-spożywcza od lat pozostaje ważną częścią polskiej gospodarki, dlatego istotnym problemem jest poziom konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej podmiotów działających w ramach tego sektora.

Podstawowym parametrem określającym pozycję branży rolno-spożywczej w gospodarce oraz określającym „wstępnie” konkurencyjność jest udział tego sektora w wartości produkcji globalnej, wartości produkcji sprzedanej i wartości dodanej brutto wytworzonej w gospodarce.

¹¹ [online] <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> [dostęp 30.07.2020 r.].

¹² M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo Exante, Wrocław 2017, s. 7.

¹³ W. Szymański, *Wyzwania konkurencyjne stojące przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami* [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, pod red. I. Szczepaniak, IERiGŻ Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2016, s. 9-10.

¹⁴ W. Szymański, *Wyzwania konkurencyjne stojące przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami* [w:] *Konkurencyjność polskich...*, op. cit., s. 15.

Tabela 1. Udział sektora rolno-spożywczego w wytwarzaniu produkcji globalnej i wartości dodanej brutto w gospodarce narodowej

Wyszczególnienie	2005	2010	2015	2018
Produkcja globalna [mld zł, ceny bieżące]				
Ogółem gospodarka narodowa	1930,5	2864,8	3585,3	4264,8
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	88,4	107,9	115,4	129,8
w tym: produkcja rolnicza	86,9	84,0	102,5	120,3
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	130,8	171,3	223,1	265,5
Wartość dodana brutto [mld zł, ceny bieżące]				
Ogółem gospodarka narodowa	863,7	1247,7	1596,4	1851,2
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	39,9	46,4	39,6	44,6
w tym: produkcja rolnicza	37,2	31,2	33,7	37,8
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	27,4	40,1	54,5	58,5
Produkcja sprzedana przemysłu [mln zł, ceny bieżące]				
Ogółem	590267	814957	1073948	1318405
Produkcja sprzedana artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	123538	162263	207490	252590
Udział w produkcji globalnej [%]				
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	4,6	3,8	3,2	3,0
w tym: produkcja rolnicza	4,5	2,9	2,9	2,8
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	6,8	6,0	6,2	6,2
Udział w wartości dodanej brutto [%]				
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	4,6	3,7	2,5	2,4
w tym: produkcja rolnicza	4,3	2,5	2,1	2,0
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	3,2	3,2	3,4	3,2
Udział w produkcji sprzedanej przemysłu [%]				
Produkcja sprzedana artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	20,9	19,9	19,3	19,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006, s. 494, 687, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2017*, GUS, Warszawa 2017, s. 708, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2019*, GUS, Warszawa 2019, s. 504, 707.

Jak wynika z danych prezentowanych w Tabeli 1 od 2005 roku zmniejszył się udział sekcji Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo w produkcji globalnej z 4,6% do 3,0%. Zmalał również udział produkcji rolniczej w produkcji globalnej z 4,5% w 2005 r. do 2,8% w 2018 r. Podobnie zmniejszył się udział w wartości dodanej brutto całej gospodarki działu Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo z: 4,6% w 2005 r. do 2,4% w 2018 r. oraz produkcji rolniczej z 4,3% w 2005 r. do 2,0% w 2018 r. Udział produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych w produkcji globalnej w tym samym okresie wahał się między 6,0% a 6,8%. Najniższy poziom był w 2010 r., a najwyższy w 2005 r. Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych stanowiła nieco powyżej 3% wartości dodanej wytworzonej w polskiej gospodarce w latach 2005-2018. Udział produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych w produkcji sprzedanej przemysłu w 2005 r. wynosił 20,9%, natomiast w 2018 r. – 19,1%. W całym okresie występowała tendencja malejąca, jednak w dalszym ciągu jest to około 1/5 wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu. Przetwórstwo rolno-spożywcze charakteryzuje się względnie wysoką dynamiką – wartość sprzedana produktów tej branży w 2018 r. stanowiła 204,5% sprzedaży z roku 2005. Może to świadczyć o utrzymującej się konkurencyjności polskich producentów artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych na rynku wewnętrznym w całym omawianym okresie. Spada natomiast znaczenie rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa oraz produkcji rolniczej.

Rynek zagraniczny jest trudniejszy dla producentów niż rynek krajowych a rzeczywisty poziom konkurencyjności sektora można stwierdzić tylko na podstawie wyników osiągniętych przez producentów na rynku międzynarodowym. Podejście takie jest wykorzystywane także przy ocenach konkurencyjności sektora żywnościowego. „W analizach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego szczególnie przydatne wydaje się podejście związane z nurtem teorii handlu zagranicznego odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, a tym samym utrzymanie lub powiększenie udziałów rynkowych”.¹⁵

W badaniach IERiGŻ konkurencyjność polskich producentów żywności jest definiowana jako „zdolność lokowania się krajowych producentów na rynkach zagranicznych i zdolność rozwijania eksportu. W badaniach tych kładzie się właśnie nacisk na międzynarodowy aspekt tego pojęcia.¹⁶ Konkurencyjność rynkową rolnictwa podobnie określa się jako zdolność sektora do sprzedaży oferowanych produktów rolnych po akceptowanych cenach.¹⁷ Międzynarodowa konkurencyjność sektora żywnościowego jest analizowana na podstawie wyników handlu zagranicznego.¹⁸

Analiza danych dotyczących handlu zagranicznego pozwala dokonać wstępnej oceny poziomu konkurencyjności polskich producentów – ich zdolności do lokowania produktów na rynku zagranicznym i zwiększania eksportu.

Na Rysunku 1 przedstawiono sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi od początku okresu analizy, tj. od 2004 r. do maja 2020 r. W tym okresie eksport tej grupy produktów rósł z roku na rok. W 2004 r. jego wartość wynosiła 5,2 mld euro, natomiast na koniec 2019 r. było to 31,4 mld euro. W całym okresie dynamika zmian wyniosła 603,1%. W tym samym czasie sprowadzono do Polski towary o wartości odpowiednio 4,4 mld euro i 21,1 mld euro, co oznaczało wzrost niemal 5-krotny. Od 2004 roku Polska nieprzerwanie posiada nadwyżkę w obrotach produktami rolno-spożywczymi.

Jak wynika z danych zamieszczonych w Tabeli 2 najwyższą dynamikę eksportu zanotowano bezpośrednio po wejściu Polski do UE. W 2005 r. obroty były o 38,5% wyższe niż w roku 2004. W kolejnych latach występowały pewne wahania dynamiki eksportu. W 2009 roku obroty były niższe o 1,7% niż w roku ubiegłym, ale w kolejnych latach przybierały już wartości powyżej zera. Podobnie zmieniała się dynamika obrotów w imporcie. Największy przyrost zaobserwowano w 2007 roku – 27,3%, wysoką dynamiką charakteryzowały się również lata 2005 i 2007 – odnotowując odpowiednio 24,5% i 24,4% przyrostu wartości importu. Spadek w stosunku do roku poprzedniego o 9,5% wystąpił jedynie w 2009 r. W 2019 roku obroty w eksporcie i imporcie były o około 10% wyższe niż w roku poprzednim.

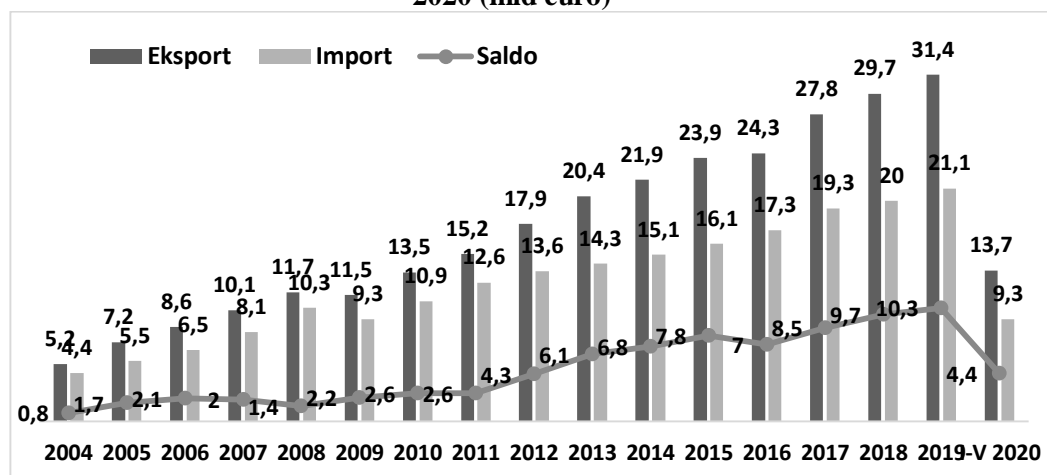
¹⁵ I. Szczepaniak, *Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (2), pod red. I. Szczepaniak, IERiGŻ Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2016, s. 32.

¹⁶Szerzej: I. Szczepaniak, *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z UE* [w:] Program Wieloletni 2005-2009 nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

¹⁷ Szerzej: M. Zalesko, *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa 2006, s. 23-29.

¹⁸Szerzej: P. Szajner, *Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach*. *Studia i Monografie nr 146*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 161.

Rysunek 1. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2004–2020 (mld euro)



Źródło: *Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie styczeń–maj 2020 r.*, KOWR Biuro Analizy Strategii, Warszawa 20 lipca 2020 r. [online]

https://www.kowr.gov.pl/uploads/pliki/analizy/handel_zagraniczny/Polski%20handel%20zagraniczny%20produkta%20rolno-spo%C5%BCywczyymi%20w%20okresie%20stycze%C5%84-maj%202020%20r..pdf [dostęp 01.08.2020].

Tabela 2. Dynamika obrotów produktami rolno-spożywczymi w latach 2004–2019 (rok do roku)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ex	38,5	19,4	19,4	17,4	-1,7	17,4	12,6	17,8	14,0	7,3	9,1	1,7	14,4	6,8	5,7
Imp.	24,5	18,2	24,4	27,3	-9,5	17,4	15,6	7,4	5,6	5,7	6,2	7,6	11,5	3,9	6,2

Ex-eksport, Imp-import

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jak na Rysunku 1.

Podjmując kwestię konkurencyjności producentów branży rolno-spożywczej, zwraca się również uwagę na udział handlu produktami rolno-spożywczymi w obrotach ogółem. Z Tabeli 3 wynika, że w analizowanym okresie udział eksportu tej grupy towarów w eksporcie ogółem wzrastał od 9,8% w 2005r. do 13,5% w 2017 r. Udział importu wahał się w przedziale od 6,4% w 2005 r. do 9,4% w 2017 roku.

Tabela 3. Udział handlu produktami rolno-spożywczymi w obrotach ogółem w latach 2004–2019 (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2016	2017	2018	2019
Ex	10,0	9,8	9,9	10,1	11,7	11,2	11,1	12,5	13,2	13,2	13,3	13,2	13,5	13,3	13,3
Imp.	6,8	6,4	6,7	7,2	8,6	8,1	8,3	8,8	9,1	9,0	9,1	9,6	9,4	8,8	9,0

Ex-eksport, Imp-import

Źródło: *Zestawienia handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi w 2019 – dane ostateczne*, [online]

<https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2019-r> [dostęp 30.07.2020 r.].

Wstępna analiza statystyk dotyczących handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi pokazuje, że po wejściu do UE nie zaszły żadne istotne zmiany świadczące o

spadku konkurencyjności polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych. Rośnie z roku na rok wartość eksportu (z wyjątkiem 2009 r.) oraz powiększa się udział eksportu produktów rolno-spożywczych w eksporcie ogółem.

Jednak, jak piszą autorzy raportu¹⁹ opublikowanego przez IERiGŻ, „(s)ukces polskiego sektora żywnościowego nie jest dany raz na zawsze. Wraz z poziomem rozwoju gospodarek zmieniają się także warunki konkurencji wewnętrznej i zewnętrznej. Globalizacja wpływa nie tylko na obieg informacji czy intensywność wymiany handlowej, lecz także na ujednocnianie wzorców konsumpcji. W skali świata spada rola tradycyjnych czynników konkurencyjności opartych na kosztach i kapitale, a rośnie znaczenie czynników o charakterze jakościowym wynikających z wdrażania szeroko rozumianych innowacji. Wymaga to posiadania znaczących zasobów i kompetencji wchodzących w skład potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw, doboru skutecznych strategii, instrumentów konkurencyjności oraz instytucji, które pozwolą skutecznie zaistnieć z jednolitą ofertą towarową na rynku. Polska żywność konkuruje na rynkach zagranicznych przede wszystkim ceną, a atrakcyjność inwestycyjna polskiego sektora rolno-spożywczego wynika m.in. z niskich kosztów pracy. Rozwój gospodarczy i wzrost zamożności społeczeństwa powodują, że znaczenie czynników tradycyjnych jest coraz mniejsze. W związku z rosnącymi kosztami produkcji oraz nasilającymi się trendami zdrowotnymi szansą na utrzymanie dotychczasowych rynków zbytu i pozyskanie nowych jest wzmocnienie marki polskiej żywności, wykorzystanie efektów skali, zapewnienie jednorodnych jakościowo partii spełniających oczekiwania coraz bardziej wymagających odbiorców wewnętrznych i zewnętrznych. Spełnienie tych warunków wymaga ponadto rozbudowy i wzbogacania o innowacyjne rozwiązania dotychczasowego otoczenia instytucjonalnego polskiego sektora żywnościowego²⁰.”²¹

Autorzy raportu *Poland 2025: Europe's new growth engine* zaproponowali kilka działań, które powinny być podjęte przez przetwórców żywności w celu podniesienia ich konkurencyjności na rynku.²²

1. Polscy przetwórcy żywności powinni dążyć do zwiększenia skali działalności. Można to osiągnąć dzięki konsolidacji rozdrobnionych podmiotów. Sposobem może być wprowadzenie lub utrzymanie modelu spółdzielczego, np. silne polskie mleczarnie pozostają spółdzielniami.
2. Zwiększenie stopnia przetworzenia produktów spożywczych i przesunięcie się na wyższą pozycję w łańcuchu wartości, na przykład oferując żywność organiczną i specjalistyczne produkty dietetyczne.

¹⁹ *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej – raport tematyczny nr 1*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, grudzień 2018, s. 5-6.

²⁰ Porównaj: M. Zalesko, *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa 2006.

²¹ *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce...*, op. cit., s. 5-6.

²² *Poland 2025: Europe's new growth engine*, ed. W. Bogdan, D. Boniecki, E. Labaye, T. Marciniak, M. Nowacki, McKinsey & Company, s. 76, [online] <https://www.mckinsey.com/pl/our-insights/polska-2025-nowy-motor-wzrostu-w-europie#> [dostęp 27.07.2020 r.].

3. Uczestniczyć w procesie integracji pionowej, co może zapewnić przewagę kosztową i jakościową. Integracja powinna oznaczać współpracę z grupami producentów lub rolnictwo kontraktowe.
4. Wprowadzać innowacje w takich obszarach, jak np. żywność dietetyczna dostosowana do potrzeb, minimalnie przetworzona żywność wysokiej jakości, nanotechnologie w konserwacji produktów, filtrowanie i pakowanie.
5. Budować polskie marki, być może we współpracy z europejskimi sieciami handlowymi, w kategoriach produktów, w których kraj ma już mocną pozycję na unijnym rynku (drób, wieprzowina i produkty mleczne). Przykładem systematycznie wzrastającej w siłę i renomowanej marki, obecnie najcenniejszej w produkcyjnym sektorze polskiej gospodarki jest Mlekovita. Firma działa obecnie w 167 krajach świata.²³ *Klasycznym towarem eksportowym już od prawie 100 lat są wódki: Wyborowa²⁴, Żubrówka oraz szynka i ogórki konserwowe pod marką Krakus. Systematycznie rośnie też znaczenie „nowych” marek np. Belvedere – weszła ona na rynek w 1993 roku.*²⁵
6. Wzmocnić wizerunek Polski jako kraju bardziej ekologicznego, rozwijać sektor produkcji ekologicznej i znakować zgodnie z najwyższymi standardami UE.
7. Przejmować/kupować zagraniczne marki. Budowanie od podstaw polskich marek na rynkach zagranicznych mogłoby przynieść rezultaty, ale to wymaga czasu. Czasami obecność marki lepiej jest osiągnąć dzięki przejęciu lokalnych marek. Przykładem polskiej firmy podejmującej takie działania jest Grupa Maspex²⁶, która m.in. zakupiła kilka rumuńskich marek, w tym w 2007 r. producenta makaronów Arnos, w 2013 roku marki Salatini i Capollini, do których należy 33% rynku krakersów i ok. 20% rynku precli, a w 2016 r. markę wód mineralnych Bucovina, do której należy 14% rynku wody w Rumunii.

Wnioski

Utrzymujący się w latach 2004-2020 dodatni bilans handlowy świadczy o tym, że polscy producenci branży rolno-spożywczej skutecznie rywalizują na rynkach zagranicznych. W okresie przedakcesyjnym pojawiały się obawy, że eksporterzy nie sprostają silnej konkurencji, co doprowadzi do spadku obrotów. Dodatkowo otwarcie polskiego rynku dla produktów pochodzących z innych krajów członkowskich miało pogorszyć sytuację rodzimych producentów z branży rolno-spożywczej, pokazać niską ich konkurencyjność. Obawy te okazały

²³ Szerzej: [online] <http://www.mlekovita.com.pl/pl/aktualnosci/wydarzenia/dobra-passa-mlekovity-trwa-prognozy-zalozone-na-i-polrocze-2020-r-zrealizowane> [dostęp 27.06.2020 r.].

²⁴ Jak podaje producent ta pierwsza polska wódka eksportowa, w 1927 roku trafiła do Danii, Szwecji, Belgii, Rosji, Szwajcarii, Brazylii, Meksyku i do Chin. Szerzej: [online] <https://wyborowa.pl/wyborowa-historia/> [dostęp 11.07.2020 r.].

²⁵ Szerzej: E. Zalesko, *Wizerunek kraju a konkurencyjność gospodarki w perspektywie globalizacji i internacjonalizacji*, [w:] *Strategie konkurencji przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*, pod red. J. Szabłowskiego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2004, s. 191-197.

²⁶ Szerzej: <https://maspex.com/o-firmie/> [dostęp 27.07.2020 r.].

się w dużej mierze nieuzasadnione. Branża utrzymała swoją pozycję zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynku zagranicznym. W zasadzie nie obserwowano spadku dynamiki produkcji i obrotów w handlu.

Aby utrzymać zdobytą pozycję rynkową, polscy producenci muszą w dalszym ciągu podejmować działania prowadzące przede wszystkim do wzrostu skali produkcji, umacniania istniejących i budowania nowych marek. Szansą na zwiększenie udziałów w rynku jest również przejmowanie „mocnych” marek funkcjonujących na zagranicznych rynkach docelowych. Upowszechnianie się nowych wzorców i trendów w konsumpcji, takich jak produkcja ekologiczna, żywność funkcjonalna, żywność dietetyczna i innych, daje też polskim producentom możliwość szukania nowych rynków i zdobywania przewagi konkurencyjnej.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz-Drwiłło H., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń, 2010.

Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej – raport tematyczny nr 1, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, grudzień 2018.

Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej – raport tematyczny nr 1, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, grudzień 2018.

Frączek P., *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, „Przedsiębiorstwo i Region” 2009 nr 1, [online] <https://ur.edu.pl/uniwersytet/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-p/przedsiębiorstwo-i-region/zeszyt-nr-1-2009> [dostęp 20.06.2020 r.].

Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law, Organisation For Economic Co-Operation and Development, p. 22.

Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2), pod red. I. Szczepaniak, IERiGŻ Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2016.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, PW Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.

Kraszewska M., Pujer K., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo Exante, Wrocław 2017.

Misala J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.

Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie styczeń–maj 2020 r., KOWR Biuro Analiz i Strategii, Warszawa 20 lipca 2020 r., *Polski handel zagraniczny podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w 2019 r.*, KOWR Biuro Analiz i Strategii, Warszawa 17 marca 2020 r.

Olczyk M., *Konkurencyjność teoria i praktyka, na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995–2006*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2008.

Poland 2025: Europe's new growth engine, ed. W. Bogdan, D. Boniecki, E. Labaye, T. Marciniak, M. Nowacki, McKinsey & Company, s. 76, [online] <https://www.mckinsey.com/pl/our-insights/polska-2025-nowy-motor-wzrostu-w-europie#> [dostęp 27.07.2020 r.].

Polska atrakcyjnym producentem i dostawcą żywności, pod red. J. Igrasa, A. Kowalskiego, Z. Pokojskiego, W. Nalazek, Centrum Kompetencji Puławy, Puławy 2015.

Strategie konkurencji przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia, pod red. J. Szablowskiego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2004.

Szajner P., *Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach. Studia i Monografie nr 146*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego na rynku krajowym i międzynarodowym – wybrane elementy*, STOWARZYSZENIE EKONOMISTÓW ROLNICTWA I AGROBIZNESU. Roczniki Naukowe, Tom XVI, Zeszyt 4.

Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego na rynku krajowym i międzynarodowym – wybrane elementy*, STOWARZYSZENIE EKONOMISTÓW ROLNICTWA I AGROBIZNESU. Roczniki Naukowe, Tom XVI, Zeszyt 4.

Szczepaniak I., *Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, pod red. I. Szczepaniak, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016.

Szczepaniak I., *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z UE* [w:] Program Wieloletni 2005-2009 nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

Szymański W., *Wyzwania konkurencyjne stojące przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami* [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, pod red. I. Szczepaniak, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016.

Zalesko E., *Wizerunek kraju a konkurencyjność gospodarki w perspektywie globalizacji i internacjonalizacji*, [w:] *Strategie konkurencji przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*, pod red. J. Szablowskiego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2004, s. 191-197.

Zalesko M., *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa 2006.

<http://www.mlekovita.com.pl/pl/aktualnosci/wydarzenia/dobra-passa-mlekovity-trwa-prognozy-zalozone-na-i-polrocz-2020-r-zrealizowane> [dostęp 27.06.2020 r.].

<http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf> [dostęp 01.07.2020 r.].

<https://maspex.com/o-firmie/> [dostęp 27.07.2020 r.].

<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> [dostęp 30.07.2020 r.].

<https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2019-r> [dostęp 30.06.2020 r.].

<https://www.paih.gov.pl/sektory/spozywczy> [dostęp 15.07.2020 r.].

Część III

**CZYNNIKI WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza poglądów obecnych w literaturze przedmiotu dotyczących determinant konkurencyjności oraz sposobów budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Przedstawione w niniejszym artykule rozważania wskazują na złożoność problematyki badawczej dotyczącej czynników wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. Współcześnie trudno jest mówić o jednolitym i powszechnie akceptowanym podejściu do determinant konkurencyjności, gdyż ich różnorodność ukazuje złożoność i wielowymiarowość tego zagadnienia. W praktyce nie ma gotowych wzorców postępowania, które zapewniłyby zdobycie trwałej przewagi konkurencyjnej i osiągnięcie sukcesu rynkowego przez podmiot gospodarczy. O uzyskaniu przewagi konkurencyjnej decyduje wiele czynników, tkwiących zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w szeroko rozumianym otoczeniu gospodarczym. Poprzez działanie w stabilnym otoczeniu gospodarczym przedsiębiorstwo ma możliwość wzrostu i polepszenia swojej pozycji konkurencyjnej zarówno w stosunku do podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Utrzymanie przewagi konkurencyjnej w znacznej mierze zależy od zdolności przedsiębiorstwa do optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów oraz elastycznego dostosowania się do zmian zachodzących w otoczeniu gospodarczym.

Przedstawione w niniejszym artykule różne podejścia do problematyki determinant konkurencyjności przedsiębiorstw można uznać za komplementarne, wyjaśniające przedmiotowe zagadnienie z różnych perspektyw.

DETERMINANTS OF THE COMPETITIVENESS OF CONTEMPORARY ENTERPRISES

Summary

The aim of the article is to analyze the views present in literature connected with competitive determinants and ways of building competitive advantage of enterprises. The considerations presented in this article indicate the complexity of research issues regarding the factors of increasing the competitiveness of enterprises. At present, there is not a uniform and widely accepted approach to the determinants of competitiveness, as their diversity shows the complexity and multidimensionality of this issue. In practice, there are no ready-made practices that would ensure that a business entity obtains a constant competitive advantage and achieves market success. The competitive advantage is determined by many factors inherent in both the enterprise and the broadly understood economic environment. By operating in a stable economic environment, the company has the opportunity to increase and improve its competitive position in relation to both domestic and foreign entities. Maintaining a competitive advantage largely depends on the company's ability to optimally use its resources as well as a flexible adaptation to changes taking place in the economic environment.

The various approaches to the issue of the determinants of the competitiveness of enterprises presented in this article can be considered complementary, explaining the issue from different perspectives.

Keywords: competitiveness, competitiveness determinants, competitive advantage.

¹ Dr Andrzej Kowalczuk - e-mail: andrzejkowalczuk1@gazeta.pl, prezentowane przeze mnie treści są wyłącznie moją prywatną opinią.

Wstęp

Problematyka konkurencyjności stanowi przedmiot zainteresowania przedstawicieli wielu dyscyplin naukowych i praktyki gospodarczej. Konkurowanie pomiędzy podmiotami gospodarczymi jest cechą każdej gospodarki rynkowej. W ostatnim okresie konkurencyjność analizowana jest na różnych poziomach agregacji. W zależności od podmiotu, branży bądź sektora może ona odbywać się na wielu płaszczyznach i przejawiać się w różnych metodach oraz formach działania. Celem niniejszego artykułu jest analiza funkcjonujących w literaturze przedmiotu czynników wpływających na konkurencyjność współczesnych przedsiębiorstw oraz koncepcji dotyczących źródeł i sposobów budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw.

1. Konkurencyjność przedsiębiorstw

Konkurencyjność jest istotną kategorią charakteryzującą każdą strukturę czy jednostkę ekonomiczną w gospodarce rynkowej. Pomimo iż należy do terminów ekonomicznych, które są powszechnie stosowane i wykorzystywane w badaniach empirycznych, to jednocześnie należy do jednej z najbardziej wieloznacznych kategorii. W literaturze przedmiotu pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstwa definiowane jest na wiele różnych sposobów. O. Flak i G. Głód definiują konkurencyjność przedsiębiorstwa „jako wielowymiarową cechę przedsiębiorstwa, wynikającą zarówno z wewnętrznych charakterystyk, jak i umiejętności radzenia sobie z uwarunkowaniami zewnętrznymi na rynku. Konkurencyjność ma charakter względny i może być stosowana do opisanego wzajemnej relacji przedsiębiorstwa w sektorze”². Według innej definicji „konkurencyjny jest ten podmiot, który w działalności gospodarczej tworzy taki poziom wartości dodanej, który umożliwia z jednej strony zwiększenie atrakcyjności handlowej, niezbędnej do wzrostu na przykład jego udziału w rynku, a z drugiej strony zapewnia osiągnięcie poziomu rentowności i akumulacji, umożliwiając ponadprzeciętny rozwój (w wielu obszarach). Jeśli przedsiębiorstwo uzyskuje wzrost sprzedaży i jednocześnie nie osiąga korzyści zapewniających mu odpowiedni poziom inwestycji, jest niekonkurencyjne”³.

2. Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw

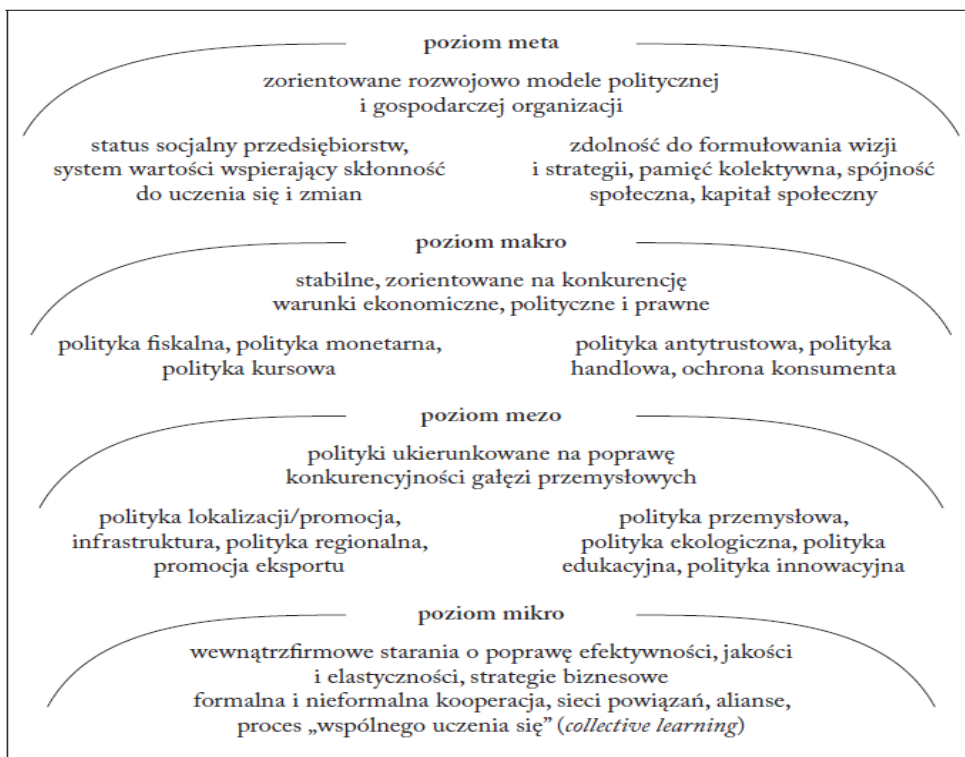
W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele różnego rodzaju klasyfikacji czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstwa. Meyer-Stamer podzielił determinanty konkurencyjności według czterech poziomów analitycznych, tj.: mikro, mezo, makro i meta. Wśród czynników wzrostu konkurencyjności na poziomie mikro wyodrębnił on: wewnątrzfirmowe starania o poprawę efektywności, jakości i elastyczności, strategie biznesowe,

² O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009, s. 38.

³ J.W. Bossak, W. Bińkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004, s. 19.

formalną i nieformalną kooperację, sieci powiązań, alianse, proces „wspólnego uczenia się” (*collective learning*)⁴ (rysunek 1).

Rysunek 1. Determinanty konkurencyjności według poziomów analitycznych



Źródło: Meyer-Steamer j., *Systemic Competitiveness and Local Economic Development, Paper for Publication in Shamim Bodhanya (ed.), Large Scale Systemic Change: Theories, Modelling and Practices*, Duisburg, January 2008, s. 3 za: Golejewska A., *Kapitał ludzki, innowacje i instytucje a konkurencyjność regionów Europy Środkowej i Wschodniej*, Zeszyt 49, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2012, [online] http://www.natolin.edu.pl/pdf/zeszyty/Natolin_Zeszyty_49.pdf [dostęp: 05 maja 2015 r.], s. 12.

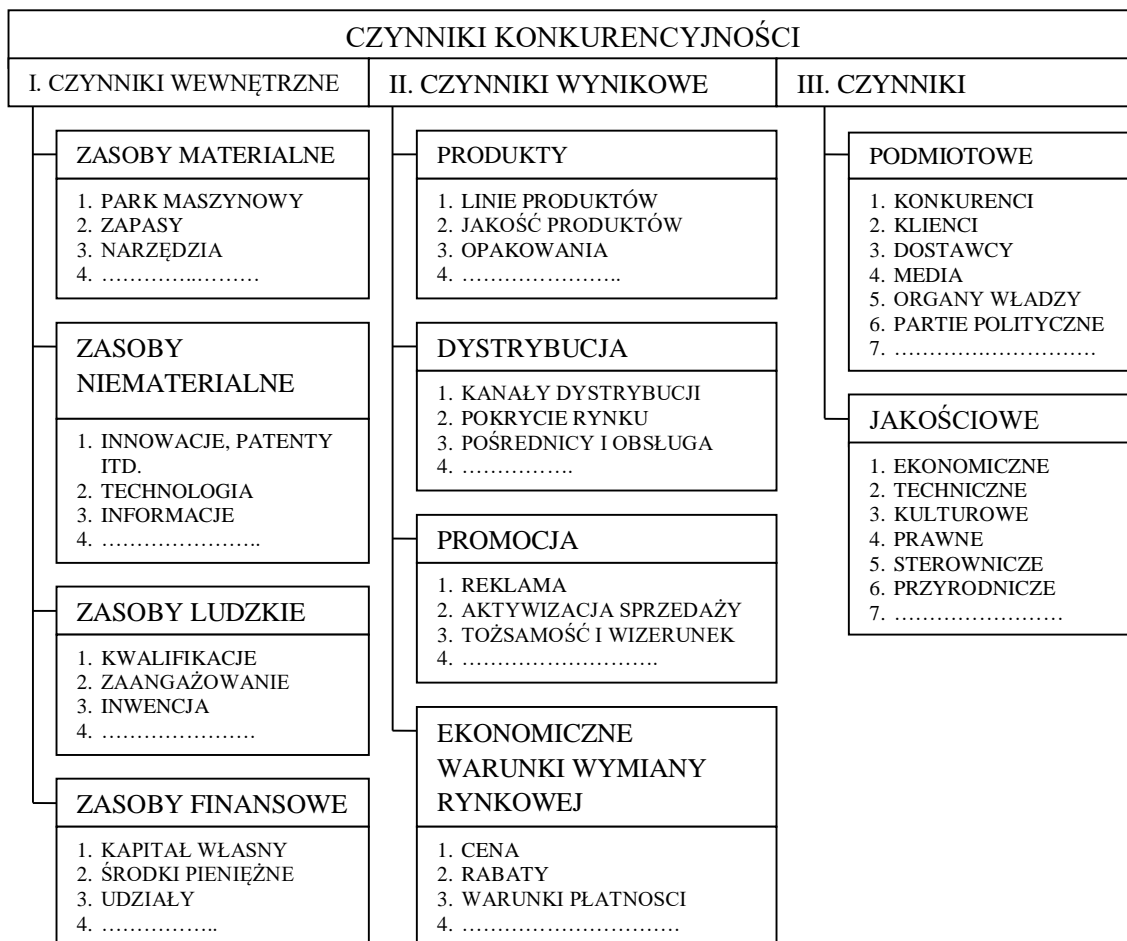
Z. Pierścionek, analizując konkurencyjność (przedsiębiorstwa, sektora, groma, gospodarki narodowej), wyróżnia następujące determinanty: czynniki sfery realnej (zasoby siły roboczej, maszyny i urządzenia, technologie, produkty, zasoby finansowe) oraz czynniki sfery regulacji (formy organizacyjne, formy prawne, formy własnościowe)⁵.

⁴ Meyer-Steamer j., *Systemic Competitiveness and Local Economic Development, Paper for Publication in Shamim Bodhanya (ed.), Large Scale Systemic Change: Theories, Modelling and Practices*, Duisburg, January 2008, s. 3 za: A. Golejewska, *Kapitał ludzki, innowacje i instytucje a konkurencyjność regionów Europy Środkowej i Wschodniej*, Zeszyt 49, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2012, [online] http://www.natolin.edu.pl/pdf/zeszyty/Natolin_Zeszyty_49.pdf [dostęp: 05 maja 2015 r.], s. 12.

⁵ Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003 za: M. Majchrzak, *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 120.

W. Mantura⁶ dzieli czynniki konkurencyjności na: wewnętrzne (zasoby: materialne, niematerialne, ludzkie i finansowe), wynikowe (produkty, dystrybucja, promocja oraz ekonomiczne warunki wymiany rynkowej) oraz zewnętrzne (podmiotowe i jakościowe). Wśród czynników zewnętrznych dostrzega on m.in. organy władzy, partie polityczne i czynniki ekonomiczne, kulturowe, prawne, itp. współtworzące i kształtujące otoczenie gospodarcze (rysunek 2).

Rysunek 2. Klasyfikacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa



Źródło: W. Mantura, *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w zmiennym otoczeniu*, [w:] *Problemy wdrażania strategii rozwoju woj. wielkopolskiego*, pod. red. E. Skawińska, PTE Oddział w Poznaniu, Poznań 2002, s. 91 za: M. Majchrzak, *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 117.

⁶ W. Mantura, *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w zmiennym otoczeniu*, [w:] *Problemy wdrażania strategii rozwoju woj. wielkopolskiego*, pod. red. E. Skawińska, PTE Oddział w Poznaniu, Poznań 2002, s. 91 za: M. Majchrzak, *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 117.

H.G. Adamkiewicz-Drwiłło dokonała podziału determinant konkurencyjności przedsiębiorstwa w oparciu o dwa kryteria, tj. rodzaj podejmowanych decyzji oraz rynkowy charakter. Ze względu na rodzaj podejmowanych decyzji wyodrębniła: czynniki wewnętrzne (tj.: charakter własności przedsiębiorstwa, system organizacji i zarządzania, marketing, a w szczególności *public relation*, czyli kształtowanie wizerunku firmy, kwalifikacje pracowników, decyzje produkcyjne, w tym dotyczące wolumenu produkcji i poziomu kosztów) oraz czynniki zewnętrzne (np.: normy techniczne, normy ekologiczne, normy prawne). Natomiast uwzględniając ich rynkowy charakter, wyodrębniła: czynniki o charakterze rynkowym, tj. (wolumen oferty rynkowej, cena oferowanych dóbr, ich jakość, warunki sprzedaży) oraz czynniki o charakterze pozarynkowym, np. postęp techniczny.⁷

Według B.L. Ślusarczyka „(...) niematerialne zasoby, do których należy zaliczyć: wiedzę i informację, doświadczenie, markę, patenty, fachowość i lojalność kadry menedżerskiej, prawniczej, *image* firmy i kontakty biznesowe są tworzone przez wiele lat” i „stanowią główną determinantę decydującą o zdolności i pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw” oraz „mają istotny wpływ na stopień wykorzystania podstawowych źródeł konkurencyjności”. Dodatkowo B.L. Ślusarczyk wyodrębnił następujące źródła konkurencyjności przedsiębiorstwa, tj.:

1. technologiczne - nakłady na B i R oraz ich efekty: innowacyjność procesów technologicznych i innowacje produktowe;
2. produkcyjne - niskie koszty wytworzenia wyrobu wynikające z: łatwości dostępu do względnie tanich czynników produkcji, skali i elastyczności produkcji, integracji pionowej firmy i jej odpowiedniej wewnętrznej struktury organizacyjnej, zastosowania automatyzacji i techniki informatycznej w procesie produkcji itd.;
3. dystrybucyjne - prawidłowy harmonogram dostaw towarów dla nabywców i odpowiednio rozmieszczona sieć sprzedaży decydująca o przepustowości i dostępności towarów;
4. marketingowe - kompleksowo prowadzony marketing, właściwa reklama i promocja sprzedaży, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny;
5. pozycja na rynku: znak firmowy, patenty, *goodwill* przedsiębiorstwa i ochrona *property rights* oraz unikalność produktów – czynniki te generują popyt oraz przywiązanie do firmy klientów bez konieczności prowadzenia szeroko zakrojonego marketingu;
6. metody i style zarządzania - kompetencje kadry wynikające z *learning by doing*, systemów zarządzania i logistyki, ogólnej rutyny kadry należą do kluczowych czynników współcześnie decydujących o utrzymaniu przewagi konkurencyjnej;
7. zasoby wiedzy i informacji - wiedza, zwłaszcza tzw. wiedza *tacit*, będąca czymś w rodzaju *know-how*, ale w odniesieniu do poczucia bytu idei, sprawności zatrudnionych jest trudna do przekazania, lecz połączona z wiedzą *explicite* może stanowić klucz do wszelkich nowatorskich rozwiązań;
8. odstęp czasowy między działaniami i kontradziałaniami oraz rozliczanie tych reakcji w czasie - czynnik czasu jest decydujący, gdyż skłania przedsiębiorstwo do podjęcia

⁷ M. Majchrzak, *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 118.

działań konkurencyjnych, dając możliwość osiągnięcia przejściowych zysków, zanim te działania zostaną zneutralizowane przez reakcję rywali;

9. związek z otoczeniem zewnętrznym (z zagranicą) i charakter polityki gospodarczej państwa - na kształtowanie szeroko rozumianej konkurencyjności mają wpływ także czynniki o charakterze makroekonomicznym, takie jak: polityka ekonomiczna rządu, w tym polityka przemysłowa i innowacyjna, monetarna i fiskalna, podatki, rynki kapitałowe, oszczędności, zagraniczna polityka handlowa.⁸

Do istotnych czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstw należy również otoczenie gospodarcze, które odgrywa istotną rolę w podejmowaniu decyzji z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem. Według J.A.F. Stonera⁹ otoczenie przedsiębiorstwa „to wszystkie elementy znajdujące się poza organizacją, mające związek z jej funkcjonowaniem, w tym elementy w bezpośrednim i pośrednim oddziaływaniu”. Stwarza ono podmiotom gospodarczym zarówno szanse i możliwości rozwoju, jak i stawia przed nimi pewne wymogi i ograniczenia. Niejednokrotnie przedsiębiorstwa również wpływają bezpośrednio lub pośrednio na otoczenie zewnętrzne, które staje się coraz bardziej złożone i zmienne. Zdaniem J. Misali „możliwość osiągnięcia sukcesów gospodarczych jest współwyznaczana w dużym stopniu przez krajowe (narodowe) otoczenie gospodarcze, w którym one działają. To właśnie władze krajowe (narodowe) określają system gospodarczy, który stanowi otoczenie mniej lub bardziej sprzyjające uzyskiwaniu przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej lub inaczej – określona efektywność podmiotów gospodarczych danego kraju nie powstaje w próżni”¹⁰. J. Bossak uważa, że konkurencyjność przedsiębiorstw zależy od otoczenia gospodarczego, natomiast konkurencyjność państw wpływa na konkurencyjność działających na ich terenie podmiotów gospodarujących¹¹. Według W. Bieńkowskiego szeroko pojmowane otoczenie instytucjonalne współtworzone jest przez następujące instytucje: konstytucję (prawo własności i wolności), system polityczny, prawodawstwo, tradycje i zwyczaje nieformalne, kulturę, religię, moralność społeczną. Ponadto do czynników instytucjonalnych determinujących sukces gospodarczy należy zaliczyć system instytucji publicznych i prywatnych odpowiadających za życie gospodarcze i społeczne, system egzekucji prawa, transparentność działań rządu, itp.¹². Instytucje w sposób szczególnie wpływają na konkurencyjność gospodarki poprzez tworzenie

⁸ B.L. Ślusarczyk, *Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009, ss. 28-30.

⁹ J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Gilbert Jr, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 2001, s. 79.

¹⁰ J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji. Tom I*, pod. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Wyd. SGH, Warszawa 2001, s. 110.

¹¹ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, pod. red. H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000, s. 19.

¹² W. Bieńkowski, *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji. Tom I*, pod. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001, s. 68.

bodźców kształtujących procesy akumulacji i ulepszania zasobów, tworzenie i rozprzestrzenianie technologii oraz alokację czynników produkcji¹³.

3. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw

Konkurowanie wymaga nie tylko zdolności do stworzenia atrakcyjnej oferty, ale także takiego jej zaprezentowania na rynku, aby zyskała nabywców. Zrealizowanie tego zadania jest warunkiem koniecznym do uzyskania przewagi konkurencyjnej¹⁴. Przewaga konkurencyjna wiąże się m.in. z: kreowaniem pozytywnego wizerunku wśród potencjalnych nabywców, uzyskiwaniem lepszych rezultatów od konkurentów, lepszym opanowaniem pewnych kompetencji, umożliwiającym generowanie atrakcyjniejszej oferty rynkowej oraz korzystniejszym usytuowaniem przedsiębiorstwa na rynku w porównaniu do konkurentów.

Budowanie przewagi konkurencyjnej jest procesem długotrwałym, dokonującym się w wyniku ciągłej poprawy efektywności działania podmiotów gospodarczych. Koncepcja przewagi konkurencyjnej M.E. Portera jest próbą wyjaśnienia, dlaczego niektóre podmioty gospodarcze radzą sobie lepiej na określonym rynku niż konkurenci. Według M.E. Portera przewaga konkurencyjna powstaje w wyniku wprowadzania zmian polegających na: implementacji innowacji i nowych technologii oraz ciągłym udoskonalaniu procesów, poszukiwaniu bądź kreowaniu nowych potrzeb nabywców, odpowiadaniu na oczekiwania nabywców z nowych segmentów rynku, optymalizacji kosztów i szybkim reagowaniu na zmiany kosztów zachodzące na rynku oraz reagowaniu na nowe regulacje i politykę państwa¹⁵. W celu uzyskania przewagi nad konkurencją niezbędne jest rozpoznanie oczekiwań i preferencji docelowych nabywców, aby móc dostarczyć im coraz większą wartość użytkową i emocjonalną produktu czy usługi. Dynamiczne zmiany warunków funkcjonowania przedsiębiorstw oraz wzrost oczekiwań i preferencji konsumentów stanowią istotne zagrożenie w utrzymaniu zdobytej pozycji na rynku. Umiejętność szybkiego i elastycznego reagowania na zmiany rynkowe stanowi ważny czynnik decydujący o przewadze firmy nad konkurencją. Konkurencyjność tkwi zarówno w poprawie jakości i funkcjonalności produktów, jak i w kreowaniu nowych, nieuświadomionych jeszcze potrzeb konsumentów oraz czasie reakcji na zmiany. Utrzymanie zdobytej przewagi konkurencyjnej wymaga od przedsiębiorstwa umiejętnego przekształcania posiadanych zasobów w przyszły, efektywny potencjał konkurencyjności. W procesie tym istotną rolę odgrywa tworzenie niewidocznych dla konkurentów zasobów, które zapewniają długotrwałą przewagę konkurencyjną¹⁶.

¹³ J. Kotyński, *Competitiveness of the Polish Economy in the Enlarged UE Internal Market*, „Discussion Papers of IKC”, No. 83. 2002, s. 11.

¹⁴ M.J. Stankiewicz, *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw XXI wieku a szanse konkurencyjne polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Dostosowanie polskich przedsiębiorstw i instytucji do wymogów gospodarki rynkowej. Relacje z otoczeniem*, pod. red. R. Rutka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 343 za: O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2009, s. 37.

¹⁵ J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, ss. 140-141.

¹⁶ E. Badzińska, *Konkurowanie przedsiębiorstw w segmencie młodych konsumentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, ss. 18-24.

Największą szansę na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej mają zatem te podmioty, które w optymalny sposób umieją dostosować się do zmian zachodzących na rynku. Raz zdobyta przez przedsiębiorstwo przewaga konkurencyjna nie gwarantuje w dłuższym okresie lepszych wyników niż osiągnięte przez konkurentów. Trwałość przewagi konkurencyjnej, podobnie jak jej charakter i rozmiar, niewątpliwie w dużym stopniu uzależnione są od warunków zewnętrznych, w jakich funkcjonuje przedsiębiorstwo, ale także od jego wyposażenia w zasoby¹⁷ oraz wybranej strategii działania. Podmiot gospodarczy, którego celem jest zbudowanie silnej i trwałej pozycji na rynku, powinien budować swą przewagę konkurencyjną, opierając się na trzech grupach składników:

1. posiadanych zasobach i kompetencjach, zwłaszcza tych o znaczeniu strategicznym, składających się na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa;
2. skutecznie wdrażanych strategiach konkurencji;
3. kreowanych instrumentach konkurowania¹⁸.

Uzyskanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo, które działa w środowisku konkurencyjnym, charakteryzującym się dużą złożonością i zmiennością, wymaga stosowania różnorodnych strategii. Według M.E. Portera istnieją trzy potencjalnie skuteczne strategie, za pomocą których można uzyskać wyniki lepsze od konkurentów w sektorze, tj.:

1. przodująca pozycja pod względem kosztów całkowitych, która polega na zdobyciu przodującej pozycji w sektorze pod względem kosztów całkowitych;
2. zróżnicowanie, która polega na zróżnicowaniu produktu, aby był postrzegany w całym sektorze jako unikalny;
3. koncentracja, która polega na koncentracji na określonej grupie nabywców, na określonym wycinku asortymentu wyrobów lub na rynku geograficznym¹⁹.

K. Obłój wyodrębnił cztery bazowe przewagi konkurencyjne przedsiębiorstw:

1. naturalną, wynikającą głównie z dogodniejszej od konkurentów lokalizacji względem rynków zasobów i zbytu, związanego z nią lepszemu dostępowi do tych rynków (szczególnie zasobów) oraz posiadanych patentów;
2. relacji ceny do jakości, nawiązującą równocześnie do przywództwa kosztowego i wyróżniania się, która polega na minimalizacji kosztów wytwarzania, jakie trzeba ponieść, aby powstał produkt możliwy do sprzedaży po określonej cenie i/lub na maksymalizacji ceny (w wyniku maksymalizacji jakości) oferty, przy danych nakładach (kosztach) ponoszonych na jej wytworzenie;
3. systemu obsługi i oferowania rozwiązań (*lock-in*), która sprowadza się do oferowania przez przedsiębiorstwo takiej kombinacji produktów i usług, która nie tylko zaspokaja istotne potrzeby odbiorców, ale także ułatwia rozwiązywanie ich (odbiorców) obecnych i przyszłych problemów;

¹⁷ Jak wyżej, s. 17.

¹⁸ J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 142.

¹⁹ M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa 2010, ss. 57-62.

4. budowania barier wejścia, które polega na tworzeniu dodatniego sprzężenia zwrotnego między przedsiębiorstwem a jego odbiorcami²⁰.

M.J. Stankiewicz wyróżnił trzy typy przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa:

1. przewagę wytwarzania, która może być uzyskana wówczas, gdy przedsiębiorstwo dysponuje lepszymi „niż konkurenci składnikami potencjału konkurencyjności w sferach funkcjonalno-zasobowych powiązanych z procesami tworzenia oferty (produktu), a więc: B+R, produkcji, zarządzania jakością i logistyki”;
2. przewagę oferowania, która wynika z posiadania przez przedsiębiorstwo lepszych niż konkurenci relacji z kontrahentami rynkowymi (dostawcami, odbiorcami). Uzyskanie tego rodzaju przewagi wymaga doskonalszych „składników potencjału konkurencyjności związanych z rozpoznawaniem i prognozowaniem potrzeb klientów, kreowaniem nowych potrzeb i wizji produktów je zaspokajających, uświadamianiem tych nowości klientom, konstruowaniem instrumentów marketingowych, docieraniem z ofertą do potencjalnych odbiorców, tworzeniem sprawnych interakcji z klientami generujących efekt lojalności klientów względem przedsiębiorstwa (...);
3. przewagę zarządzania, która polega na lepszym od konkurentów zarządzaniu przedsiębiorstwem. Przewaga ta wymaga „relatywnej wyższości składników potencjału konkurencyjności obejmujących kompetencje kadr menedżerskich, sprawność systemów zarządzania przedsiębiorstwem, jako całością oraz jego podsystemami (np. wiedzą, kulturą, informacjami, stosunkami międzyludzkimi) i procesami (np. komunikacją, zmianami), umiejętnościami formułowania i wdrażania strategii, kształtowania adekwatnych do strategii struktur i procedur, trafnego monitoringu otoczenia, szybkiego reagowania na sytuacje w otoczeniu, utrzymywania „przyjaznych” stosunków z interesariuszmi zewnętrznymi”²¹.

Przewaga konkurencyjna ma wymiar względny i uzależniona jest od tego, czy konkurenci są w stanie podejmować analogiczne działania oraz imitować zasoby i umiejętności lidera. Działania podejmowane przez podmiot gospodarczy w zakresie projektowania, wytwarzania, marketingu, sprzedaży i promocji swojego produktu mogą w określony sposób kształtować jego relatywną pozycję w zakresie kosztów oraz tworzyć podstawy do różnicowania. W związku z powyższym analiza źródeł przewagi konkurencyjnej wymaga usystematyzowanego sposobu badania wszystkich działań przedsiębiorstwa oraz zachodzących między nimi interakcji²².

W. Wrzosek uważa, iż determinantami trwałości przewagi konkurencyjnej są: rzadkość posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów, innowacyjność posiadanego potencjału konkurencyjnego oraz tempo zmian w potrzebach i preferencjach nabywców²³. Natomiast

²⁰ K. Obłój, *Logika przewagi konkurencyjnej (I)*, „Przegląd Organizacji”, Nr 9. 2001; K. Obłój, *Logika przewagi konkurencyjnej (II)*, „Przegląd Organizacji”, Nr 10. 2001 za: M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydanie II-zmienione. „DOM ORGANIZATORA”, Toruń 2005, s. 183.

²¹ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydanie II-zmienione. „DOM ORGANIZATORA”, Toruń 2005, ss. 184-185.

²² E. Badzińska, *Konkurowanie przedsiębiorstw w segmencie młodych konsumentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 17.

²³ J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 152.

podstawowym czynnikiem wpływającym na stopień trwałości przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa są cechy zasobów i umiejętności, na których się ona opiera. Im większe trudności napotyka konkurencja w procesie uzyskiwania nowych zasobów i umiejętności, tym trwalsza może być przewaga konkurencyjna podmiotu gospodarczego. „Najłatwiejsze do uzyskania są stosunkowo proste i mobilne zasoby, na przykład: surowce, materiały, zasoby pracy oraz mało skomplikowane i zindywidualizowane umiejętności. Trudniej jest zdobyć materialne zasoby trwałe, takie jak maszyny czy urządzenia. Najtrudniejsze zaś są zasoby o charakterze niematerialnym (np. reputacja, wizerunek) oraz wzajemnie zintegrowane zbiory umiejętności (technologia wytwarzania, umiejętności w dziedzinie zarządzania). Trwałość przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa zależy również od tempa starzenia się posiadanych zasobów i umiejętności oraz od zdolności do ich odnawiania”²⁴.

W literaturze przedmiotu, w związku z licznymi koncepcjami przewagi konkurencyjnej, powstało wiele różnych szkół i modeli zarządzania strategicznego. Ewolucja źródeł i koncepcji przewagi konkurencyjnej wynika ze zmian zachodzących w otoczeniu, które aktualnie charakteryzuje się wysokim poziomem zmienności, nieprzewidywalności oraz złożoności²⁵. Problematyka przewagi konkurencyjnej w kontekście wybranych szkół zarządzania strategicznego przedstawiona została w tabeli 1.

Tabela 1. Problematyka przewagi konkurencyjnej w kontekście szkół zarządzania strategicznego

<p>Szkoła planistyczna:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przewagę konkurencyjną osiągnąć można w wyniku skrupulatnej realizacji sformalizowanego procesu formułowania i wdrażania strategii, • strategia stanowi zbiór decyzji planistycznych, pozwalających na osiągnięcie celów organizacji poprzez uwzględnienie zagrożeń i szans tkwiących w otoczeniu oraz silnych i słabych stron przedsiębiorstwa, • w określonych warunkach można sformułować optymalną strategię i nadać jej charakter obowiązującego planu (kluczową rolę w tym procesie odgrywa naczelne kierownictwo), • proces formułowania strategii ma charakter zdyscyplinowany i formalny,
<p>Szkoła emergentna:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nie istnieje jedna, spójna strategia, a organizacja, chcąc przetrwać i rozwijać się na konkurencyjnym rynku, powinna nieustannie dostosowywać się do zmian zachodzących w otoczeniu, • proces formułowania strategii nie może mieć racjonalnego charakteru, gdyż jest uwarunkowany wieloma czynnikami, m.in. kulturą organizacyjną, polityką głównych koalicji w ramach organizacji, historią, a przede wszystkim oddziaływaniem otoczenia, • strategia organizacji wyłania się z eksperymentowania i odrzucania elementów strategii, które nie zostały zrealizowane (wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwo podlega ciągłemu procesowi uczenia się i doskonalenia),

²⁴ W. Wrzosek, *Przewaga konkurencyjna*, „Marketing i Rynek” nr 7. 1999, s. 7 za: J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 151.

²⁵ K. Malewska, M. Sajdak, *Ewolucja koncepcji przewagi konkurencyjnej – od podejścia planistycznego do zwinnego przedsiębiorstwa*, Nauki o Zarządzaniu 2(19)/2014, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, [online] http://www.dbc.wroc.pl/Content/26127/Malewska_Sajdak_Ewolucja_koncepcji_przewagi.pdf [dostęp: 15 czerwca 2017 r.], ss. 47-54.

<ul style="list-style-type: none"> w procesie formułowania strategii istotną rolę odgrywa intuicja, a skuteczną strategię sformułować można wyłącznie na podstawie analizy przeszłości (menedżerowie powinni pozyskiwać informacje na temat zachowań strategicznych przedsiębiorstw i starać się wykorzystywać dobre praktyki oraz eliminować błędy),
<p>Szkoła pozycyjna:</p> <ul style="list-style-type: none"> strategię przedsiębiorstwa utożsamia się z dążeniem organizacji do zajęcia najkorzystniejszej pozycji konkurencyjnej na rynku, punktem wyjścia w procesie formułowania strategii jest analiza otoczenia konkurencyjnego, podstawowym celem działalności każdego przedsiębiorstwa jest walka z konkurencją, organizacja jest w stanie osiągnąć korzyści tylko i wyłącznie kosztem innych uczestników rynku, podstawowe sposoby, pozwalające na uzyskanie przewagi konkurencyjnej, to strategie różnicowania działalności oraz minimalizacji kosztów,
<p>Szkoła zasobowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> nie jest możliwe precyzyjne określenie rozwoju przedsiębiorstwa, ale można pomagać mu w osiągnięciu sukcesu poprzez odpowiednią rozbudowę posiadanych przez nie zasobów i umiejętności, czynniki wewnętrzne są ważniejsze w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej niż czynniki zewnętrzne, zasoby, które mogą stać się źródłem przewagi konkurencyjnej, muszą spełnić warunki wstępne, takie jak: różnorodność (rozumiana jako istnienie różnych postaci zasobów, ale także jako odmienność ich cech), ograniczona mobilność, oprócz spełnienia warunków wstępnych zasoby, aby stanowić źródło przewagi konkurencyjnej, muszą się charakteryzować następującymi cechami: <ul style="list-style-type: none"> - muszą mieć wartość strategiczną (tzn. powinny umożliwiać wykorzystywanie szans i neutralizowanie zagrożeń), - muszą odznaczać się rzadkością, - nie mogą mieć substytutów, - muszą być trudne do imitacji,
<p>Szkoła prostych reguł:</p> <ul style="list-style-type: none"> szkoła ta stanowi umiejętną syntezę założeń szkoły emergentnej o ograniczonej użyteczności hierarchii decyzyjnej i planowania w warunkach dużej zmienności otoczenia oraz szkoły zasobowej i planistycznej, które zakładały zasadność formułowania i realizacji strategii, strategia formułowana powinna być na podstawie tzw. prostych reguł; wyniki badań polskich przedsiębiorstw pozwoliły na identyfikację następujących reguł, które umożliwiają sformułowanie skutecznej strategii: <ul style="list-style-type: none"> - wszystko jest szansą (realizacja tej reguły wymaga permanentnego monitorowania wnętrza przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia w celu identyfikowania pojawiających się okazji), - eksperymentuj i ucz się (reguła ta zachęca do innowacyjności i kreatywności w postrzeganiu i rozwiązywaniu problemów decyzyjnych), - utrzymuj równowagę między centralizacją a elastycznością (zastosowanie tej reguły w praktyce zarządzania wymaga silnego przywódcy w organizacji, który podejmuje kluczowe decyzje i określa reguły działania, pozostawiając jednocześnie znaczną swobodę decyzyjną swoim podwładnym), istotą przewagi konkurencyjnej jest umiejętność korzystania z przelotnych szans, które pojawiają się w otoczeniu, skuteczne konkurowanie na współczesnym rynku wymaga innowacyjnych strategii,
<p>Szkoła realnych opcji:</p> <ul style="list-style-type: none"> niemożliwa jest skuteczna realizacja dużych przedsięwzięć inwestycyjnych, gdyż współczesne organizacje funkcjonują w warunkach niepewności i ryzyka (należy je dzielić na mniejsze fragmenty, tzw. realne opcje, które można skutecznie wdrażać),

- w warunkach skrajnej niepewności możliwe jest budowanie racjonalnych strategii tylko i wyłącznie w postaci realnych opcji,
- przedsiębiorstwa w zależności od warunków otoczenia, a także swoich zasobów i umiejętności oraz kontekstu historycznego formułują odmienne rodzaje realnych opcji,
- „strategie w tym ujęciu należy traktować jak stopniowe wchodzenie do góry po schodach z zachowaniem sobie w każdym momencie prawa do rezygnacji z dalszej wspinaczki²⁶”

Źródło: opracowano na podstawie: K. Malewska, M. Sajdak, *Ewolucja koncepcji przewagi konkurencyjnej – od podejścia planistycznego do zwinnego przedsiębiorstwa*, Nauki o Zarządzaniu 2(19)/2014, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, [online]
http://www.dbc.wroc.pl/Content/26127/Malewska_Sajdak_Ewolucja_koncepcji_przewagi.pdf [dostęp: 15 czerwca 2017 r.], ss. 48-49.

Przedstawione rozważania, dotyczące zagadnienia osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, wskazują, iż podejścia te uznać można za komplementarne, wyjaśniające ten sam problem z odmiennej perspektywy. Chronologicznie najnowsze podejścia do zarządzania strategicznego, czyli zasobowe, prostych reguł czy realnych opcji, zwracają uwagę na zmienność otoczenia i warunki niepewności, w jakich zmuszone są funkcjonować współczesne podmioty gospodarcze²⁷.

Wnioski

Współcześnie trudno jest mówić o jednolitym i powszechnie akceptowanym podejściu do zagadnienia determinant konkurencyjności przedsiębiorstw. Różnorodność klasyfikacji czynników wzrostu konkurencyjności podmiotów gospodarczych oraz koncepcji przewagi konkurencyjnej ukazuje złożoność i wielowymiarowość tego zagadnienia. W praktyce nie ma gotowych wzorców postępowania, które zapewniłyby zdobycie przez podmiot gospodarczy trwałej przewagi konkurencyjnej i osiągnięcie sukcesu rynkowego. Uzyskanie przewagi konkurencyjnej uzależnione jest od wielu czynników, tkwiących zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w szeroko rozumianym otoczeniu gospodarczym. Poprzez działanie w stabilnym otoczeniu gospodarczym oraz instytucjonalnym przedsiębiorstwo ma możliwość wzrostu i polepszenia swojej pozycji konkurencyjnej zarówno w stosunku do podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Konkurencyjność jest wypadkową oddziaływania zróżnicowanych czynników, których działanie ma charakter synergiczny i kompleksowy, wywołując skutki we wszystkich sferach funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Utrzymanie przewagi konkurencyjnej w znacznym stopniu zależy od zdolności przedsiębiorstwa do: skutecznego przeciwstawienia się presji konkurencyjnej, optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów i umiejętności oraz szybkiego i elastycznego dostosowywania się do zmian zachodzących w otoczeniu

²⁶ K. Oblój, *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, ss. 54-56.

²⁷ K. Malewska, M. Sajdak, *Ewolucja koncepcji przewagi konkurencyjnej – od podejścia planistycznego do zwinnego przedsiębiorstwa*, Nauki o Zarządzaniu 2(19)/2014, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, [online]
http://www.dbc.wroc.pl/Content/26127/Malewska_Sajdak_Ewolucja_koncepcji_przewagi.pdf [dostęp: 15 czerwca 2017 r.], s. 49.

gospodarczym. Kluczowym źródłem sukcesu niewątpliwie staje się umiejętność zidentyfikowania i wykorzystania pojawiających się przed przedsiębiorstwem szans oraz ich wykorzystanie, zanim zrobią to konkurenci.

Podsumowując rozważania, dotyczące problematyki osiągnięcia przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej, podkreślić należy, że przedstawione w niniejszym artykule podejścia uznać można za komplementarne, wyjaśniające przedmiotowe zagadnienie z różnych perspektyw.

BIBLIOGRAFIA

Badzińska E., *Konkurowanie przedsiębiorstw w segmencie młodych konsumentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Bieńkowski W., *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski, [w:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji. Tom I*, pod. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001.

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne, [w:] Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, pod. red. H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.

Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004.

Flak O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.

Golejewska A., *Kapitał ludzki, innowacje i instytucje a konkurencyjność regionów Europy Środkowej i Wschodniej*, Zeszyt 49, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2012, [online] http://www.natolin.edu.pl/pdf/zeszyty/Natolin_Zeszyty_49.pdf [dostęp: 05 maja 2015 r.].

Kotyński J., *Competitiveness of the Polish Economy in the Enlarged UE Internal Market*, „Discussion Papers of IKC”, No. 83. 2002.

Majchrzak M., *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012.

Malewska K., Sajdak M., *Ewolucja koncepcji przewagi konkurencyjnej – od podejścia planistycznego do zwinnego przedsiębiorstwa*, Nauki o Zarządzaniu 2(19)/2014, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, [online] http://www.dbc.wroc.pl/Content/26127/Malewska_Sajdak_Ewolucja_koncepcji_przewagi.pdf [dostęp: 15 czerwca 2017 r.].

Mantura W., *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w zmiennym otoczeniu, [w:] Problemy wdrażania strategii rozwoju woj. wielkopolskiego*, pod. red. E. Skawińska, PTE Oddział w Poznaniu, Poznań 2002.

Meyer-Steamer J., *Systemic Competitiveness and Local Economic Development, Paper for Publication in Shamim Bodhanya* (ed.), *Large Scale Systemic Change: Theories, Modelling and Practices*, Duisburg, January 2008.

Misala J., *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji. Tom I*, pod. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001.

Obłój K., *Logika przewagi konkurencyjnej (I)*, „Przegląd Organizacji”, Nr 9. 2001.

Obłój K., *Logika przewagi konkurencyjnej (II)*, „Przegląd Organizacji”, Nr 10. 2001.

Obłój K., *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa 2010.

Stankiewicz M.J., *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw XXI wieku a szanse konkurencyjne polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Dostosowanie polskich przedsiębiorstw i instytucji do wymogów gospodarki rynkowej. Relacje z otoczeniem*, pod. red. R. Rutka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

Stankiewicz, M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydanie II-zmienione. „DOM ORGANIZATORA”, Toruń 2005.

Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R.Jr, *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

Ślusarczyk B.L., *Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009.

Wrzosek W., *Przewaga konkurencyjna*, „Marketing i Rynek” nr 7, 1999.

ROLA PRZEDSIĘBIORSTW INFORMATYCZNYCH W PODNOSZENIU KONKURENCYJNOŚCI POLSKI

Streszczenie

Przedsiębiorstwa informatyczne mają wpływ na gospodarkę globalną. Związane jest to ze wzrostem zapotrzebowania na produkty i usługi IT. Trend ten widoczny jest w szczególności w krajach rozwijających się. Nowoczesne rozwiązania informatyczne podnoszą efektywność funkcjonowania społeczeństwa, przedsiębiorstw, organizacji i instytucji, przez co wpływają na poziom konkurencyjności danej gospodarki. Podstawowym celem opracowania jest przedstawienie roli przedsiębiorstw informatycznych w podnoszeniu konkurencyjności Polski. Początkowe rozważania poświęcono omówieniu wybranych aspektów teoretycznych. W zasadniczej części opracowania oceniono wpływ polskich przedsiębiorstw informatycznych na gospodarkę oraz wskazano rolę takich spółek giełdowych, jak CD Projekt SA, Asseco Poland SA i Comarch SA w podnoszeniu konkurencyjności Polski. Wyniki finansowe firm, ich wpływ na innowacyjność gospodarki oraz ekspansja zagraniczna powodują, że odgrywają one fundamentalną rolę w budowaniu i podnoszeniu konkurencyjności gospodarki.

ROLE OF IT ENTERPRISES IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF POLAND

Summary

IT companies have an impact on the global economy. It is related to the growing demand for IT products and services. This trend is especially visible in developing countries. Modern IT solutions increase the effectiveness of the functioning of society, enterprises, organizations, and institutions, thus influencing the level of competitiveness of a given economy. The main aim of this paper is to show the role of IT enterprises in increasing Poland's competitiveness. Initial considerations were devoted to the discussion of selected theoretical aspects. In the main part of the study, the impact of Polish IT enterprises on the economy was assessed and the role of such listed companies as CD Projekt SA, Asseco Poland SA, and Comarch SA in increasing Poland's competitiveness was indicated. The financial results of companies, their impact on the innovativeness of the economy and foreign expansion cause that they play a fundamental role in building and increasing the competitiveness of the economy.

Keywords: IT companies, competitiveness, economy

Wstęp

Globalizacja, postęp technologiczny i internetyzacja mają decydujący wpływ na poziom i kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego świata. Nowe technologie

¹ dr Anna Misztal - Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

² dr Hanna Niedźwiedzińska - Politechnika Łódzka, Wydział FTIMS.

informacyjno-komunikacyjne (ang. information and communication technologies: ICT) generują postęp, podnoszą konkurencyjność oraz w znaczącym stopniu usprawniają procesy zachodzące w gospodarce i społeczeństwie. Niewątpliwie informatyzacja wpływa również na efektywność, skalę i zasięg prowadzenia biznesu. Jej stopień warunkowany jest przez szereg czynników, do których można zaliczyć fazę i skalę rozwoju społeczno-gospodarczego, nakłady na badania i rozwój, poziom edukacji oraz dostępność i koszt nowych technologii.

Na rozwój cyfrowy w danym kraju wpływ mają przedsiębiorstwa informatyczne, które dostarczają produkty i usługi niezbędne do prowadzenia i rozwoju współczesnego biznesu. Zgodnie z zasadą – im wyższy poziom konkurencyjności kraju i lepiej rozbudowana infrastruktura techniczna, tym większe znaczenie firm informatycznych.

Podstawowym celem opracowania jest ocena roli przedsiębiorstw informatycznych w podnoszeniu konkurencyjności Polski. Początkowe rozważania poświęcono omówieniu wybranych problemów teoretycznych związanych z rolą przedsiębiorstw informatycznych w podnoszeniu konkurencyjności kraju. W zasadniczej części przedstawiono sytuację polskich przedsiębiorstw ICT oraz wskazano na kierunki wpływu takich spółek giełdowych, jak CD Projekt, Asseco Poland SA oraz Comarch SA na poziom konkurencyjności polskiej gospodarki.

1. Przedsiębiorstwa informatyczne a konkurencyjność kraju - wybrane problemy teoretyczne

Konkurencyjność jest ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej, a tym samym jednym z warunków osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorstwo³. Stanowi ona efekt swoistej synergii pomiędzy zasobami, umiejętnościami i możliwościami podmiotu gospodarczego a wpływem różnych czynników zewnętrznych⁴. Podmioty gospodarcze odgrywają kluczową rolę w podnoszeniu poziomu i jakości życia społeczno-gospodarczego, a tym samym są kluczowym ogniwem w budowaniu przewagi konkurencyjnej państwa⁵.

Konkurencyjność w literaturze przemiotu jest różnorodnie definiowana. Jej mianem można określić „*umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu*”⁶. Oznacza ona również „*zdolność różnych podmiotów działających na terenie danego kraju do osiągnięcia ze społecznego podziału pracy możliwie największych korzyści, większych niż osiągnane przez partnerów w celu zwiększenia rozmiarów dochodu do podziału na terenie własnego kraju i coraz lepszego zaspokajania różnorodnych potrzeb klientów*”⁷. Autorzy podkreślają, że u podstaw konkurencyjności leży generowanie korzyści ekonomicznych

³ M.J. Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005; J. Kraciuk, *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej UE11*, Zeszyty Naukowe SGGW, s. 207.

⁴ B. Dobiegała-Korona, S. Kasiewicz, *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce*, Materiały i Prace naukowe Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. LXXXII, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.

⁵ Z. Ziolo, T. Rachwał, *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, *Przedsiębiorczość-Edukacja*, nr 2, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa-Kraków 2006, s. 5.

⁶ M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002, s. 48.

⁷ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa, 2011.

powstałych na bazie rozwoju kapitału ludzkiego. Konkurencyjność jest miarą agregatowej możliwości rywalizowania z innymi podmiotami o zajęcie określonej pozycji konkurencyjnej. Jest ona postrzegana przez pryzmat możliwości dostosowania się do zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Konkurencyjność należy odnieść do wybranych podmiotów lub przedmiotów (obiektów stanowiących odniesienie, umożliwiających porównanie), obszaru budowania przewagi konkurencyjnej, oceny bieżących i przyszłych wyników⁸.

Konkurencyjność można rozpatrywać na trzech poziomach: makro (państwa, regiony), mezo (sektory, branże, gałęzie gospodarki), mikro (przedsiębiorstwa, poszczególne produkty i usługi). Należy podkreślić, że na poziomie makroekonomicznym konceptualizacja terminu konkurencyjność jest niezwykle trudna, co związane jest ze złożonością zachodzących w gospodarce procesów. W wąskim ujęciu konkurencyjność kraju może być oceniana jako zdolność do wytwarzania i sprzedaży wyrobów atrakcyjnych cenowo i jakościowo w porównaniu z produktami i usługami dostarczonymi przez inne kraje. W szerokim ujęciu oznacza ona możliwość uzyskiwania korzyści ze współpracy handlowej i gospodarczej z innymi państwami⁹.

Na konkurencyjność państwa wpływ mają uwarunkowania, które determinują jego atrakcyjność inwestycyjną a tym samym rozwój społeczno-gospodarczy¹⁰. Konkurencyjność to „*długofalowa zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej*”¹¹. Na poziomie międzynarodowym konkurencyjność kraju to udział danej gospodarki w wymianie międzynarodowej. Przy ocenie poziomu konkurencyjności państwa uwzględnia się cały zestaw wskaźników, w tym poziom równowagi ekonomicznej i rozwoju społeczno-gospodarczego, poziom inflacji i bezrobocia, stabilność waluty, poziom rezerw walutowych, zadłużenie, nakłady na badania i rozwój, stabilność i przejrzystość przepisów prawa, nakłady na działalność inwestycyjną¹².

Niewątpliwie wpływ na konkurencyjność kraju ma stan i perspektywy rozwojowe w sektorze przedsiębiorstw (występuje silna dodatnia korelacja pomiędzy poziomem rozwoju kraju a poziomem rozwoju podmiotów gospodarczych). Dobra koniunktura gospodarcza sprzyja przedsiębiorstwom, które poza maksymalizowaniem zysków mogą podejmować działania na rzecz społecznej odpowiedzialności biznesu i zrównoważonego rozwoju¹³. Dodatkowo w ostatnich latach można dostrzec wzrost znaczenia przedsiębiorstw dostarczających usługi i

⁸O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele, cz. 1*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, 2009, ss. 34-38; E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa- główne aspekty*, Zeszyty Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, nr 5(953), 2016, ss. 110-111.

⁹B. Jedliński, *Polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 72.

¹⁰T. Dołęgowski, *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, Zeszyt 13, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2000, s. 11.

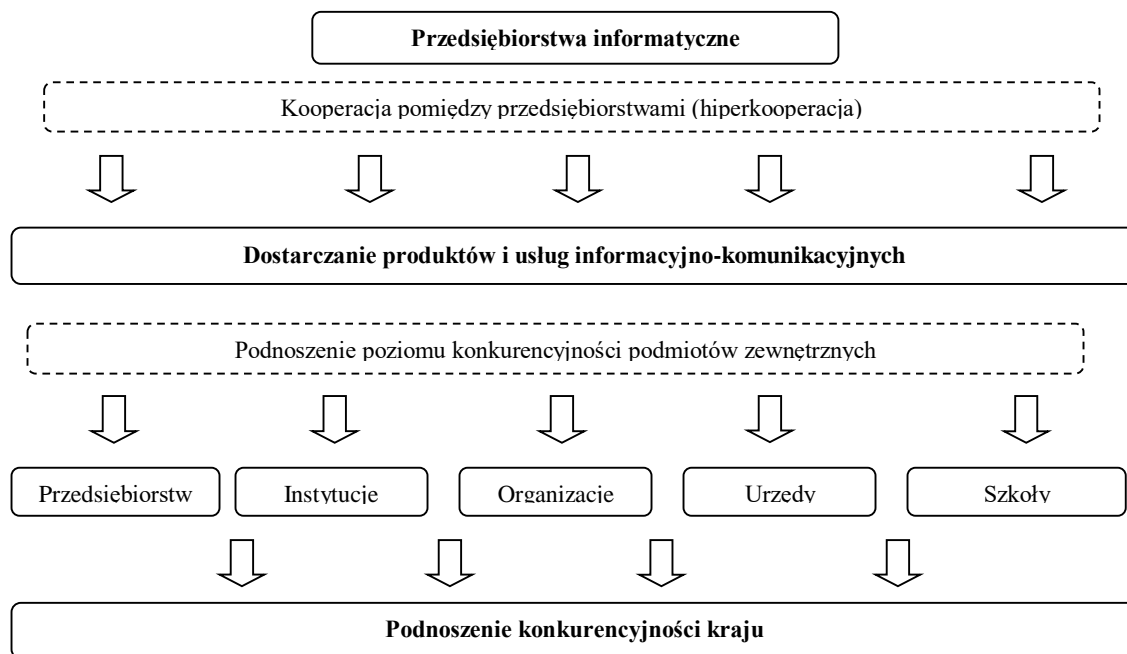
¹¹R. Wosiek, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki- aspekty teoretyczne*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 269, 2016, s. 238.

¹²J.W. Bossak, W. Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004, s. 31.

¹³M. Kowalska, A. Misztal, *Wpływ bezpieczeństwa finansowego na zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020, s. 10-20; M. Kowalska, A. Misztal, *The impact of globalization on the sustainable development of enterprises – the case of Bulgaria, Croatia and Romania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, vol. 64, no. 3, 2020.

produkty informatyczne. Jest to naturalną konsekwencją gwałtownego rozwoju nowych technologii, jak i rozwoju społeczeństwa informacyjnego (rys. 1).

Rysunek 1. Przedsiębiorstwa informatyczne a konkurencyjność kraju



Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Misztal, *Funkcjonowanie e-biznesu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018.

Przedsiębiorstwa informatyczne są ważnym elementem rozwoju nowoczesnego z informatyzowanego społeczeństwa i czynnikiem sprawczym wzrostu konkurencyjności państwa. Godnym uwagi jest fakt, że branża informatyczna charakteryzuje się niezwykle wysokim poziomem konkurencji wewnętrznej (hiperkonkurencyjność), ale również, co godne podkreślenia, wysokim poziomem współpracy konkurencyjnej. Wysoki poziom kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami sektora wysokich technologii (ang. high-technology) wynika ze specyfiki tych podmiotów, wysokiego stopnia złożoności produktów i usług, konieczności ponoszenia wysokich nakładów na działalność badawczo-rozwojową, unikatowej wiedzy i zasobów, które w istotnym stopniu wpływają na stopień zależności i niosą ze sobą konieczność ścisłej współpracy. Przedsiębiorstwa informatyczne podnoszą konkurencyjność kraju, wspierają rozwój podmiotów gospodarczych, obieg informacji, są fundamentem gospodarki opartej na wiedzy¹⁴. Należy również podkreślić, że branża informatyczna w ostatnich latach zyskuje na znaczeniu, a usługi związane z nowymi technologiami mają coraz większy udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Rozwój przedsiębiorstw informatycznych napędza współczesne gospodarki, stanowi ważne ogniwo w polityce zatrudnienia, usprawnia procesy społeczno-

¹⁴ Z. Szyjewski (red.), *Profesjonalne kwalifikacje informatyczne*, Polskie Towarzystwo Informatyczne, Warszawa, 2015; J. Swacha, *Innowacyjność i konkurencyjność przedsiębiorstw polskiego sektora technologii informacyjnych na tle europejskich liderów*, Przegląd Organizacji, nr 1, 2016, ss. 37-44.

gospodarcze. Niezwykle ważny jest wkład przedsiębiorstw informatycznych w rozwój pozostałych sektorów gospodarki, edukacji, administracji, przedsiębiorstw produkcyjnych oraz usługowych¹⁵.

2. Wpływ sektora ICT na konkurencyjność Polski

Liczba przedsiębiorstw z sekcji Informacja i komunikacja w Polsce w latach 2010-2018 wzrosła z poziomu 55,3 tys. do 107,9 tys. Wzrósł również udział sekcji w ogólnej liczbie zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce z 3,2 % w 2010 r. do 5,18 % w 2018 r.

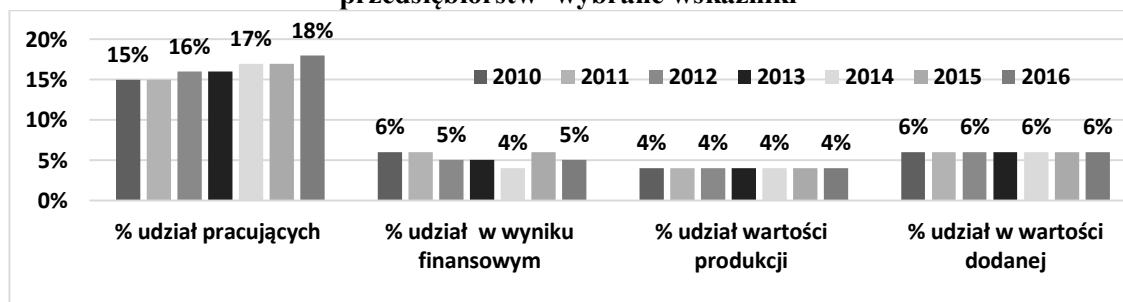
Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw sekcji Informacja i komunikacja

Sekcja PKD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Informacja i komunikacja	55301	59941	65804	70095	77713	83975	93979	105664	107890
Przedsiębiorstwa ogółem	1726663	1784603	1794943	1771460	1842589	1914141	2013364	2077027	2081228
% udział sekcji	3,20%	3,36%	3,67%	3,96%	4,22%	4,39%	4,67%	5,09%	5,18%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wybrane wskaźniki dotyczące udziału przedsiębiorstw z sekcji Informacja i komunikacja przedstawiono na Rysunku 2.

Rysunek 2. Udział przedsiębiorstw z sekcji Informacja i komunikacja w ogóle przedsiębiorstw- wybrane wskaźniki



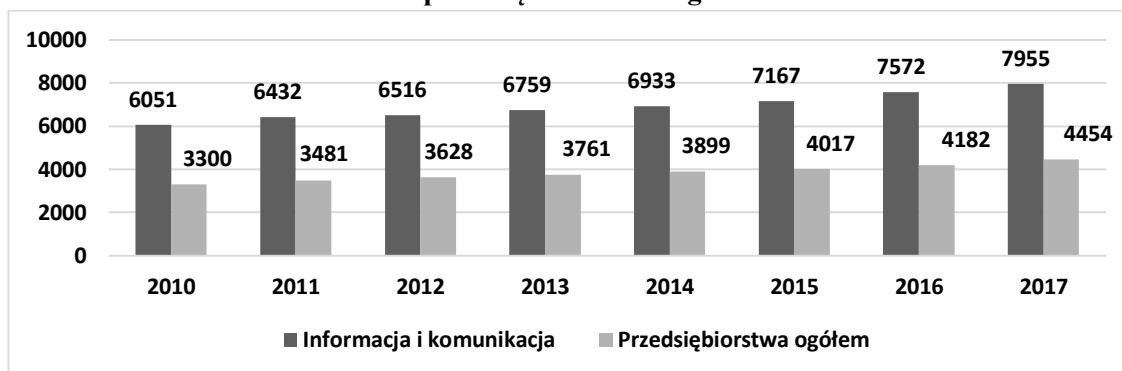
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 2010-2020 wzrósł udział pracujących w sekcji z poziomu 15 do 18 %. Udział w wyniku finansowym jest na zbliżonym poziomie (5% w 2016 r.). Przeciętny procentowy udział w wartości produkcji w analizowanym okresie wyniósł 4%, zaś udział w wartości dodanej 6%. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sekcji Informacja i komunikacja jest prawie dwa razy wyższe od średniej dla ogółu przedsiębiorstw. Należy również odnotować, że poziom

¹⁵ R. Nowacki, *Konkurencyjność przedsiębiorstw usługowych w Polsce*, Handel Wewnętrzny, nr 1, 2012, ss.51-59; R. Nowacki, *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie opinii ich managerów*, Handel Wewnętrzny, nr 61, 2015, ss. 446-462; K. Ficoń, G. Krasnodębski, *Informatyka biznesowa warunkiem konkurencyjności przedsiębiorstw rynkowych*, Systemy Logistyczne Wojsk, nr 1(46), 2017, ss. 18-34.

przeciętnego wynagrodzenia wzrasta z poziomu 6051 zł w 2010 roku do 7955 zł w 2017 r. (Rysunek 3).

Rysunek 3. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sekcji Informacja i komunikacja i w przedsiębiorstwach ogółem



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w lipcu 2020 notowanych było 28 przedsiębiorstw informatycznych, co stanowi 6,4% wszystkich giełdowych podmiotów (437 spółek ogółem). Kapitalizacja bazowa spółek notowanych w indeksie WIG-Informatyka wynosi 6083,54 mln zł, przy kapitalizacji wszystkich spółek wynoszącej w sumie 881491,01 mln zł (kapitalizacja przedsiębiorstw informatycznych stanowi 0,7% ogółu notowanych spółek). Wskaźniki giełdowe cena/zysk wynosi 19,62, cena/wartość księgową 1,54, zaś stopa dywidendy wynosi 2,6%. Najwyższy udział w pakiecie posiada spółka Asseco Poland SA (udział pakietu wynosi 40,98 %, wartość rynkowa pakietu 3,69 mld zł), następną zajmuje Comarch SA (12,58 %, wartość rynkowa to 1,13 mld zł)¹⁶.

Należy również odnotować, że największy udział w Indeksie WIG20 ma spółka informatyczna CD Projekt, która jest również notowana w indeksie WIG-Games (udział w portfelu WIG20 13,45%, udział w obrotach akcjami i PDA na sesji wynosi 10,04%, pakiet wynosi 23,174 mld zł). Rozwój przedsiębiorstw informatycznych idzie w parze z rozwojem nowoczesnych gospodarek. Spółki informatyczne przyciągają dużych inwestorów, a wartość dużych podmiotów informatycznych wzrasta (Comarch SA o 23% w 2019 r., Asseco Poland SA o 18%, mniejsze podmioty zyskują jeszcze bardziej znacząco np. Arcus, Opteam, czy Datawalk odnotowały wzrosty od 80 do 180%). Zainteresowanie zagranicznych inwestorów potwierdza, że na znaczeniu zyskują spółki informatyczne, tracą natomiast przedsiębiorstwa przemysłowe.

3. Największe spółki informatyczne notowane na GPW na rzecz konkurencyjności polskiej gospodarki

Największymi spółkami informatycznymi notowanymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie są Grupa Kapitałowa CD Projekt, Asseco Poland SA oraz Comarch SA. Pierwsza z firm jest jednym z europejskich liderów w produkcji gier, dwie

¹⁶ <https://gpwbenchmark.pl/karta-indeksu?isin=PL999999771#Indicators>, [dostęp: 29.07.2020].

pozostałe odpowiedzialne są za dostarczanie oprogramowania i rozwiązań dla biznesu, administracji, szkół oraz instytucji.

Z punktu widzenia umocnienia polskiej gospodarki na zagranicznych rynkach firma CD Projekt odgrywa kluczowe znaczenie (spółka jest liderem na GPW w Warszawie). Dzięki wykorzystaniu nowoczesnego know-how, rozpoznawalności marki i wydawanych przez nią tytułów Grupa produkuje coraz więcej tytułów na najwyższym światowym poziomie. Spółka poprzez charakter i profil swojej działalności w istotnym stopniu przyczynia się do podnoszenia technologicznej konkurencyjności i promowania polskiej gospodarki¹⁷. Firma wytwarza dużą wartość dodaną, tworzy innowacje, przyczynia się do budowania pozytywnego wizerunku Polski na świecie. Ponadto tworzy atrakcyjne miejsca pracy, generuje dochody a tym samym zasila budżet państwa, opłacając podatki dochodowe¹⁸.

Asseco Poland SA wspiera konkurencyjność i rozwój polskiej gospodarki w czterech kluczowych obszarach: finansach (projektowanie i produkcja systemów informatycznych dla przedsiębiorstw, banków, biur maklerskich, instytucji finansowych), instytucji publicznych (wsparcie informatyczne dla procesów w jednostkach administracji centralnej, opiece zdrowotnej, służbach mundurowych), telekomunikacji i energetyce (systemy bilingowe, systemy CRM), centrum kompetencyjne (systemy klasy ERP, Business Intelligence dla instytucji finansowych i przedsiębiorstw)¹⁹. Firma w dużej mierze podkreśla znaczenie innowacji, kładzie nacisk na badania i rozwój. Grupa ma również ogromny wkład w rozwój rynku pracy w Polsce (w 2019 r. Asseco zajęło 10 miejsce pod względem liczby zatrudnionych pracowników)²⁰. Asseco Poland SA nie tylko usprawnia funkcjonowanie przedsiębiorstw i instytucji, ale również jest jedną z przodujących firm z branży IT i telekomunikacyjnej (przychody w 2019 r. wyniosły 10,7 mld zł- 90% całej sprzedaży osiągnięte za granicą, zysk operacyjny 976 mln)²¹.

Znaczący wpływ na polską gospodarkę i poziom jej konkurencyjności ma również Comarch SA. Profil działania spółki jest zbliżony do Asseco Poland SA. Firma dostarcza szereg innowacyjnych rozwiązań informatycznych, w tym oprogramowanie dla przedsiębiorstw, administracji publicznej, bankowości, służby zdrowia, handlu internetowego, szkół wyższych, rynków kapitałowych, linii lotniczych, transportu, szpitali, ubezpieczeń i telekomunikacji. Ważnym elementem z punktu widzenia innowacyjności polskiej gospodarki są rozwiązania dotyczące sztucznej inteligencji (ang. Machine Learning), cyberbezpieczeństwa, ekoinnowacyjności²².

Analizowane przedsiębiorstwa informatyczne są liderami w branży. Największą wartość rynkową posiada CD Projekt 38303,82 mln zł, Asseco Poland SA 5278,82 mln, zaś Comarch SA 1756,8 mln (Rysunek 4). Wybrane dane finansowe spółek za lata 2015-2019 zaprezentowano w Tabeli 2. Największą wartość aktywów trwałych (8,8 mld zł w 2019 r.) i aktywów obrotowych

¹⁷ <https://www.cdprojekt.com/pl/media/aktualnosci/cd-projekt-ambasadorem-marki-polskiej-gospodarki/>, [dostęp: 31.07.2020].

¹⁸ <https://www.polska2041.pl/innowacje/news-prezes-cd-projekt-zostawmy-biznes-przedsiębiorcom,nId,2294229>, [dostęp 31.07.2020].

¹⁹ <https://pl.asseco.com/>, dostęp: 31.07.2020.

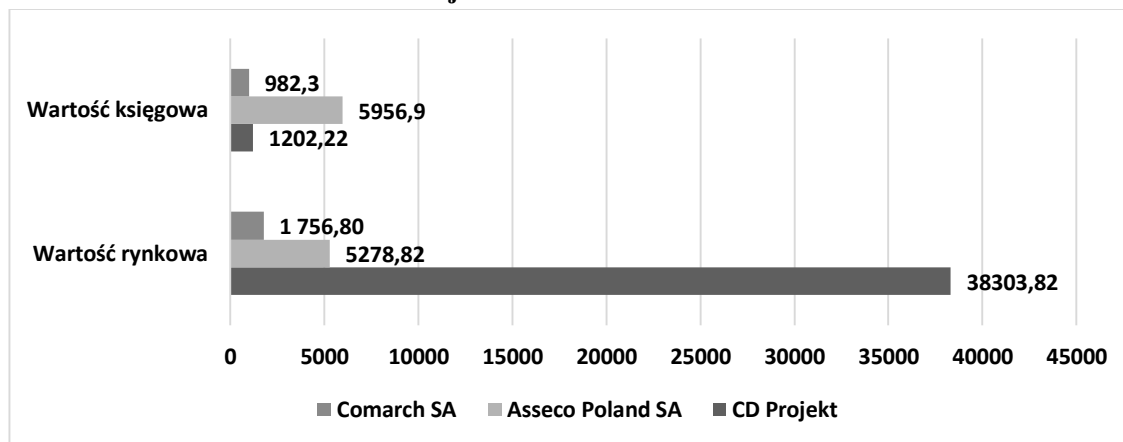
²⁰ <https://asseconews.pl/asseco-najwiekszym-pracodawca-it-wg-rzeczpospolitej/>, dostęp: 31.07.2020.

²¹ <https://asseconews.pl/asseco-wsrod-najwazniejszych-firm-dla-polski/>, dostęp: 31.07.2020.

²² <https://www.comarch.pl/branze/>, dostęp: 31.07.2020.

(posiada spółka Asseco Poland SA (5,8 mld zł w 2019 r.). Wszystkie spółki osiągają w analizowanym czasie dodatnie wyniki finansowe. Najwyższy zysk netto w 2019 r. odnotowała spółka Asseco Poland SA (703,4 mln zł), najniższy zaś Comarch SA (105,518 mln zł).

Rysunek 4. Wartość rynkowa i księgowa spółek Comarch SA, Asseco Poland SA i CD Projekt w mln zł w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://www.gpw.pl/>, [dostęp: 31.07.2020].

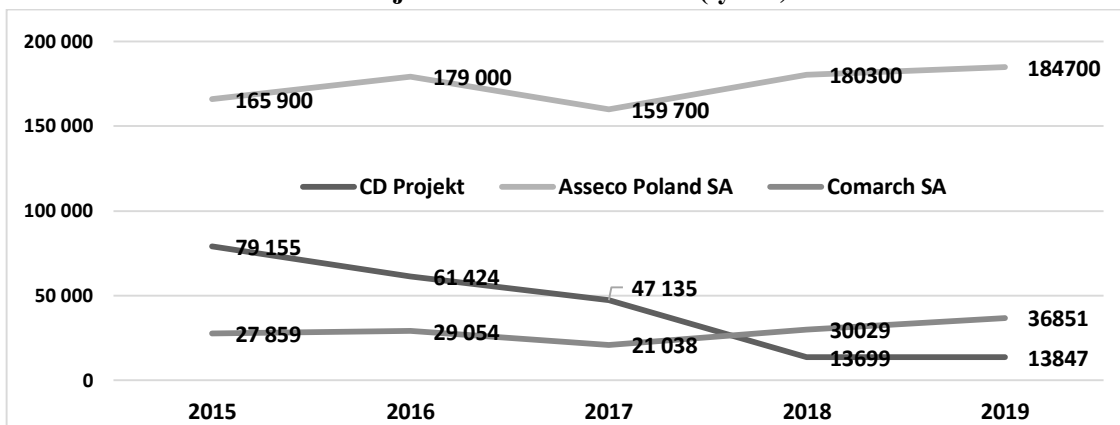
Tabela 2. Wybrane dane finansowe spółek CD Projekt Asseco Poland SA, Comarch SA (tys.zł)

Spółka	Dane	Lata				
		2015	2016	2017	2018	2019
CD Projekt	Aktywa trwałe	119 187	170 644	255 535	388 309	679 097
	Aktywa obrotowe	554 759	704 316	725 978	738 529	725 011
	Przychody ze sprzedaży	798 014	583 903	463 184	362 901	521 272
	Zysk netto	342 430	250 514	200 270	109 334	175 315
	OCF	371 618	259 456	231 688	132 591	216 706
Asseco Poland SA	Aktywa trwałe	7 795 000	8 459 400	11 013 100	7 649 500	8 845 600
	Aktywa obrotowe	4 257 100	4 331 800	4 392 800	4 993 300	5 752 300
	Przychody ze sprzedaży	7 256 200	7 932 000	7 830 500	9 328 600	10 667 400
	Zysk netto	575 800	543 600	616 800	593 700	703 400
	OCF	846 000	883 200	691 400	1 000 700	1 501 300
Comarch SA	Aktywa trwałe	605 999	673 847	731 910	746 841	796 738
	Aktywa obrotowe	698 829	771 018	770 005	919 104	1 045 973
	Przychody ze sprzedaży	1 131 580	1 112 813	1 102 520	1 369 619	1 437 423
	Zysk netto	80 270	75 723	43 521	32 451	105 518
	OCF	117 015	93 974	62 915	139 482	168 964

Źródło: opracowanie własne na podstawie https://www.biznesradar.pl/gielda/akcje_gpw, [dostęp: 31.07.2020].

Wysokości obciążeń z tytułu podatku dochodowego przedstawiono na Rysunku 5. Najwyższe kwotę podatku dochodowego do budżetu państwa odprowadza Asseco Poland SA (184,7 mln zł w 2019 r), trend rosnący widoczny jest również w przypadku spółki Comarch SA (36,85 mln w 2019 r.), zaś CD Projekt w 2019 zasilił budżet Polski o dodatkowe 13,847 mln zł.

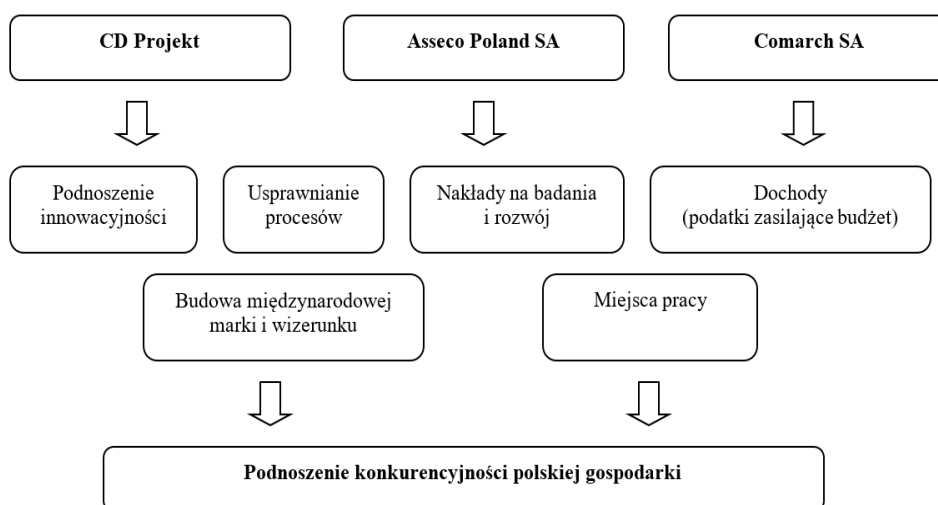
Rysunek 5. Podatek dochodowy płacony przez spółki Comarch SA, Asseco Poland SA i CD Projekt w latach 2015-2020 (tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie https://www.biznesradar.pl/gielda/akcje_gpw. dostęp: 31.07.2020.

Analizowane spółki informatyczne przyczyniają się w znaczącym stopniu do podnoszenia konkurencyjności polskiej gospodarki. Z jednej strony generują one określony dochody, zasilają budżet państwa w konkretne dochody, z drugiej zaś wpływają na konkurencyjność i innowacyjność polskiej gospodarki poprzez dostarczanie innowacyjnych produktów usprawniających funkcjonowanie innych podmiotów gospodarczych, instytucji i organizacji (Rysunek 6).

Rysunek 6. Spółki informatyczne a konkurencyjność Polski



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek giełdowych.

Przedsiębiorstwa informatyczne odgrywają dużą rolę w rozwoju współczesnych gospodarek, w szczególności w gospodarce opartej na wiedzy. Oczywiście w dobie globalizacji

i zacierania się granic państwowych pewne rozwiązania informatyczne można kupować od firm z innych państw, natomiast należy podkreślić to, że prowadzi to do transferu środków na zewnątrz i negatywnie wpływa na rozwój i konkurencyjność państwa. Współczesne uwarunkowania gospodarcze powodują, że wyznacznikiem nowoczesnej gospodarki jest dostarczanie jak największej liczby możliwych rozwiązań informatycznych przez krajowe podmioty gospodarcze.

Wnioski

Globalizacja, internetyzacja oraz nowe technologie informacyjno-komunikacyjne wymuszają zmiany w podejściu do procesów gospodarowania. Ich rezultatem jest również wzrost konkurencyjności. Na poziomie krajowym konkurencyjność jest bardzo różnorodnie definiowana, w zasadniczej części oceniana jest za pomocą szeregu wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego. Na konkurencyjność polskiej gospodarki wpływ ma wiele czynników zarówno egzogenicznych, jak i endogenicznych. O poziomie konkurencyjności decyduje sektor przedsiębiorstw, który stanowi podstawowy element budowania państwa dobrobytu. Na szczególną uwagę zasługują przedsiębiorstwa informatyczne, których rola we współczesnych, otwartych gospodarkach rynkowych wzrasta. Charakteryzuje je wysoki poziom innowacyjności i zaangażowania kapitałów, wysoki poziom ryzyka, duży wpływ na funkcjonowanie podmiotów z innych branż. Przedsiębiorstwa te podnoszą konkurencyjność gospodarki nie tylko ze względu na generowane zyski, ale również ich działalność należy rozpatrywać przez pryzmat dostarczania rozwiązań informatycznych dla biznesu i administracji państwowej.

Do największych, najbardziej znanych i osiągniętych największe sukcesy polskich spółek informatycznych należy zaliczyć CD Projekt, Asseco Poland SA czy Comarch SA. Podmioty te są ważnym pracodawcą, rozślawiają polską gospodarkę poza granicami. Należą do najlepiej i najsprawniej rozwijających się polskich przedsiębiorstw. Mają one pozytywny wpływ na wzrost poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki, podnoszą jej innowacyjność oraz usprawniają zachodzące w niej procesy. Jako że podmioty te działają w zmieniającym się otoczeniu rynkowym, a ich działalność charakteryzuje się wysokim ryzykiem operacyjnym i finansowym, kwestie zasadnicze powinny koncentrować się wokół tworzenia możliwie sprawnych systemów wsparcia finansowego, merytorycznego, podnoszenia nakładów na badania i rozwój, tworzenia stabilnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, promowania innowacyjnych rozwiązań informatycznych na arenie międzynarodowej.

BIBLIOGRAFIA

Bossak J.W., Bienkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa, 2004.

Dobiegała-Korona B., Kasiewicz S., *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce*, Materiały i Prace naukowe Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. LXXXII, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.

- Dołęgowski T., *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, Zeszyt 13, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2000.
- Ficoń K., Krasnodębski G., *Informatyka biznesowa warunkiem konkurencyjności przedsiębiorstw rynkowych*, Systemy Logistyczne Wojsk, nr 1(46), 2017.
- Flak O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele, cz. 1*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, 2009.
- Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002.
- Jedliński B., *Polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
- Kolterman K., *Innowacje technologiczne w procesie budowania przewagi konkurencyjnej MŚP*, Difin, Warszawa, 2013
- Kowalska M., Misztal A., *Wpływ bezpieczeństwa finansowego na zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.
- Kowalska M., Misztal A., *The impact of globalization on the sustainable development of enterprises – the case of Bulgaria, Croatia and Romania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, vol. 64, no. 3, 2020.
- Kraciuk J., *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej UE11*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego, t. 17, z. 3, 2017.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa, 2011.
- Misztal A., *Funkcjonowanie e-biznesu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2018.
- Nowacki R., *Konkurencyjność przedsiębiorstw usługowych w Polsce*, Handel Wewnętrzny, nr 1, 2012.
- Nowacki R., *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie opinii ich managerów*, Handel Wewnętrzny, nr 61, 2015.
- Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.
- Swacha J., *Innowacyjność i konkurencyjność przedsiębiorstw polskiego sektora technologii informacyjnych na tle europejskich liderów*, Przegląd Organizacji, nr 1, 2016.
- Szyjewski Z. (red.), *Profesjonalne kwalifikacje informatyczne*, Polskie Towarzystwo Informatyczne, Warszawa, 2015.
- Szymanik E., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa- główne aspekty*, Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, nr 5(953), 2016.
- Weredyk K., *Konkurencyjność Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, Tom 2*, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2002.
- Wosiek R., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki- aspekty teoretyczne*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 269, 2016.

Zioło Z., Rachwał T., *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, Przedsiębiorczość-Edukacja, nr 2, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa-Kraków 2006.

<https://gpwbenchmark.pl/karta-indeksu?isin=PL999999771#Indicators>, [dostęp: 29.07.2020].

<https://www.cdprojekt.com/pl/media/aktualnosci/cd-projekt-ambasadorem-marki-polskiej-gospodarki/>, [dostęp: 31.07.2020].

<https://www.polska2041.pl/innowacje/news-prezes-cd-projekt-zostawmy-biznes-przedsiębiorcom,nId,2294229>, [dostęp 31.07.2020].

<https://pl.asseco.com/>, dostęp: [31.07.2020].

<https://asseconews.pl/asseco-najwiekszym-pracodawca-it-wg-rzeczpospolitej/>, [dostęp: 31.07.2020].

<https://asseconews.pl/asseco-wsrod-najwazniejszych-firm-dla-polski/>, [dostęp: 31.07.2020].

<https://www.comarch.pl/branze/>, [dostęp: 31.07.2020].

WPLYW E-ADMINISTRACJI JAKO ELEMENTU OTOCZENIA BIZNESU NA KONKURENCYJNOŚĆ FIRM W WYBRANYCH KRAJACH UE

Streszczenie

Uwarunkowania wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw mają szeroki kontekst, ale wciąż pojawiają się obszary, które mogą w sposób istotny przyczynić się do kształtowania przewag konkurencyjnych m.in. ze względu na sprzyjające warunki w otoczeniu biznesu. Takim przypadkiem może być e-administracja, która kształtując w specyficzny sposób relacje przedsiębiorstwo-urząd, może mieć pozytywny wpływ na pozycję konkurencyjną danej firmy na rynku.

Przykłady wybranych państw wskazują na rozbieżność w przyznawaniu priorytetów funkcjonalności e-administracji w stosunku do przedsiębiorstw, co może mieć wpływ na ich konkurencyjność międzynarodową dzięki wsparciu informacyjnemu i finansowemu związanemu z ekspansją zagraniczną. Jednocześnie buduje warunki do likwidacji patologii w konkurowaniu o zamówienia publiczne, co stanowi jeszcze inne uwarunkowania biznesu na poziomie krajowym.

THE IMPACT OF E-ADMINISTRATION AS AN ELEMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT ON COMPETITIVENESS IN SELECTED EU COUNTRIES

Summary

The conditions influencing the competitiveness of enterprises have a wide context but there are still areas that can significantly contribute to shaping competitive advantages, e.g. favorable conditions in the business environment. Such a case may be e-administration, which, by shaping the enterprise-bureau relationship in a specific way, may have a positive impact on the competitive position of a given company on the market.

Examples of selected countries show a discrepancy in assigning priorities to e-government functionalities in relation to enterprises, which may have an impact on their international competitiveness due to information and financial support related to foreign expansion. At the same time, it builds the conditions for the elimination of pathologies in competition for public procurement, which constitutes another condition for business at the national level.

Keywords: e-administration, e-services, business environment, competitiveness, EU countries

Wstęp

Konkurencyjność firm zależy zarówno od uwarunkowań wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Na te pierwsze, podmioty gospodarcze mają pełny wpływ, bowiem to one kształtują takie zmienne, jak poziom kosztów, innowacyjność, poziom kapitału ludzkiego, jakość

¹ Dr Ewa Kuzionko-Ochrymiuk – Uniwersytet w Białymstoku, Instytut Zarządzania.
Dr Marek Kruk – Uniwersytet w Białymstoku, Instytut Zarządzania.

produktów, etc. Z drugiej strony są czynniki, które nie są kształtowane przez firmy, ponieważ mają swoje źródło w otoczeniu. W tym przypadku można rozróżnić uwarunkowania w otoczeniu bliższym, czyli te, które bezpośrednio wywierają wpływ na pozycję konkurencyjną danej firmy, oraz uwarunkowania w otoczeniu dalszym, w pełni pozostające poza kontrolą poszczególnych podmiotów. Ten wymiar uwarunkowań konkurencyjnych ma też swój międzynarodowy poziom, który jest nie tylko poza jakimkolwiek wpływem, ale z punktu widzenia poszczególnych firm dodatkowo jest to środowisko turbulentnych zmian. Dowodem tego może być sytuacja z koronawirusem, wywołująca całkiem odmienne reakcje, w stosunku do gospodarki krajowej i wymiany międzynarodowej, przez rządy poszczególnych krajów. Te składowe mogą być w związku z tym postrzegane głównie jako szanse lub zagrożenia w odniesieniu do warunków konkurowania firm działających w poszczególnych krajach.

Wymiar otoczenia ogólnego obejmuje szereg elementów, ale najczęściej wymienia się takie, jak: demograficzne, polityczno-prawne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne oraz naturalne. Czasami uzupełniane jest jeszcze o otoczenie międzynarodowe, ale po uszczegółowieniu okazuje się, że ono składa się z dokładnie takich samych elementów, więc to obszar analizy decyduje, na jakim poziomie otoczenie dalsze jest analizowane, a nie jakie są jego składowe. Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób e-administracja determinuje konkurencyjność firm w kilku wybranych krajach, bowiem uważamy, że zakres i poziom usług e-administracji może wiązać się z przewagą konkurencyjną na rynku.

1. Uwarunkowania konkurencyjności firm

Konkurencyjność firm nie jest pojęciem jednoznacznym. Istnieje wiele klasyfikacji konkurencyjności². Dla zawężenia rozważań w tym zakresie przedstawione zostaną jedynie elementy konkurencyjności zaproponowane przez Stankiewicza, a zalicza się do nich³:

- potencjał konkurencyjności, rozumiany jako ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, umożliwiających zdobycie trwałej oraz trudnej do podważenia przewagi konkurencyjnej nad rywalami;
- przewagę konkurencyjną (mającą zawsze względny charakter), którą można rozumieć jako efekt skutecznego wykorzystywania konfiguracji składników potencjału konkurencyjności, umożliwiających przedsiębiorstwu generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania;
- instrumenty konkurowania, które można określić jako świadomie i celowo wykorzystywane narzędzia i metody budowania kapitału klientów oraz kreowania wartości firmy;
- pozycję konkurencyjną, rozumianą jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiąganych przez konkurentów, innymi słowy – miejsce na skali korzyści ekonomicznych i

² Z. Pierścionek, *Koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Przegląd Organizacji 2005 nr 9, s. 7-9.

³ M. J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Gospodarka Narodowa 2000, nr 7-8, s. 79.

pozaekonomicznych, jakich przedsiębiorstwo dostarcza wszystkim swoim interesariuszom, w porównaniu z miejscami zajmowanymi przez konkurentów.

Tak ujmowana konkurencyjność składa całą odpowiedzialność za to zjawisko na poszczególne podmioty, z czym częściowo można się zgodzić, bowiem jeśli warunki do prowadzenia działalności są porównywalne dla wszystkich, to wówczas decydują ich zdolności indywidualne. Jeśli jednak te warunki nie są jednakowe, np. w przestrzeni, ze względu na rodzaj działalności, etc., to trudno nie dostrzegać uwarunkowań konkurencyjności dzięki warunkom, w jakich się działa.

Jeśli zawężymy zakres rozważań na temat otoczenia dalszego tylko do uwarunkowania, jakim jest otoczenie polityczno-prawne, to powstaje nam obraz, w którym przeważają bariery. Firmy działające na rynku jako czynnik spowalniający lub wręcz ograniczający swój rozwój niejednokrotnie podnoszą kwestię przerostu biurokracji. Obwiniają urzędy za opieszałość, zresztą nieefektywna administracja publiczna postrzegana jest jako piąty pod względem utrudnień obszar otoczenia (za przepisami podatkowymi, nadmiernym fiskalizmem, zapisami prawa pracy i niestabilną polityką gospodarczą)⁴.

Analizując dalej otoczenie ogólne, uzyskamy obraz czynników, które z kolei mogą stanowić pozytywne bodźce do rozwoju. Za takie czynniki kształtujące szanse dla przedsiębiorstwa, gdy przejawiają tendencje wzrostowe, uznać można⁵:

1. regulacje bhp i przestrzeganie prawa pracy
2. kontrola rządowa kapitału zagranicznego
3. prywatyzacja i restrukturyzacja
4. wielkość zamówień sektora publicznego
5. przejrzystość legislacji dotyczącej monopoli i praktyk restrykcyjnych
6. przejrzystość regulacji prawnych w zakresie ochrony konsumenta
7. przejrzystość regulacji dotyczących restrykcji w zakresie ochrony środowiska
8. ulgi korzystne z punktu widzenia przedsiębiorstwa
9. ilość i skuteczność oddziaływania rozporządzeń i ustaw ograniczających korupcję

Czynniki kształtujące szanse dla przedsiębiorstwa, gdy przejawiają tendencje spadkowe⁶:

1. zakres regulacji Unii Europejskiej
2. rygorystyczność norm, atestów, etc. (wymagania w ich zakresie)
3. regulacje prawne w zakresie ochrony konsumenta
4. ilość i dotkliwość restrykcji w zakresie ochrony środowiska
5. zakres interwencjonizmu państwowego
6. rygorystyczność i ilość rozporządzeń prawnych (prawo podatkowe, celne, etc.).

Wśród dostrzeganych szans zabrakło ewidentnie jednej, istotnej z punktu widzenia przedsiębiorstw bariery, jaką jest zła relacja na linii przedsiębiorca-urząd. Nic dziwnego, skoro polscy urzędnicy nie ufają przedsiębiorcom, a do tego uważają, że warunki konkurencyjne są

⁴ Dane za 2017 rok [w:] *Bariery wzrostu polskich przedsiębiorstw - przegląd badań*, EY Raport Polskie Przedsiębiorstwa 2017, s. 92.

⁵ A. Adamik, M. Nowicki, *Budowa konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Matejun M. (red.), Difin, Warszawa 2012, s. 102.

⁶ Tamże, s. 102.

niesprawiedliwe, to przekłada się na trudne relacje obu grup⁷. Zdarzają się niepotrzebne opóźnienia w podejmowaniu decyzji, duża niejednoznaczność w interpretacji przepisów nawet w tym samym urzędzie, czy też kary administracyjne nakładane na właścicieli firm. Pewną szansą na poprawienie jakości obsługi interesariuszy zajmujących się działalnością gospodarczą, a w ten sposób pozytywnie wpływając na ich konkurencyjność, może okazać się e-administracja.

2. Istota e-administracji jako elementu otoczenia biznesu

Jednym z celów funkcjonowania administracji państwa powinno być umożliwienie swobodnej wymiany informacji publicznej oraz komunikacji między obywatelami, przedsiębiorstwami a jednostkami administracji publicznej⁸. Współcześnie wymiana informacji publicznej jest ściśle powiązana z istnieniem odpowiedniej infrastruktury informatycznej, która powinna wspierać skuteczną komunikację pomiędzy wymienionymi podmiotami.

Skutkiem działań w zakresie tworzenia pożądanego infrastruktury jest koncepcja administracji elektronicznej. Administracja elektroniczna może być definiowana wąsko, jako świadczenie usług publicznych przez Internet, bądź szerzej, jako użycie technologii informatyczno-komunikacyjnych (TIK) we wszystkich procesach realizowanych przez organizacje sektora publicznego⁹.

Rozwój technologii informatyczno-komunikacyjnych (TIK) stawia nowe wyzwania, a jednocześnie stwarza nowe szanse w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Można mówić o e-biznesie, jako modelu prowadzenia biznesu opartego na szeroko rozumianych rozwiązaniach teleinformatycznych, w szczególności aplikacjach Internetowych. E-biznes angażuje narzędzia wykorzystujące przesyłanie informacji przez Internet, intranet i ekstranet, dzięki czemu przekształca zależności biznesowe. Dotyczy tak samo relacji między przedsiębiorstwem a konsumentem (business-to-consumer – B2C), przedsiębiorstwem a przedsiębiorstwem (business-to-business – B2B), powiązania w zakresie przedsiębiorstw (intra-business), czy pomiędzy przedsiębiorstwem, a sektorem publicznym (business-to-government – B2G). Stanowi więc jedno z najważniejszych źródeł efektywności, innowacyjności, konkurencyjności i nowych sposobów tworzenia wartości w organizacji.

E-biznes obejmuje wszystkie procesy biznesu przeprowadzone elektronicznie, poczynając od rejestracji firmy, pozyskania zezwoleń, koncesji po wymianę informacji między producentami, dystrybutorami i odbiorcami produktów oraz usług, zawieranie kontraktów, przesyłanie dokumentów, prowadzenie telekonferencji, pozyskiwanie nowych kontaktów, a także wyszukiwanie informacji itp. Uznając proces rozwoju administracji elektronicznej jako naturalny dla XXI wieku, należy jednak pamiętać, że przebiega on różnie pod względem tempa i zakresu w różnych krajach, przez co wpływ na konkurencyjność podmiotów krajowych również może być zróżnicowany.

⁷ P. Hensel, B. Glinka, *Urzędnicy i przedsiębiorcy. Kulturowe bariery współpracy*, Poltext Warszawa 2012, s. 218.

⁸ Z. Stempnakowski, *Administracja elektroniczna* [w:] Szewczyk A. (red.), *Spoleczeństwo informacyjne – problemy rozwoju*, Difin, Warszawa 2007, s. 50

⁹ M. Sakowicz, *Zastosowanie nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych w rządzeniu i zarządzaniu administracją publiczną* [w:] Osiński J. (red.), *Administracja publiczna na progu XXI wieku. Wyzwania i oczekiwania*, SGH w Warszawie – Oficyna Wyd., Warszawa 2008, s. 78

3. E-administracja a biznes w wybranych krajach Unii Europejskiej

Różnorodność rozwiązań w zakresie e-administracji wprowadzonych przez poszczególne kraje unijne spowodowała, że za niezbędne uznano dokonanie krótkiego ich przeglądu. Pod uwagę wzięto Danię (która jest światowym liderem w rozwoju e-administracji), Rumunię (która jest na ostatnim miejscu w UE pod względem rozwoju e-administracji) oraz Polskę i Litwę. Dla lepszego zobrazowania sytuacji w tabeli 1 przedstawiono wskaźnik poziomu EGDI oraz miejsca rankingowe poszczególnych krajów Unii Europejskiej.

Tabela 1. Wskaźnik EGDI w krajach UE oraz miejsca rankingowe w roku 2018

Kraj	Wskaźnik EGDI	Miejsce rankingowe w świecie	Miejsce rankingowe w krajach UE	Kraj	Wskaźnik EGDI	Miejsce rankingowe w świecie	Miejsce rankingowe w krajach UE
Dania	0,915	1	1	Portugalia	0,8031	29	15
Wielka Brytania	0,8999	4	2	Malta	0,8011	30	16
Szwecja	0,8882	5	3	Polska	0,7926	33	17
Finlandia	0,8815	6	4	Grecja	0,7833	35	18
Francja	0,879	9	5	Cypr	0,7736	36	19
Niemcy	0,8765	12	6	Słowenia	0,7714	37	20
Holandia	0,8757	13	7	Litwa	0,7534	40	21
Estonia	0,8486	16	8	Węgry	0,7265	45	22
Hiszpania	0,8415	17	9	Bułgaria	0,7177	47	23
Luxemburg	0,8344	18	10	Słowacja	0,7155	49	24
Austria	0,8301	20	11	Czechy	0,7084	54	25
Irlandia	0,8287	22	12	Chorwacja	0,7018	55	26
Włochy	0,8209	24	13	Łotwa	0,6996	57	27
Belgia	0,808	27	14	Rumunia	0,6671	67	28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie United Nations E-Government Survey 2018, *Gearing e-government to support transformation towards sustainable and resilient societies*, *Economic & Social Affairs*, s. 239-240.

Jak pokazuje tabela, poziom wskaźnika EGDI w poszczególnych krajach Unii Europejskiej mieści się w granicach od 0,6671 (Rumunia) do 0,915 (Dania). Wszystkie kraje unijne mają więc wysoki lub bardzo wysoki poziom tego wskaźnika¹⁰.

¹⁰ Wartość wskaźnika EGDI mieści się w przedziale od 0 do 1. W raporcie United Nations E-Government Survey przyjęto, iż wartość mieszcząca się w przedziałach 0,001-0,25 oceniana jest jako niska wartość wskaźnika EGDI (Low-EGDI), wartość mieszcząca się w przedziałach 0,2501-0,50 oceniana jest jako średnia wartość wskaźnika EGDI (Middle-EGDI), wartość mieszcząca się w przedziałach 0,5001-0,75 oceniana jest jako wysoka wartość wskaźnika EGDI (High-EGDI) oraz wartość mieszcząca się w przedziałach 0,7501-1,00 oceniana jest jako bardzo wysoka wartość wskaźnika EGDI (Very High EGDI).

Z pewnością warto przyjrzeć się rozwiązaniom, jakie w zakresie e-administracji wprowadziła Dania, która jest krajem otwartym na nowoczesne technologie teleinformacyjne, a duński sektor publiczny jest liderem we wdrażaniu nowoczesnych technologii IT. W latach 2011-2015 rząd Danii, w porozumieniu z lokalnymi władzami, wprowadził plan rozwoju sektora e-government na terytorium całego kraju. W planie tym zastrzeżono, iż formularze papierowe mają być zastąpione rozwiązaniami cyfrowymi, co przyczyni się do oszczędności czasu oraz pieniędzy obywateli, a także organów administracji państwowej. Wprowadzono tak zwaną technologię dobrobytu (welfare technology)¹¹ w celu unowocześnienia oraz udoskonalenia usług publicznych związanych ze szkolnictwem, służbą zdrowia i opieką socjalną. Na administrację rządową nałożony został obowiązek korzystania z najnowszych technologii w swojej działalności oraz w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej. Dzięki temu urzędy i agencje rządowe miały być lepiej postrzegane w odbiorze społecznym¹².

Przedsiębiorcy w Danii mają możliwość korzystania z systemu NemHandel. Jest to technologia dotycząca e-biznesu, która ułatwia wystawianie i wysyłanie faktur bezpośrednio z komputera za pomocą Internetu. System ten wyeliminował papierowe faktury oraz wprowadził cyfryzację faktur za pomocą skanera. W tabeli 2 przedstawiono e-usługi, z których korzystać mogą przedsiębiorcy w Danii.

Tabela 2. E-usługi dostępne dla przedsiębiorstw w Danii

Usługa	Charakterystyka
Świadczenia społeczne dla zatrudnionych	Możliwość wysyłania deklaracji oraz wnoszenia opłat online. Istnieje możliwość integracji systemów przedsiębiorstw z systemami rządowymi.
Podatek od osób prawnych: deklaracje, powiadomienia	Wszelkie operacje związane z podatkami mogą być przeprowadzone za pośrednictwem sieci.
VAT: deklaracje, powiadomienia	Wszelkie operacje związane z podatkiem VAT mogą być przeprowadzone za pośrednictwem sieci.
Rejestracja nowych przedsiębiorstw	Rejestracja usługi online. Dane przedsiębiorstw przechowywane są w <i>Central Business Register</i> , natomiast portal <i>The Webreg</i> umożliwia rejestrację online nowych przedsiębiorstw oraz zmianę danych w przedsiębiorstwach już zarejestrowanych.
Przekazywanie dokumentów do urzędów statystycznych	Cały proces odbywa się drogą elektroniczną od 2002 roku.
Deklaracje celne	Przedsiębiorcy mogą uzyskać dostęp do systemu deklaracji poprzez Internet oraz <i>Electronic Data Interchange (EDI)</i>
Pozwolenia związane z ochroną środowiska	Informacje i formularze do pobrania, możliwość uzupełnienia i przedłożenia online za pomocą podpisu elektronicznego, a także możliwość dokonywania płatności związanych z nimi.
Zamówienia publiczne	Ogólne informacje dotyczące zamówień.

Źródło: Opracowanie na podstawie: *eGovernment in Denmark*, January 2015, Edition 17.0.

¹¹ **welfare technology (technologia wspomagająca)** – termin ogólny, obejmujący urządzenia wspomagające, adaptacyjne i rehabilitacyjne dla osób niepełnosprawnych lub osób starszych, a także proces lokalizowania i korzystania z nich, Welfare Technology Tool Box, Nordic Welfare Centre, s. 10-12 - https://nordicwelfare.org/wp-content/uploads/2017/10/england_webb.pdf [dostęp 04.07.2019].

¹² M. Baran, M. Flankowski, *Przegląd systemów e-government w wybranych krajach*, s. 12-13 [w:] Humanites and Social Sciences 2014, HSS, vol. XIX, 21 (2/2014), April – June.

O bardzo wysokim poziomie e-usług świadczy pozycja Danii w rankingu indeksu EGDI. W 2018 roku Dania z wynikiem 0,915 zajęła pierwsze miejsce na świecie¹³. Kolejnym opisywanym krajem jest Litwa. Zasady wdrożenia i uprawomocnienia państwowych systemów informacyjnych na Litwie zostały zatwierdzone na mocy Uchwały Rządu Republiki Litewskiej Nr 451 z dnia 19 kwietnia 2004 r. (Žin., 2004, Nr. 58-2061). Określona w tym dokumencie procedura wdrażania systemów informacyjnych obowiązuje dla wszystkich projektów instytucji i urzędów rządowych, ministerialnych oraz organów im podległych.

Znaczna część usług e-administracji dla podmiotów prawnych jest dostępna za pośrednictwem portalu e-administracji „Elektroniniai valdžios vartai” (Elektroniczne wrota władzy, ang. E-government gateway) – www.epaslaugos.lt. Portal jest podzielony na dwie zasadnicze części: usługi dla mieszkańców oraz usługi dla podmiotów gospodarczych. Z portalem można połączyć się przy pomocy dowodu osobistego ze zintegrowanym certyfikatem cyfrowym, poprzez system bankowości elektronicznej lub za pomocą osobistego certyfikatu cyfrowego, wystawionego przez Centrum Certyfikacji Cyfrowej (Skaitmeninio Sertifikuavimo Centras), a także przez przedsiębiorstwo państwowe Centrum Rejestrów (VĮ Registrų Centras).

W tabeli 3 przedstawiono e-usługi, z których korzystać mogą przedsiębiorcy na Litwie.

Tabela 3. E-usługi dostępne dla przedsiębiorstw na Litwie

Usługa	Charakterystyka
Rejestracja działalności gospodarczej	Od 2010 r. istnieje możliwość rejestracji online przedsiębiorstw indywidualnych. Rejestracja odbywa się za pośrednictwem Centrum Samoobsługi przedsiębiorstwa Centrum Rejestrów (VĮRC savitaros sistema). Z Centrum Samoobsługi można połączyć się za pośrednictwem systemu bankowości internetowej bądź przy pomocy certyfikatów cyfrowych. Centrum Samoobsługi daje możliwość rezerwacji w Rejestrze Osób Prawnych nazwy przyszłego przedsiębiorstwa, nie tylko w przypadku przedsiębiorstw indywidualnych, ale też w przypadku innych form osób prawnych.
Zasoby danych statystycznych	Przedsiębiorstwa, aby mogły składać sprawozdania statystyczne w trybie online za pośrednictwem strony internetowej (www.e-formos.stat.gov.lt), powinny zarejestrować się w systemie oraz otrzymać dane do łączenia się z systemem. Jednak przedsiębiorstwa, które nie są zarejestrowane w systemie, również mogą wypełniać sprawozdania w sposób elektroniczny. W tym celu należy pobrać specjalny program komputerowy oraz formularze sprawozdań, wypełnić je, wydrukować i złożyć w Departamencie Statystyki w trybie standardowym.
Deklaracje celne, zezwolenia i certyfikaty	Na portalu e-służby celnej przedstawione są wszystkie etapy eksportu, importu i tranzytu, a także wymogi prawne. Za pośrednictwem strony internetowej Litewskiej Służby Celnej przedsiębiorstwa w trybie online mogą składać elektronicznie deklaracje tranzytowe w ramach systemu kontroli tranzytu NCTS (New Computerised Transit System) oraz sprawozdania Intrastatu w ramach systemu gromadzenia i przetwarzania sprawozdań Intrastatu IDAIS. Za pośrednictwem portalu „Elektroniniai valdžios vartai” można składać wnioski o wydanie zezwoleń, m.in. w zakresie działalności produkcyjnej i handlowej, kwestiach ekologii itp.

¹³ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>, s. 239, [dostęp 11.05.2019].

Zamówienia publiczne	Za pomocą strony https://pirkimai.evieziejipirkimai.lt/login.asp oraz www.cvpp.lt . instytucje mają możliwość realizowania zamówień publicznych w trybie elektronicznym, natomiast dostawcy mogą uczestniczyć w takich przetargach. System umożliwia ogłaszanie warunków przetargów, otrzymywać oferty dostawców, komunikować się z dostawcami, otwierać koperty z ofertami, porównać oferty różnych dostawców oraz realizowanie innych niezbędnych funkcji. Serwis umożliwia sortowanie zamówień publicznych wg kryterium możliwości biznesowych, według branży, według miejsca dostawy lub według instytucji zamawiającej.
Ubezpieczenia społeczne	Fundusz Ubezpieczeń Socjalnych „Sodra” uruchomił elektroniczny system obsługi ubezpieczających–EDAS. Przy pomocy tego systemu ubezpieczający może: otrzymać informacje z baz danych „Sodry”, złożyć elektroniczny wniosek o wystawienie zaświadczenia, a także złożyć elektroniczne wnioski dotyczące ubezpieczenia socjalnego, podpisane bądź niepodpisane przy pomocy podpisu elektronicznego. Połączyć się z ww. systemem można albo poprzez system bankowości internetowej, albo przy pomocy certyfikatów cyfrowych.
Podatek dochodowy	Osoby prawne mają możliwość składania dokumentów podatkowych za pośrednictwem systemu EDS – System Elektronicznego Deklarowania. Dokumenty można składać w drodze elektronicznej: poprzez Internet, poprzez pocztę elektroniczną lub bezpośrednio pracownikowi regionalnego oddziału Państwowej Inspekcji Podatkowej na nośniku cyfrowym.
Podatek VAT	Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego, również deklaracje dotyczące podatku VAT można składać za pośrednictwem Systemu Elektronicznego Deklarowania EDS. Poza tym podmioty gospodarcze za pośrednictwem Internetu mają możliwość wnioskowania o zwrot podatku VAT zapłaconego w państwach UE. Wniosek o zwrot podatku należy złożyć poprzez administrowany przez Ministerstwo Finansów Elektroniczny System Informacyjny Rejestrowania Wniosków ERPIS. Istnieją dwie możliwości połączenia się z systemem ERPIS: 1) połączenie się poprzez stronę internetową Ministerstwa Finansów, 2) poprzez elektroniczny portal „Elektroniniai valdžios vartai”.
Obsługa interesantów w Ministerstwie Gospodarki RL	W Ministerstwie Gospodarki RL za obsługę interesantów na zasadzie „jednego okienka” odpowiedzialność ponosi Wydział Zarządzania Dokumentacją i Obsługi Interesantów vienaslangelis@ukmin.lt).

Źródło: Opracowanie na podstawie: <https://lithuania.trade.gov.pl/pl/litwa/analizy-rynkowe/142377,e-administracja-i-wdrazanie-zasady-one-stop-shop-na-litwie.html> [dostęp 17.04.2020]

W 2018 roku Litwa z wynikiem 0,7534 zajęła czterdzieste miejsce na świecie oraz dwudzieste pierwsze w krajach Unii Europejskiej¹⁴.

Po przedstawieniu kierunków rozwoju elektronicznej administracji w wybranych krajach należy skupić się na sytuacji w Polsce. Pierwszy ważny dokument, odnoszący się do tworzenia e-administracji w Polsce, to Uchwała Sejmu z dnia 14 lipca 2000 r. w sprawie budowania podstaw społeczeństwa informacyjnego w Polsce¹⁵. Stwierdzono w niej, że obowiązujący system prawny i dotychczasowa polityka Rządu nie stwarzały dostatecznych warunków, by w pełni wykorzystać możliwości rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Uznano też, że nowoczesne technologie telekomunikacyjne, teleinformatyczne i multimedialne mogą być katalizatorem rozwoju gospodarczego, zwiększać konkurencyjność gospodarki, tworzyć nowe miejsca pracy, sprzyjać rozwojowi demokracji, regionów, wspomagać nauczanie, ochronę zdrowia, dostęp do dóbr kultury.

¹⁴ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>, s. 239, [dostęp 11.05.2019].

¹⁵ Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 14 lipca 2000 r. w sprawie budowania podstaw społeczeństwa informacyjnego w Polsce, M.P. z 2000 r. Nr 22, poz. 448.

W 2002 r. Ministerstwo Infrastruktury opracowało dokument ePolska-2006 Plan działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce (2002), w którym stawiano na dalszą realizację celów z poprzedniego dokumentu. W tym dokumencie „pierwszy raz zostały wymienione usługi publiczne, które wskazano jako priorytetowe w zakresie przeniesienia na platformę elektroniczną. Było to 12 usług publicznych dla osób fizycznych oraz 8 dla podmiotów gospodarczych”¹⁶. Tabela 4 przedstawia e-usługi, z których korzystać mogą przedsiębiorcy w Polsce.

Tabela 4. E-usługi dostępne dla przedsiębiorstw w Polsce

Usługa	Charakterystyka
Rejestracja działalności gospodarczej	Wszelkie informacje dotyczące rejestracji i prowadzenia firmy
Rozwój firmy	Informacje dotyczące pozyskania środków na rozwój firmy, a także wszelkie informacje związane z udziałem w przetargach publicznych, rejestracji patentu/wzoru przemysłowego oraz możliwości korzystania z ulgi podatkowej na nową inwestycję.
Pracownicy w firmie	Informacje na stronie dotyczące zatrudnienia i zwalniania pracowników, a także informacje dotyczące zatrudnienia cudzoziemców
Podatki i księgowość	Wszelkie informacje związane z rozliczeniem podatku PIT, VAT, CIT, a także informacje dotyczące kasy fiskalnej, prowadzenia księgowości, wydatków przed rozpoczęciem działalności, akcyzy oraz rozliczenia innych podatków.
Ubezpieczenia społeczne	Na portalu dostępne informacje dotyczące rejestracji ZUS/KRUS, jakie płacić składki i jak się rozliczać, a także informacje dotyczące rozliczenia ZUS pracowników.
Sprawy urzędowe	Wszelkie dostępne informacje związane z załatwianiem spraw urzędowych związanych z prowadzeniem firmy, jakie obowiązki nakładają na przedsiębiorców przepisy szczególne, informacje dotyczące pozyskania zezwoleń, składania sprawozdań oraz sprawy związane ze sprzedażą alkoholu. Na portalu dostępne informacje dotyczące załatwiania spraw związanych z prowadzeniem Ośrodków Szkolenia Kierowców, sprawy związane z działalnością transportową (w GITD), a także informacje dotyczące przetwarzania danych osobowych (zapobieganie i zwalczanie przestępczości).
Obowiązki przedsiębiorcy	Na portalu dostępne informacje dotyczące ochrony danych osobowych, przygotowania firmy do kontroli (ZUS, Sanepid, PIP, PIH, kontrola podatkowa), informacje dotyczące spełnienia obowiązków ochrony środowiska, składanie sprawozdań do GUS, obowiązki sprawozdawcze dotyczące m.in. sprzedaży paliw, biopaliw, energii z małych instalacji, turystyki, energetyki, itp. Dostępne informacje dotyczące zgłoszeń urządzeń do Dozoru Technicznego, utrzymania obiektu budowlanego zgodnie z przepisami, a także jakie obowiązki mają przedsiębiorcy wobec PFRON oraz interaktywne poradniki.
Zezwolenia, koncesje, rejestry	Możliwość pozyskania informacji związanych z uzyskaniem pozwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności (zezwolenia, koncesje, wpis do rejestru działalności regulowanej). Informacje związane z wykreśleniem firmy z rejestru działalności regulowanej, nowe obowiązki dla firm, które zajmują się usługami przewozu osób oraz informacje związane z dokonaniem zmian w koncesjach, zezwoleniach, wpisach do rejestru działalności regulowanej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.biznes.gov.pl/pl> [dostęp 23.04.2020].

W 2018 roku Polska z wynikiem 0,7926 zajęła trzydzieste trzecie miejsce na świecie oraz siedemnaste w krajach Unii Europejskiej¹⁷.

¹⁶ R. Perdał, *Czynniki rozwoju elektronicznej administracji w samorządzie lokalnym w Polsce*, Studia i Prace z Geografii i Geologii nr 42, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2014, s. 54.

¹⁷ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>, s. 239, [dostęp 11.05.2019].

Ostatnim opisywanym krajem jest Rumunia. Wdrożenie e-administracji w Rumunii miało swój początek w 2000 r. Choć Rumunia charakteryzuje się najsłabszym wskaźnikiem rozwoju EGDI w krajach Unii Europejskiej, to jednak warto podkreślić, iż kraj ten może pochwalić się kilkoma interesującymi projektami, które zostały uznane na poziomie międzynarodowym. Jednym z projektów, który odniósł sukces w Rumunii, są e-zamówienia. Jest to najbardziej udany rumuński projekt e-administracji z punktu widzenia wpływu finansowego i liczby użytkowników. Narzucone przez prawo stosowanie e-zamówień zmusiło firmy, a także instytucje publiczne do pozyskania zamówień publicznych na posiadanie komputerów, połączenia internetowego, zapewnienie szkoleń pracownikom podnoszące umiejętności IT, a także możliwość korzystania z podpisu elektronicznego. Uzyskana wiedza i sprzęt mogą być wykorzystane również do innych aplikacji e-administracji. Dzięki temu kolejne wdrożone aplikacje e-administracji będą zakładały mniej inwestycji lub będą miały lepsze i bardziej sprzyjające środowisko do rozwoju. Według statystyk w okresie 2002-2006 na zrealizowanych 650 000 aukcjach państwo rumuńskie uzyskało oszczędności w wysokości ponad 178 mln EUR¹⁸.

Krajowy elektroniczny system płatności (SNEP) to kolejny projekt elektronicznej Rumunii. Opracowany został w celu ułatwienia obywatelom płacenia podatków. Projekt ten jest w pełni funkcjonalny we wszystkich gminach Rumunii od 2003 roku. Z kolei 09.04.2020 r. rząd rumuński wprowadził nową usługę online – zatwierdził decyzję, która umożliwia firmom płacenie podatków do budżetu państwa przez Internet na platformie Ghiseul.ro. Oprócz podatków do budżetu państwa firmy będą mogły również korzystać z tej platformy do płacenia innych zobowiązań z tytułu innych instytucji publicznych (takich jak grzywny), jeżeli podmiot ten jest zarejestrowany w krajowym elektronicznym systemie płatności (SNEP). Opłaty pobierane przez usługodawców za transakcje handlowe online związane ze ściąganiem zobowiązań płatniczych do ogólnego skonsolidowanego budżetu za pośrednictwem SNEP nie przekroczą maksymalnych stawek zatwierdzonych decyzją wydaną przez Urząd ds. Cyfryzacji Rumunii. W przypadku transakcji kartowych opłata pobierana przez instytucję kredytową, która przyjmuje płatność, wynosi maksymalnie 1% wartości transakcji, ale nie więcej niż 30 RON¹⁹. W tabeli 5 przedstawiono e-usługi dostępne przedsiębiorcy w Rumunii.

Tabela 5. Wskaźnik E-usługi dostępne dla przedsiębiorstw w Rumunii

Usługa	Charakterystyka
Uruchom i rozwijaj	Możliwość rejestracji nowej firmy, Start-Up. Uproszczony sposób przyznawania unikalnego kodu rejestracyjnego (CUI) dla firm, dzięki czemu proces rejestracji powinien zostać zakończony w ciągu trzech dni. Usługa eForms zapewnia dostęp do inteligentnych formularzy, które można podpisać elektronicznie i przesłać do właściwego organu.
Podatek VAT i cła	Składanie formularzy VAT online jest dostępne w formie „Odliczenia podatku VAT” - Deklaracja nr 300, dla dużych podmiotów przekazujących dane, a także formie „Deklaracji nr 101 dotyczącej podatku od zysków”. Internetowa usługa zgłoszeń

¹⁸https://www.academia.edu/1007558/E-government_implementation_in_Romania_From_national_success_to_international_example [dostęp 20.03.2020].

¹⁹ <https://www.romania-insider.com/ghiseulro-accessible-companies-taxes> [dostęp 16.04.2020].

	celnych umożliwiają wypełnianie zgłoszeń online dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw i agentów prowadzących działalność w tym sektorze.
Sprzedaż za granicą	Strona http://www.cdep.ro/ zawiera bazę danych dotyczącą aktów normatywnych, indywidualnych i międzynarodowych zasad konkurencji, nieuczciwe warunki umowne, gwarancje konsumenckie, wadliwe produkty.
Personel	Strona internetowa inspekcji pracy zawiera wszystkie niezbędne informacje związane z legalnością zatrudnienia, warunki zatrudnienia, zabezpieczenia społeczne, równego traktowania, zwolnień, a także składki społeczne dla pracowników i inne prawa do ubezpieczenia społecznego, a także znalezieniem okręgowych inspektoratów.
Wymagania dotyczące produktów	Rejestracja, ocena, udzielanie zezwoleń i stosowane ograniczenia w zakresie chemikaliów. Witryna internetowa oferuje szczególnie dużo informacji dla małych i średnich przedsiębiorstw.
Finanse i finansowanie	Informacje o dostępnych możliwościach finansowania z Unii Europejskiej. Strona internetowa: http://antreprenori-responsabili.ro/ „Odpowiedzialni młodzi przedsiębiorcy” jest dobrym punktem wyjścia dla młodych przedsiębiorców, ponieważ zawiera różne informacje dotyczące realizacji projektu, w tym szkolenia, zasoby na temat innych możliwości dla przedsiębiorców.
Zamówienia publiczne	Wszystkie rumuńskie instytucje zamawiające muszą publikować swoje ogłoszenia o zamówieniach publicznych na stronie „e-licitatie”. Główne dostępne moduły systemu to: publikacja ogłoszeń w ramach procedur zamówień publicznych; przekazywanie zawiadomień do Dziennika Urzędowego UE w celu ich opublikowania; zapytania ofertowe; bezpośrednie zakupy w oparciu o eKatalogi i eAukcje (jako końcowy etap procedur udzielania zamówień w trybie offline lub zapytanie ofertowe online); procedury otwarte i ograniczone; zarządzanie dokumentami i profilami użytkowników.
Środowisko	Certyfikat EMAS, etykiety energetyczne, ekoprojekt, unijne oznakowanie ekologiczne, zezwolenia środowiskowe (w tym raportowanie). Strona internetowa: http://www.mmediu.ro Description zawiera informacje online oraz wymagane dokumenty do pobrania.

Źródło: Opracowanie na podstawie: eGovernment in Romania, February 2016, s. 36 https://joinup.ec.europa.eu/sites/default/files/inline-files/eGovernment%20in%20Romania%20-%20February%202016%20-%20v1_00.pdf [dostęp 20.03.2020].

O wysokim poziomie e-usług świadczy pozycja Rumunii w rankingu indeksu EGDI. W 2018 roku Rumunia z wynikiem 0,6671 zajęła sześćdziesiąte siódme miejsce na świecie oraz ostatnie miejsce w krajach Unii Europejskiej²⁰.

Jak widać, poszczególne kraje idą różnymi ścieżkami wsparcia swoich podmiotów gospodarczych poprzez dostosowanie e-administracji nie tylko do sprawnej obsługi podatkowej, ale też wsparcia w tak istotnych obszarach jak pozyskiwanie środków finansowych, a nawet wsparcie w ekspansji międzynarodowej. Dotychczasowe doświadczenia firm nie doczekały się jeszcze przekrojowych badań, ale w związku z poprawą oceny relacji urzędy-przedsiębiorcy można dostrzegać też w tym rolę e-administracji. Dodatkowo warto podkreślić, że korzyści, takie jak np. przejrzystość procedur przetargowych dla firm, łączą się w tym przypadku też z korzyściami dla krajów (przykład Rumunii i oszczędności rządu 178 mln EUR).

Wnioski

Zmiany współczesnego świata biznesu dotyczą między innymi przeniesienia wielu relacji do przestrzeni wirtualnej. Chcąc skutecznie realizować swoją misję, urzędy krajowe i

²⁰ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>, s. 239, [dostęp 11.05.2019].

samorządowe również zaczynają świadczyć coraz większą liczbę usług cyfrowych. E-administracja to bez wątpienia jeden z priorytetów w wielu krajach, o czym świadczą wyniki krajów Unii Europejskiej, w których Rumunia z miejsca ostatniego ma wskaźnik 0,6671, a najlepsza Dania aż 0,915 (poziom maksymalny wskaźnika EGDI to 1). Może to oznaczać przy wciąż dużej liczbie zobowiązań przedsiębiorców wobec urzędów, że będzie to mniej uciążliwe, czasochłonne, a przez to kosztowne. Jednocześnie wprowadza transparentne zasady konkurowania w zdobywaniu kontraktów rządowych i samorządowych, dzięki czemu eliminowane są w miarę możliwości patologie związane z nieuczciwą konkurencją.

Również uproszczenie wielu procedur w pozyskiwaniu finansowania publicznego, które w wielu krajach europejskich przeszło ważny test w trakcie kwarantanny przedsiębiorców i pozwoliło wielu z nich nie tylko utrzymać swoje firmy, ale również swoich pracowników, bowiem zarówno sposób wnioskowania o środki (poprzez e-administrację), jak i szybka reakcja wypłaty przyznanych środków (w niektórych krajach do 48 godz. od złożenia wniosku) była możliwa tylko dzięki technologiom IT.

Nasuwa się wniosek, że uwarunkowania konkurencyjności firm należałoby rozszerzyć w sposób celowy o kontekst roli e-administracji, tak aby optymalnie wskazywać decydującym kierunki rozwoju tej aktywności, mogącej przyczynić się do redukcji kosztów, lepszego gospodarowania finansami, szybszego dostępu do cennych informacji, etc.

BIBLIOGRAFIA

Black M., *Regiony* [w:] B. Smith, *Regional Policy*, Oxford Press, Oxford 2006.

Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej, pod red. M. Noga, Wydawnictwo CeDeWu., Warszawa 2009.

Human Development Report [online] <http://hdr.undp.org> [dostęp 28.08.2019].

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

Adamik A., Nowicki M. (2012), Budowa konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach, Matejun M. (red.), Difin, Warszawa.

Baran M., Flankowski M. (2014), Przegląd systemów e-government w wybranych krajach, [w:] *Humanities and Social Sciences 2014*, HSS, vol. XIX, 21 (2/2014), April – June.

Hensel P., Glinka B. (2012), *Urzednicy i przedsiębiorcy. Kulturowe bariery współpracy*, Poltext Warszawa.

Kotler Ph., Armstrong A. (2012), *Marketing. Wprowadzenie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Perdał R. (2014), Czynniki rozwoju elektronicznej administracji w samorządzie lokalnym w Polsce, *Studia i Prace z Geografii i Geologii* nr 42, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

Pierścionek Z. (2005), *Koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa*, *Przegląd Organizacji* 2005 nr 9.

Sakowicz M. (2008), Zastosowanie nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych w rządzeniu i zarządzaniu administracją publiczną [w:] Osiński J. (red.), Administracja publiczna na progu XXI wieku. Wyzwania i oczekiwania, SGH w Warszawie – Oficyna Wyd., Warszawa.

Stankiewicz M. J. (2000), Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa, Gospodarka Narodowa, nr 7–8.

Stempnakowski Z. (2007), Administracja elektroniczna [w:] Szewczyk A. (red.), Społeczeństwo informacyjne – problemy rozwoju, Difin, Warszawa.

Raporty:

Bariery wzrostu polskich przedsiębiorstw - przegląd badań, EY Raport Polskie Przedsiębiorstwa 2017.

United Nations E-Government Survey 2018, Gearing e-government to support transformation towards sustainable and resilient societies, Economic & Social Affairs.

Akty prawne:

Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 14 lipca 2000 r. w sprawie budowania podstaw społeczeństwa informacyjnego w Polsce, M.P. z 2000 r. Nr 22, poz. 448.

Źródła internetowe:

https://www.academia.edu/1007558/E-government_implementation_in_Romania_From_national_success_to_international_example (20.03.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych).

<https://www.biznes.gov.pl/pl> (23.04.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych)

<https://joinup.ec.europa.eu/collection/egovernment/document/egovernment-denmark-january-2015-v170> (20.03.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych).

https://joinup.ec.europa.eu/sites/default/files/inline-files/eGovernment%20in%20Romania%20-%20February%202016%20-%20v1_00.pdf (20.03.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych).

<https://lithuania.trade.gov.pl/pl/litwa/analizy-rynkowe/142377,e-administracja-i-wdrazanie-zasady-one-stop-shop-na-litwie.html> (17.04.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych).

https://nordicwelfare.org/wp-content/uploads/2017/10/england_webb.pdf (04.07.2019- data zaczerpnięcia informacji/danych).

<https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018> (11.05.2019- data zaczerpnięcia informacji/danych).

<https://www.romania-insider.com/ghiseulro-accessible-companies-taxes> (16.04.2020- data zaczerpnięcia informacji/danych).

PROGRAM AEO Z PERSPEKTYWY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Obszarem badawczym artykułu jest program *Authorised Economic Operator* (program AEO), który skupia w sobie dwa filary współczesnego handlu międzynarodowego: bezpieczeństwo i uproszczenia procedur globalnego łańcucha dostaw. Jest to program o zasięgu globalnym, opracowany i wdrożony do praktyki gospodarczej pod auspicjami World Trade Organization (WCO – Światowa Organizacja Celna) w 2008 r. Jest przedmiotem licznych badań naukowych oraz dyskusji prowadzonych przez środowisko biznesowe i polityczne.

Celem artykułu jest ocena programu AEO z perspektywy polskich przedsiębiorców, w tym odpowiedź na pytanie, czy w praktyce spełnione są teoretyczne założenia i cele programu. Aby zrealizować cel badawczy, autorka przedstawiła genezę programu AEO, wskazała na jego główne założenia i cele, przeanalizowała statystyki za lata 2009-2020 pozwalające na wykazanie trendu w rozwoju programu AEO w UE oraz przedstawiła wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród przedsiębiorców AEO w Polsce. Zrealizowane badania wykazało rozbieżności między teoretycznymi założeniami a postrzeganiem AEO przez polskich przedsiębiorców, co zdaniem autorki znacznie ogranicza możliwość realizacji celu tego programu, jakim jest współpraca między biznesem i organami administracji celnej na rzecz bezpieczeństwa globalnego łańcucha dostaw. Konieczne jest zatem sformułowanie określonych rekomendacji dla dalszych badań naukowych nad programem AEO oraz rewizja jego wytycznych.

AEO PROGRAM FROM THE PERSPECTIVE OF POLISH COMPANIES

Summary

The research area of the article is the Authorised Economic Operator Program (AEO Program), which brings together two priorities of contemporary international trade: security and simplification of global supply chain procedures. It is a global program, developed and implemented into economic practice under the auspices of the World Customs Organization (WCO) in 2008. It is the subject of numerous scientific studies and discussions led by companies and politicians as well.

The aim of the article is to assess the AEO program from the perspective of Polish supply chain operators, including the answer to the question whether the theoretical assumptions and objectives of the program are met in practice. In order to achieve the research goal, the author presented the genesis of the AEO program and its main goals, analyzed the statistics and pointed out the trends of its development in the EU. In the main part of the article the findings of Polish AEO entrepreneurs' study were presented. The study showed a discrepancy between the theoretical assumptions and the perception of AEO program among Polish entrepreneurs, which, in author's opinion, significantly limits the possibility of achieving the goal of the program – cooperation between business and customs authorities for the security of the global supply chain. It is therefore necessary to formulate specific recommendations for further scientific research on the AEO program and revise its guidelines.

Keywords: AEO program, security, safety, customs, supply chain.

¹ Dr Monika Grottel – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Biznesu Międzynarodowego.

Wstęp

Unijny program upoważnionego przedsiębiorcy AEO jest przedmiotem licznych dyskusji, badań i publikacji naukowych, które w zdecydowanej większości odnoszą się do jego aspektów prawnych lub teoretycznych². Dostępność wybranych informacji o podmiotach AEO w bazie danych Komisji Europejskiej umożliwiła prowadzenie analiz ilościowych i badań jakościowych zarówno w ujęciu krajowym, jak i międzynarodowym³. W artykułach zazwyczaj analizowane są skutki przystąpienia do programu AEO. Wielu autorów bada wpływ certyfikacji AEO na bezpieczeństwo i wydajność⁴, podejmowane były również próby określenia w jaki sposób status AEO wpływa na współpracę między przedsiębiorstwami a rządem oraz czy status AEO może być źródłem przewagi konkurencyjnej⁵. Badania wpływu certyfikacji AEO na efektywność łańcucha dostaw wykazały, że pozwolenie typu AEO-C jest postrzegane jako środek ułatwiający handel, który ma większy wpływ na wydajność łańcucha dostaw i niewielki wpływ na bezpieczeństwo⁶. Studium przypadku holenderskiego przedsiębiorstwa potwierdziło wpływ pozwolenia AEO na reputację i pozycję konkurencyjną⁷. Z kolei w opracowaniu na temat roli uczestników łańcucha dostaw w zwiększaniu jego bezpieczeństwa przeanalizowano motywy, jakimi kierują się przedsiębiorstwa, wprowadzając do swojej działalności procedury na rzecz bezpieczeństwa. Wśród zidentyfikowanych motywów przeważały wymagania klientów i warunki wstępne stawiane w procesie certyfikacji AEO⁸. Wywiady bezpośrednie przeprowadzone wśród polskich przedsiębiorstw AEO dowiodły, że korzyści wynikające ze statusu AEO są dla nich niezbędnym narzędziem w procesie budowania pozycji konkurencyjnej

² G. Krasnodębski, *Znaczenie certyfikatu AEO w imporcie i eksporcie towarów*, „Logistyka”, 2011, nr 5, ss. 770-774; M. Mroziński, *Status upoważnionego przedsiębiorcy jako instytucjonalny stimulator procesu wymiany towarowej i rozwoju zarządzania poprzez zaufanie*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, 2017, nr 112, ss. 25-42; M. Grottel, *Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy – nowa jakość obsługi celnej podmiotów gospodarczych*, „International Business and Global Economy”, 2013, nr 32, ss. 97-113.

³ E. Gwardzińska, *Pozycja konkurencyjna przedsiębiorców AEO na rynku unijnym i międzynarodowym*, „International Business and Global Economy”, 2014, nr. 33; M. Grottel, *Status AEO – przywilej czy konieczność?*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2018, Vol. 19, ss. 139-148; H. J. Schramm, *Who benefits most from AEO certification? An Austrian perspective*, „World Customs Journal”, 2015, Vol. 9, No. 1, ss. 59-66.

⁴ T. Fletcher, *Authorised Economic Operator (AEO) programs: IBM's Perspective*, „World Customs Journal”, 2007, Vol. 1, No. 2, ss. 61-65; C. Park, Y. Kim, *Identifying key factors affecting consumer purchase behavior in an online shopping context*, „International Journal of Retail & Distribution Management”, 2003, Vol. 31 No. 1, ss. 16-29; L. Urciuoli, D. Ekwall, *Possible impacts of supply chain security on efficiency - a survey study about the possible impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency*, „NOFOMA”, 2012, Turku, Finland.

⁵ T. Houé, E. Murphy, *The AEO status as a source of competitive advantage*, „European Business Review”, 2018, Vol. 30, No. 5, ss. 591-606 [online] <https://doi.org/10.1108/EBR06-2017-0127> [dostęp: 23.06.2020].

⁶ L. Urciuoli, D. Ekwall, *The perceived impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency - a survey study using structural equation modelling*, „International Journal of Shipping and Transport Logistics”, 2014, Vol. 7, No. 1, ss. 1-20 [online] <https://doi.org/10.1504/ijstl.2015.065886> [dostęp: 16.06.2019]; L. Urciuoli, *The risk of standards proliferation – an Analysis of differences between private and public transport standards*, „Transportation Research Part A: Policy and Practice”, 2018, Vol. 116, ss. 591-602 [online] <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.06.028> [dostęp: 16.06.2019].

⁷ F. A. G. den Butter, J. Liu, Y. H. Tan, *Using IT to engender trust in government-to-business relationships: the Authorized Economic Operator (AEO) as an example*, „Government Information Quarterly”, 2012, Vol. 29, No. 2, ss. 261-274 [online] <https://doi.org/10.1016/j.giq.2011.05.004> [dostęp: 15.06.2020].

⁸ M. Jażdżewska-Gutta, *Who Is Responsible? The Roles of the Supply Chain Participants in the Area of Supply Chain Security. The Impact of AEO on International Supply Chains View Project*, 2016 [online] <https://www.researchgate.net/publication/308555594> [dostęp: 24.06.2020].

na rynku międzynarodowym⁹. W badaniu przeprowadzonym w czterech krajach UE (Niemcy, Francja, Holandia i Polska) analizowano motywy certyfikacji i korzyści wynikające ze statusu AEO z perspektywy dwóch grup operatorów łańcucha dostaw, tj. dostawców usług (*service providers*) i właścicieli ładunków (*cargo owners*)¹⁰. Wyniki badania wykazały, że najważniejszym motywem i korzyścią certyfikacji są uproszczenia celne, podczas gdy korzyści związane z bezpieczeństwem, współpracą i procesami wewnętrznymi nie są tak widoczne. W badaniach empirycznych nad programem AEO prowadzonych w Korei Południowej¹¹ i na Tajwanie¹² analizowano sposób, w jaki inwestycje finansowe realizowane w związku z uzyskaniem statusu AEO wpływają na wyniki przedsiębiorstw oraz skuteczność i wydajność łańcucha dostaw oraz rozpoznawano trudności związane z przystąpieniem do programu AEO. Podstawą dotychczasowych badań jest, oparte na teoretycznych wytycznych WCO, stwierdzenie, że celem programu jest zwiększenie bezpieczeństwa łańcucha dostaw. Tymczasem WCO w swoich rekomendacjach kierowanych do podmiotów gospodarczych podkreśla, że AEO jest narzędziem upraszczania procedur celnych.

Celem niniejszego opracowania jest ocena programu AEO z perspektywy polskich przedsiębiorców, która może dostarczyć wiedzy niezbędnej administracji celnej do promowania programu AEO jako skutecznego narzędzia zwiększania bezpieczeństwa łańcucha dostaw. Może to prowadzić do poprawy ogólnego bezpieczeństwa łańcucha dostaw oraz zacieśnienia współpracy między przedsiębiorstwami AEO. W artykule scharakteryzowano program AEO oraz przedstawiono metodologię badania empirycznego i analizę ilościową jego wyników. Na koniec omówiono wnioski z części empirycznej oraz sformułowano zalecenia dla dalszych badań, dla administracji celnych i biznesu.

1. Geneza programu AEO

Podstawą programu AEO jest partnerstwo przedsiębiorstw i administracji celnej. Przedsiębiorcy AEO dobrowolnie przestrzegają określonych kryteriów prowadzenia działalności i współpracują z organami celnymi w celu zapewnienia bezpieczeństwa międzynarodowego łańcucha dostaw. Przedsiębiorca AEO jest zatwierdzony przez organy krajowej administracji

⁹Status AEO – przywilej czy konieczność? op. cit.

¹⁰M. Jażdżewska-Gutta, M. Grottel, D. Wach, *AEO certification – necessity or privilege for supply chain participants*, “Supply Chain Management”, 2020, Vol. 25 No. 6, ss. 679-691 [online] <https://doi.org/10.1108/SCM-07-2019-0253> [dostęp: 28.07.2020]; L. Urciuoli, J. Hints, *Differences in security risk perceptions between logistics companies and cargo owners*, “International Journal of Logistics Management”, 2016, Vol. 27, No. 2, ss. 418-437 [online] <https://doi.org/10.1108/IJLM02-2014-0034> [dostęp: 15.05.2019].

¹¹K. Chang-Bong, H. U. Chun, S. H. Kwon, *Impact of application factors of the AEO program on its performance*, “Journal of Korea Trade”, 2016, Vol. 20, No. 4, ss. 332-348 [online] <https://doi.org/10.1108/JKT-12-2016-018> [dostęp: 20.05.2020], H. G. Park, Y. J. Park, *Examining the perceived impact of financial investment in AEO certification on performance through trade facilitation and public and private partnership*, “International Journal of Logistics Management”, 2018, Vol. 29, No. 1, ss. 46-63 [online] <https://doi.org/10.1108/IJLM-10-2016-0245> [dostęp: 20.05.2020].

¹²H. L. Chang, J. G. Wu, *Exploring company ability to meet supply chain security validation criteria*, “International Journal of Physical Distribution and Logistics Management”, 2015, Vol. 45, No. 7, ss. 691-710 [online] <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-12-2013-0296> [dostęp: 18.05.2020].

celnej jako spełniający standardy WCO¹³, wiarygodny i wypłacalny operator, którego organizacja, infrastruktura, procedury wewnętrzne i systemy bezpieczeństwa chronią przed nieuprawnionym dostępem osób trzecich. O status AEO może ubiegać się każdy podmiot gospodarczy w łańcuchu dostaw, który bierze udział w międzynarodowym przepływie towarów i operacjach celnych, tj. producent, importer, eksporter, broker, spedytor, przewoźnik, konsolidator, pośrednik, port morski i lotniczy, operator terminali, zintegrowany operator, magazyn, dystrybutor. Przepisy powołujące instytucję AEO na obszarze UE weszły w życie 1 stycznia 2008 r. Warunki i kryteria, jakie muszą spełniać przedsiębiorcy ubiegający się o status AEO, regulowane są przepisami unijnego kodeksu celnego¹⁴. Status upoważnionego przedsiębiorcy obejmuje trzy rodzaje pozwoleń AEO:

1. AEO-C – upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych, które umożliwia mu korzystanie z niektórych uproszczeń zgodnie z przepisami prawa celnego – AEOC;
2. AEO-S – upoważniony przedsiębiorca w zakresie bezpieczeństwa i ochrony, które uprawnia do korzystania z ułatwień dotyczących bezpieczeństwa i ochrony – AEOS;
3. AEO-F – pozwolenie połączone AEOC/AEOS.

Status AEO może otrzymać każdy podmiot gospodarczy, który spełnia określonych przepisami UKC kryteria¹⁵:

1. Przestrzeganie przepisów celnych i podatkowych oraz brak przestępstw związanych z działalnością gospodarczą;
2. Prawidłowe prowadzenie ewidencji, w tym ewidencji przewozów i ewidencji transakcji, co pozwala na przeprowadzanie odpowiednich kontroli celnych;
3. Wypłacalność finansowa, która gwarantuje wykonanie zobowiązań wobec budżetu państwa;
4. Sprawdzone praktyczne standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych, które mają zastosowanie do autoryzacji AEOC;
5. Odpowiednie środki bezpieczeństwa i ochrony, które mają zastosowanie do autoryzacji AEOS.

Spełnienie tych kryteriów powinno umożliwić administracji celnej kontrolę towarów na granicach oraz skuteczny nadzór nad wszystkimi obszarami działalności gospodarczej przedsiębiorców AEO i na tej podstawie zagwarantować bezpieczeństwo łańcucha dostaw. Zakres uproszczeń, z których mogą korzystać przedsiębiorcy AEO, zależy od rodzaju pozwolenia. Niektóre dostępne są dla wszystkich posiadaczy AEO, a niektóre tylko dla AEOC lub AEOS, wszystkie są rodzajem zachęty do udziału w programie. Są to:

- dopuszczenie do uproszczeń celnych – dostępne tylko dla posiadaczy pozwolenia AEOC;

¹³ *WCO SAFE FRAMEWORK OF STANDARDS*, 2018 Edition, WCO.

¹⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny – dalej zwane UKC (Dz. Urz. UE L 269 z 10 października 2013 r.).

¹⁵ *Authorised Economic Operator (AEO)* [on line] http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo_en#benefits [dostęp: 20.05.2020].

- mniej kontroli fizycznych i kontroli dokumentów oraz uprzednie powiadomienie w przypadku wyboru do kontroli celnej związanej z przepisami prawa celnego – dostępne wyłącznie dla posiadaczy pozwolenia AEOC;
- mniej kontroli fizycznych i kontroli dokumentów oraz uprzednie powiadomienie w przypadku wyboru do kontroli celnej związanej z bezpieczeństwem i ochroną – dostępne tylko dla posiadaczy pozwolenia AEOS;
- priorytetowe traktowanie w przypadku kontroli;
- możliwość wskazania konkretnego miejsca kontroli celnej;
- korzyści pośrednie;
- wzajemne uznawanie programu AEO z innymi krajami poza UE – dostępne tylko dla posiadaczy pozwolenia AEOS.

Korzyści pośrednie mogą mieć istotny wpływ na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa AEO, obniżają jej koszty i prowadzą do oszczędności czasu. Zalicza się do nich uznanie za bezpiecznego i zaufanego partnera biznesowego, lepsze relacje z organami celnymi i innymi organami administracji rządowej, ograniczenie kradzieży i strat, mniej opóźnionych przesyłek, bardziej efektywne planowanie, lepszą obsługę klienta. Z kolei wzajemne uznawanie AEO (AEO MRA) ma na celu wzmocnienie bezpieczeństwa łańcucha dostaw i zwielokrotnienie korzyści dla przedsiębiorców. Strony MRA są zobowiązane do uznania i zaakceptowania pozwolenia AEO wydanego w ramach innego programu oraz zapewnienia wzajemnych korzyści przedsiębiorcom AEO¹⁶.

Od początku realizacji programu AEO w UE, tj. od 2009 r., liczba unijnych upoważnionych przedsiębiorców rośnie. W 2009 r. w UE przyznano łącznie 1 291 pozwoleń AEO, w sierpniu 2020 r. status AEO posiadało 17 665 unijnych podmiotów. Od 2009 r. w grupie krajów, w których rok do roku rejestrowanych było najwięcej przedsiębiorców AEO, znajdują się: Niemcy, Francja, Holandia, Włochy i Zjednoczone Królestwo. Polska w 2020 r. znalazła się na szóstym miejscu (tabela 1).

W ogólnej liczbie wszystkich wydanych pozwoleń, począwszy od 2009 r., dominują pozwolenia AEOF. Ich posiadacze mogą korzystać jednocześnie z uproszczeń w obsłudze celnej oraz tych zapewniających bezpieczeństwo i ochronę towarów. Drugim co do liczby wydanych pozwoleń jest AEOC, które pozwala przedsiębiorstwom na korzystanie z uproszczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej określonych przepisami prawa celnego. W Polsce, podobnie jak w Niemczech, zdecydowaną większość stanowią przedsiębiorcy z pozwoleniami AEOC, są to głównie agencje celne, przedsiębiorstwa transportowo-spedycyjno-logistyczne oraz biura obsługi celnej.

¹⁶ UE podpisała umowy o wzajemnym uznawaniu program AEO z Japonią, Stanami Zjednoczonymi Ameryki, Chińską Republiką Ludową, Norwegią i Szwajcarią, *Compendium of Authorized Economic Operator Programmes 2019 Edition*, WCO, [online] <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aEO-compendium.pdf> [dostęp: 10.05.2020].

Tabela 1. Kraje UE z największą liczbą przedsiębiorstw AEO (stan na 1 sierpnia 2020 r.)

Lp.	Kraj	AEO ogółem	AEO-C	AEO-S	AEO-F
1.	Niemcy	6 514	3 793	71	2 650
2.	Francja	1 775	508	235	1 032
3.	Holandia	1 598	446	135	1 017
4.	Włochy	1 497	648	40	809
5.	Wielka Brytania	1 074	491	18	565
6.	Polska	887	580	39	268
	Ogółem w UE	17 668	8 107	719	8 842

Zródło: opracowanie własne na podstawie wykazu upoważnionych przedsiębiorców [Komisja Europejska, 2020].

Zainteresowanie uczestnictwem w programie wynika z przywilejów i uproszczeń oferowanych posiadaczom pozwoleń AEO. Od 2011 r. przedsiębiorcy AEO mogą bez dodatkowych zezwoleń korzystać z procedur uproszczonych¹⁷. W kolejnych latach do katalogu korzyści dołączono procedurę SASP (*Single Authorisation for Simplified Procedure*), odprawę scentralizowaną¹⁸, możliwość świadczenia usług przedstawicielstwa celnego w innym państwie członkowskim, zabezpieczenie generalne w obniżonej wysokości w przypadku długu celnego oraz innych należności, które już powstały oraz pozwolenie na samoobsługę celną.

2. Metodologia badania empirycznego

Badanie dotyczące oceny programu AEO przeprowadzono w lutym i kwietniu 2019 r. w ramach projektu naukowego „Rola AEO w międzynarodowym łańcuchu dostaw”¹⁹. Celem badania było określenie motywów, korzyści oraz problemów związanych z funkcjonowaniem programu AEO. Badaniem objęte zostały cztery kraje: Niemcy, Francja, Holandia i Polska, w których posiadacze statusu AEO stanowią ponad 50% wszystkich upoważnionych przedsiębiorców w UE. Listę przedsiębiorstw posiadających status AEO zaproszonych do badania pobrano z bazy danych Komisji Europejskiej²⁰. Kwestionariusz badania składał się z 19 pytań, w tym pytań otwartych, pytań zamkniętych i siedmiostopniowej skali Likerta. Pytania opracowano na podstawie wytycznych dla programu AEO oraz oficjalnych komunikatów i sprawozdań publikowanych przez WCO, przepisów unijnego prawa celnego i krajowych dokumentów ustawodawczych. Ostatecznie pytania uzupełniono o aspekty wynikające z przeglądu literatury i skonsultowano je z przedstawicielami polskich przedsiębiorstw posiadających pozwolenie AEO. Aby zapewnić rzetelność i poprawność merytoryczną, odpowiedzi o wypełnienie ankiety poproszono pracowników odpowiedzialnych za program AEO lub za odprawę celną. Zaproszenie do udziału w badaniu zostało wysłane pocztą

¹⁷ Grottel M., *Nowe standardy systemu AEO w kontekście postanowień Unijnego Kodeksu Celnego* [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*, pod red. M. Maciejewski, K. Wach, 2017.

¹⁸ *Odprawa scentralizowana realizowana pomiędzy co najmniej dwoma państwami UE. Wytyczne dla przedsiębiorców*. Ministerstwo Finansów, Departament Ceł, kwiecień 2017.

¹⁹ Projekt „Rola AEO w międzynarodowym łańcuchu dostaw” realizowany jest przez dr Magdalenę Jażdżewską-Gutta z Katedry Zrównoważonych Procesów Rynkowych i dr Monikę Grottel z Katedry Biznesu Międzynarodowego Uniwersytetu Gdańskiego.

²⁰ Wykaz upoważnionych przedsiębiorstw AEO dostępny jest na stronie Komisji Europejskiej: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_consultation.jsp?Lang=en. [dostęp:11.05.2020].

elektroniczną. Badanie przeprowadzono anonimowo, a jego wyniki wykorzystywane są do dalszych analiz empirycznych.

Dla potrzeb niniejszego opracowania przeprowadzona została analiza odpowiedzi udzielonych przez polskich przedsiębiorców, wybrano do niej 7 pytań. Odpowiedzi na zadane pytania udzieliło 87 polskich przedsiębiorstw, tj. 55% wszystkich odpowiedzi z czterech krajów objętych badaniem. Charakterystykę polskich przedsiębiorstw AEO przedstawiono w tabeli 3. Dominują wśród nich pozwolenia AEO-C i AEO-F. Udział poszczególnych świadectw w próbie polskich przedsiębiorstw jest analogiczny do udziału świadectw AEO w pozostałych krajach objętych badaniem (tabela 1 i 2).

Pod względem wielkości przedsiębiorstwa, która mierzona jest liczbą pracowników, w próbie polskich podmiotów AEO, w porównywalnych proporcjach, znalazły się małe i średnie przedsiębiorstwa oraz duże podmioty zatrudniające 250 i więcej osób. Podobny rozkład zaobserwowano w pozostałych krajach objętych badaniem. Badanie pozwoliło więc na zebranie reprezentatywnych informacji.

Tabela 2. Charakterystyka polskich przedsiębiorstw AEO – rodzaj posiadanego certyfikatu, liczba zatrudnionych pracowników

	Liczba respondentów	Procent respondentów
Rodzaj certyfikatu		
AEO-C	52	59.8
AEO-S	5	5.7
AEO-F	28	32.2
brak odpowiedzi	2	2.3
Liczba pracowników		
9 lub mniej	19	21.8
10–49	14	16.0
50–249	20	23.0
250 lub więcej	33	38.0
brak odpowiedzi	1	1.1

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Charakteryzując próbę w ujęciu branżowym, przedsiębiorstwa można podzielić na dwie zidentyfikowane w literaturze przedmiotu grupy, w zależności od roli w łańcuchu dostaw, tj.: „właściciele ładunków” (*cargo owners*) i „usługodawców” (*service providers*)²¹. Polskie przedsiębiorstwa z grupy *cargo owners* reprezentują zróżnicowane branże, dominuje branża motoryzacyjna (automotive), elektromaszynowa, produkcja urządzeń, mebli i materiałów wykończeniowych, branża spożywcza i tekstylna. W grupie *service providers* znalazły się agencje celne oraz przedsiębiorstwa z branży TSL (rysunek 2). W próbie polskich przedsiębiorców AEO z tej grupy wielu łączy funkcje operatora logistycznego, spedytora i agencji celnej (12.6% respondentów)²².

²¹ *Differences in security risk perceptions between logistics companies and cargo owners*, op. cit.

²² Legenda: 1. agencje celne (17.2%), branża TSL (24.1%), przedsiębiorstwa łączące funkcje operatora logistycznego, spedytora i agencji celnej (12.6%); 2. automotive (9.2%); 3. branża elektromaszynowa, produkcja urządzeń (8.0%); 4. inne (29%), w tym: produkcja mebli i materiałów wykończeniowych (5%), produkcja spożywcza (3%), branża

3. Wyniki badania

Celem badania było sformułowanie oceny programu AEO z perspektywy polskich przedsiębiorców AEO. O potrzebie uzyskania pozwolenia AEO w przypadku polskich przedsiębiorców zdecydowały głównie przywileje związane z procesem odprawy celnej tj. swobodny dostęp do procedur uproszczonych w odprawie celnej, priorytetowe traktowanie i mniej formalności przy kontroli celnej, możliwość wyboru miejsca kontroli celnej innego niż urząd celny (tabela 3). Istotnym argumentem, który zdecydował o złożeniu wniosku o przeprowadzenie postępowania w kierunku nadania statutu upoważnionego przedsiębiorcy było wyróżnienie się na tle konkurencji oraz budowanie pozycji rynkowej wiarygodnego i zaufanego partnera biznesowego.

Tabela 3. Czynniki, które zdecydowały o potrzebie uzyskania pozwolenia AEO

CZYNNIK	TAK	NIE
1. potrzeba uzupełnienia i uporządkowania wewnętrznych procedur dotyczących bezpieczeństwa	50.6%	27.3%
2. dostęp do procedur uproszczonych w odprawie celnej	87.4%	5.7%
3. możliwość odstąpienia od składania zabezpieczenia generalnego należności celnych	65.5%	11.5%
4. priorytetowe traktowanie i mniej formalności przy kontroli celnej	78.2%	15.0%
5. możliwość wyboru miejsca kontroli celnej innego niż urząd celny	71.3%	13.8%
6. wymóg ze strony odbiorców towarów lub zleceńodawców usług	46.0%	31.0%
7. wymóg ze strony dostawców towarów lub zleceńobiorców usług	28.7%	40.2%
8. podążanie za konkurencją, która posiada świadectwo AEO	60.0%	30.0%
9. budowanie pozycji rynkowej (wyróżnienie się na tle konkurencji)	78.2%	13.8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wśród korzyści wynikających z posiadania statusu AEO polscy przedsiębiorcy szczególną uwagę zwracali na te bezpośrednio związane z odprawą celną towarów (tabela 4). Za najważniejszą uznali poprawę komunikacji z organami celnymi i łatwiejszy dostęp do informacji celnej. Istotna okazała się możliwość realizowania kontroli celnej w miejscu wybranym przez przedsiębiorcę, priorytetowe rozpatrywanie przez organy celne wniosków oraz zwolnienie z obowiązku składania zabezpieczenia generalnego. Mniej odczuwalny okazał się wpływ posiadanego statusu AEO na pozycję rynkową i wzrost zainteresowania ze strony potencjalnych kontrahentów oraz bezpieczeństwo realizowanych transakcji.

Tabela 4. Korzyści wynikające z posiadania statusu AEO

KORZYŚĆ	TAK	NIE
1. priorytetowe rozpatrywanie wszelkich wniosków	57.47%	31.03%
2. mniejsza liczba kontroli ładunków i dokumentów	58.62%	18.38%
3. realizowanie kontroli celnej w miejscu wybranym przez Twoją firmę	63.22%	16.09%

tekstylna (2%), pozostałe – branża budowlana, sanitarna, grzewcza, energetyczna, przemysł chemiczny, IT, produkcja aparatury naukowo-badawczej, poligrafia, odpady.

4.	na przejściach granicznych specjalne miejsca obsługi dla AEO i oddzielne pasy ruchu	17.24%	40.22%
5.	możliwość świadczenia usług przedstawicielstwa celnego na terenie całej unii celnej – jeśli jesteś agencją celną	20.68%	22.9%
6.	zwolnienie z obowiązku składania zabezpieczenia generalnego	54.02%	19.53%
7.	ograniczenie przestępczości wewnątrz przedsiębiorstwa, w tym kradzieży i wandalizmu	17.23%	32.18%
8.	spadek liczby zagrożeń w procesach wewnętrznych, szczególnie w obszarze IT	42.53%	27.58%
9.	spadek liczby opóźnionych przesyłek	21.84%	36.77%
10.	wzrost zaangażowania pracowników w realizację przydzielanych zadań	40.22%	31.03%
11.	niższe koszty kontroli dostawców	11.49%	35.63%
12.	poprawa warunków współpracy z kontrahentami	43.68%	27.58%
13.	wzrost liczby realizowanych umów i większe zainteresowanie ze strony potencjalnych kontrahentów	39.08%	26.44%
14.	poprawa bezpieczeństwa i komunikacji między partnerami w międzynarodowym łańcuchu dostaw	47.13%	25.28%
15.	poprawa komunikacji z organami celnymi i łatwiejszy dostęp do informacji na temat przepisów celnych, szkolenia i seminaria dla AEO	74.71	18.39

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

W kwestionariuszu sformułowano również pytanie otwarte, w którym przedsiębiorcy zostali poproszeni o wskazanie na inne, niewymienione w pytaniach zamkniętych, korzyści oraz własne opinie na temat programu. Przedsiębiorcy szczególną uwagę zwrócili na fakt, że status AEO istotnie ułatwia proces odprawy celnej. Zasadniczą korzyścią są procedury uproszczone, szybki i łatwy dostęp do wszelkich uproszczeń w obsłudze celnej, utrzymanie dotychczasowych pozwoleń bez konieczności powtórnego wnioskowania o ich przyznanie, możliwość odprawy o każdej porze i w miejscu siedziby przedsiębiorstwa, co jest istotne, gdy miejsce prowadzonej działalności jest oddalone od urzędu celnego, a także uproszczony sposób dokumentowania pochodzenia towarów w imporcie. Ważna jest mniejsza liczba kontroli oraz przeprowadzanie ich poza kolejnością, mniejsza liczba załączników do wniosków oraz krótszy czas oczekiwania na wydanie decyzji przez organ celny. Status AEO wpływa na większe zaufanie ze strony organów celnych, które zdaniem przedsiębiorców traktują ich jak partnerów biznesowych. Zapewnia lepszą komunikację z urzędem celnym, stałego opiekuna, lepszą informację na temat bieżących zmian w przepisach prawa celnego i w funkcjonowaniu systemów informatycznych, newslettery oraz zaproszenia na szkolenia i seminaria. Przedsiębiorcy AEO podkreślają również finansowe korzyści, tj. dostępna tylko dla AEO odprawa celna z odroczonym podatkiem VAT w imporcie²³ i możliwość rozliczenia podatku VAT w deklaracji VAT-7 lub w deklaracji VAT-7D, zwolnienie z zabezpieczenia generalnego w procedurze składu celnego oraz obniżona do 30% kwota w zabezpieczeniu generalnym w procedurze dopuszczenia do obrotu. Wymogi stawiane przed przedsiębiorcami AE, tj. uporządkowanie procedur i procesów wewnętrznych, poprawa systemów kontroli, wpłynęły na sprawniejsze zarządzanie i funkcjonowanie struktur wewnętrznych. Niektóre z przedsiębiorstw odczuły wzrost zainteresowania ze strony

²³ Art. 33a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535).

kontrahentów, status AEO wpłynął na ich prestiż, wiarygodność i możliwość wyróżnienia się na tle konkurencji, ułatwił dostęp do platform przetargowych.

Tabela 4. Korzyści wynikające z posiadania statusu AEO

KORZYŚĆ	TAK	NIE
16. priorytetowe rozpatrywanie wszelkich wniosków	57.47%	31.03%
17. mniejsza liczba kontroli ładunków i dokumentów	58.62%	18.38%
18. realizowanie kontroli celnej w miejscu wybranym przez Twoją firmę	63.22%	16.09%
19. na przejściach granicznych specjalne miejsca obsługi dla AEO i oddzielne pasy ruchu	17.24%	40.22%
20. możliwość świadczenia usług przedstawicielstwa celnego na terenie całej unii celnej – jeśli jesteś agencją celną	20.68%	22.9%
21. zwolnienie z obowiązku składania zabezpieczenia generalnego	54.02%	19.53%
22. ograniczenie przestępczości wewnątrz przedsiębiorstwa, w tym kradzieży i wandalizmu	17.23%	32.18%
23. spadek liczby zagrożeń w procesach wewnętrznych, szczególnie w obszarze IT	42.53%	27.58%
24. spadek liczby opóźnionych przesyłek	21.84%	36.77%
25. wzrost zaangażowania pracowników w realizację przydzielanych zadań	40.22%	31.03%
26. niższe koszty kontroli dostawców	11.49%	35.63%
27. poprawa warunków współpracy z kontrahentami	43.68%	27.58%
28. wzrost liczby realizowanych umów i większe zainteresowanie ze strony potencjalnych kontrahentów	39.08%	26.44%
29. poprawa bezpieczeństwa i komunikacji między partnerami w międzynarodowym łańcuchu dostaw	47.13%	25.28%
30. poprawa komunikacji z organami celnymi i łatwiejszy dostęp do informacji na temat przepisów celnych, szkolenia i seminaria dla AEO	74.71	18.39

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wśród przedsiębiorstw uczestniczących w badaniu były również takie, które nie odczuwają dodatkowych korzyści ze statusu upoważnionego przedsiębiorcy, a nawet dość kategorycznie wskazują na ich zupełny brak. Ich zdaniem większość podmiotów związanych z odprawami celnymi w Polsce posiada status AEO i przez to coraz mniej odczuwa się priorytetowe traktowanie. Sprawna obsługa celna powinna być normą, a nie przywilejem tylko dla posiadaczy pozwoleń AEO.

Ostatecznie respondenci zgadzają się ze stwierdzeniem, że status AEO ułatwia funkcjonowanie ich przedsiębiorstw, jest certyfikatem „solidnej i porządnej firmy”, godnego zaufania kontrahenta i solidnego płatnika, jest przywilejem, ponieważ posiadanie pozwolenia AEO przynosi określone korzyści zarówno w postaci uproszczonej obsługi celnej, uporządkowanych procesów wewnętrznych, jak i korzyści finansowych.

Uczestnicy badania zostali zapytani, czy ich zdaniem AEO poprawia bezpieczeństwo łańcucha dostaw (tabela 6). Przedsiębiorcy, którzy podzielają to stanowisko podkreślają, że od upoważnionych przedsiębiorców wymagana jest wzmożona i wzmocniona kontrola oraz uszczegółowione i uporządkowane procedury. Pozwolenie AEO oznacza dla nich większą odpowiedzialność oraz konieczność przeprowadzania regularnych kontroli wewnętrznych, kontroli dostawców i dostarczanego towaru. Zwracają większą uwagę na przestrzeganie przepisów prawa celnego i wypełnianie określonych wytycznych lub co najmniej kontrolują

przestrzeganie procedur związanych z odprawą celną. W sytuacji, gdy każde ogniwo łańcucha posiada pozwolenie AEO, nie ma opóźnień w odprawie. Wdrażane procedury zapewniają monitoring procesów logistycznych na każdym etapie w łańcuchu dostaw. AEO wymusza kontrolę podwykonawców, np. przewoźników drogowych, kontrolę miejsc przeładunku/składowania towarów pod kątem szeroko rozumianego bezpieczeństwa, wymusza uszczelnienie i rozwijanie wewnętrznych sieci oraz programów informatycznych i systemów ich zabezpieczania. Przypadkowe, słabe finansowo podmioty, a przez to podatne na kontakty z szarą strefą, nie otrzymają pozwolenia AEO. Status AEO gwarantuje przepływ towarów zgodnie z obowiązującymi przepisami, wzmocnienie procedur i kontroli łańcucha dostaw, wprowadza poprawę procesów logistycznych i celnych. Operatorzy łańcucha dostaw posiadający status AEO nie powinni narażać się na utratę tego statusu, poprzez niedociągnięcia i omijanie przepisów.

Na poprawę bezpieczeństwa łańcucha dostaw wpływa również wykwalifikowana kadra i wysoka jakość świadczonych usług. Status AEO podnosi świadomość w obszarze bezpieczeństwa i możliwych zagrożeń dla łańcucha dostaw pracowników uczestniczących bezpośrednio lub pośrednio w realizacji poszczególnych procedur, większe jest ich skupienie na danym etapie łańcucha logistycznego. Respondenci przyznali, że wiele procedur wymaganych w procesie certyfikacji AEO na stałe zagościło w ich codziennej działalności, niektóre, choć są uciążliwe, przyczyniły się do poprawy jakości usług. Kontrahenci, z którymi kooperują, jeśli posiadają status AEO, przed jego nadaniem zostali poddani szczegółowemu audytowi, są regularnie kontrolowani i weryfikowani przez państwowe organy celno-skarbowe w wymaganym zakresie, w tym przestrzegania przepisów prawa podatkowego i celnego oraz wypłacalności. Można ich zatem traktować jako wiarygodnych, bezpiecznych partnerów biznesowych, którzy profesjonalnie i rzetelnie realizują swoje dostawy oraz usługi. Przyznają, że sami jako przedsiębiorcy AEO są również bardziej wiarygodni dla dostawców. To z kolei poprawia bezpieczeństwo biznesowe łańcucha dostaw, gwarantuje bezpieczeństwo finansowe i odpowiednie zabezpieczenie techniczne. AEO stało się modelem prowadzonej działalności. Im więcej operatorów będzie przestrzegało zasad AEO, bezpieczeństwo i świadomość w łańcuchu dostaw znacznie wzrosnie. Jeżeli każdy z kontrahentów we własnym zakresie wdroży odpowiednie procedury bezpieczeństwa to powstanie tzw. efekt synergii.

Przedsiębiorcy, którzy nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że program AEO wpływa na poprawę bezpieczeństwa łańcucha dostaw lub nie mają zdania na ten temat, zwracają uwagę na fakt, że procesy celne, których w większości dotyczy program, są tylko częścią łańcucha dostaw. Zdaniem respondentów udział podwykonawców ze statutem AEO w łańcuchu dostaw jest zbyt mały. Aby zapewnić bezpieczeństwo wszyscy jego operatorzy powinni posiadać pozwolenia AEO. Ponadto samo posiadanie AEO o niczym nie świadczy. Poddają w wątpliwość, czy posiadacze AEO rzetelnie stosują się do procedur AEO, są bowiem przedsiębiorstwa AEO, które realizują odprawy bez upoważnienia od zleceniodawcy. Posiadanie przez przedsiębiorstwo certyfikacji AEO nie daje zatem pełnej gwarancji, że wszystkie podmioty zaangażowane w łańcuch dostaw w równy sposób traktują procesy bezpieczeństwa. Dodatkową kwestią jest fakt, że przepisy i wytyczne AEO, mimo że regulowane unijnym kodeksem celnym nie są tak samo weryfikowane we wszystkich krajach UE. Zdaniem tej grupy respondentów wpływ programu AEO na poprawę bezpieczeństwa łańcucha dostaw jest zatem jedynie teoretyczny.

Wnioski

Analiza prawnych i teoretycznych podstaw programu AEO dowodzi, że główną przesłanką jego opracowania było bezpieczeństwo łańcucha dostaw. Z kolei przegląd korzyści oferowanych przedsiębiorcom AEO przepisami unijnego kodeksu celnego pozwala na stwierdzenie, że program prezentowany jest jako narzędzie ułatwiające handel międzynarodowy i upraszczające odprawy celne. Z unijnych wytycznych formułowanych dla przedsiębiorców AEO nie wynika, że zasadniczym celem i korzyścią certyfikacji jest bezpieczeństwo łańcucha dostaw. Wyniki przeprowadzonego badania dowodzą, że przedsiębiorcy decydują się na przystąpienie do programu głównie ze względu na korzyści celne, w tym dostęp do procedur uproszczonych, mniejszą liczbę kontroli, priorytetowe rozpatrywanie wniosków, a także wykorzystanie statusu AEO w budowaniu pozycji konkurencyjnej. Podobnie wśród korzyści, wynikających ze statusu AEO, przedsiębiorcy podkreślają te związane z odprawą celną, uproszczonymi procedurami oraz łatwiejszym dostępem do informacji celnej. Zdecydowana większość polskich przedsiębiorców nie dostrzega istotnego wpływu certyfikacji AEO na bezpieczeństwo łańcucha dostaw. Zrealizowane badania wykazało rozbieżności między teoretycznymi założeniami a postrzeganiem AEO przez polskich przedsiębiorców, co ogranicza możliwość realizacji celu tego programu, jakim jest zwiększenie bezpieczeństwa łańcucha dostaw. Dalsze badania nad programem AEO powinny być prowadzone w kierunku rozpoznania oczekiwań operatorów łańcucha dostaw, które pozwolą na rewizję jego wytycznych, kryteriów przystępowania oraz korzyści wynikających z certyfikacji. Konieczne jest upowszechnianie wiedzy na temat potrzeby zapewnienia bezpieczeństwa w łańcuchu dostaw przez wszystkich jego uczestników oraz korzyści z tego wynikających. Przedsiębiorstwa powinny mieć świadomość, że przystępując do programu AEO, zobowiązują się do promowania i przestrzegania wytycznych w obszarze bezpieczeństwa, a tym samym przyczyniają się do poprawy bezpieczeństwa, co powinno być głównym motywem uczestnictwa w programie, a nie tylko korzyści celne.

BIBLIOGRAFIA

Authorised Economic Operator (AEO) [on line]

http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo_en#benefits [dostęp: 20.05.2020].

Chang-Bong K., Chun H. U., Kwon S. H., *Impact of application factors of the AEO program on its performance*, "Journal of Korea Trade", 2016, Vol. 20, No. 4 [online <https://doi.org/10.1108/JKT-12-2016-018>] [dostęp: 20.05.2020].

Chang H. L., Wu J. G., *Exploring company ability to meet supply chain security validation criteria*, "International Journal of Physical Distribution and Logistics Management", 2015, Vol. 45, No. 7 [online] <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-12-2013-0296> [dostęp: 18.05.2020].

Compendium of Authorized Economic Operator Programmes 2019 Edition, WCO, [online] <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium.pdf> [dostęp: 10.05.2020].

den Butter F. A. G., Liu J., Han Y. H. *Using IT to engender trust in government-to-business relationships: the Authorized Economic Operator (AEO) as an example*, "Government Information Quarterly", 2012, Vol. 29, No. 2 [online] <https://doi.org/10.1016/j.giq.2011.05.004> [dostęp 15.06.2020].

Fletcher T., *Authorised Economic Operator (AEO) programs: IBM's Perspective*, "World Customs Journal", 2007, Vol. 1, No. 2.

Grottel M., *Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy – nowa jakość obsługi celnej podmiotów gospodarczych*, „International Business and Global Economy”, 2013, nr 32.

Grottel M., *Nowe standardy systemu AEO w kontekście postanowień Unijnego Kodeksu Celnego* [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*, pod red. M. Maciejewski, K. Wach, 2017.

Grottel M., *Status AEO – przywilej czy konieczność?* „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2018, Vol. 19.

Gwardzińska E., *Pozycja konkurencyjna przedsiębiorców AEO na rynku unijnym i międzynarodowym*, „International Business and Global Economy”, 2014, nr 33.

Houé T., Murphy E., *The AEO status as a source of competitive advantage*, "European Business Review", 2018, Vol. 30, No. 5 [online] <https://doi.org/10.1108/EBR06-2017-0127> [dostęp: 23.06.2020].

Jażdżewska-Gutta M., Grottel M., Wach D., *AEO certification – necessity or privilege for supply chain participants*, "Supply Chain Management", 2020, Vol. 25 No. 6 [online] <https://doi.org/10.1108/SCM-07-2019-0253> [dostęp: 28.07.2020].

Jażdżewska-Gutta M., *Who Is Responsible? The Roles of the Supply Chain Participants in the Area of Supply Chain Security. The Impact of AEO on International Supply Chains View Project*, 2016 [online] <https://www.researchgate.net/publication/308555594> [dostęp: 24.06.2020].

Krasnordębski G., *Znaczenie certyfikatu AEO w imporcie i eksporcie towarów*, „Logistyka”, 2011, nr 5.

Mroziewski M., *Status upoważnionego przedsiębiorcy jako instytucjonalny stymulator procesu wymiany towarowej i rozwoju zarządzania poprzez zaufanie*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 2017, nr 112.

Odprawa scentralizowana realizowana pomiędzy co najmniej dwoma państwami UE. Wytyczne dla przedsiębiorców. Ministerstwo Finansów, Departament Cel, kwiecień 2017.

Park C., Kim Y., *Identifying key factors affecting consumer purchase behavior in an online shopping context*, "International Journal of Retail & Distribution Management", 2003, Vol. 31 No. 1.

Park H. G., Park Y. J., *Examining the perceived impact of financial investment in AEO certification on performance through trade facilitation and public and private partnership*, "International Journal of Logistics Management", 2018, Vol. 29, No. 1 [online] <https://doi.org/10.1108/IJLM-10-2016-0245> [dostęp 20.05.2020].

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (Dz. Urz. UE L 269 z 10 października 2013 r.).

Schramm H. J., *Who benefits most from AEO certification? An Austrian perspective*,

“World Customs Journal”, 2015, Vol. 9, No. 1.

Urciuoli L., Ekwall D., *Possible impacts of supply chain security on efficiency - a survey study about the possible impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency*, “NOFOMA”, 2012, Turku, Finland.

Urciuoli L., Ekwall D., *The perceived impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency - a survey study using structural equation modelling*, “International Journal of Shipping and Transport Logistics”, 2014, Vol. 7, No. 1 [online] <https://doi.org/10.1504/ijstl.2015.065886> [dostęp: 16.06.2019].

Urciuoli L., Hintsa J., *Differences in security risk perceptions between logistics companies and cargo owners*, “International Journal of Logistics Management”, 2016, Vol. 27, No. 2 [online] <https://doi.org/10.1108/IJLM02-2014-0034> [dostęp: 15.05.2019].

Urciuoli L., *The risk of standards proliferation – an analysis of differences between private and public transport standards*, “Transportation Research Part A: Policy and Practice”, 2018, Vol. 116 [online] <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.06.028> [dostęp: 16.06.2019].

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535).

WCO SAFE FRAMEWORK OF STANDARDS, 2018 Edition, WCO.

Wykaz upoważnionych przedsiębiorstw AEO [online] https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_consultation.jsp?Lang=en [dostęp: 20.08.2020].

ZACHOWANIA KONSUMENTÓW JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE NA TLE UE-28

Streszczenie

Współcześnie przetrwać i odnieść sukces mogą tylko te podmioty, które spełniają kryteria konkurencyjności. Wśród wielu uwarunkowań konkurencyjności przedsiębiorstwa istotnym czynnikiem są zachowania konsumentów, których postępowanie determinuje charakter działań podejmowanych przez firmy w kierunku wzrostu ich konkurencyjności. Celem artykułu jest identyfikacja i ocena związku zachowania unijnych konsumentów przez pryzmat ich wydatków konsumpcyjnych z konkurencyjnością wynikową unijnych przedsiębiorstw mierzoną wynikami finansowymi w przekroju: obroty, produkcja i wartość dodana brutto. Dla osiągnięcia celu przeprowadzono studia literaturowe, analizę statystyczną i analizę korelacji Pearsona. Źródłem danych był Eurostat. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części przedstawiono istotę konkurencyjności przedsiębiorstwa, w drugiej części omówiono specyfikę zachowania współczesnego konsumenta oraz jego znaczenie dla konkurencyjności przedsiębiorstwa, a w trzeciej części zaprezentowano wyniki badań własnych dotyczące kształtowania się konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw w zależności od zachowania unijnych konsumentów. W tej części dokonano analizy statystycznej i korelacji Pearsona na podstawie danych Eurostatu. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że generalnie kierunek zmian dynamiki wydatków konsumpcyjnych w unijnych gospodarstwach domowych koresponduje z kierunkiem zmian dynamiki obrotów, produkcji i wartości dodanej brutto w przedsiębiorstwach w krajach UE-28, aczkolwiek występują także odstępstwa od tej tendencji. Zweryfikowano zatem pozytywnie hipotezę badawczą, która brzmiała: w krajach UE-28 wzrostowi wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych towarzyszy poprawa wyniku finansowego przedsiębiorstwa z występowaniem odchyłań od zaznaczonej tendencji.

CONSUMER BEHAVIOR AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN POLAND IN THE BACKGROUND OF THE EU-28

Summary

Only those entities that meet the criteria of competitiveness can survive and succeed today. Among many determinants of enterprise competitiveness, an important factor is the behavior of consumers, whose behavior determines the nature of actions taken by companies to increase their competitiveness. The aim of the article is to identify and assess the relationship between the behavior of EU consumers through the prism of their consumer spending and the resulting competitiveness of EU companies, measured by financial results in terms of turnover, production and gross value added. To achieve the goal, literature studies, statistical analysis and Pearson's correlation analysis were carried out. The data source was Eurostat. The article consists of three. The first part presents the essence of the competitiveness of an enterprise, the second part discusses the specificity of the behavior of a modern consumer and its importance for the competitiveness of an enterprise, and the third part presents the results of own research on the development of competitiveness of EU companies depending on the behavior of EU consumers. In this section, statistical and Pearson correlation analyzes were performed based on Eurostat data. The

¹Dr Anna Śleszyńska-Świdarska – Uniwersytet w Białymstoku, Instytut Zarządzania.

considerations show that, in general, the direction of changes in the dynamics of consumption expenditure in EU households corresponds with the direction of changes in the dynamics of turnover, production and gross value added in enterprises in the EU-28 countries, although there are also deviations from this tendency. Therefore, the research hypothesis was positively verified: in the EU-28 countries, the increase in consumer expenditure of domestic households is accompanied by an improvement in the financial result of enterprises with deviations from the trend.

Keywords: consumer behavior, competitiveness, enterprises, EU countries.

Wstęp

Osiągnięcie sukcesu przez przedsiębiorstwo na tak konkurencyjnym rynku jak obecnie jest wyzwaniem. Niezbędnym tego warunkiem jest stałe podejmowanie działań prowadzących do wzrostu konkurencyjności. Konsumenci i ich zachowania jako z jedna grup podmiotów wpływających na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa stali się przedmiotem zainteresowania, analiz i badań. Zrozumienie zachowania konsumentów jest dla firmy niezwykle ważną kwestią, pozwala bowiem lepiej dopasować ofertę do potrzeb, oczekiwań i preferencji klientów. Jest to współcześnie istotne w procesie budowania przewagi konkurencyjnej. Wpływ zachowania konsumentów na decyzje przedsiębiorstwa w tym obszarze należy uznać za duży i wciąż rosnący². Przyczyn tego upatrywać należy w zmianie pozycji konsumenta na rynku, gdzie aktualnie orientacja firmy na klienta jest normą.

Konsumenci, mogąc wybierać spośród wielu alternatywnych ofert na rynku, nie są już tak lojalni jak kiedyś. Wzrost ich świadomości, wiedzy, łatwy dostęp do informacji sprawiły, że klient stał się bardziej wyrafinowany. Zwrócenie jego uwagi i utrzymanie stało się trudniejsze. Mając tego świadomość, przedsiębiorstwa projektując strategię działania, muszą uwzględniać zachowania konsumentów na każdym etapie swojego rozwoju³. Posiadanie klientów i nabywanie przez nich produktów jest bowiem źródłem zysków firm. Wpływa to tym samym także na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Konsumenci muszą wydawać, aby firmy mogły zarabiać. W związku z tym przyjęto hipotezę, która brzmi: w krajach UE-28 wzrostowi wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych towarzyszy poprawa wyniku finansowego przedsiębiorstw z występowaniem odchyleń od zaznaczonej tendencji.

Celem artykułu jest identyfikacja i ocena związku zachowania unijnych konsumentów przez pryzmat ich wydatków konsumpcyjnych z konkurencyjnością wynikową unijnych przedsiębiorstw mierzoną wynikami finansowymi w przekroju: obroty, produkcja i wartość dodana brutto. Dla osiągnięcia celu przeprowadzono studia literaturowe, analizę statystyczną i analizę korelacji Pearsona. Źródłem danych był Eurostat. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części przedstawiono istotę konkurencyjności przedsiębiorstwa, w drugiej części omówiono specyfikę zachowania współczesnego konsumenta oraz jego znaczenie dla konkurencyjności przedsiębiorstwa, a w trzeciej części zaprezentowano wyniki badań własnych

² B. Kołodziejczuk, *Model biznesu a budowa przewagi konkurencyjnej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 389 (3), s. 174.

³ W. Danielak, B. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa z perspektyw przeglądu podejść i koncepcji rozwoju strategii*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Jana Wyżykowskiego. Studia z Nauk Społecznych”, nr 2016 (9), s. 306.

dotyczące kształtowania się konkurencyjności unijnych i polskich przedsiębiorstw w zależności od zachowania konsumentów. W tej części dokonano analizy statystycznej i korelacji Pearsona na podstawie danych Eurostatu.

1. Specyfika konkurencyjności przedsiębiorstwa – pojęcie, rodzaje, czynniki

Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej nierozdzielnie związane jest z współzawodnictwem i rywalizacją, której celem jest „bycie najlepszym”. Wymaga to od wszystkich podmiotów permanentnego doskonalenia zdolności do rozwoju. Oznacza to, że przetrwać i odnieść sukces mogą tylko te podmioty, które spełniają kryteria konkurencyjności.

W odniesieniu do przedsiębiorstwa konkurencyjność to jego zdolność „...tworzenia większego bogactwa niż konkurenci”⁴. Określa ona możliwości przedsiębiorstwa do „...ciągłego kreowania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności oraz do skutecznego rozwijania rynków zbytu w warunkach oferowanych przez konkurentów dóbr nowych, lepszych, tańszych”⁵. W tym kontekście nieodzownym działaniem jest ciągłe dostosowanie produktów do wymogów rynku, zwłaszcza pod względem asortymentu, jakości, ceny i wykorzystania optymalnych kanałów sprzedaży i metod promocji⁶. Tylko posiadanie sprawnie działającego systemu zasobów materialnych i niematerialnych pozwoli osiągnąć taki efekt. A biorąc pod uwagę, że głównym ocenianym te zasoby jest klient/konsument, którego zdobycie i utrzymanie ma priorytetowe znaczenie dla działalności firmy, to każde z przedsiębiorstw powinno starać się, aby jego oferta dla potencjalnego nabywcy była pod wieloma aspektami lepsza niż oferta konkurentów.

Przedsiębiorstwa w walce konkurencyjnej powinny stale monitorować osiągnięte wyniki, jak również ich zdolności do osiągnięcia korzyści w zmieniającym się otoczeniu konkurencyjnym. W tym kontekście wyróżnić można konkurencyjność czynnikową i wynikową. Konkurencyjność czynnikowa jest pochodną mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa oraz szans i zagrożeń płynących z otoczenia. Określa ona zdolność przedsiębiorstwa do walki konkurencyjnej. Podstawą do jej prowadzenia jest m.in. szybka reakcja na zmiany w otoczeniu, efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów czy racjonalne podejmowanie decyzyjnych⁷. Wyniki owej walki są natomiast odzwierciedleniem konkurencyjności wynikowej, której ocenie służą mierniki konkurencyjności⁸. Konkurencyjność wynikowa określa wyniki konkurencyjności, takie jak m.in. udział w rynku, udział w sprzedaży określonej grupy produktów czy wyniki

⁴ World Economic Forum, *The World Competitiveness Report*, Lausanne 1994, s. 18.

⁵ H. G. Adamkiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa na tle procesów globalizacji* [w:] Współdziałanie strategiczne w gospodarce, materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Strategii Rozwojowych w Przemśle Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Karpacz 29-30 maj 1998 roku, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Prace naukowe nr 786, Wrocław 1998., s. 61.

⁶ M. Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka. Na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008., s. 15.

⁷ R. Tomanek, *Konkurencyjność transportu miejskiego*, AE, Katowice 2002.s. 11.

⁸ M.J.. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora Tonik, Toruń 2002, s. 37.

finansowe firm na tle rynku⁹. W niniejszym artykule przedmiotem rozważań uczyniono konkurencyjność wynikową przedsiębiorstw mierzoną ich wynikami finansowymi. Zaznaczyć należy, że literatura przedmiotu wymienia także inne rodzaje konkurencyjności przedsiębiorstwa nieujęte w niniejszym artykule.

Na konkurencyjność przedsiębiorstwa wpływa kilka istotnych czynników, takich jak:

1. Otoczenie, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Zanacza się w nim wpływ zarówno elementów wewnętrznych (m.in. zasoby przedsiębiorstwa), jak i zewnętrznych (m.in. o charakterze ekonomicznym, politycznym, technologicznym czy kulturowym oraz podmiotów, z którymi przedsiębiorstwo wchodzi w interakcje, tj. konsumentów, konkurentów, dostawców¹⁰.
2. Zachodzące procesy globalizacyjne prowadzące m.in. do ujednoczenia wielu sfer życia gospodarczego i społecznego¹¹.
3. Charakter prowadzonej polityki konkurencji, która jest wyrazem prowadzonej interwencji państwa w gospodarkę. Prawidłowo prowadzona polityka konkurencji powinna koncentrować się przede wszystkim na konkurencyjności gospodarki jako całości, której częścią jest konkurencyjność przedsiębiorstw. W tym istotne znaczenie ma kształtowanie zdrowego otoczenia instytucjonalnego, modernizacja infrastruktury gospodarczej, zachęcanie do innowacyjności i rozwoju poprzez promowanie rozwoju nauki i zasobów ludzkich¹². Należy mieć przy tym na uwadze, że zbyt daleko posunięty interwencjonizm państwa będzie prowadził do spadku konkurencyjności przedsiębiorstwa i odwrotnie¹³.
4. Wykorzystywane instrumenty konkurencyjności, które można utożsamiać ze środkami przyciągania i utrzymania zainteresowania klienta. W szczególności ich skuteczność uwarunkowana jest zaprojektowaniem odpowiedniej struktury, której rdzeń stanowi oferta przedsiębiorstwa dostosowana do potrzeb konsumentów¹⁴.

Kreacja oferty zgodnej z oczekiwaniami konsumenta przynosi przedsiębiorstwu wartość dodaną w postaci zysku ze sprzedaży produktów. Klient poprzez decyzje zakupu produktu nie tylko jest źródłem zysku, ale jest także instrumentem reklamy. Wydając opinie o firmie i jej produktach, kreuje jej wizerunek, który jeżeli jest pozytywny, przyciąga innych klientów. Zachowanie konsumentów stanowi więc ważne ogniwo w procesie budowania konkurencyjności przedsiębiorstwa.

2. Znaczenie zachowania konsumentów dla konkurencyjności przedsiębiorstwa

⁹ E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 5 (953), s. 111.

¹⁰ Patrz M. Maszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne. Systemowa koncepcja biznesu*, PWE, Warszawa 2005, s. 238-239.

¹¹ Patrz T. L. Friedman, *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2001, s.28-43.

¹² M. Białasiewicz (red.), *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009, s. 116.

¹³ H. G. Adamkiewicz - Drwiło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002, s. 173.

¹⁴ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2002, s. 251-252.

Zachowanie konsumentów jest procesem cyklicznym, na który składa się ogół czynności: nabywanie, konsumowanie oraz dysponowanie posiadanymi dobrami materialnymi i niematerialnymi. Na płaszczyźnie tej ujawniają się dwa wymiary zachowań konsumentów: zachowania rynkowe i zachowania w sferze konsumpcji. Pierwszy rodzaj zachowania związany jest nabywaniem produktów i usług na rynku, drugi natomiast z zachowaniem jednostki w sferze konsumpcji zakupionego już produktu. Zachowań tych nie można rozdzielić, występują one w ścisłej korelacji i określonej kolejności, co akcentuje także w swoich opracowaniach m.in. L. Rudnicki¹⁵.

Z punktu widzenia ekonomii zachowania konsumentów związane jest przede wszystkim z procesem konsumpcji rozumianym jako proces zaspokojenia potrzeb ludzkich. W tym ujęciu analiza zachowania konsumentów prowadzona może być przez pryzmat wydatków konsumpcyjnych ponoszonych przez gospodarstwa domowe i przez analizę stopnia zaspokojenia szeroko rozumianych potrzeb¹⁶. Należy przy tym zauważyć, że układ potrzeb i relacje pomiędzy nimi mają zatem charakter temporalny. Aczkolwiek przynależność konsumenta do danego segmentu determinuje występowanie wspólnych cech, to każdy konsument ma swój indywidualny i niepowtarzalny układ potrzeb i dynamikę ich zmian. W związku z tym w poszczególnych grupach konsumentów, a nawet w przypadku poszczególnych jednostek, zróżnicowane będą kierunki wydatkowania środków przeznaczonych na określone cele konsumpcyjne.

Biorąc pod uwagę prawidłowości zachowania konsumentów, należy stwierdzić, że im większymi środkami pieniężnymi dysponuje konsument, tym więcej wydatkuje na konsumpcję i odwrotnie. Jako że w pierwszej kolejności konsumenci zawsze zaspokajają najpilniejsze potrzeby, to w sytuacji spadku dochodu wszystkie środki będą przeznaczać tylko na te potrzeby. Z kolei wzrost dochodu, będzie powodował, że coraz większą jego część konsumenci będą przeznaczali na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu. Ostatecznie efekty decyzji konsumentów w tych sytuacjach widoczne będą w ich wydatkach konsumpcyjnych. Jako że poziom i struktura konsumpcji jest skutkiem podejmowanych przez konsumentów decyzji zakupowych, zaznaczyć należy, że wydatki konsumpcyjne traktować można jednocześnie także jako rynkowy wymiar zachowania konsumentów¹⁷.

Jak stwierdza T. Zalega, „...wydatki ludności są swego rodzaju fotografią zachowań konsumpcyjnych”, które pokazują „...ukierunkowanie na zakup określonych grup towarów”. Obrazuje to „...przywiązanie gospodarstw domowych do pewnych wzorców spożycia, które kształtują się w długim okresie czasu”¹⁸. Wraz ze zmianą wydatków ludności, zmienia się zatem

¹⁵ L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 23.

¹⁶ E. Kieźel, *Istota, znaczenie i funkcje konsumpcji w gospodarce rynkowej* [w:] Konsument i jego zachowania na rynku europejskim, E. Kieźel (red.), PWE, Warszawa 2011, s. 14.

¹⁷ T. Zalega, *Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji*, Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW, nr 2/2007, s. 24-27.

¹⁸ Zalega T., *Konsumpcja - podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 37.

sposób myślenia i podejmowana decyzji zakupowych przez konsumenta, co świadczy o zmianie warunków zaspokojenia potrzeb¹⁹.

Takie zachowanie konsumentów w określony sposób będzie wpływało na przedsiębiorstwo. Rola zachowania konsumentów jest czynna i kreująca, nie zaś wynikowa i ograniczająca. Konsumenty poprzez dokonywane decyzje zakupowe i towarzyszące im czynności wpływają na aktywność ekonomiczną przedsiębiorstwa, która jest jednak zróżnicowana w konkretnych przypadkach²⁰. Owa aktywność będzie uwidaczniała się w postaci rozwoju przedsiębiorstwa, który będzie przekładał się pozytywnie na wzrost jego konkurencyjności.

Tabela 1. Tradycyjny a współczesny klient

Tradycyjny klient	Współczesny klient
Dostosowany do rynku	Podkreśla indywidualność
Mniej zaangażowany	Zaangażowany
Konformistyczny	Niezależny
Gorzej poinformowany	Dobrze poinformowany
Mała świadomość konsumencka	Duża świadomość konsumencka
Szuka wygody	Szuka autentyczności

Źródło: A. Małyś-Kaleta, *Strategie decyzyjne konsumentów w warunkach niepewności* [w:] Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania konsumentów, Garbarski L., Tkaczyk J. (red.), Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa 2009, s. 290.

Jako że konsument jest nie tylko uczestnikiem rynku dóbr i usług konsumpcyjnych, gdzie nabywa produkty pozwalające zaspokoić jego potrzeby, ale jest również uczestnikiem rynku pracy i rynku finansowego, zgłaszając popyt na dobra i usługi konsumpcyjne, wpływa nie tylko na kształt swojego budżetu, ale i na wyniki finansowe przedsiębiorstwa będące elementem jego konkurencyjności wynikowej. Dowodzi to tego, że konsument swoim zachowaniem wywiera wpływ na alokację i sposób wykorzystania czynników produkcyjnych w przedsiębiorstwie.

W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera wykształcenie się współczesnego konsumenta, którego zachowanie jest bardziej złożone i racjonalne aniżeli zachowanie konsumenta „starej ery”. Jest on bardziej niezależny, świadomy i lepiej wyposażony w wiedzę, a przez to bardziej odważny i wyrafinowany w wyborach zakupowych. Różnice przedstawia tabela 1.

Aktualnie wpływ konsumentów na decyzje przedsiębiorstw w tej kwestii jest niezaprzeczalny. Zrozumienie nowego konsumenta jest wyzwaniem dla przedsiębiorstw. Jest jednak niezbędnym elementem w procesie lepszego dostosowania oferty firmy aniżeli konkurencji do dynamicznie zmieniających potrzeb i oczekiwań konsumentów²¹. Jest to

¹⁹ G. Sobczyk, *Współczesne uwarunkowania konsumpcji w Polsce i ich implikacje*, Handel Wewnętrzny, 3(374) / 2018, s. 352. / 347-357.

²⁰ J. Kramer, *Zachowania podmiotów rynkowych*, PWE, Warszawa 1999, s. 42.

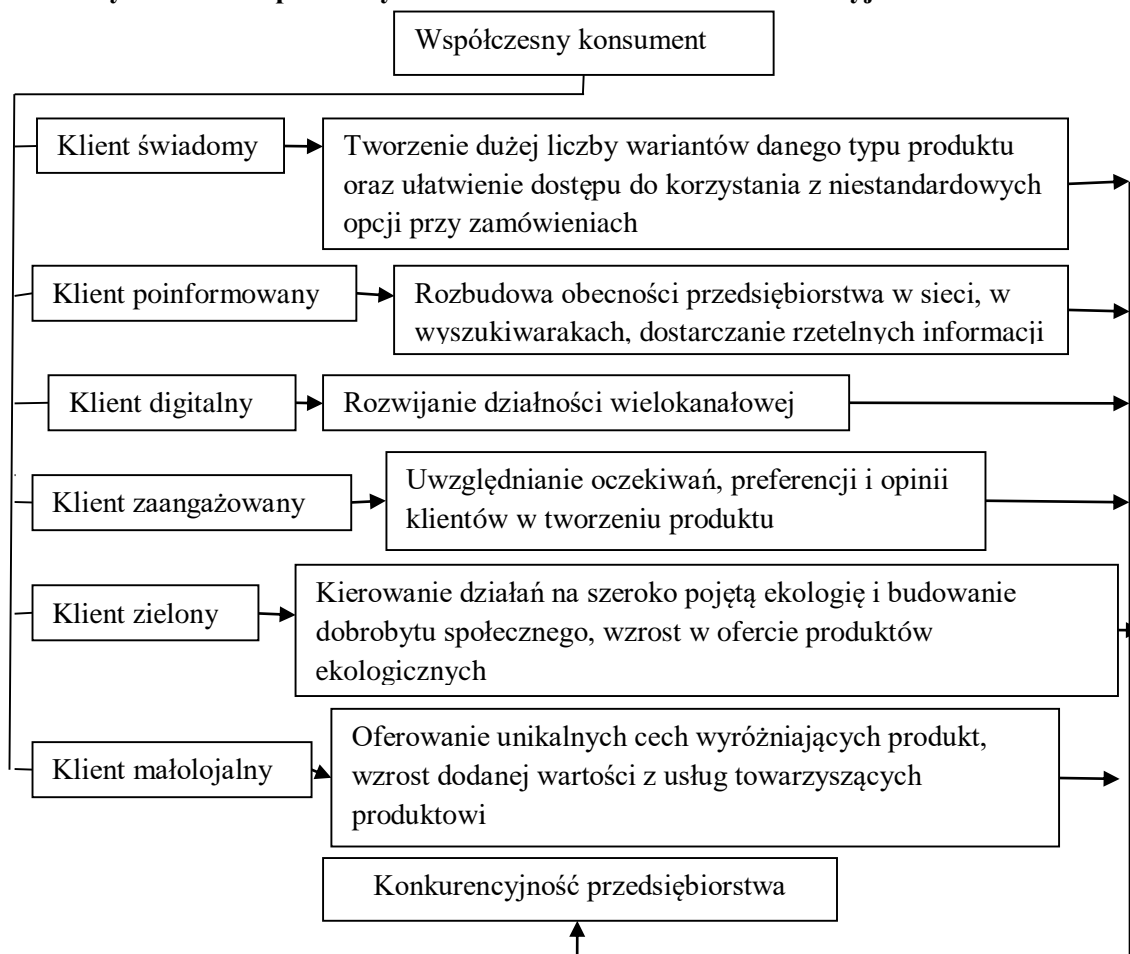
²¹ G. Maciejewski, *Konsument w strategii współczesnego konsumenta*, Konsumpcja i rozwój, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, nr 2/2012 (3), s. 41.

kluczowe w procesie tworzenia wartości dla klienta i osiągnięcia celów przedsiębiorstwa przekładających się na wzrost jego konkurencyjności.

Cechy różnicujące oba modele konsumentów w zasadniczy sposób wpływają na konkurencyjność przedsiębiorstwa. W przypadku konsumenta „starej ery”, gdzie możliwości dokonywania wyboru produktów były ograniczone, a konkurencja na rynku mała, przedsiębiorstwa nie musiały walczyć o klienta, a ich zachowanie nie było przedmiotem wnikliwych analiz, jak ma to miejsce aktualnie. Teraz w dobie wysokiej konkurencji i zmian, jakie zaszły w zachowaniu konsumentów, prowadzenie permanentnej analizy zachowania konsumentów i dostarczanie im produktów innowacyjnych i zgodnych z preferencjami jest kluczowe dla wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Brak klientów oznacza bowiem, że przedsiębiorstwo jest niekonkurencyjne względem innych przedsiębiorstw.

Cechy współczesnych konsumentów wymuszają na przedsiębiorstwach podejmowanie szeregu działań budujących ich konkurencyjność. Przedstawia je rysunek 1.

Rysunek 1. Współczesny konsument a budowanie konkurencyjności



Źródło: opracowanie własne.

Zarówno „życie” konsumentów, jak i „życie” przedsiębiorstw kształtowane jest przez nowoczesne technologie. Firmy, które chcą być konkurencyjne, muszą stale wdrażać do swojej działalności najnowsze technologie. Umożliwiają one rozbudowaną obecność przedsiębiorstwa w sieci, w wyszukiwarkach, a także stały dostęp dla konsumentów do informacji i dokonywanie zakupów przez Internet spośród wielu tworzonych przez przedsiębiorstwa wariantów danego typu produktu, a także ułatwiają dostęp do niestandardowych opcji przy zamówieniach. Ponadto konsumenci bez wychodzenia z domu mogą brać udział w współtworzeniu produktu poprzez udział w internetowych badaniach prowadzonych przez przedsiębiorstwa. Jest to ważne zwłaszcza ze względu na cechy współczesnego konsumenta, który jest klientem poinformowanym, aktywnym, zdigitalizowanym i świadomym swoich praw. Konsument nowej ery znacznie częściej zmienia miejsce dokonywania zakupów, wykazując przy tym zdecydowanie mniejszą lojalność aniżeli klient tradycyjny. Dlatego przedsiębiorstwa starają się oferować unikalne cechy wyróżniające produkty na tle konkurencji, a także dodawać szereg usług towarzyszących produktowi. Ponadto coraz więcej konsumentów zwraca uwagę na ekologiczne aspekty związane z zakupem konkretnych produktów. W efekcie przedsiębiorstwa zmuszone są uwzględniać w swoich strategiach kwestie ekologiczne, a oferta produktów ekologicznych spotyka się z coraz większym zainteresowaniem klientów.

Aczkolwiek konkurencyjność przedsiębiorstwa kształtowana jest przez wiele czynników, to zachowanie konsumentów jest tym czynnikiem, który wrażliwy jest na inne determinanty konkurencyjności przedsiębiorstwa, jak np. jakość oferowanych produktów. Zachowanie konsumentów jest swego rodzaju efektem poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Mała konkurencyjność firmy zniechęca konsumentów do pozostania klientem przedsiębiorstwa, a wysoka konkurencyjność na tle konkurentów zachęca nie tylko do dokonania zakupów w danym przedsiębiorstwie, ale również i do zwiększonej lojalności.

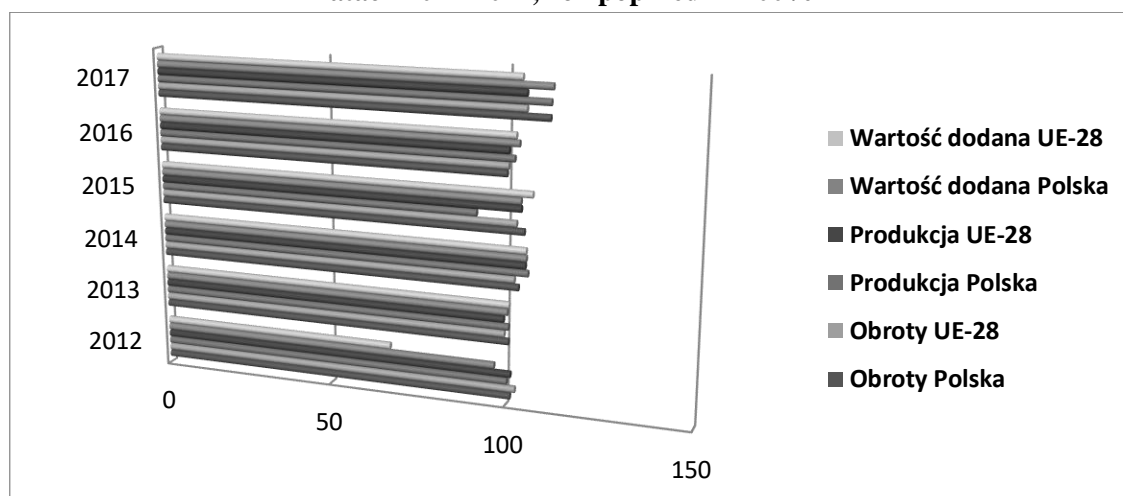
3. Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych a sytuacja finansowa przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów UE-28

Ostatnie kilka lat, jak wskazują dane GUS, należy uznać za wyjątkowo dobre, jeżeli weźmiemy pod uwagę konkurencyjność wynikową mierzoną wynikami finansowymi przedsiębiorstw w Polsce. W porównaniu z krajami UE (dane Eurostatu) polskie przedsiębiorstwa w tych kwestiach nie wypadają aż tak korzystnie, aczkolwiek w 2017 roku polskie przedsiębiorstwa zanotowały wyraźny wzrost w tym obszarze. Generalnie jednak różnice między Polską a UE-28 nie są tak znaczne. Biorąc pod uwagę trzy podstawowe kategorie mierzące sytuację finansową firm – obroty, produkcję i wartość dodaną brutto²², polskie przedsiębiorstwa w latach 2011-2017 najkorzystniej wypadają w obrotach, gdzie w 2017 r. wzrost wyniósł 11,1% r/r, podczas gdy w UE 4,9%. W 2017 roku wzrost w produkcji, jak i wartości dodanej brutto kształtował się w Polsce na podobnym poziomie i wyniósł odpowiednio

²² P. Chaber, J. Łapiński, M. Nieć, J. Orłowska, R. Zakrzewski, Sektor MSP w Polsce i w UE, PARP, Warszawa 2017, s. 32 [online]
https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2017_sektor%20msp%20w%20polsce%20i%20ue.pdf [dostęp 02.09.2020].

11,2% r/r i 11,7% r/r. Natomiast w UE wzrost w produkcji i wartości dodanej brutto wyniósł 4,9% r/r i 3,8% r.r. W latach poprzednich 2011–2016 natomiast dynamika wzrostu zarówno w tych obszarach w Polsce, jak i UE była zauważalnie słabsza, a nawet w poszczególnych kategoriach można było obserwować jej spadek. Dotyczy to Polski i UE-28. W badanym okresie w polskich przedsiębiorstwach sytuacja najbardziej poprawiła się w przypadku uzyskiwanych obrotów, które w roku 2017 w stosunku do roku 2011 wzrosły o 22,2%. Dynamika wzrostu w tym przypadku kształtowała się podobnie (wzrost o 22,0%). Najmniejszy wzrost zanotowano natomiast w przypadku produkcji, która w 2017 roku w stosunku do 2011 roku wzrosła tylko o 10,9% (rysunek 2). W UE-28 firmy najlepiej wypadły pod względem wartości produkcji, które w 2017 roku w stosunku do 2011 roku wzrosły tylko o 15,5%. Obroty wzrosły natomiast 12,5%, a wartość dodana brutto odnotowała spadek o 19%. W tym kontekście polskie przedsiębiorstwa na tle krajów UE-28 zauważalnie poprawiły swoje wyniki finansowe.

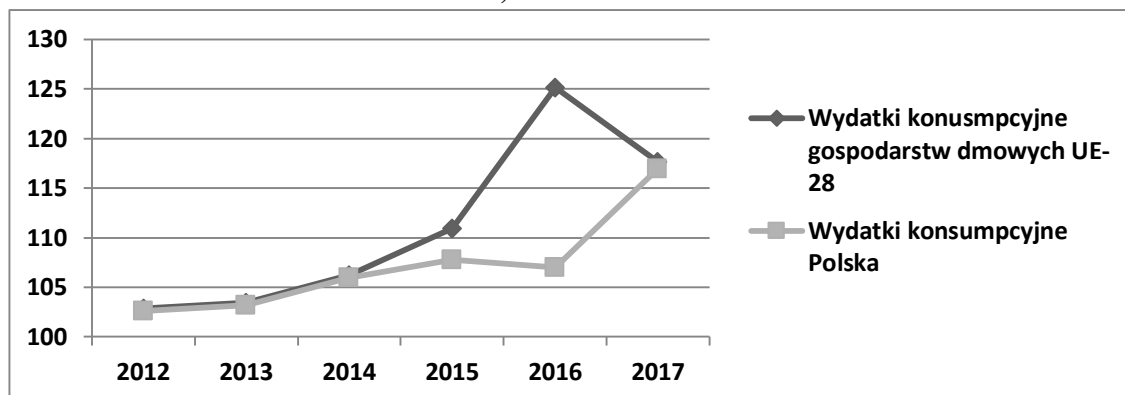
Rysunek 2. Dynamika produkcji, wartości dodanej i obrotów w Polsce i UE-28 w latach 2011-2017, rok poprzedni=100%



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dokument elektroniczny na <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [data dostępu 28.08.2020].

Dynamika wydatków konsumpcyjnych w Polsce i UE-28 w latach 2011-2017 początkowo wykazywała tożsamy kierunek zmian. W roku 2014 sytuacja ta ulega jednak modyfikacji. O ile wydatki konsumpcyjne w krajach UE-28 wykazywały tendencję rosnącą, wydatki polskich gospodarstw domowych wykazywały trend spadkowy. W 2017 roku dynamika wydatków konsumpcyjnych w Polsce zbliżyła do średniej unijnej. Wydatki w 2017 w stosunku do 2011 roku ostatecznie wzrosły w Polsce i UE-28 odpowiednio o 16,9 % i 17,7 (rysunek 3). Analizując dynamikę zmian wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych oraz obrotów, produkcji i wartości dodanej brutto w Polsce i UE-28 w latach 2011-2017 (rysunek 4), zauważyć można, że kierunek zmian badanych zmiennych w większości wykazuje zgodność, a tempo zmian jest stosunkowo porównywalne. Zauważalne różnice zaznaczają się jedynie w przypadku zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych i produkcji przedsiębiorstw w Polsce odpowiednio od 2015 i 2014 roku.

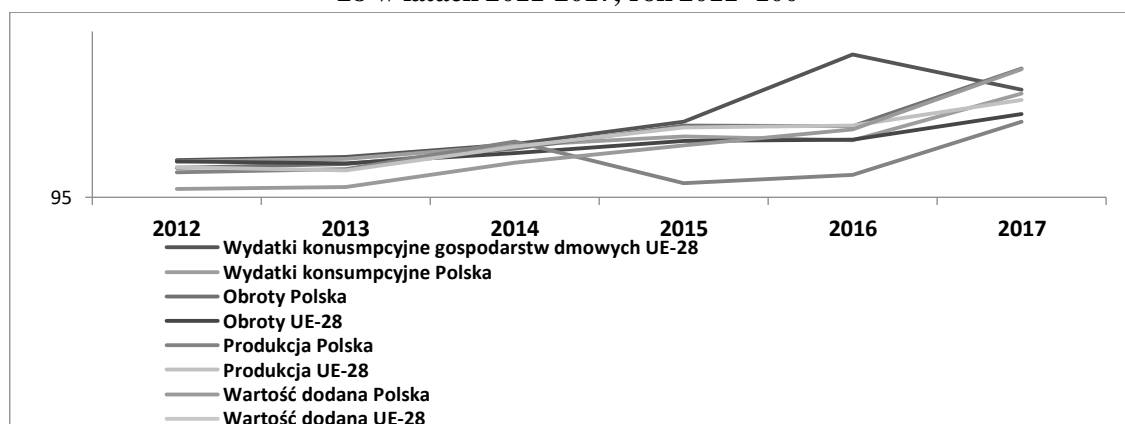
Rysunek 3. Dynamika wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce i w UE-28 w latach 2011-2017, rok 2011=100



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dokument elektroniczny na https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_co3_p3&lang=en [data dostępu 29.08.2020]

O ile kierunek zmian wydatków konsumpcyjnych unijnych gospodarstw domowych wykazuje zgodność z kierunkiem zmian w kategorii mierzących (obroty, produkcja, wartość dodana brutto) wyników finansowych unijnych przedsiębiorstw w całym badanym okresie, to w Polsce aczkolwiek w pierwszych trzech analizowanych latach (2011-2013) trend ten był zbliżony, to po 2014 roku uległ przeobrażeniu. Podczas gdy w Polsce wydatki konsumpcyjne w 2016 roku w stosunku do 2011 roku zanotowały znaczący wzrost dynamiki, to dynamika unijnych wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych była zdecydowanie słabsza.

Rysunek 4. Dynamika zmian wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych i obrotów, produkcji oraz wartości dodanej brutto w przedsiębiorstwach w Polsce i w UE-28 w latach 2011-2017, rok 2011=100



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dokument elektroniczny na https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_co3_p3&lang=en; <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [data dostępu 29.08.2020].

Na podstawie przeprowadzonej analizy dynamiki zmian badanych kategorii w latach 2011-2017 można stwierdzić, że generalnie kierunek zmian wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych koresponduje z kierunkiem zmian obrotów, produkcji i wartości dodanej brutto w przedsiębiorstwach w krajach UE-28. Zmiany w wynikach finansowych przedsiębiorstw podążają zatem za zmianami w wydatkach gospodarstw domowych. Odchylenia od tej tendencji, które mogą występować w poszczególnych krajach unijnych w danym okresie, wynikać mogą z uwarunkowań typowych dla konkretnego kraju. Wykluczać jednak nie należy wpływu czynników o charakterze międzynarodowym, a także innych determinat.

Dla zbadania zależności pomiędzy wydatkami konsumpcyjnymi gospodarstw domowych a poszczególnymi kategoriami (obrotów, produkcja, wartość dodana brutto) mierzącymi wyniki finansowe przedsiębiorstw przeprowadzono analizę korelacji Pearsona. W sumie w badaniu przyjęto więc cztery zmienne, których wyboru dokonano na podstawie studiów literaturowych. W badaniu wykorzystano dane Eurostatu, a do obliczeń program SPSS. Liczba obserwacji wyniosła 12. W analizie uwzględniono zarówno przypadek Polski (6 obserwacji), jak i UE-28 (6 obserwacji):

- pomiędzy wydatkami konsumpcyjnymi a produkcją przedsiębiorstw występuje istotna statystycznie ($p < 0,05$) dodatnia bardzo wysoka zależność (współczynnik korelacji $r = 0,77$);
- pomiędzy wydatkami konsumpcyjnymi a obrotami przedsiębiorstw występuje istotna statystycznie ($p < 0,05$) dodatnia wysoka zależność (współczynnik korelacji $r = 0,62$);
- pomiędzy wydatkami konsumpcyjnymi a produkcją przedsiębiorstw występuje nieistotna statystycznie ($p > 0,05$) dodatnia słaba zależność (współczynnik korelacji $r = 0,18$).

Wyniki korelacji potwierdzają, że pomiędzy wydatkami konsumpcyjnymi gospodarstw domowych a wynikiem finansowym przedsiębiorstw istnieje dodatnia zależność, co oznacza że wraz ze wzrostem wydatków konsumpcyjnych wyniki finansowe przedsiębiorstw się poprawiają. Taką sytuację obserwowować można w znacznej części badanych obserwacji. Nie należy zapominać, że na wynik finansowy wpływają także inne czynniki niebędące przedmiotem analizy i nieujęte w przeprowadzonych rozważaniach. Siła zależności pomiędzy badanymi zmiennymi może ulegać zmianie m.in. w zależności od przyjętego okresu badawczego czy przyjętych kategorii opisujących wynik finansowy przedsiębiorstw.

Wnioski

Wzrost siły przetargowej konsumentów względem przedsiębiorstw jest niezaprzeczalnym faktem. Konsumenci coraz bardziej wchodzą do przedsiębiorstwa jako jego współtwórcy. Firmy bez klientów nie mogą istnieć. Kluczowym aspektem w tym obszarze jest uwzględnienie konsumentów i ich zachowania w strategii budowania konkurencyjności przedsiębiorstwa, z czym wiąże się podejmowanie szeregu działań, takich jak m.in. podejmowanie działalności wielokanałowej, rozbudowa obecności firmy w sieci, oferowanie unikalnych cech wyróżniających produkt czy uwzględnienie aspektów ekologicznych w działalności.

Unijne przedsiębiorstwa różnie radzą sobie z procesem budowania konkurencyjności. Wobec zmian zachodzących na rynku każde przedsiębiorstwo jest jednak świadome konieczności uwzględnienia w swoich działaniach zachowania konsumentów i ich potrzeb.

Czynione starania przyciągnięcia klienta, zachęcenie go do nabywania produktów i jego utrzymanie są w tej kwestii priorytetem. Tylko wtedy firmy mogą zarabiać i inwestować, co przekłada się na ich rozwój i szerokie możliwości budowania ich konkurencyjności.

Osiągnięty cel umożliwił pozytywną weryfikację przyjętej hipotezy badawczej, która brzmiała: w krajach UE-28 wzrostowi wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych towarzyszy poprawa wyniku finansowego przedsiębiorstw z występowaniem odchyłeń od zaznaczonej tendencji. Uzyskane wyniki analizy korelacji pozwalają stwierdzić, że taka tendencja nie zawsze występuje. Konkurencyjność przedsiębiorstwa uwarunkowana jest bowiem wieloma zmiennymi, a zachowania konsumentów są jedną z nich. Obserwacja zachodzących na rynku trendów pozwala jednak z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, że konsumenci są tym czynnikiem, który wykazuje znaczący wpływ na decyzje przedsiębiorstw, w tym unijnych, w obszarze budowania konkurencyjności.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz – Drwiło H. G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.

Adamkiewicz H. G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa na tle procesów globalizacji [w:] Współdziałanie strategiczne w gospodarce, materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Strategii Rozwojowych w Przemśle Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, Karpacz 29-30 maj 1998 roku, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Prace naukowe nr 786, Wrocław 1998.

Białasiewicz M. (red.), *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009.

Chaber P, Łapiński J., Nieć M., Orłowska J., Zakrzewski R., *Sektor MSP w Polsce i w UE*, PARP, Warszawa 2017, s. 32 [online]

https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2017_sektor%20msp%20w%20polsce%20i%20ue.pdf [dostęp 02.09.2020].

Danielak W., Stankiewicz B., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa z perspektyw przeglądu podejść i koncepcji rozwoju strategii*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Jana Wyżykowskiego. Studia z Nauk Społecznych”, nr 2016 (9), s. = 303–316

Eurostat [online]

https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_co3_p3&lang=en [data dostępu 29.08.2020].

Eurostat [online] <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [data dostępu 28.08.2020].

Friedman T. L., *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2001.

Kieźel E., *Istota, znaczenie i funkcje konsumpcji w gospodarce rynkowej [w:] Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, E. Kieźel (red.), PWE, Warszawa 2011.

Kołodziejczuk B., *Model biznesu a budowa przewagi konkurencyjnej*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 389 (3), s. 172-180.

Kramer J, *Zachowania podmiotów rynkowych*, PWE, Warszawa 1999 .

Małyśka-Kaleta A., *Strategie decyzyjne konsumentów w warunkach niepewności* [w:] Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania konsumentów, Garbarski L., Tkaczyk J. (red.), Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa 2009.

Maszkowicz. M (red.), *Zarządzanie strategiczne. Systemowa koncepcja biznesu*, PWE, Warszawa 2005.

Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka, na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008.

Rudnicki L. *Zachowania konsumentów na rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.

Sobczyk G., *Współczesne uwarunkowania konsumpcji w Polsce i ich implikacje*, Handel Wewnętrzny, 3(374) / 2018, s. 347-357.

G. Sobczyk, *Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji- wyniki badań*, „Annales H – Oeconomia”, vol.LII, 1/2018, sectio H, s. 171-180.

Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora Tonik, Toruń 2002.

Szymanik E., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, Zeszyty Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 5 (953), s. 111. / 107-124

World Economic Forum, *The World Competitiveness Report* , Lausanne 1994, s. 18.

Zalega T., *Konsumpcja - podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.

Zalega T., *Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji. Studia i Materiały*, Wydział Zarządzania UW, nr 2/2007, s. 24-37.

KONKURENCYJNOŚĆ POKOLENIA 55 + NA RYNKU PRACY PRZYKŁAD POLSKI. ANALIZA SOCJOLOGICZNA

Streszczenie

Demograficzne starzenie się ludności w Polsce przebiega w podobny sposób jak w większości krajów europejskich. Tego typu zmiany były przewidziane przez naukowców już kilka lat temu, ale ich rozmiary są większe niż zakładano. Od aktywności zawodowej tej grupy wiekowej zależy konkurencyjność krajów i regionów. W artykule najpierw przedstawiona będzie sytuacja na rynku pracy pokolenia 55+. Podstawą dalszej analizy są międzynarodowe badania empiryczne przeprowadzone w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Na podstawie części badań przedstawiona jest sytuacja zawodowa kohorty wiekowej 50+ na polskim rynku pracy na tle sytuacji pokolenia 55+ Czech i Węgier. W następnym punkcie przeanalizowana została potencjalna aktywność tego pokolenia na rynku pracy. W zakończeniu sformułowane są wnioski, pokazujące syntetycznie wpływ najważniejszych elementów aktywności zawodowej pokolenia 55+ w budowaniu konkurencyjności krajów i regionów.

COMPETITIVENESS OF THE 55+ GENERATION ON THE LABOUR MARKET – EXAMPLE OF POLAND. SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Summary

The demographic aging of the population in Poland is similar to most European countries. Such changes were predicted by scientists a few years ago, but their size is larger than assumed. The competitiveness of countries and regions depends on the professional activity in the labour market of this age group. Firstly, the article will present the situation on the labour market of the 55+ generation. The basis of the further analysis is international empirical research conducted in Poland, the Czech Republic and Hungary. The occupational situation of the 55+ cohort on the Polish labour market is presented against the situation of 55+ generation in the Czech Republic and Hungary, it's based on the part of the research. In the next part of this article the potential activity of this generation on the labour market will be analysed. In the ending there are conclusions, which synthetically present the impact of the most important elements of professional activity of 55+ generation in building competitiveness of countries and regions.

Keywords: competitiveness, 55+ generation, labour market, Poland

Wstęp

Demograficzne starzenie się ludności w Polsce przebiega w podobny sposób jak w większości krajów europejskich. Tego typu zmiany były przewidziane przez naukowców już kilka lat temu, ale ich rozmiary są większe niż zakładano. Przyczyniły się do tego procesy migracyjne, w których następnie młodzi ludzie wyemigrowali w poszukiwaniu pracy i

¹ Prof. dr hab. Urszula Swadźba – Uniwersytet Śląski, Instytut Socjologii.

lepszych warunków życia za granicę. Koncepcja aktywnego starzenia się, ciesząca się coraz większym zainteresowaniem teoretyków i praktyków życia społecznego, zakłada umożliwienie jednostkom bycie społecznie użytecznym. Społeczna użyteczność nie dotyczy tylko pracy zawodowej, ale również innej aktywności, jak praca na rzecz społeczności lokalnej, praca domowa czy wolontariat.² Najbardziej jednak wskaźnikową użytecznością jest aktywność zawodowa.³ W sytuacji malejącej stopy bezrobocia pozostawanie na rynku pracy generacji starszych pracowników oraz inkluzja niepracujących jest nakazem chwili. Ma to wpływ na konkurencyjność gospodarki danego kraju oraz odgrywa bardzo ważne znaczenie społeczne, ponieważ pozwala czuć się starszym osobom potrzebnym w życiu.

Celem poniższej analizy będzie:

Po pierwsze przedstawienie sytuacji kohorty wiekowej 50+ na polskim rynku pracy na podstawie badań własnych na tle sytuacji pokolenia 55+ Czech i Węgier.

Po drugie przedstawienie opinii tego pokolenia na temat jego aktywności zawodowej oraz potencjalnej możliwości podjęcia pracy.

Analiza będzie dokonana na podstawie badań przeprowadzonych w ramach międzynarodowego projektu: „Social and Cultural Mechanisms of In- and Exclusion: a Comparative Perspective” Life and Work Strategies of the Generation 55 to 65: Their Position on the Labour Market, Obstacles and Wishes (Institutional Development Project (IRP), No. 201819), który był finansowany przez Uniwersytet Ostrawski przy współpracy Instytutu Socjologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Departamentu Socjologii i Polityki Społecznej Wydziału Humanistycznego Uniwersytetu w Debreczynie.

1. Pokolenie 55+ na rynku pracy

W obszarze rynku pracy można wyróżnić politykę zatrudnienia i politykę rynku pracy. Zasadniczym celem polityki zatrudnienia jest osiągnięcie wysokiego i efektywnego poziomu zatrudnienia, a także dążenie do utrzymania akceptowanej społecznie stopy bezrobocia.⁴ Polska należy do krajów, gdzie pokolenie starszych pracowników szybko wycofuje się z rynku pracy.⁵ W Europie jest zdecydowanie dużo krajów, gdzie około $\frac{3}{4}$ kategorii 55+ pracuje zawodowo. I tak przykładowo prym wiedzie Islandia, gdzie w 2010 roku aż 83,55 po 55 roku życia pracowało zawodowo, dalej kraje skandynawskie (Szwecja 74,5%, Norwegia 69,6%, Finlandia 60,2%, Dania 61,1%), Szwajcaria 70,5% i Niemcy (62,5%). W Polsce tylko 36,7% osób powyżej 55+

² P. Błędowski, *Starzenie się jako problem społeczny. Perspektywy demograficznego starzenia się ludności Polski do roku 2035*, [w] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod red. M. Mossakowska, A. Więcek, P. Błędowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012; M. Synowiec –Piłat, B. Kwiatkowska, K. Boryslawski, *Inkluzja czy ekskluzja? Człowiek stary w społeczeństwie*, Wrocław: Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław 2015.

³ B. Joško, *Aktywność zawodowa osób starszych*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Wydawnictwo CEDEWU, Warszawa 2009.

⁴ *Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. E. Kryńska, J. Kryszkowski, B. Urbaniak, J. Wiktorowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013; Kryńska E., Kwiatkowski E., *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013; R. Nagaj, *Rynek pracy w Polsce*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Wydawnictwo CEDEWU, Warszawa 2009, s. 18.

⁵ J. Szaban, *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo „Difin”, Warszawa 2013.

pracuje zawodowo, przy średniej EU 49,7%.⁶ To pokazuje dystans dzielący nas do wykorzystania potencjału doświadczonych pracowników. Jest to szczególnie istotne w sytuacji starzenia się społeczeństwa i braków na rynku pracy. W Polsce zbyt wiele istnieje jeszcze stereotypów dotyczących kontynuacji pracy przez starszych pracowników. Do 2020 roku, czasu pandemii, sytuacja nieco się poprawiła, co zawdzięczaliśmy przede wszystkim dobrej koniunkturze gospodarczej i popytowi na pracowników na rynku pracy.

W Polsce aktywność ekonomiczna ludności przypada na okres 25-55 lat. Po tym okresie aktywność ekonomiczna zarówno kobiet, jak i mężczyzn gwałtownie spada. Jak pokazują dane zawarte w Rocznikach Statystycznych ogólnopolski wskaźnik zatrudnienia dla osób w wieku 45-54 lata spadł z poziomu 78,5% do 24,9%. Nieco wyższy jest wskaźnik zatrudnienia wśród mężczyzn w kategorii 55+ niż wśród kobiet (M - 33,9%, K - 18,2%).⁷ Co ciekawe, bezrobocie w 2018 roku wśród tej kategorii wiekowej nie było wysokie, bo wynosiło 3,9% i wyższe było wśród mężczyzn niż wśród kobiet (M - 4,3%, K 3,5%).⁸ Taka sytuacja pokolenia 50+ jest efektem wcześniejszego przechodzenia na emeryturę i posiadania środków na utrzymanie. Aktywność zawodowa w ich rozumieniu nie jest w nich potrzebna. W województwie śląskim współczynnik aktywności zawodowej i wskaźnik zatrudnienia są jeszcze niższe niż ogólnopolski. Wynikać to może z faktu, że mamy tu do czynienia z dużą armią emerytów górniczych, którzy zdecydowanie wcześniej przestają być aktywni zawodowo.⁹ Ponieważ ich sytuacja materialna jest korzystniejsza niż pozostałych emerytów, czynniki ekonomiczne w podejmowaniu pracy nie odgrywa dużej roli. Stopa bezrobocia w kategorii wiekowej 55+ jest w województwie śląskim nieco wyższa niż ogólnopolska i wynosi 5.0%. W końcu 2019 roku w województwie śląskim było 12 073 osób bezrobotnych w wieku 50-59 lat oraz 6 058 osób w wieku 60 lat i więcej.¹⁰

Badania empiryczne nad aktywnością ekonomiczną przeprowadzone w tej grupie wiekowej wykazały, że dominujące zatrudnienie na czas nieokreślony obejmuje zaledwie 1/3 kobiet (33,3%) i nieco rzadziej mężczyzn (31,9%).¹¹ Mężczyźni w wieku 50-69 lat znacznie częściej niż kobiety podejmują działalność gospodarczą (6,9%, wobec 2,8%). Pracujący w tej kategorii wiekowej pracownicy stosunkowo częściej zajmują stanowiska specjalistów oraz kierownicze. Są pracownikami doświadczonymi i lojalnymi. Czynnikiem silnie modyfikującym częstość wykonywania pracy w grupie osób 55-59 lat jest poziom wykształcenia. Im wyższe było

⁶ Cz. Szmidt, *Przesłanki i metody badania problematyki aktywizacji osób starszych 50+*, [w:] *Kompleksowy program aktywizacji osób starszych 50+*, pod. red. Cz. Szmidt, Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego, Warszawa 2012, s. 13-14.

⁷ www.stat.gov.pl, [dostęp: 20 luty 2020]; *Osoby powyżej 50 roku życia na rynku pracy w 2018*, PDF. www.stat.gov.pl [dostęp: 20 luty 2020].

⁸ Rynek pracy w Polsce. Opracowanie: Wydział Analiz i Statystyki, www.psz.praca.gov.pl [dostęp: 20 luty 2020].

⁹ www.nettg.pl/news, [dostęp: 16 luty 2020]; www.lexlege.pl, [dostęp: 16 luty 2020].

¹⁰ www.wupkatowice.praca.gov.pl, [dostęp: 17 luty 2020].

¹¹ B. Urbaniak, *Sytuacja kobiet i mężczyzn w wieku 45/50+*, [w:] *Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. Kryńska E., Kryszkowski J., Urbaniak B., Wiktorowicz J, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 66-67.

wykształcenie potwierdzone świadectwem lub dyplomem, tym wyższy był poziom współczynnika aktywności zawodowej (wyższe 55,0%, podstawowe 15,0%).¹²

Badania socjologiczne realizowane w kategorii 50+ wykazują, że istnieje szereg czynników, które przyciągają i wypychają te osoby z rynku pracy. Czynniki te można podzielić na dwie kategorie, obiektywne i subiektywne.¹³

Do czynników obiektywnych należy polityka państwa w tym zakresie, a przede wszystkim przepisy umożliwiające przejście na emeryturę, wczesną emeryturę czy rentę. Od 1 10. 2017 roku wiek emerytalny w Polsce wynosi dla mężczyzn 65 lat, a dla kobiet 60 lat. Obniżenie wieku emerytalnego sytuuje Polskę wśród krajów Europy, w których pracuje się najkrócej – dotyczy to zwłaszcza kobiet.¹⁴ W dwu analizowanych krajach (Węgry i Czechy) wiek emerytalny jest zróżnicowany. Na Węgrzech wiek emerytalny osiąga się w wieku 65 lat, a w Republice Czeskiej jest on zależny od roku urodzenia, a u kobiet również od ilości wychowanych dzieci, a dla osób urodzonych w 1971 roku ma wynosić 65 lat.¹⁵

Do czynników przyciągających należeć będą wszelkie instytucjonalne działania aktywizujące grupę 50+. W Polsce sytuacja się zmieniała w zależności od ogólnej sytuacji gospodarczej oraz od polityki rządzących partii. W latach 90., gdy wzrastała stopa bezrobocia i spadało zatrudnienie w przemyśle, pokolenie 50+ było zachęcane do wychodzenia z rynku pracy poprzez przechodzenie na wcześniejsze emerytury i renty. Podobnie było w początkach lat 90. i 2000.¹⁶ W ostatnich latach koniunktury gospodarczej, jeszcze przed pandemią, było zachęcane do podjęcia aktywności zawodowej.

Istotne są również czynniki indywidualne, jak wiek, stan zdrowia, stan zdrowia członków rodziny (szczególnie sędziwych rodziców).¹⁷ Dużą rolę odgrywają interakcje w rodzinie, szczególnie obowiązki opiekuńcze wobec wnuków. Badania socjologiczne wskazują, że sytuacja w rodzinie i siła więzi społecznych dezaktywizuje zawodowo kobiety, które w społecznym odczuciu w większym stopniu powinny poświęcić się rodzinie.¹⁸

¹² P. Szukalski, *Aktywność zawodowa ludzi starszych*, [w:] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod. red. M. Mossakowski, A. Więcek, P. Błędowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012, s. 415-416; *To idzie starość – postawy osób w wieku przedemerytalnym: raport z badań*, pod red. P. Szukalski, Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa 2008.

¹³ E. Kryńska E., Kukulak-Dolata I., Poliwczak I., Wojtaszczyk K., (2013), *Wsparcie oferowane przez instytucje rynku pracy*, [w:] *Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. E. Kryńska, J. Kryszkowski, B. Urbaniak, J. Wiktorowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013

¹⁴ www.zus.pl [dostęp: 17 luty 2020]

¹⁵ www.czechybiznes.expert, [dostęp: 20 luty 2020]; www.ec.europa.eu [dostęp: 20 luty 2020]; E. Kwiatkowski, *Zmiany na rynkach pracy i ich determinanty w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004-2013*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr.10., 2014, s. 371-394.

¹⁶ B. Jośko, *Aktywność zawodowa osób starszych...*, P. Szukalski, *Aktywność zawodowa ludzi starszych...; Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce...*, M. Synowiec-Piłat, B. Kwiatkowska, K. Borysławski, *Inkluzja czy ekskluzja?* ...

¹⁷ *Dojrzały pracownik na rynku pracy: Perspektywa rozwojowa i perspektywa pracowników służb społecznych (raport z badań)*, pod red. E. Rzechowska, Wydawnictwo Lubelskiej Wyższej Szkoły Biznesu, Lublin 2010; J. Wiktorowicz, *Międzypokoleniowy transfer wiedzy a wydłużanie okresu aktywności zawodowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 118-149.

¹⁸ B. Szatur-Jaworska, *Sytuacja rodzinna i więzi rodzinne ludzi starych i osób na przedpolu starości*, [w:] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod. red. M. Mossakowski, A. Więcek, P. Błędowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012, s. 449-466.

2. Metodologiczne podstawy badań

Analiza empiryczna bazowała na wynikach badań przeprowadzonych w kwietniu – czerwcu 2019 roku w Czechach (Ostrawa), Polsce (Katowice i ościenne miasta aglomeracji) i na Węgrzech (Debrecen). Badania nadzorowali pracownicy naukowcy, a wywiady przeprowadzili wyselekcjonowani studenci i doktoranci. Celem badań było zbadanie strategii życiowych i zawodowych pokolenia 55–65 w dużych miastach. Chodziło o zdiagnozowanie obecnej pozycji tego pokolenia na rynku pracy, przeszkód w pracy i życzeń tego pokolenia w stosunku do pracy. Przygotowany został wspólny kwestionariusz w języku angielskim, a następnie przetłumaczony na języki narodowe. W sposób kwotowy dobrana została próba badawcza, uwzględniająca strukturę płci i wykształcenia w pokoleniu 55+ w badanych miastach. W Polsce i na Węgrzech przeprowadzono po 169 wywiadów, a w Czechach 152. Łącznie przeprowadzono 490 wywiadów. Zebrany materiał empiryczny został zakodowany i opracowany statystycznie z zastosowaniem programu SPSS.

Artykuł bazuje tylko na odpowiedziach na pytania dotyczących statusu zawodowego respondentów oraz oceny perspektyw pracy pokolenia 55+. Poniżej w punktach artykułu będzie przedstawiona analiza odpowiedzi na te pytania. Rezultaty będą zaprezentowane w tabelach (w procentach) oraz w korelacjach testu Chi-kwadrat i V Cramera, gdy występuje zależność statystyczna.

3. Status zawodowy pokolenia 55+

Analiza zostanie rozpoczęta przedstawieniem wyników badań dotyczących statusu badanych respondentów na rynku pracy. Przedstawiony będzie status respondentów polskich na tle respondentów czeskich i węgierskich. Respondentom zostało zadane pytanie: „Proszę opisać swój aktualny status na rynku pracy. Można wybrać więcej niż jedną odpowiedź”. Respondentom dano taką możliwość, aby zdiagnozować sytuację, gdy ktoś pobiera emeryturę i pracuje na cały etat bądź część etatu. Poniższa tabela 1 pokazuje wyniki badań.

Wyniki badań wskazują, że polscy respondenci pokolenia 55+ są bardzo aktywni zawodowo (71,0%). Powyżej połowa respondentów pracuje na pełny etat, a 15,4% na częściowy etat. Do tej liczby należy również dodać 5,3% samozatrudnionych. Tylko niespełna 1/3 pobiera emeryturę. Część z tych respondentów łączy status emeryta z pracą zawodową. Spośród emerytów 11,5% pracuje na cały etat, a 21,2% na częściowy etat. Wynika to z faktu, że w Polsce istnieje możliwość podejmowania pracy, gdy pobiera się emeryturę. Dotyczy to osób, które osiągnęły już wiek emerytalny i nie ma limitu zarobku. Ponieważ górnicy wiek emerytalny osiągają stosunkowo wcześniej, więc bardzo często to oni podejmują pracę w innych sektorach gospodarki, na innych stanowiskach. Niewysoki jest odsetek respondentów, którzy mają status bezrobotnego. Bezrobocie w Polsce do czasów pandemii było bardzo niskie i wynosiło w grudniu 2019 roku 3,9%. W Katowicach, miejscu badań, jest jeszcze niższe i wynosiło 1,0%. Jeśli więc ktoś chce pracować, to pracę znajdzie.

Tabela 1. Status na rynku pracy pokolenia 55+ wg płci (%)

Status na rynku pracy	Polacy (N = 169)			Czesi (N = 152)			Węgrzy (N = 169)		
	K	M	O	K	M	O	K	M	O
A	44,4	57,0	50,3	22,5	36,5	28,3	38,9	44,3	40,8
B	18,9	11,4	15,4	15,7	11,1	13,8	8,3	13,1	10,1
C	4,4	0,0	2,4	6,7	1,6	4,6	5,6	8,2	6,5
D	2,2	2,5	2,4	4,5	3,2	3,9	0,9	1,6	1,2
E	26,1	35,4	30,8	46,1	30,2	39,5	43,5	27,9	37,9
F	21,1	1,3	11,8	14,6	0,0	8,6	9,3	1,6	6,5
G	5,6	5,1	5,3	6,7	15,9	10,5	2,8	8,2	4,7
H	2,2	6,3	4,1	0,0	3,2	1,3	0,0	4,9	1,8

Źródło: Badania i obliczenia własne.

Skróty: A - Zatrudnienie na pełny etat (40 lub więcej godzin w tygodniu, B - Zatrudnienie na częściowym etacie (mniej niż 40 godzin w tygodniu, C - Bezrobotny/a i poszukujący/a pracy, D - Bezrobotny/a i nieposzukujący/a pracy, E - Na emeryturze, F - Gospodyni domowa, G - Samozatrudnienie (własna działalność gospodarcza), H - Niezdolny/a do pracy; K - kobiety, M - mężczyźni, O - ogółem.

Objaśnienia: Respondenci mieli możliwość wyboru więcej odpowiedzi niż jedna. Dlatego odsetki nie sumują się do 100%.

W dwu pozostałych analizowanych krajach – w Czechach i na Węgrzech respondenci są mniej aktywni zawodowo. W Czechach na pełny etat pracuje niespełna 1/3 respondentów, a na częściowy - 13,8%. Odsetek samozatrudnionych jest nieco wyższy niż w Polsce i wynosi 10,5%. Łącznie aktywnych zawodowo jest 52,6% respondentów pokolenia 55+. Jest to nieco niższy odsetek niż średnia krajowa. Spośród czeskich emerytów żaden nie łączy pobierania emerytury z pracą zawodową na cały etat, a tylko 5 osób (8,3%) na część etatu. Taka sytuacja występuje, pomimo że czeskie przepisy dopuszczają taką możliwość. Tu nasuwa się pytanie, czy czescy emeryci mają wystarczająco wysokie emerytury, że nie podejmują pracy zawodowej? Zdecydowanie wyższy jest też odsetek osób bezrobotnych 8,5%, co zdecydowanie odbiega od średniej krajowej. Dostatecznie wysoki jest odsetek emerytów, bo 39,5%. To można tłumaczyć faktem, że kobiety w Republice Czeskiej wcześniej przechodzą na emeryturę i dlatego występuje taki wysoki odsetek emerytów w próbie.

Na Węgrzech z kolei mamy wyższy odsetek pracujących na cały etat niż w Czechach, bo 40,8%. Nieco niższy z kolei pracuje na częściowy etat, bo 10,1% i niższy jest samozatrudnionych – 4,7%. Łącznie wśród węgierskich respondentów jest 55,6% aktywnych zawodowo. Tylko jeden z węgierskich emerytów pracuje na całe etat, a 5 osób na część etatu (7,8%). Wynika to z przepisów prawa węgierskiego, które tylko w wyjątkowych okolicznościach pozwala na łączenie pobierania emerytury z pracą zawodową. Natomiast podobnie jak w Czechach wśród respondentów węgierskich występuje również spory odsetek bezrobotnych – 7,7%.

Aktywność zawodowa pokolenia 55+ w badanych krajach jest zróżnicowana i wynika w dużym stopniu z przepisów prawa pracy oraz możliwości łączenia pobierania emerytury z podejmowaniem pracy. Istotny wpływ na aktywność tej kategorii ma stopa bezrobocia i możliwość otrzymania pracy.

Nasuwa się więc inne pytanie. Czy czynniki strukturalne wpływają na aktywność lub bierność zawodową pokolenia 55+? Przeanalizowane zostaną przede wszystkim płeć, wiek i

wykształcenie (tabela 2) wśród respondentów polskich. Wyniki respondentów dwu pozostałych krajów będą tłem porównawczym.

Tabela 2. Wiek i wykształcenie respondentów polskich a aktualny status na rynku pracy (%) N = 169

Status na rynku pracy	Wiek		Wykształcenie				
	55-60	61-65	P	ZZ	Ś	W	Ogółem
A	57,7	38,5	53,8	53,1	47,0	51,2	50,3
B	18,3	10,8	23,1	16,3	10,6	19,5	15,4
C	2,9	1,5	0,0	2,0	3,0	2,4	2,4
D	1,9	3,1	0,0	2,0	4,5	0,0	2,4
E	15,4	55,4	38,5	24,5	34,8	29,3	30,8
F	12,5	10,8	15,4	14,3	13,6	4,9	11,8
G	6,7	3,1	0,0	6,1	6,1	4,9	5,3
H	2,9	6,2	0,0	8,2	4,5	0,0	4,1

Źródło: Badania i obliczenia własne.

Objaśnienia: Skróty: A - Zatrudnienie na pełny etat (40 lub więcej godzin w tygodniu, B - Zatrudnienie na częściowym etacie (mniej niż 40 godzin w tygodniu, C - Bezrobotny/a i poszukujący/a pracy, D - Bezrobotny/a i nieposzukujący/a pracy, E - Na emeryturze, F - Gospodyni domowa, G - Samozatrudnienie (własna działalność gospodarcza), H - Niezdolny/a do pracy; P - podstawowe, ZZ - zasadnicze zawodowe, Ś - średnie, W - wyższe.

Objaśnienia: Respondenci mieli możliwość wyboru więcej odpowiedzi niż jedna. Dlatego odsetki nie sumują się do 100%.

Jeśli chodzi o płeć, to brak jest zależności statystycznej ze statusem na rynku pracy. Wyjątkiem jest status „gospodyni domowej” (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,307). Jest to zrozumiałe, ponieważ w społecznej świadomości tylko kobiecie należy przyznać się do tego statusu. Szczególnie dotyczy to starszego pokolenia. Zbliżone do zależności statystycznej jest pozostawanie „na emeryturze”, (na poziomie $p = 0,095$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,217). Co ciekawe, to większy odsetek mężczyzn niż kobiet deklaruje taki status (K - 26,1%, M - 35,4%). Wynika to prawdopodobnie z faktu wczesnego przechodzenia mężczyzn na górniczą emeryturę. W społecznościach śląskich jest wiele małżeństw, gdzie to kobieta jest osobą pracującą, a mężczyzna jest na emeryturze. Porównując z wynikami czeskimi i węgierskimi, to brak jest zależności statystycznej, z wyjątkiem statusu „gospodyni domowa” Czesi (na poziomie $p = 0,002$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,252), Węgrzy (na poziomie $p = 0,008$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,204). Posiadanie statusu emeryta nie jest natomiast zależne od płci. Dane procentowe jednak wskazują na wyższy odsetek kobiet niż mężczyzn (Cz: K - 46,1%, M - 30,2%), Węgrzy: K - 43,5%, M - 27,9%). Jest to zrozumiałe w sytuacji Czechów, gdzie kobiety mogą wcześniej przechodzić na emeryturę niż mężczyźni. Natomiast pytanie dotyczy Węgrów, gdzie taka sytuacja nie ma miejsca.

Zmienna wieku kieruje się inną logiką wpływu na status na rynku pracy. Badani byli podzieleni na dwie kohorty wiekowe 55-60 lat i 61-65 lat. Ze względu na to, że w Polsce wiek przechodzenia na emeryturę kobiet jest niższy, w drugiej kohorcie musimy mieć więcej emerytów, do tego jeszcze dochodzą emeryci górniczy. Zależność statystyczna występowała w statusie „zatrudnienie na pełny etat” (na poziomie $p = 0,015$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,187) oraz „na emeryturze” (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,422). W pozostałych możliwościach brak było zależności statystycznej. Podobne zależności występowały

w wynikach uzyskanych u respondentów czeskich i węgierskich, Czesi: „zatrudnienie na pełny etat” (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,384), Węgrzy: (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,460). Z kolei status emeryta jest jeszcze bardziej zależny od wieku w obydwu krajach, Czesi (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,648), Węgrzy (na poziomie $p = 0,000$ chi kwadrat istotne, V Cramera 0,643). Spośród respondentów w wieku 61-65 lat w obydwu krajach powyżej 70% respondentów jest już na emeryturze. I bardzo niewielu spośród nich jest aktywnych zawodowo.

Zmienna wykształcenia nie wpływa zasadniczo na status na rynku pracy. W literaturze przedmiotu można znaleźć badania wskazujące, że wraz ze wzrostem wykształcenia spada odsetek osób będących na emeryturze.¹⁹ W naszych badaniach taka prawidłowość się jednak nie sprawdza. Nieco wyższy odsetek respondentów polskich z zasadniczym zawodowym wykształceniem pracuje na pełny etat niż z wykształceniem wyższym. Najwyższy odsetek badanych będących na emeryturze ma podstawowe, a następnie średnie wykształcenie. Najniższy odsetek jest z kolei z zasadniczym zawodowym wykształceniem. Wpływ na takie wyniki mają prawdopodobnie emeryci górniczy, którzy mają najczęściej średnie wykształcenie. Jak prezentują się wyniki w tym zakresie w Czechach i na Węgrzech? W Czechach również brak jest istotności statystycznej w korelacji statusu zawodowego z wykształceniem. Wyniki procentowe wskazują jednak na wzrost zatrudnienia na pełny etat wraz ze wzrostem wykształcenia: P – 12,5%, ZZ – 24,5%, Ś – 29,8%, W – 35,3%. Również na Węgrzech brak jest istotności statystycznej korelacji statusu zawodowego z wykształceniem, natomiast wraz ze wzrostem wykształcenia wzrasta również odsetek zatrudnionych na pełny etat; P – 28,6%, ZZ – 32,6%, Ś – 40,0%, W – 49,2%. W dwu analizowanych krajach mamy więc do czynienia z sygnalizowaną w literaturze prawidłowością, w Polsce nie. Przyczyną jest występowanie licznej grupy emerytów górniczych, którzy będąc na emeryturze, podejmują pracę. Powoduje to wzrost odsetka pracujących wśród respondentów z zasadniczym zawodowym wykształceniem.

Podsumowując ten punkt, można stwierdzić, że badane pokolenia 55+ są zróżnicowane w swojej aktywności zawodowej. Najbardziej aktywni są Polacy, którzy mają możliwość pracować na emeryturze i to wykorzystują. Szczególnie dotyczy to stosunkowo młodych emerytów górniczych. Nieco niższą aktywność zawodową wykazują też Węgrzy, szczególnie kohorta wiekowa 55-60 lat. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że jest wyższa granica wieku przejścia na emeryturę. Dotyczy to szczególnie kobiet w porównaniu z dwoma pozostałymi krajami. Najniższą aktywnością zawodową wykazują się Czesi. Wynika to z faktu, że granica wieku przejścia na emeryturę jest najniższa, szczególnie dla kobiet. W zasadzie więc można stwierdzić, że na aktywność zawodową pokolenia 55+ wpływają obiektywne czynniki, a szczególnie polityka państwa w zakresie uzyskiwania uprawnień emerytalnych i możliwości podejmowania pracy zawodowej.

¹⁹*To idzie starość – postawy osób w wieku przedemerytalnym: raport z badań*, pod red. P. Szukalski, Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa 2008; B. Urbaniak, *Sytuacja kobiet i mężczyzn w wieku 45/50+*, [w:] *Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. Kryńska E., Kryszkowski J., Urbaniak B., Wiktorowicz J., Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013; J. Wiktorowicz, *Międzypokoleniowy transfer wiedzy a wydłużanie okresu aktywności zawodowej*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

4. Perspektywa na rynku pracy pokolenia 55+ we własnej ocenie

Z przedstawionej analizy wynika, że istnieją bariery instytucjonalne i prawne, które wpływają na potencjalną aktywność zawodową pokolenia 55+. Można się domyślać, że część osób byłaby skłonna podjąć pracę, gdyby były możliwości. Dlatego respondentom zostało zadane następujące pytanie: „Gdyby mógł/ła Pan/i wybrać jedną z alternatyw, nie obniżając swojej sytuacji finansowej, jaką opcję wybrałby Pan/i?”. Respondenci mogli wybrać jedną z możliwości: cały etat, pół etatu, praca dorywcza, nie pracować. Pytanie miało zdiagnozować potencjalne możliwości pracy pokolenia 55+, odpowiedzieć na pytanie, czy występują różnice strukturalne w chęci podjęcia pracy. Wyniki odpowiedzi polskich respondentów będą pokazane na tle respondentów czeskich i słowackich w tabeli 3.

Zdecydowana większość polskich respondentów wybrała opcję pracy na pół etatu, 37,7%. Na cały etat chcieliby pracować nieco mniej, bo 32,8% respondentów. Na cały etat chcieliby pracować zdecydowanie więcej mężczyzn niż kobiet (K – 22,2%, M – 44,1%). Jest to prawie dwukrotna różnica. Oznacza to, że pracujące kobiety po 55 roku życia raczej wolałyby mniej pracować, poświęcając się bardziej domowi. Pracę dorywczą wolałyby podjąć nieco więcej kobiet niż mężczyzn, odsetek takich osób waha się w granicach 10%. Prawie 20% spośród pracujących respondentów polskich wolałoby nie pracować. W tym wypadku oczywiście więcej jest kobiet niż mężczyzn.

Tabela 3. Gdyby mógł/ła Pan/i wybrać jedną z alternatyw, nie obniżając swojej sytuacji finansowej, jaką opcję wybrałby Pan/i? (%)

	Polacy (N = 169)			Czesi (N = 152)			Węgrzy (N = 169)		
	K	M	O	K	M	O	K	M	O
Cały etat	22,2	44,1	32,8	22,2	16,0	19,2	30,5	28,6	29,7
Pół etatu	44,4	30,5	37,7	24,1	24,0	24,0	42,4	44,2	43,6
Praca dorywcza	11,1	8,5	9,8	35,2	22,0	28,8	5,1	4,8	5,0
Nie pracować	22,2	16,9	19,7	18,5	38,0	27,4	22,0	21,4	21,8

Źródło: Badania zespół, obliczenia własne.

Objaśnienia: K – kobieta, M – mężczyzna, O – ogółem.

Nieco inna jest sytuacja w przypadku Czechów. Ponad połowa z nich wolałoby nie pracować na etacie, a ponad ¼ w ogóle nie pracować. Stosunkowo duży odsetek Czechów, szczególnie kobiet wolałoby podjąć pracę dorywczą. W porównaniu z Polakami wśród Czechów brak jest tak dużych różnic w chęci podjęcia pracy na cały etat pomiędzy kobietami i mężczyznami. Kobiety są bardziej chętne od mężczyzn do podejmowania pracy na cały etat i pracy dorywczej. Mężczyźni z kolei zdecydowanie chętniej by nie pracowali w ogóle. Jest to prawie dwukrotna różnica.

Respondenci węgierscy z kolei chcą pracować zawodowo (73,3%). W zdecydowanej większości na pół etatu niż na cały etat (cały etat – 29,6%, pół etatu 43,6%). Nieco powyżej 20% nie jest skłonnych pracować. Wśród respondentów węgierskich również zachodzą różnice, ale nie w takim stopniu, jak wśród czeskich. Z analizy danych wynika, że kobiety nieco chętniej były skłonne pracować na cały etat i dorywczo niż mężczyźni, a nieco mniej skłonne na pół etatu. W

rezultacie mamy do czynienia z równowagą płci, jeśli chodzi o osoby, które nie chcą pracować (K – 22,0%, M – 21,4%, O – 21,8%).

Czy z kolei wiek wpływa na chęć kontynuacji pracy zawodowej pokolenia 55+? Wydawałoby się, że tak. Analiza pokazuje, że sytuacja jest bardziej skomplikowana. Jeśli chodzi o pracujących Polaków, to nieco wyższy odsetek osób w starszym przedziale wieku chciałoby pracować na cały etat niż w młodszym, a z kolei na pół etatu nieco więcej w młodszej kategorii wiekowej. Natomiast co ciekawe wiek prawie nie odgrywa roli, jeśli chodzi o pozostawianie już poza rynkiem pracy. Jeśli chodzi o Czechów, to sytuacja jest odwrotna. Wiek już odgrywa rolę w pozostawianiu poza rynkiem pracy, występuje zależność statystyczna (na poziomie $p = 0,028$ chi kwadrat istotne, C Cramera 0,295), w wieku 55-60 lat – 25,7% nie chce pracować, w wieku 61-65 - 32,4%. Tylko 23,6% respondentów starszej grupy wiekowej chce pracować na etacie, a niezbyt wysoki odsetek na całym etacie 11,8%. W młodszej grupie wiekowej ten odsetek wynosi łącznie 52,9%. Analiza odpowiedzi Węgrów wskazuje na inne zjawisko. Prawie 70% młodszych respondentów chce pracować na etacie (całym 30,4%, pół etatu – 39,1%). Natomiast aż powyżej ¼ młodszego grupy wiekowej (26,1%) chce pozostać poza rynkiem pracy, gdy tylko 12,5% grupy starszej. Co zaskakuje, aż 53,1 % starszych respondentów chciałoby pracować na pół etatu.

Podsumowując, jakie są życzenia dotyczące pracy zawodowej pokolenia 55+. Zdecydowana większość chce pracować zawodowo. Jest tylko problem, że nie zawsze na cały etat. Cały etat preferuje mniejsza część pokolenia, częściej mężczyźni. Kobiety tego pokolenia najchętniej pracowałyby na pół etatu, ewentualnie w pracy dorywczej. Najmniej chętni do pracy są Czesi, a najbardziej Polacy, Węgrzy zajmują środkowe miejsce. Z czego mogą wynikać takie różnice? Uważam, że przyczyną mogą być wyższe emerytury w Republice Czeskiej w porównaniu z dwoma pozostałymi krajami oraz nieco niższe miejsce pracy w systemie wartości. W systemie wartości społeczeństwo czeskie bardziej ceni wartości postmaterialistyczne, gdzie praca jest ważną wartością, ale nie najważniejszą²⁰. W tym systemie istotną rolę odgrywa również czas wolny. Jeśli więc ktoś posiada wystarczające środki do życia, to podejmuje inne aktywności, które pozwala mu ten czas przyjemnie spędzić, a nie pracuje.

Zakończenie

Starzenie się społeczeństw stanowi jeden z najważniejszych wyzwań dla współczesnych społeczeństw. Oznacza to kurczenie się zasobów pracy, a w następstwie perspektywę spowolnienia gospodarczego. Dlatego istotna jest perspektywa aktywizacji pokolenia 50+, a nawet starszego, powyżej 65 roku życia na rynek pracy.²¹ Tego typu inkluzja przynosi korzyści rynkowi pracy poprzez przyrost doświadczonych pracowników. Daje korzyści również samym pracownikom poprzez większe gratyfikacje finansowe uzyskiwane dzięki aktywności zawodowej i większą użyteczność społeczną. Nie do przecenienia jest również

²⁰ U. Swadźba, *Jak bliscy a jak różni. Analiza komparatystyczna wartości społeczeństwa polskiego i czeskiego*. [w:] *Sąsiedztwa III RP – Czechy. Zagadnienia społeczne*, pod. red. J. Makaro, M. Dębicki, GAJT Wydawnictwo 1991 s.c. Wrocław 2013.

²¹ G. Bartkowiak, *Zatrudnianie pracowników wiedzy 65 plus. Perspektywa pracowników i organizacji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2016.

międzypokoleniowy transfer wiedzy, kiedy wspólna praca starszego i młodszego pokolenia pozwala na wymianę doświadczeń.²²

W jakich obszarach będą korzyści dla organizacji oraz korzyści dla danej osoby:

1. Pracownicy ci posiadają potencjał doświadczenia, poziom wiedzy specjalistycznej i kompetencje i są cennymi nauczycielami młodego pokolenia pracowników. Posiadają również kapitał emocjonalny i społeczny, który mogą przekazać młodemu pokoleniu. Niezależnie od wieku stanowi on dla organizacji określoną wartość, a ich kompetencje i doświadczenie wydają się trudnym do przecenienia dobrem. Aktywność zawodowa pracowników 55+ i podwyższenie wieku emerytalnego ma również znaczenie gospodarcze. Ogranicza wypłaty z funduszu świadczeń emerytalnych.
2. Aktywność zawodowa pracowników 55+ ma również znaczenie dla ich samopoczucia psychicznego i kontaktów społecznych, ma to również wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy. Korzyści, które odnosi sam pracownik, gdy jego kreatywność i wiedza są wykorzystane, wpływają na jego samopoczucie. Ogranicza to w ten sposób złe samopoczucie, choroby lub depresje. Ogranicza poczucie pustki i samotności. Są to wymierne korzyści dla gospodarki, ponieważ odciąża to system służby zdrowia od pacjentów i daje wymierne korzyści gospodarce.

Nadchodzące zmiany demograficzne pociągają za sobą wydłużanie życia człowieka. Generacja pokolenia 55+ będzie mieć coraz większe znaczenie na rynku pracy. Wynika to z faktu starzenia się pokoleń i coraz większego zapotrzebowania na pracowników. Świadomość starzenia się społeczeństw wymaga podjęcia działań zmierzających do wypracowania nowych form organizacji pracy, zagospodarowania potencjału tkwiącego w dojrzałych pracownikach. Pokolenie 55+ będzie trwałym elementem na rynku pracy i również ono będzie wpływać na konkurencyjność gospodarek.

BIBLIOGRAFIA

Bartkowiak G., *Zatrudnianie pracowników wiedzy 65 plus. Perspektywa pracowników i organizacji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2016.

Błądowski P., *Starzenie się jako problem społeczny. Perspektywy demograficznego starzenia się ludności Polski do roku 2035*, [w:] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod. red. M. Mossakowski, A. Wiecek, P. Błądowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012.

Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce, pod red. E. Kryńska, J. Kryszkowski, B. Urbaniak, J. Wiktorowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

²² J. Wiktorowicz, *Międzypokoleniowy transfer wiedzy a wydłużanie okresu aktywności zawodowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

Dojrzały pracownik na rynku pracy: Perspektywa rozwojowa i perspektywa pracowników służb społecznych (raport z badań), pod red. E. Rzechowska, Wydawnictwo Lubelskiej Wyższej Szkoły Biznesu, Lublin 2010.

Jośko B., *Aktywność zawodowa osób starszych*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Wydawnictwo CEDEWU, Warszawa 2009.

Kryńska E., Kukulak-Dolata I., Poliwczak I., Wojtaszczyk K., (2013), *Wsparcie oferowane przez instytucje rynku pracy*, [w:] *Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. E. Kryńska, J. Kryszkowski, B. Urbaniak, J. Wiktorowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

Kryńska E., Kwiatkowski E., *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013.

Kwiatkowski E., *Zmiany na rynkach pracy i ich determinanty w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004-2013*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr.10., 2014, s. 371-394.

Nagaj R., *Rynek pracy w Polsce*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Wydawnictwo CEDEWU, Warszawa 2009.

Osoby powyżej_50_roku_życia_na_ryнку_pracy_w_2018, PDF. www.stat.gov.pl [dostęp: 20 luty 2020].

Rynek pracy w Polsce. Opracowanie: Wydział Analiz i Statystyki, www.psz.praca.gov.pl [dostęp: 20 luty 2020].

Swadźba U., *Jak bliscy a jak różni. Analiza komparatystyczna wartości społeczeństwa polskiego i czeskiego*. [w:] *Sąsiedztwa III RP – Czechy. Zagadnienia społeczne*, pod. red. J. Makaro, M. Dębicki, GAJT Wydawnictwo 1991 s.c. Wrocław 2013.

Synowiec-Piłat M., Kwiatkowska B., Borysławski K., *Inkluzja czy ekskluzja? Człowiek stary w społeczeństwie*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław 2015.

Szaban J., *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo „Difin”, Warszawa 2013.

Szatur-Jaworska B., *Sytuacja rodzinna i więzi rodzinne ludzi starych i osób na przedpolu starości*, [w:] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod. red. M. Mossakowski, A. Wiecek, P. Błądowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012.

Szmidt Cz., *Przesłanki i metody badania problematyki aktywizacji osób starszych 50+*, [w:] *Kompleksowy program aktywizacji osób starszych 50+*, pod. red. Cz. Szmidt, . Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego, Warszawa 2012.

Szukalski P., *Aktywność zawodowa ludzi starszych*, [w:] *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, pod. red. M. Mossakowski, A. Wiecek, P. Błądowski, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Warszawa 2012.

To idzie starość – postawy osób w wieku przedemerytalnym: raport z badań, pod red. P. Szukalski, Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa 2008.

Urbaniak B., *Sytuacja kobiet i mężczyzn w wieku 45/50+, [w:] Diagnoza obecnej sytuacji kobiet i mężczyzn 50+ na rynku pracy w Polsce*, pod red. Kryńska E., Kryszkowski J., Urbaniak B., Wiktorowicz J, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

Wiktorowicz J., *Międzypokoleniowy transfer wiedzy a wydłużanie okresu aktywności zawodowej*, Łódź; Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

www.czechybiznes.expert, [dostęp: 20 luty 2020].

www.ec.europa.eu. [dostęp: 20 luty 2020].

www.lexlege.pl [dostęp: 16 luty 2020].

www.nettg.pl/news: [dostęp; 16 luty2020].

www.rynek.pracy.pl [dostęp: 16 luty 2020].

www.stat.gov.pl, [dostęp: 20 luty 2020].

www.wup.katowice.praca.gov.pl [dostęp; 17 luty 2020].

www.zus.pl [dostęp: 17 luty 2020].

Część IV

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

EUROREGIONY A ZARZĄDZANIE ROZWOJEM REGIONU I WPLYWEM NA JEGO KONKURENCYJNOŚĆ

Streszczenie

Problematyka dotycząca euroregionów jest wielowątkowa i może być rozpatrywana w różnych aspektach. W euroregionie bowiem rodzi się i umacnia dojrzałość gospodarczo-społeczna jak też polityczna, co nie bez wpływu pozostaje na jego zarządzanie, a w konsekwencji na specyfikę i budowanie konkurencyjności regionalnej. Sformułowany powyżej temat zakłada przedstawienie istoty euroregionów, które poprzez swą instytucjonalizację (indywidualną i zbiorczą) tworzą ramy zarządzania dla objętego obszaru, wpływając na jego możliwości rozwojowe i konkurencyjne. Przemyślenia te można zobrazować graficznie w sposób następujący (rysunek 1).

Rysunek 1. Euroregionalizacja – zarządzanie i konkurencyjność

Istota euroregionalizacji

- ↓ instytucjonalizacja indywidualna (w euroregionie) i zbiorcza za pośrednictwem SERG (Stowarzyszenie Europejskich Regionów Granicznych) – wpływ na zarządzanie regionem

Zarządzanie euroregionem

- ↓ struktura zarządcza „organizuje” współpracę w regionie, kierunki rozwoju, realizację euroregionalnej polityki regionalnej jako funduszowo-pomocowej i wpływa na wskaźniki rozwojowe określające konkurencyjność

Konkurencyjność

Źródło: Opracowanie własne.

Celem opracowania jest udokumentowanie, jak euroregion przyczynia się do wyjścia z peryferyjnego „zaścianka rozwojowego”. Zaś pytania – zagadnienia towarzyszące to:

- czym jest euroregion i mojego specyfika w stosunku do współpracy transgranicznej;
- instytucjonalizacja indywidualna i zbiorcza;
- powiązanie: euroregion → instytucjonalizacja euroregionalna → konkurencyjność (na wybranym przykładzie).

EUROREGIONS - REGION DEVELOPMENT MANAGEMENT AND IMPACT ON ITS COMPETITIVENESS

Summary

Euroregional issues are multifaceted and can be considered in various aspects. In euroregion the economic and social maturity as well as political maturity is being born and strengthened, which has an impact on its management and, consequently, on the specificity and building regional competitiveness. The topic formulated above assumes the presentation of the essence of euroregions, which through their institutionalization (individual and collective) create a management framework for the covered area, affecting its development and competitive opportunities. These thoughts can be visualized graphically as follows (Figure 1).

¹ Dr hab. Marianna Greta, prof. PŁ - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji.

Figure 1. Euroregionalization - management and competitiveness

The essence of euroregionalization

- ↓ individual institutionalization (in the euroregion) and collective institutionalization via SERG (Association of European Border Regions) - impact on regional governance

Euroregion management

- ↓ the management structure "organizes" cooperation in the region, development directions, implementation of regional policy as a fund and assistance, and affects development indicators determining competitiveness

Competitiveness

Source: Own work.

The aim of the study is to document how euroregion contributes to overcoming the peripheral development stagnation. The accompanying questions are:

- what is euroregion and its specificity in relation to cross-border cooperation;
- individual and collective institutionalization;
- connection: euroregion → euroregional institutionalization → competitiveness (on the selected example).

Keywords: European integration, euroregions, city and region management.

Wstęp

Euroregiony na stałe wpięły się w europejską specyfikę integracyjną, która znalazła swoją implementację w ugrupowaniu integracyjnym, jakim jest Unia Europejska (UE). Integracja w powojennej Europie objęła różne płaszczyzny i kierunki rozwojowe, osiągając mniej lub bardziej widoczne sukcesy w życiu gospodarczo-społecznym czy politycznym. Mimo różnych sposobów podejścia do niej, mimo ścierających się stanowisk tak pozytywnych, jak i krytycznych, uznać należy, iż jest to pewien fenomen współczesnego świata. Potwierdza to choćby próba podążania innych państw i kontynentów drogą budowania ugrupowań integracyjnych, a dotyczy to m.in. Azji Południowo-Wschodniej, obu Ameryk, czy też inicjowania procesów integracyjnych na kontynencie afrykańskim. Dla wszystkich tych światowych przedsięwzięć integracyjnych UE dostarcza wiedzy teoretycznej i przykładów praktycznych. I właśnie w tym względzie swego rodzaju owocem fenomenu integracji są euroregiony wzbudzające zainteresowanie światowe, w tym m.in. amerykańskie czy japońskie, ale jak dotąd pozostają one „własnością” integracji na Starym Kontynencie.

Celem tegoż opracowania jest przedstawienie euroregionu w „nowej” funkcji zarządczej dla regionu nim objętego oraz znaczenia, jakie zarządzanie ma dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Przyjęto tu określenie „nowa” funkcja, gdyż euroregion zwykle przedstawiony jest „opisowo”, a nie „zarządczo”. Zrealizowanie tego celu w sposób szczegółowy i dokładny przerasta ramy opracowania, gdyż problematyka jest wielowątkowa. Dlatego też wybrano niektóre zagadnienia do przedstawienia wyżej przyjętego tematu i celu. Oto one:

1. euroregion jako struktura zarządcza, miejsce w wielopoziomowej strukturze zarządzania regionem – znaczenie dla konkurencyjności (Komitet Regionów UE, Stowarzyszenie Europejskich Regionów Granicznych - SERG);
2. instytucje euroregionalne – znaczenie w zarządzaniu bezpośrednim objętym regionem.

1. Euroregion – specyfika i oddziaływanie na otoczenie

Euroregiony są formą i fenomenem powojennej integracji europejskiej, która zjednoczyła kraje Starego Kontynentu po ciężkich doświadczeniach wojennych. Inicjatorem euroregionów, czyli małej „rodzinnej” integracji podobnie jak integracji o strukturze ponadnarodowej, były Niemcy, które chciały zmyć choć częściowo ciężący na nich grzech zniszczeń wywołanych drugą wojną światową. Euroregiony są najwyższą formą współpracy transgranicznej, która znajduje swoją finalizację w instytucjonalizacji. A zatem euroregion jest specyficznym regionem, który powstaje na granicach państw-sąsiadów (co najmniej dwa kraje uczestniczące), które podpisują umowę o współpracy transgranicznej, a ponadto „godzą się”, aby wyznaczony tą współpracą obszar został zorganizowany i wyposażony w instytucje. Przez to staje się jakby samodzielnym (w pewnym sensie) „organizmem” społeczno-gospodarczym, ale nie tworzy „minipaństwka”, gdyż poszczególne obszary (zwykle powiaty i gminy) podlegają jurysdykcji tego kraju, na terenie którego się znajdują w graniach narodowych. Stąd też pochodzi błędna krytyka, iż euroregion zastępuje państwo. Euroregion nie jest organizmem ponadnarodowym wydzielonym z narodowej jurysdykcji, administracji czy kontroli. W tworzeniu ram współpracy uczestniczą wprawdzie rządy, ale euroregion na zasadach szeroko pojętej dobrowolności i demokracji organizuje i prowadzi współpracę na szczeblu lokalnym. O ile status prawny regionu w rozumieniu narodowym jest klarowny, bo zależy od państwa, z którego pochodzą regiony przygraniczne wchodzące w związek transgraniczny i euroregionalny, to status międzynarodowy, co do np. możliwości zawierania umów z podmiotami zagranicznymi nie jest jednolity. Natomiast oczywistym jest fakt, iż euroregiony powstają „od dołu”, a są częścią składową budowanego „od góry” europejskiego ładu integracyjnego. Euroregiony „rozrzedzają” granice państwowe, uprzywilejowując samorządność terytorialną, w tym głównie gminy. Wprawdzie dla krajów UE realizujących integrację w ramach czterech swobód, tj. przepływu towarów, kapitału, usług i ludzi, to euroregionalne łagodzenie granic nie jest tak istotne, ale dla partnerów pozaunijnych ten aspekt współpracy ma znaczenie zasadnicze. Nawiązując do określeń euroregionu jako „małej i rodzinnej” integracji, przytoczyć należy treść Karty Regionów Granicznych, która wymownie podkreśla, iż właśnie w euroregionach realizowane jest „ludzkie oblicze polityki europejskiej”, tu realizuje się i sprawdza wola współpracy podyktowana koniecznością i dobrowolnością życiową, a praktykowana na co dzień. Tu niwelowane są różnego rodzaju bariery i uprzedzenia, co w rezultacie daje możliwość zmiany sytuacji „odwróconych od siebie plecami na współżycie twarzą w twarz.”^{2, 3} Zrozumieć idee przyświecające integracji w danych ugrupowaniach i tworzeniu struktur ponadnarodowych można najpełniej i właściwie poprzez integracje oddolną i lokalną, a taką reprezentuje euroregion. Bowiem tu wśród swoich budzi się więź społeczna i umiejętność rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych z wykorzystaniem współpracy transgranicznej jako międzynarodowej poprzez sąsiedztwo z partnerem obcym, tj. „zza miedzy”. W euroregionie każda umowa warunkująca współpracę podpisywana jest „życiem codziennym i jego

² *Praktyczny Przewodnik współpracy transgranicznej* LACE, Wyd. 2, rozdział 7, Materiały Komisji Europejskiej.

³ http://publications.europa.eu/others/agents/index_pl.htm [dostęp: 28.05.2020].

znajomością”. Tutaj uprzedzenia i resentymenty schodzą na dalszy plan a euroregion z powodzeniem zastępuje działania odgórne, które niejednokrotnie mogłyby okazać się niekorzystne dla peryferyjnych regionów granicznych. W euroregionie budzą się i rozwijają najszlachetniejsze cechy integracji, euroregion jest pierwszym obiektywnym nauczycielem idei integracji, co po wielokroć wykazano funkcjonowanie dotychczasowych euroregionów, tak na polskich jak i pozostałych unijnych granicach. A zaznaczyć należy, iż euroregion wychodzi też poza UE, gdyż warunkiem koniecznym jest, by w tej formie uczestniczyły regiony graniczne przynajmniej jednego państwa członkowskiego UE. Przed laty Polska była w takiej sytuacji, kiedy to nie będąc jeszcze w UE, tworzyła m.in. z niemieckim sąsiadem euroregiony wzdłuż naszej zachodniej granicy. Podkreślić też należy, że wszystkie polskie euroregiony powstały przed wejściem do UE (tj. do 2004 roku). I choć nasze granice na południu i wschodzie nie miały wówczas partnerstwa unijnego, to Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia czy Litwa miały już podpisane umowy stowarzyszeniowe czy nawet wniesione wnioski o członkostwo, a także negocjowały w sprawie przyszłego członkostwa. I ta bliskość zezwalała na tworzenie struktur euroregionalnych bez oficjalnego członkostwa UE.

W euroregionach rozwijała się dojrzała współpraca transgraniczna, a ta jest niewątpliwie czynnikiem sprzyjającym i warunkującym możliwość wielokierunkowego rozwoju integracji w wyższych jej stadiach. Na ostatnim jej szczeblu powstaje euroregion. Szczeble współpracy transgranicznej wynikają z bliskości i położenia granicznego obszarów, gdzie przez odpowiednie umowy dochodzi do współpracy ponad granicami państwowymi, aż w końcu do jej instytucjonalizacji.⁴ Nawiązanie i rozwój współpracy w ramach euroregionu odbywa się stopniowo i wielopoziomowo aż euroregion stanie się strukturą zinstytucjonalizowaną oddziałyującą na otoczenie. Poziomy dojrzewania współpracy euroregionalnej można zobrazować poniższym rysunkiem, uwzględniając polskie doświadczenia (rysunek 2).

Rysunek 2. Poziomy ewolucyjne we współpracy euroregionalnej (polskie doświadczenia)

Poziom 1

↓ umowy dwu lub wielostronne z potencjalnymi partnerami w obecności struktur ze strony krajowej

Poziom 2

↓ krajowo-regionalna współpraca między administracjami krajowymi i regionalnymi w szerokim ujęciu

Poziom 3

↓ regionalno-samorządowa współpraca między administracjami regionalnymi i samorządowymi w szerokim ujęciu

Poziom 4

współpraca gmin, powiatów członkowskich, miast granicznych „dwuimiennych”, dopracowanie instytucjonalizacji, głównie w grupach tematycznych

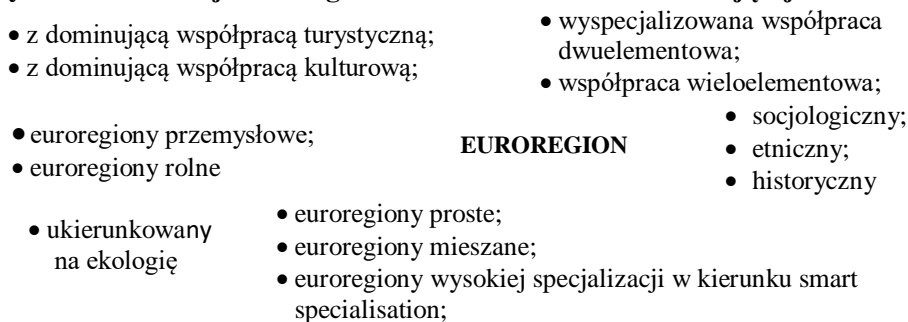
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Greta, *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s.73.

⁴ M. Greta, *Euroregiony polskie w procesie integracji europejskiej oraz w przewyciężaniu peryferyjności i dysproporcji regionalnych*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s.54.

Ten ostatni poziom realizacji struktury euroregionalnej otwiera nowe możliwości rozwojowe zarówno dla samego obszaru (gminy, powiaty) objętego euroregionem, jak i dla obszaru, na który euroregion oddziałuje przez różne formy współpracy. Owe różne formy współpracy są możliwe dzięki instytucjonalizacji w ramach euroregionu, który powoduje, iż euroregion jest strukturą zarządczą sam w sobie, aczkolwiek podlega też zarządzaniu ze strony struktur wyższych, np. ze strony Stowarzyszenia Europejskich Regionów Granicznych (SERG). Zagadnienia te zostaną rozwinięte w dalszej części opracowania.

W specyfice euroregionalnej należy zauważyć i podkreślić fakt, iż euroregion nie tylko przyjmuje nazwę geograficzną w swoim funkcjonowaniu, ale jest także mniej lub bardziej wyspecjalizowaną strukturą tematyczną, na którą wpływ mają m.in. naturalne uwarunkowania rozwojowe. Mając na uwadze powyższe oraz wiedzę wynikającą z autorskich badań tak w polskich, jak i w niektórych europejskich euroregionach, można wyróżnić następujące rodzaje euroregionów (rysunek 3).

Rysunek 3. Rodzaje euroregionów w odniesieniu do dominującej działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań autorskich prowadzonych w euroregionach z udziałem podmiotów polskich, a ponadto w Euroregionie Saar-Lou-Lux.

Oczywiście te kierunki współdziałania mogą się łączyć i krzyżować, ale mając na uwadze aspekt dominujący w euroregionie, można dokonać takiej próby uporządkowania jak wyżej. Natomiast bezsprzecznym wydaje się fakt, iż euroregion (oprócz definicji) różni się od regionu:

1. silniejszymi powiązaniem historycznymi i kulturowymi, a nawet wspólną przeszłością;
2. silniejszą regionalną tożsamością;
3. własnymi instytucjami tworzonymi oddolnie z aktywnym udziałem mieszkańców, które organizują współpracę.⁵

W tych różnicach tkwi szczególne oddziaływanie na obszar objęty euroregionem, które to oddziaływanie promieniuje na dalsze otoczenie, tak jak kamień rzucony w wodę pobudza kolejne kręgi. Oddziaływanie euroregionu na otoczenie ma charakter bezpośredni i wieloaspektowy, podczas gdy oddziaływanie regionu ma charakter pośredni, a tym samym słabszy. Znaczenie tego oddziaływania (co wzmiankowano) wiąże się z m.in. faktem, iż euroregion tworzy pewnego rodzaju zorganizowaną strukturę zarządczą, a silniejsze oddziaływanie – to wpływ na konkurencyjność regionu.

⁵ W. Malendowski, M. Szczepaniak (red.), *Euroregiony mosty do Europy bez granic*, Elipsa, Warszawa 2000, s. 69-71.

2. Euroregion jako struktura zarządcza – znaczenie dla konkurencyjności

Euroregion z jednej strony sam w sobie jest strukturą zarządczą, a z drugiej – podlega zarządzaniu, czyli jest elementem i konstrukcją zarządzania wielopoziomowego, które we wszystkich aspektach nosi znamiona subsydiarności w rozumieniu bliskości obywatela i oddolności. Zarządzanie euroregionem i w euroregionie można zobrazować graficznie w sposób następujący (rysunek 4).

Rysunek 4. Zarządzanie euroregionem oraz w euroregionie

poziom	Zarządzanie euroregionem centralne, pośrednie, subsydiarne
I	↓ przez Komitet Regionów UE oraz Programy Operacyjne (PO) pomocy strukturalnej, w tym szczególnie PO EWT (czyli Program Operacyjny Europejskiej Współpracy Terytorialnej)
	Zarządzanie euroregionem zdecentralizowane, bezpośrednie, subsydiarne
II	↓ przez Stowarzyszenie Europejskich Regionów Granicznych (SERG) jako biuro regionalne
	Zarządzanie przez euroregion zdecentralizowane, bezpośrednie, subsydiarne
III	↓ przez Strukturę organizacyjną (instytucje) euroregionu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wieloletnich badań autorskich prowadzonych w euroregionach na polskich pograniczach oraz w wybranych euroregionach spoza Polski: Saar-Lou-Lux, Euregio.

Komitet Regionów (KR) jest głosem doradczym na forum UE i reprezentuje samorządność terytorialną, a więc tak region jak i euroregiony. Idea funkcjonowania KR w założeniach traktatowych oparta jest na zasadzie subsydiarności, bliskości geograficznej i partnerstwa, czyli blisko obywatela, przy przejrzystości prowadzonych prac i ścisłej integralności poziomu europejskiego, krajowego i regionalno-lokalnego. To także przesądza, iż KR jest dla euroregionu cennym głosem doradczym i reprezentatywnym na forum UE m.in. wobec takich organów współrządzących i współuczestniczących, jak Komisja Europejska, Parlament Europejski czy też Rada Unii Europejskiej. KR wydaje cztery grupy opinii:

- Obligatoryjne, tj. zgodnie z zapisami traktatowymi, a począwszy od Traktatu Amsterdamskiego (1997/99) znaczenie KR wzrosło;
- Fakultatywne, tj. na polecenie organów współrządzących i współdecydujących;
- własne zależne, tj. we współpracy z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym;
- własne, tj. z inicjatywy swojej, jeśli uzna, iż sprawa dotyczy problematyki mieszczącej się w jego gestii.⁶

KR jest strukturą zorganizowaną w szereg instytucji. Z punktu widzenia potrzeb opracowania wymieni należy komisje tematyczne, które według przynależności funkcyjnej „dbają” o regiony i ich rozwój. Wykaz komisji obrazuje poniższa tabela (tabela 1).

⁶ M. Greta, *Institutional, Legal and Financial Aspects of the Functioning of Euroregions and Their Activity in the Youngest Polish Euroregions as Well as in the Oldest one; Białowieża Forest, Szeszuła, Lyna-Lava and Neisse*; Wyd. Politechnika Łódzka, Łódź 2011, s. 16-20.

Tabela 1. Komisje tematyczne w Komitecie Regionów UE i ich funkcje

Komisja tematyczna	Główne funkcje
Ds. Obywatelstwa, Sprawowania Rządów, Spraw Instytucjonalnych i Stosunków Zewnętrznych (CIVEX)	Odpowiada za: wymiar sprawiedliwości i spraw wewnętrznych; kwestie instytucjonalne np. zarządzanie, decentralizację, sąsiedztwo;
Ds. Polityki Gospodarczej (ECON)	Odpowiada za: spójność społeczną i gospodarczą; fundusze strukturalne; planowanie przestrzenne; politykę miejską i budownictwo mieszkaniowe; transport; makroregiony i politykę współpracy terytorialnej;
Ds. Spójności (COTER)	Odpowiada za: politykę społeczną, w tym zatrudnienie; przedsiębiorczość, innowacje, konkurencyjność; rynek wewnętrzny i politykę ekonomiczno-monetarną;
Da. Młodzieży Edukacji, Kultury i Badań Naukowych (EDUC)	Odpowiada za: młodzież, sport i edukację; unijną strategię informacji i komunikacji; kulturę, wielojęzyczność, promowanie języków mniejszości; badania, technologie, społeczeństwo informacyjne; transeuropejską sieć telekomunikacyjną; komunikację, przemysł audiowizualny, media;
Ds. Środowiska Naturalnego, Zmian Klimatu i Energii (ENVE)	Odpowiada za: politykę środowiska naturalnego i adaptację do zmian klimatu; sektor energetyczny i energię odnawialną, strategię energetyczną; politykę kosmiczną (np. projekt Galileo);
Ds. Zasobów naturalnych (NAT)	Odpowiada za: Wspólną Politykę Rolną; politykę rybołówstwa i morską; leśnictwo; produkcję żywności; zdrowie publiczne i ochronę konsumentów; turystykę
Ds. Finansowych i Administracji (CAFA)	Została powołana w celu współpracy w ramach budżetu UE, aby uwzględniać potrzeby regionów i priorytety KR

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 20.05.2019]; http://ec.europa.eu/instituins/consultative/cor/index_pl.htm [dostęp: 20.05.2019].

Przedstawione w tabeli 1 komisje przejmują na siebie obowiązek opiniowania, pomocy, organizacji, doradztwa dla regionów i euroregionów jako podmiotów samorządności terytorialnej, czyli w rezultacie zarządzają regionem. One też przejmują dystrybucję pomocy strukturalnej, która trafia na programy operacyjne, a w ich ramach na priorytety i działania, czyli na konstrukcje tzw. SZOP (Szczegółowy Opis Priorytetów), według których następuje zarządzanie pomocą w regionie. Do euroregionów trafia cała dostępna pomoc strukturalna w ramach programów operacyjnych określonych na dany okres programowania.⁷ Na uwagę jednak zasługuje tu zwłaszcza pomoc w ramach Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT), która ma wymiar głównie euroregionalny. W ramach EWT realizowane są 3 typy programów: współpraca transgraniczna, transnarodowa i międzyregionalna. Aktualnie polskie euroregiony uczestniczą w 8 programach (tabela 2).

Tabela 2. Typy programów w ramach EWT

Typy programu	Nazwa programu w danym typie	Główny cel współpracy
Współpraca transgraniczna	Polska - Słowacja; Czechy - Polska; Polska – Saksonia; Brandenburgia – Polska; Meklemburgia – Pomorze Przednie – Brandenburgia – Polska; Południowy Bałtyk; Litwa - Polska	Rozwijanie wspólnych inicjatyw lokalnych i regionalnych dotyczących: – ochrony środowiska; – rozbudowy infrastruktury; – wymiany kulturalnej; – współpracy młodzieży

⁷ http://ec.europa.eu/regional/policy/funds/procf/cf_pl.htm [dostęp: 15.05.2020].

Współpraca transnarodowa	Region Morza Bałtyckiego; Europa Środkowa;	Integracja terytorialna UE poprzez: – wspieranie dostępności; – zrównoważony rozwój obszarów wiejskich; – innowacyjność i ochrona środowiska
Współpraca międzyregionalna	INTERREG Europa	– wymiana doświadczeń najlepszych praktyk; – wzmacnianie potencjału instytucji i samorządów w zakresie wspierania rozwoju regionalnego; – wspieranie innowacyjności i gospodarki opartej na wiedzy, – ochrona środowiska

Zródło: opracowanie własne na podstawie: <http://interreg.gov.pl> [dostęp: 20.05.2019]; <http://ec.europa.eu/regional-policy/index.pl.cfm> [dostęp: 20.05.2019].

Regulacje prawno-organizacyjne zawarte w programach EWT określają ramy zarządcze dla uczestniczących w nich partnerów, a są to partnerzy euroregionalni. Euroregion podlega także regulacjom przyjętym w ramach SERG. Stowarzyszenie powstało w 1971 roku jako wyraz euroregionalnej dojrzałości i potrzeb zarządzania taką strukturą dla podniesienia wskaźników rozwojowych na peryferyjnych obszarach przygranicznych. SERG jest typem biur regionalnych, których misją jest lobbowanie za regionem w Brukseli i presja obecności w sercu zjednoczonej Europy oraz pozyskiwanie funduszy „specjalnych” jak np. programy w ramach EWT (o czym wzmiankowano). Stowarzyszenie pozostaje zorganizowane przez podział funkcji w instytucjach: Zgromadzenie Ogólne, Komitet Wykonawczy, Sekretariat Generalny. SERG identyfikując problemy w regionach przygranicznych i opracowując ich rozmieszczenie, koordynuje współpracę w zakresie tych wspólnych problemów i ich rozwiązywania, organizuje sieci współpracy transgranicznej i euroregionalnej, świadczy usługi doradcze i jak to się określa w dokumentacji euroregionalnej, pełni „misję specjalną”. Misja specjalna została zobrazowana przy pomocy poniższej tabeli (tabela 3).

Tabela 3. „Misja specjalna” SERG

Rodzaj „misji specjalnej”	Na czym polega dany rodzaj „misji specjalnej”?
SERG - Europa	– jedyna organizacja o zasięgu europejskim, reprezentująca regiony transgraniczne i euroregiony; – europejski punkt konsultacyjny i doradczy dla euroregionów; – reprezentant euroregionów na forum UE wobec jej organów;
SERG – punkt serwisowy	– obsługa i doradztwo dla poszczególnych euroregionów i ich partykularnych interesów; – miejsce spotkań, wymiany doświadczeń, powoływania przedstawicielstw i organizacji; – planowanie przyszłego doradztwa i obsługi na bazie kierunków rozwojowych współpracy i ich przyszłościowego znaczenia;
SERG – tworzenie sieci	– inicjowanie i stymulowanie współpracy w charakterze sieci na bazie specyfiki geograficznej i problemowej danych regionów; – tworzenie sieci euroregionalnej w celu zarządzania pomocą strukturalną i projektami realizowanymi przez partnerów; – tworzenie sieci regionów policentrycznych i monocentrycznych; – promowanie współpracy w zakresie usług;

SERG – organizacja niezastąpiona	<ul style="list-style-type: none"> – wzmocnianie rozwoju współpracy transgranicznej i euroregionalnej w kierunku podnoszenia konkurencyjności regionów peryferyjnych; – kluczowy element dużej integracji (ponadnarodowej) przy zachowaniu różnorodności regionalnej.; – jako kluczowy element integracji europejskiej, przy zachowaniu regionalnej różnorodności
-------------------------------------	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie najnowszego wydania Przewodnika LACE (2017), także: www.cor.eu.int; www.arc-regions-europe-irg [dostęp: 15.06.2020]; M. Greta, *Euroregiony polskie ...* op. cit. s.81.

Nawiązując do tematu głównego opracowania, podkreślić należy, iż SERG zarządzając regionem, ma kluczowe znaczenie we wpływie na obszary zarządzane. Tworzy bowiem nowe formy współpracy euroregionów, tj. sieci, poprzez które można jak najlepiej wykorzystywać rodzimy potencjał rozwojowy. W ten sposób mimo peryferyjności euroregion staje się również mocnym ogniwem integracji ponadnarodowej i to nie tylko ze względu na świadomość integracyjną (elementy społeczne i historyczne), ale też silne ogniwo gospodarcze.

Powyżej przedstawiono najważniejsze struktury, które zarządzają euroregionem, pozwalając na „wydobycie” zeń endogenicznego bogactwa i ukierunkowanie go na rozwój i konkurencyjność. Euroregion jest również strukturą zarządczą dla obszarów objętych euroregionalizacją, gdyż posiada instytucje o wyraźnie przypisanych funkcjach, jest to rada euroregionu, prezydium, sekretariat i tematyczne grupy robocze. Informacje o instytucjach euroregionalnych i ich funkcjach zebrano w poniższej tabeli (tabela 4).

Tabela 4. Euroregion jako struktura zarządcza – instytucje w euroregionie i ich funkcje

Instytucja euroregionalna	Funkcje instytucji w euroregionie
Rada	Najwyższy organ euroregionu określający główne obszary i kierunki współdziałania oraz współpracy; określa cele strategiczne i kolejność ich wykonywania; jest koordynatorem współpracy między członkami euroregionu; pozyskuje środki finansowe i czuwa nad ich dobrym wykorzystaniem; ustala statut, regulamin euroregionu; decyduje w sprawie euroregionalnego członkostwa oraz jest reprezentantem euroregionu na zewnątrz
Prezydium	Jest nadrzędnym organem wykonawczym, a do jego zadań należy: opracowywanie projektów, w tym z funduszy europejskich, które Rada przyjęła; realizuje zadania zlecane przez Radę i reprezentuje euroregion na polecenie Rady; zatwierdza plany rzeczowo-finansowe i kontroluje prace Sekretariatu; może również proponować tworzenie dodatkowych struktur organizacyjnych usprawniających pracę euroregionu zwłaszcza przy wykorzystaniu mocy endogenicznych;
Sekretariat	Pełni rolę administracyjną: prowadzi sprawy biurowe i organizuje prace innych organów; odpowiada za przygotowanie raportów dla Rady i Prezydium; organizuje posiedzenia Rady i Prezydium jak również inne spotkania i konferencje; nadzoruje prace tematycznych grup roboczych; współuczestniczy w reprezentacji euroregionu na zewnątrz;
Tematyczne Grupy Robocze zwane też Komisjami	Stanowią najniższy organ wykonawczy i doradczy i zajmują się: problemami, zagadnieniami, na których koncentruje się euroregion, jak też jego współpraca z innymi podmiotami; poszczególne grupy (komisje), składając się z ekspertów z danej dziedziny, wykonują zalecenia innych organów euroregionu oraz uczestniczą w opracowywaniu planów pracy i ich realizacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Greta, *Euroregiony polskie ...* op. cit. s.55-57; także: http://www.opzl.pl/dzialalnosc/projekty/17,wikob_biuro_koordinacji_gospodarczej_euroregionu_sprewa-nysa-bobr [dostęp: 17.05.2015]; http://www.wirtschaft-polen.de/euroregiony_prezentacja.htm [dostęp: 15.06.2020]; <http://www.sudety.it/index/miejscowosci/administracja/euroregiony> [dostęp: 15.06.2020].

Instytucje w euroregionach, tworząc strukturę zarządczą, podwyższają jakość współpracy m.in. przez jej zorganizowanie, przez poszukiwanie nowych możliwości w konkurencyjnym rozwoju danych obszarów. Poprzez bezpośrednie zarządzanie i subsydiarne (rysunek 4) euroregion stwarza większe możliwości rozwojowe oddziaływujące na czynniki rozwoju regionalnego. Należy tu choćby wskazać na niektóre pozytywne aspekty zarządzania euroregionalnego w kierunku wykorzystania ich dla konkurencyjności:

- szczególnie zaangażowanie władz samorządowych w rozwój lokalny oraz znajomość możliwości jego rozwoju;
- silne powiązania z innymi wyspecjalizowanymi zarówno krajowymi, jak i międzynarodowymi podmiotami współpracy;
- rozwój multimedialnej współpracy z wykorzystaniem endogenicznego potencjału, co tworzy szczególnie znaczenie w warunkach kryzysowych czy osłabienia koniunktury gospodarczej;
- tworzenie poligonów doświadczalnych dla poszukiwania i tworzenia nowych form współdziałania i współpracy;
- znajomość i aktywność uczestnictwa w integracji europejskiej i wykorzystaniu dodatkowej pomocy strukturalnej;
- tworzenie specyficznych struktur współpracy, np. izby przemysłowe (Euroregion Saar-Lor-Lux), wspólne uczelnie, „wędrujący nauczyciele”, bilingwalne szkoły, przedszkola.⁸

Tak więc euroregion poprzez zarządzanie obszarem nim objętym daje możliwość rozeznania i właściwego wykorzystania możliwości rozwojowych. Dzięki zarządzaniu można „swoisty klimat” każdego „kawałka” obszaru przygranicznego, który dalej można wykorzystać w aktywizacji lokalnej i pobudzaniu różnych form współpracy, czyli sprowadzenia do siebie także egzogenicznych czynników rozwojowych.

3. Oddziaływanie euroregionu na otoczenie

3.1. Aspekt teoretyczny

Aspekt teoretyczny oddziaływania euroregionu na otoczenie, na czynniki rozwoju regionalnego, a dalej na konkurencyjność otoczenia wpisany jest w przyjęte cele euroregionalne, nad których wykonaniem praktycznym „czuwa” struktura zarządcza euroregionu (punkt 2) oraz wielopoziomowe zarządzanie m.in. przy pomocy SERG. Cele funkcjonowania euroregionu dotyczą przede wszystkim sfery społecznej. Poprzez oddziaływanie na społeczeństwo euroregionalne następuje oddziaływanie na czynniki gospodarcze. Wśród ważnych czynników społecznych zasadnicze znaczenie mają te historyczne dotyczące wspólnych korzeni i historii oraz świadomości poczucia wspólnoty i bycia gospodarzem na swoim. Rozwój społeczno-kulturowy, obrona własnej tożsamości w „małej ojczyźnie”, przełamywanie barier i uprzedzeń – to są cele pisane życiem codziennym, a także zapisane statutowo w euroregionach. Dlatego nawet

⁸ Opracowano na podstawie wieloletnich badań autorskich prowadzonych w polskich euroregionach, a także w europejskich – Saar-Lor-Lux, Euregion.

trudno je podzielić jako teoretyczne i praktyczne, bo to są podstawowe cele euroregionalne, które dalej otwierają możliwości formułowania celów praktycznych mających wymiar gospodarczy. Wśród których wymienić należy choćby niektóre np.: rozwój przedsiębiorczości przez tworzenie różnych struktur jak sektor MSP czy klastry; zagospodarowanie przestrzenne przez tworzenie nowych struktur np. tworzenie dwu-miast; poprawa infrastruktury lokalnej; działania transgraniczne na rzecz ochrony środowiska.

Poprzez utworzenie euroregionu ożywa na nowo i umacnia się poczucie wspólnoty i przywiązania do wspólnych korzeni i udziału w historii. Tworzy to fundament do rozwoju współpracy w praktyce z wykorzystaniem rodzinnego bogactwa czy to kopalin użytecznych, czy naturalnych uwarunkowań np. dla rozwoju przemysłu bądź turystyki.

3.2. Aspekt praktyczny

Każdy z osiemnastu polskich euroregionów (jeden Dobrawa – zwiesił działalność) tworzy swoisty klimat dla rozwoju międzyludzkich i sąsiedzkich więzi, a dalej dla rozwoju przedsiębiorczości lokalnej, które przyjmuje różne formy. Najstarsze polskie euroregiony (z lat dziewięćdziesiątych) powstałe we współdziałaniu z niemieckim partnerem na zachodnim pograniczu naszego kraju (Nysa, Sprewa – Nysa – Bóbr, Pro Europa Viadrina, Pomerania) stanowią przykład najbardziej dojrzałych tego typu struktur oddziałujących pozytywnie zarówno na partnerów euroregionalnych, jak i na najbliższe otoczenie i sąsiedztwo. Wieloletnie badania empiryczne prowadzone na polskiej euroregionalizacji zachodniego pogranicza dostarczają wielu przykładów m.in. rozwoju przedsiębiorczości lokalnej, która bez wątpienia wpłynęła na konkurencyjność tych terenów. Niżej w tabeli (tabela 5) przedstawiono płaszczyzny współpracy euroregionalnej na rzecz przedsiębiorczości w wyżej wymienionych czterech euroregionach.

Tabela 5. Płaszczyzny i instrumenty współpracy euroregionalnej na rzecz przedsiębiorczości w kierunku konkurencyjności

x	Płaszczyzny przedsiębiorczości			
Instrumenty przedsiębiorczości	przedsiębiorczość przez euroregionalną współpracę kulturalną	przedsiębiorczość przez euroregionalne działania na rzecz transportu i infrastruktury	przedsiębiorczość przez ochronę środowiska naturalnego	przedsiębiorczość przez współpracę gospodarczą
	– wspieranie partnerstwa między instytucjami; – aktywizacja obywateli na rzecz przedsięwzięć z zakresu kultury; – tworzenie ośrodków i form	– rozbudowa transgranicznej sieci dróg; – tworzenie dogodnych warunków dla logistyki; – usuwanie dysproporcji w zakresie opodatkowania i ubezpieczeń społecznych;	– tworzenie ośrodków współpracy ekologicznej; – tworzenie transgranicznych form i ośrodków wypoczynku z uwzględnieniem wymogów ekologicznych; – kształcenie przedsiębiorców w	– tworzenie sieci współpracy przedsiębiorstw np. klastry; – rozwój powiązań między producentami i dostawcami; – budowanie sieci informacji gospodarczej;

	kultywujących lokalną tradycje i kulturę;	– ochrona konsumenta; – rozbudowa sieci energetycznych i dostępu do zasobów wody;	zakresie technologii przyjaznych środowisku; – ułatwianie dostępu firm do funduszy na rzecz zrównoważonego rozwoju;	– pozyskiwanie środków funduszowych na przedsiębiorczość konkurencyjną w tym m. in. na sferę B+R.
--	---	--	--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych autorskich, a także M. Nieradka, *Wspieramy rozwój lubuskich przedsiębiorstw*, Organizacja i Pracodawców Ziemi Lubuskiej, s. 5; M. Greta, T. Kostrzewa-Zielińska, *Od współpracy transgranicznej do euroregionalizacji i uruchamiania przedsiębiorczości lokalnej*, ZN Politechniki Białostockiej, *Ekonomia i Zarządzanie*, Zeszyt 12/2008, s. 70-79; <http://www.euroregion-nysa.pl/images/stories/111/strategia%20rozwoju%20euroregionu%20nysa%202014-2020%20pl21.pdf> [dostęp: 15.06.2020].

Przedsiębiorczość polega nie tylko na uruchomieniu tradycyjnego przedsiębiorstwa produkcyjnego, ale ma również inną formę, a powstające struktury czy inicjatywy działają dobroczynnie na rzecz regionu. Raz podjęte działania przedsiębiorcze uruchamiają kolejne, co w efekcie doprowadza do tworzenia sieci współpracy euroregionalnej rekomendowanej przez SERG (tabela 3), a euroregion, zarządzając rozwojem regionu, wpływa na jego kierunki rozwojowe i konkurencyjność.

Przykładów na zarządzanie euroregionu można podać wiele, ale zwróćmy tu choćby sygnalnie uwagę na inny polski euroregion mało znany (w przeciwieństwie do dojrzałych polskich euroregionów partnerem niemieckim), tj. Euroregion Pradziad. Jest to euroregion polsko-czeski obejmujący 75 gmin z Czech i 45 gmin z Polski o łącznej powierzchni 7139 km² oraz liczbie mieszkańców ponad 799 tys.⁹ Euroregion ten funkcjonuje od 1997 roku, a więc jeszcze przed naszym członkostwem w UE rozpoczął swoją działalność, jednocząc skromne wysiłki dwóch przygranicznych partnerów m.in. dla umocnienia rozwoju turystyki, której sprzyjają warunki naturalne. Z czasem okazało się, iż powstały nowe możliwości intensyfikacji współpracy zwłaszcza po członkostwie obydwu krajów w UE i powołaniu EWT. Dzięki projektom z EWT zrealizowano wiele działań dla euroregionu podnoszących jego konkurencyjność i obecność na euroregionalnej mapie, niektóre zabiera poniższa tabela.

Tabela 6. Wybrane euroregionalne projekty zarządzane przez euroregion dla rozwoju lokalnego (Euroregion Pradziad)

Tytuł projektu	Informacja czego dotyczył projekt w praktyce
Atrakcje Euroregionu Pradziad – zamki i pałace	Dokonano opisu zabytków wraz z wizualizacjami, wydano albumy charakteryzujące ponad 100 obiektów z wykorzystaniem zdjęć archiwalnych. Działania podjęte służą rozwojowi turystyki jako przedsiębiorczości lokalnej.
E-Bike Nowoczesna Turystyka	Opracowano system dla rowerów z napędem elektrycznym, opracowano mapy i inne nowoczesne materiały promocyjne dla poznania endogenicznego bogactwa lokalnego.
Potęga tysiąca słów	Opracowano system do komunikatywnej nauki języka euroregionalnego sąsiada, tj. do nauki języka czeskiego dla poznania się wzajemnego, zacieśnienia współpracy i podejmowania wspólnych przedsiębiorczych działań.
Przedsiębiorca na pograniczu	Organizowanie wspólnych szkoleń dla przedsiębiorców pogranicza w celu tworzenia sieci euroregionalnych powiązań i tworzenia przedsiębiorstw w wymiarze euroregionu.

⁹ <http://www.europradziad.pl/> [dostęp: 15.06.2020].

Euroregion Pradziad on-line	Utworzenie strony internetowej dla pobudzania i wzbogacania możliwości współpracy.
Euroregion Pradziad – obiekty sakralne	Jest to wydawnictwo promujące region, czyli instrument marketingowy w zarządzaniu regionem.
Problemy wykluczenia społecznego	Projekt skierowany do przedstawicieli instytucji stykających się z patologiami, z bezdomnością. Adresatami była: policja, pomoc społeczna, samorządy, organizacje pozarządowe, sądy i prokuratorzy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bezpośrednich badań autorskich.

Wymienionymi projektami zarządzał euroregion, a wszystkie one przyczyniły się do rozwoju regionu, a efekty praktyczne tych działań stały się już widoczne. Chodzi tu zwłaszcza o te działania, które przyczyniły się do podniesienia jakości życia ludzi na pograniczu i ograniczeniu bezdomności. Ograniczając problemy społeczne, projekty te wraz ze swoimi efektami wpisały się w realizację założeń polityki unijnej w ramach Strategii Europa 2020.

Wnioski

Euroregiony są specyficzną strukturą instytucjonalną organizacji współpracy na podlegającym obszarze. Euroregion z jednej strony tworzy, a z drugiej jest strukturą zarządczą regionu. Tworzy – gdyż sam jest zorganizowany poprzez instytucje, którymi związał współpracę transgraniczną. Instytucje euroregionalne (Rada, Prezydium, Grupy Robocze) tworzą strukturę interwencji oddolnej, bo tworzonej przez aktywny udział euroregionalnej społeczności. Taka interwencja zna najlepiej lokalne potrzeby i możliwości rozwojowe, które zwykle wykorzystuje skutecznie, co m.in. przyczynia się „do wyciągnięcia” peryferyjnych regionów granicznych z zaścianka rozwojowego na konkurencyjność. Konkurencyjność euroregionalna bazuje zarówno na endogenicznych, jak i egzogenicznych czynnikach rozwojowych, gdyż przecież euroregion jest tworzony z partnerem zagranicznym. Złożenie tych czynników przez zarządzanie instytucjami euroregionalnymi zawsze daje mniejsze bądź większe efekty społeczno-gospodarcze, a jak do tej pory żaden z euroregionów europejskich nie otrzymał jednoznacznie negatywnej oceny.

Z drugiej strony euroregion jest strukturą zarządczą wchodzącą w konstrukcję wielopoziomowego zarządzania unijnego jako podmiot w Komitecie Regionów UE i polityce regionalnej oraz w Stowarzyszeniu Europejskich Regionów Granicznych (SERG).

W ten sposób euroregion podlega zarządzaniu przez wielopoziomowość, ale też jest samodzielnym zarządzającym dla obszaru, który obejmuje. W związku z tym na obszarze euroregionalnym odbywa się zarządzanie podwójne: bezpośrednie (instytucje euroregionu) i pośrednie euroregion jest zarządzany (KR, polityka regionalna UE, SERG). Jednakże zarówno jedno, jak i drugie jest zarządzaniem subsydiarnym, co stanowi swego rodzaju ewenement, jako że zarządzanie zwykło utożsamiać się z pewnym narzucaniem regulacji i decyzji. Być może w tej specyfice tkwi pewien fenomen euroregionu jako „małej integracji” korzystającej efektywnie z „dużej integracji UE” w kierunku konkurencyjności regionów, na którą tak mocno stawia się w rozwoju gospodarczym krajów i we współpracy międzynarodowej.

BIBLIOGRAFIA

Greta M., *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.

Greta M., *Euroregiony polskie w procesie integracji europejskiej oraz w przewyżczeniu peryferyjności i dysproporcji regionalnych*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

M. Greta, *Institutional, Legal and Financial Aspects of the Functioning of Euroregions and Their Activity in the Youngest Polish Euroregions as Well as in the Oldest one; Białowieża Forest, Szeszupa, Lyna-Lava and Neisse*; Wyd. Politechnika Łódzka, Łódź 2011.

Greta M., Kostrzewa-Zielińska T., *Od współpracy transgranicznej do euroregionalizacji i uruchamiania przedsiębiorczości lokalnej*, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej, Ekonomia i Zarządzanie, Zeszyt 12/2008.

Malendowski M., Szczepaniak M. (red.), *Euroregiony mosty do Europy bez granic*, Elipsa, Warszawa 2000.

Praktyczny Przewodnik współpracy transgranicznej LACE, Wyd. 2, rozdział 7, Materiały Komisji Europejskiej.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW POLSKI I ICH WSPIERANIE W RAMACH POLITYKI SPÓJNOŚCI UE

Streszczenie

W UE w ramach polityki spójności promowane są przedsięwzięcia mające na celu wspieranie konkurencyjności regionów. Polskie regiony otrzymują wsparcie w ramach tej polityki, począwszy od 2004 r., również ukierunkowane na podnoszenie konkurencyjności regionów. Celem artykułu jest identyfikacja konkurencyjności regionów Polski oraz zmian dokonujących się w poziomie ich konkurencyjności w świetle Indeksu Konkurencyjności Regionalnej (RCI). Wskazano na rolę polityki spójności we wspieraniu konkurencyjności Polski i jej regionów oraz przedstawiono propozycje dotyczące polityki spójności w perspektywie 2021-2027, której ważnym beneficjentem będzie Polska.

Jak wynika z prowadzonych rozważań, regiony Polski charakteryzują się wciąż niskim poziomem konkurencyjności, na co wskazują pozycje zajmowane przez nie w rankingu RCI 2019. Dodatkowe finansowanie pozyskane z funduszy europejskich powinno wspomóc przemiany strukturalne dokonujące się w polskich regionach. Fundusze UE przekazane Polsce w latach 2004-2018 przyczyniły się do pozytywnych efektów związanych ze zwiększeniem dynamiki wzrostu gospodarczego, nakładów inwestycyjnych na uruchomienie przedsięwzięć odpowiadających potrzebom rozwojowym polskich regionów.

COMPETITIVENESS OF POLISH REGIONS AND SUPPORTING THEM UNDER THE EU COHESION POLICY

Summary

In the EU the cohesion policy promotes projects aimed at supporting the competitiveness of regions. Polish regions have been receiving support under the EU cohesion policy since 2004, which is aimed at increasing the competitiveness of the regions. The objective of this article was to present the competitiveness of Polish regions and the changes that take place in this matter according to the Regional Competitiveness Index (RCI). The role of the cohesion policy in supporting the competitiveness of Poland and its regions was indicated and proposals for programming of the cohesion policy for the 2021-2027 period were outlined, Poland being its important beneficiary.

In conclusion, the regions of Poland are still characterized by a low level of competitiveness, which is reflected in the places they occupy in the RCI 2019 ranking. It is important to support the factors that determine competitiveness. Depending on the level of regional development, the factors which should be taken into account will vary. Additional financing obtained from European funds should support the structural changes taking place in Polish regions. The EU funds granted to Poland in the years 2004-2018 contributed to the positive effects related to the increase in the dynamics of economic growth and investment outlays for launching projects that meet the development needs of Polish regions.

Key words: cohesion policy, EU structural funds, regional competitiveness, Regional Competitiveness Index (RCI).

Wstęp

¹ Dr hab. Małgorzata Dziembała, prof. UE – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii, Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

Celem polityki spójności UE jest niwelowanie dysproporcji rozwojowych występujących pomiędzy regionami, promowanie rozwoju ekonomiczno-społecznego, a zatem wspieranie spójności w wymiarze ekonomicznym, społecznym i terytorialnym. Poprawa tej spójności wiąże się w dużej mierze ze wzrostem konkurencyjności. Konkurencyjność regionów jest determinowana wieloma czynnikami, zarazem oddziałującymi na poszczególne wymiary tej spójności i przyczyniającymi się do jej podnoszenia². Jednakże w zależności od poziomu rozwoju regionu nieco odmienny zestaw czynników wpływa na tę konkurencyjność³. Należy mieć także na uwadze to, iż spójność i konkurencyjność nie należy traktować jako wzajemnie wykluczające się, lecz raczej wzajemnie dopełniające się podejścia, zarazem stanowiące cele możliwe do pogodzenia i osiągnięcia, również w UE⁴.

W UE w ramach polityki spójności promowane są działania ukierunkowane na wspieranie konkurencyjności regionów. Regiony o niższym poziomie rozwoju wymagają wsparcia finansowego, aby rozwijać zróżnicowane przedsięwzięcia umożliwiające poprawę ich konkurencyjności. Takimi regionami są regiony Polski, które otrzymują fundusze w ramach polityki spójności UE, począwszy od 2004 r. Efekty tej pomocy są już znaczące i widoczne, na wielu płaszczyznach. W kolejnej nowej perspektywie finansowania 2021-2027 środki finansowe planuje się skoncentrować na wsparciu wszystkich regionów, w szczególności słabiej rozwiniętych doświadczających określonych problemów rozwojowych.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie konkurencyjności regionów Polski oraz zmian dokonujących się w poziomie tej konkurencyjności w świetle Indeksu Regionalnej Konkurencyjności. Wskaże się również na rolę polityki spójności we wspieraniu konkurencyjności Polski i jej regionów oraz przedstawi propozycje dotyczące polityki spójności w perspektywie 2021-2027, której ważnym beneficjentem jest Polska.

Opracowanie składa się z trzech części. W pierwszej części omówiono konkurencyjność polskich regionów w świetle Regionalnego Indeksu Konkurencyjności. W drugiej części wskazano na efekty polityki spójności w Polsce w latach 2004-2018 w kontekście podnoszenia konkurencyjności. Rozważania dotyczące kształtu polityki spójności w okresie 2021-2027 przedstawiono w części trzeciej.

1. Konkurencyjność regionów Polski w UE w świetle Indeksu Regionalnej Konkurencyjności

² W. Molle, *European cohesion policy*, Routledge, London & New York 2007, s. 7-8.

³ *Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory. Second report on economic and social cohesion*, Office for Official Publications of the European Union, Luxembourg 2001.

⁴ Zob. rozważania prowadzone w: *Cities between competitiveness and cohesion. Discourses, realities and implementation*, red. P. Ache, H. T. Andersen, T. Maloutas, M. Raco, T. Taşan-Kok, Springer 2008; *City matters: competitiveness, cohesion and urban governance*, red. M. Boddy, M. Parkinson, The policy Press, University of Bristol 2004; M. Dziembała, *Spójność ekonomiczno – społeczna i konkurencyjność regionów w polityce Unii Europejskiej*, UE Katowice, Katowice 2013; M. Sharp, *Competitiveness and cohesion – are the two compatible?*, "Research Policy" 1998, vol. 27, issue 6, s. 569-588.

Regiony UE-28 charakteryzują się zróżnicowanym poziomem rozwoju i doświadczają wielu wyzwań gospodarczych, w tym regiony najmniej uprzywilejowane (*lagging behind*). Wśród tego rodzaju regionów wyróżnić należy regiony charakteryzujące się niskim wzrostem, regiony o niskim poziomie dochodu (poniżej 50% PKB/mieszkańca UE), do których zalicza się niektóre regiony Polski. Regiony te powinny przyjąć zróżnicowane strategie rozwoju. I tak w pierwszym przypadku zastosować takie polityki i strategie, które umożliwią wyjście ze ścieżki niskiego wzrostu, a w drugim przypadku istotne jest podtrzymywanie zrównoważonego wzrostu a zarazem niedopuszczenie wstąpienia na ścieżkę niskiego wzrostu. Tym samym konieczne jest podjęcie w tego rodzaju regionach odpowiednich przedsięwzięć na rzecz stabilizacji wyników gospodarczych czy też promowanie wzrostu, wspierając tym samym proces ich konwergencji. Jednym z kierunków działań podejmowanych na rzecz poprawy regionalnych wyników gospodarczych są inwestycje⁵. W związku z tym przyjęcie odpowiedniej strategii na rzecz regionów osiągających gorsze wyniki gospodarcze jest istotne, także w kontekście promowania czynników determinujących ich wzrost gospodarczy i przyczyniających się do podnoszenia ich konkurencyjności.

Konkurencyjność regionów stanowi wieloaspektowe pojęcie i identyfikuje się czynniki determinujące regionalną konkurencyjność⁶ w celu jej oceny. Pomiaru konkurencyjności regionów dokonuje Komisja Europejska, wykorzystując wskaźnik syntetyczny – Indeks Regionalnej Konkurencyjności (RCI – *Regional Competitiveness Index*). W ramach RCI 2019 pomiarem objęto 268 regionów UE poziomu NUTS2. RCI obejmuje 11 zidentyfikowanych wymiarów konkurencyjności, którym przypisano łącznie 74 wskaźników. Te 11 wymiarów (filarów) konkurencyjności zostało pogrupowane według następujących trzech grup (subindeksów): podstawowa, efektywność (*efficiency*) i innowacje. Grupa podstawowa obejmuje filary konkurencyjności będące kluczowe dla rozwoju gospodarki regionalnej, tj. instytucje, stabilność makroekonomiczną, infrastrukturę, zdrowie, podstawową edukację. Zakłada się bowiem, iż wraz z osiągnięciem przez region wyższego poziomu rozwoju odmienne czynniki nabierają na znaczeniu dla kreowania konkurencyjności regionalnej. Wraz z rozwojem gospodarki rośnie znaczenie kolejnej grupy czynników – „efektywnościowych” i ujętych w następujące filary: edukacja wyższa i uczenie się przez całe życie, efektywność rynku pracy (*labour market efficiency*), wielkość rynku. Natomiast najbardziej zaawansowana grupa związana z innowacyjnością obejmuje: gotowość technologiczną, zaawansowanie środowiska biznesowego (*business sophistication*) i innowacje⁷. W świetle RCI 2019 konkurencyjność

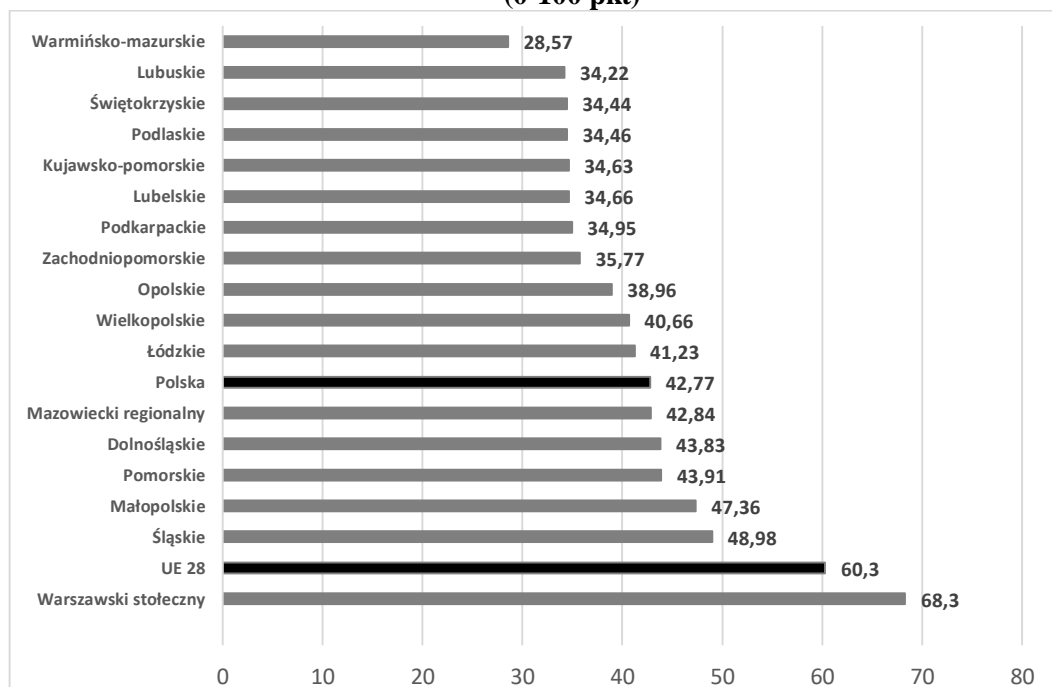
⁵ *Economic challenges of lagging regions. Final report*, A. Brown, at al, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2017, s. 4.

⁶ *Regional competitiveness*, red. R. Martin, M. Kitson, P. Tyler, Routledge, London & New York 2006; G. Bristow, *Critical reflections on regional competitiveness. Theory, policy, practice*, Routledge, Abingdon&New York 2010; *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje, strategie, przykłady*, red. E. Łązniewska, M. Gorynia, PWN, Warszawa 2012; R. Martin, *A Study on the factors of regional competitiveness. A draft study report for the European Commission Directorate-General Regional Policy* [online] https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf [dostęp: 14.08.2020].

⁷ P. Annoni, L. Dijkstra, *The EU regional competitiveness index*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019. Rozważania prowadzone w niniejszym podpunkcie przygotowano w oparciu o w/w publikację,

regionów Polski jest stosunkowo niska, bowiem poza jednym regionem (warszawskim stołecznym), wartości RCI dla pozostałych regionów kształtują się poniżej średniej dla UE-28 (rys. 1).

Rysunek 1. Regionalny indeks konkurencyjności RCI 2019 dla regionów Polski i UE-28 (0-100 pkt)



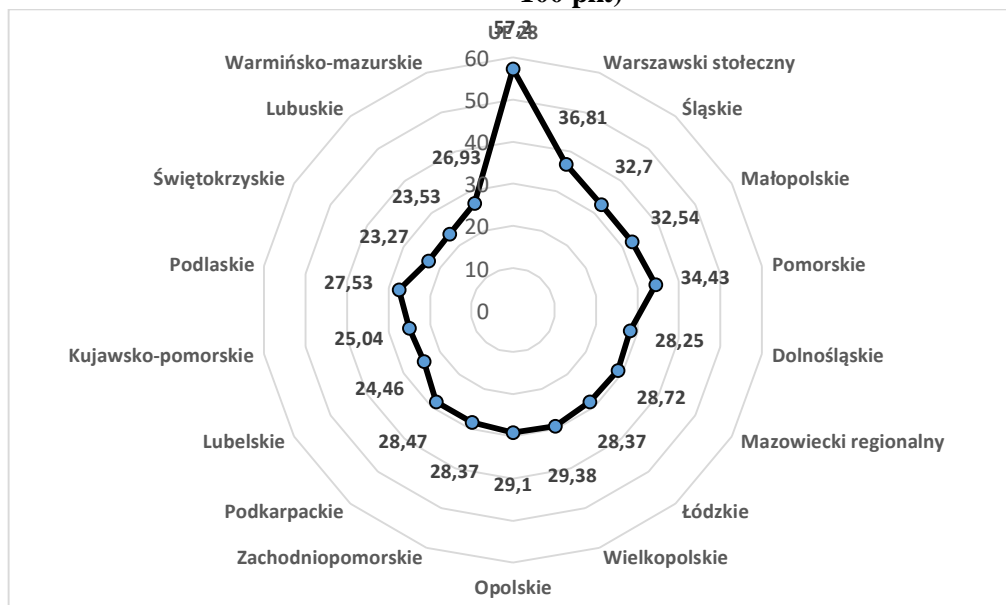
Źródło: zestawienie na podstawie danych dostępnych na: European Regional Competitiveness Index [online] https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#2 [dostęp: 14.08.2020].

Liderami w zakresie konkurencyjności w świetle wskaźnika RCI 2019 wśród regionów Polski są następujące regiony NUTS2: warszawski stołeczny, śląski, małopolski, pomorski, dolnośląski, mazowiecki regionalny, dla których wartości RCI kształtują się powyżej średniej dla Polski. Natomiast istotna jest także analiza poszczególnych grup tego indeksu (rys. 2,3 i 4). Region warszawski stołeczny osiąga najlepsze wyniki we wszystkich grupach czynników, dla którego wartości odpowiednich wskaźników kształtują się powyżej średniej dla UE-28. Wyniki osiągnięte przez regiony Polski w zakresie grupy obejmującej podstawowe filary konkurencyjności, zdecydowanie niższe aniżeli średnia dla UE, wskazują na konieczność dokonywania inwestycji w podstawowe czynniki determinujące konkurencyjność regionalną. W polskich regionach należy również wspierać czynniki decydujące o innowacyjności. Poza regionem warszawskim stołecznym wartości subindeksu związanego z innowacjami dla wszystkich regionów kształtują się poniżej wskaźnika dla UE (55,8 pkt.). W województwie

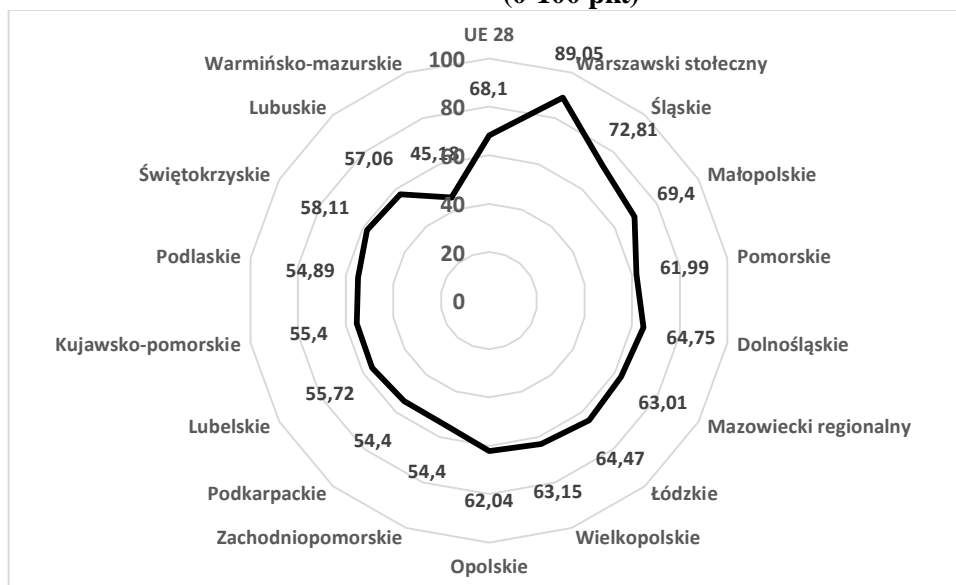
oraz informacje dostępne na: The EU Regional Competitiveness Index 2019 [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/stories/s/Regional-Competitiveness-Index-2019/363v-4uq6/> [dostęp: 14.08.2020].

świętokrzyskim wskaźnik ten wyniósł zaledwie 17,34 pkt., a w warmińsko-mazurskim 18,41 pkt.

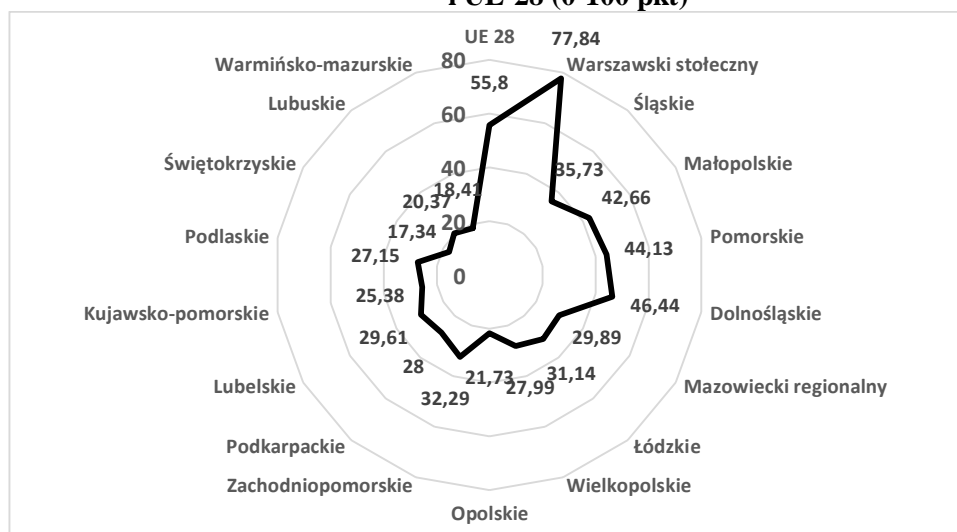
Rysunek 2. RCI 2019 – grupa czynników podstawowych dla regionów Polski i UE-28 (0-100 pkt)



Rysunek 3. RCI 2019 – grupa czynników efektywnościowych dla regionów Polski i UE-28 (0-100 pkt)



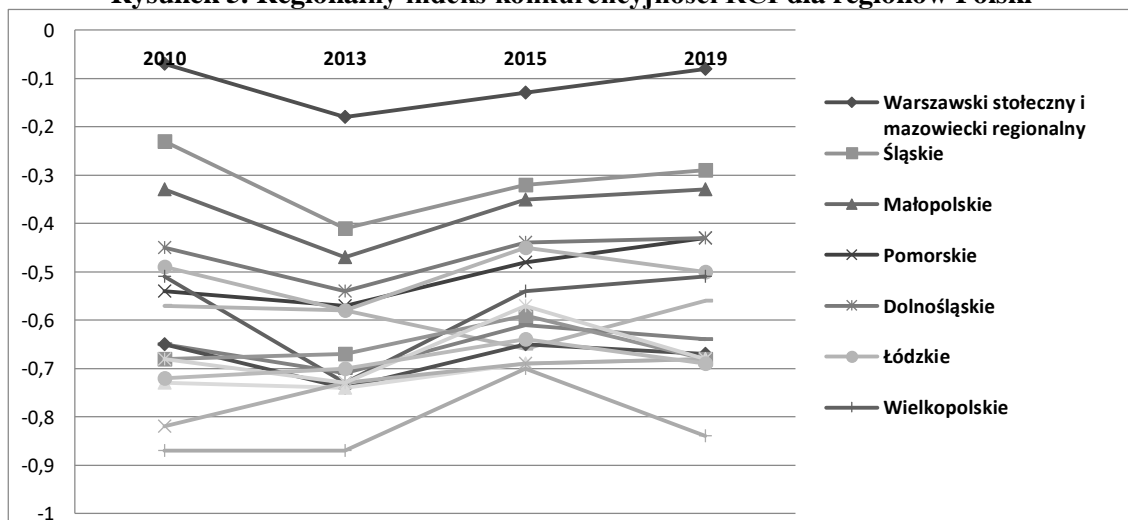
Rysunek 4. RCI 2019 – grupa czynników dotyczących innowacyjności dla regionów Polski i UE-28 (0-100 pkt)



Źródło: zestawienie własne na podstawie danych: European Regional Competitiveness Index [online]https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#2 [dostęp: 1.08.2020].

Jednakże istotne jest przedstawienie zmian RCI dokonujących się w czasie dla wskazania, które z regionów podnoszą swoją konkurencyjność (rys.5).

Rysunek 5. Regionalny indeks konkurencyjności RCI dla regionów Polski



Objaśnienie: regionalna wartość RCI jest odnoszona do średniej wartości RCI dla UE wyrażona odchyleniem standardowym od średniej. Wartości ujemne wskazują na kształtowanie się wartości regionalnego RCI poniżej średniej wielkości wskaźnika dla UE, European Regional Competitiveness Index [online]https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#2 [dostęp: 1.08.2020].

Źródło: zestawienie własne na podstawie danych: European Regional Competitiveness Index – time evolution [online]<https://cohesiondata.ec.europa.eu/Other/European-Regional-Competitiveness-Index-2019-Time-/hq4x-c2eq> [dostęp: 1.08.2020].

Stopniowo poprawia się na ogół poziom konkurencyjności regionów Polski, bowiem nastąpił wzrost RCI 2019 w porównaniu z wartościami RCI 2015. Są także regiony, które odnotowały pogorszenie się wskaźnika w analizowanym okresie. Jednakże pomimo stopniowej poprawy RCI wciąż kształtuje się poniżej średniej wielkości dla UE. Tym samym konieczne są inwestycje w podnoszenie konkurencyjności regionów Polski. Pozycja regionów polskich jest bowiem wciąż relatywnie niska na tle innych regionów europejskich (tabela 1). Najwyższą pozycję spośród polskich regionów ujętych w rankingu RCI 2019 zajmuje region warszawski stołeczny – miejsce 105, natomiast warmińsko-mazurski 225 miejsce. Aż 4 polskie regiony zaklasyfikowano do regionów będących na „początkowym etapie” rozwoju i były to regiony o najniższym PKB/mieszkańca.

Regiony Polski wciąż charakteryzują się niskim PKB/mieszkańca, bowiem PKB/mieszkańca powyżej 75% średniej wielkości UE osiągnęły tylko 3 regiony Polski poziomu NUTS 2 spośród 17 w 2018 r. (dane wstępne). Najbiedniejszymi regionami są województwa warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie, których PKB na 1 mieszkańca wyniósł odpowiednio 48% i 47% PKB/mieszkańca dla UE.

Tabela 1. RCI 2019 dla regionów Polski i PKB na mieszkańca regionów Polski

Regiony	PKB per capita w 2018 r., dane wstępne (według PPS, jako % średniej UE)	RCI 2019	Miejsce w rankingu regionów UE według RCI 2019
Warszawski stołeczny	155	0,23	105
Śląskie	73	-0,29	170
Małopolskie	65	-0,33	174
Pomorskie	68	-0,43	182
Dolnośląskie	77	-0,43	182
Mazowiecki regionalny	59	-0,45	187
Łódzkie	65	-0,5	190
Wielkopolskie	76	-0,51	194
Opolskie	56	-0,56	201
Zachodniopomorskie	58	-0,64	207
Podkarpackie	50	-0,67	218
Lubelskie	47	-0,68	209
Kujawsko-pomorskie	57	-0,68	209
Podlaskie	50	-0,68	211
Świętokrzyskie	51	-0,68	211
Lubuskie	58	-0,69	213
Warmińsko-mazurskie	48	-0,84	229

Źródło: Eurostat database <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; The EU Regional Competitiveness Index 2019 [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/stories/s/Regional-Competitiveness-Index-2019/363v-4uq6/> [dostęp: 1.08.2020]; Regional competitiveness index 2019 –scorecards [online] https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/rci2019_scorecards.pdf [dostęp: 1.08.2020].

2. Znaczenie funduszy UE we wspieraniu konkurencyjności regionów Polski w latach 2004-2018

Po uzyskaniu członkostwa w UE Polska otrzymywała środki finansowe w ramach polityki spójności. Jednakże wraz z wdrażaniem Strategii Europa 2020 następowała także większa

koncentracja funduszy UE na wspieraniu prokonkurencyjnych przedsięwzięć, również w Polsce, co uwidocznione jest w strukturze wydatków zaprogramowanych w okresie wieloletnim 2014-2020, kiedy podpisano Umowę Partnerstwa⁸. Wciąż dominującym kierunkiem wsparcia pozostają wydatki ponoszone na rozwój infrastruktury (tabela 2). Jednakże wyniki RCI 2019 dla regionów Polski wskazują, iż wydatki ponoszone na rzecz rozwoju infrastruktury są także potrzebne, bowiem wartości wskaźnika dotyczącego rozwoju infrastruktury ujętego w RCI 2019 poza regionem mazowieckim stołecznym, kształtują się poniżej średniej dla UE (średnia dla UE-28 50,1 pkt., a dla regionu osiągającego najniższą wielkość wskaźnika 5,2pkt.)⁹.

Tabela 2. Udział wydatków UE przeznaczonych na określone obszary tematyczne w Polsce w latach 2007-2013 i 2014-2020 (w %)

Nazwa	2007-2013	2014-2020
Otoczenie sprzyjające przedsiębiorczości i innowacjom	23,2	24,9
Spójność społeczna i aktywność zawodowa	20,7	20,0
Infrastruktura sieciowa na rzecz wzrostu i zatrudnienia	42,2	34,7
Środowisko i efektywne gospodarowanie zasobami	16,0	20,4

Źródło: J. Szlachta, *EU cohesion policy as a requirement to voivodship development pathways*, "Miscellanea Geographica – Regional Studies on Development" 2017, vol. 21, no. 2, s. 70. DOI: 10.1515/mgrsd-2017-0015 .

Jednakże istotne jest wskazanie na efekty tej pomocy w Polsce. Podkreśla się pozytywny wpływ funduszy UE na rozwój społeczno-gospodarczy Polski i jej regionów, nie tylko w kontekście przyspieszenia wzrostu PKB (w Polsce średnioroczny wzrost wyniósł 4%, podczas gdy dla UE-28 1,4% w latach 2004-2018), postępu procesu konwergencji, przyczyniając się zmniejszenia dystansu dzielącego Polskę względem UE-28, lecz również zmniejszania różnicowań wewnętrznych. Jednakże pomimo dokonującego się procesu konwergencji regionalnej, zachodzi on w Polsce nierównomiernie¹⁰. W latach 2004-2018 wielkość wykorzystanych środków finansowych UE (według wniosków o płatność) wyniosła 421,2 mld zł, przy czym największe fundusze zostały przekazane w formie płatności dla województw: mazowieckiego 68,8 mld zł, śląskiego ok. 40,5 mld zł, dolnośląskiego (33 mld zł), małopolskiego (30,5 mld zł). Środki finansowe wspierały w dużej mierze rozwój infrastruktury podstawowej. Środki wydatkowano także na rozwój zasobów ludzkich, bezpośrednie wsparcie sektora produkcyjnego. Wielkość tych środków jest znacząca, gdyby rozpatrywać udział funduszy UE w nakładach inwestycyjnych sektora publicznego i ich średni poziom, który wyniósł w 2013 r. ponad 50%, a w 2018 43,5%¹¹.

⁸ J. Szlachta, *EU cohesion policy...*, op. cit., s.68-70.

⁹ European Regional Competitiveness Index 2019 by country & component [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/Other/European-Regional-Competitiveness-Index-2019-by-co/rwyr-ynbm> [dostęp: 6.08.2020].

¹⁰ *Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski i regionów w latach 2004-2018, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej*, Warszawa 2019, https://www.ewaluacja.gov.pl/media/82201/Broszura_Model-2019_pol-www.pdf [dostęp: 1.08.2020].

¹¹ *Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski...*, op. cit.

Oddziaływanie funduszy UE na gospodarkę Polski i jej regionów dokonywało się przez kanał popytowy i podażowy. Wsparcie z funduszy UE podniosło aktywność inwestycyjną, bowiem przyczyniły one się do stymulowania inwestycji publicznych, a udzielane dotacje i pożyczki zwiększały skalę inwestycji realizowanych przez sektor prywatny. Największy wpływ funduszy na wzrost nakładów brutto na środki trwałe odnotowano w latach 2012-2015, bowiem były wyższe o ponad 30%. Wspomnieć należy, iż zwiększenie popytu wpływało na wzrost nakładów ponoszonych przez same przedsiębiorstwa, a inwestycje publiczne zwiększały także produktywność tego sektora. Jednakże stopa inwestycji w latach 2004-2018 była w Polsce (średnioroczna) niższa niż w UE, ale także najniższa wśród krajów EŚW (19,8% wobec 20,6%). Jednakże na jej wielkość pozytywny wpływ posiadały fundusze polityki spójności. Zaobserwowano także wpływ środków finansowych UE na wydajność pracy rosnącą szybciej niż w UE-28. Odnotowano pozytywny wpływ na zmianę nakładów na B+R w relacji do PKB. Fundusze wpłynęły również na wzrost wskaźnika zatrudnienia związanego z realizacją inwestycji wspieranych z funduszy UE, chociaż zróżnicowanego w układzie regionalnym, a także na wzrost liczby tworzonych miejsc pracy¹².

3. Wspieranie konkurencyjności Polski i europejskich regionów w świetle polityki spójności 2021-2027

We wniosku dotyczącym polityki spójności 2021-2027^{13,14} zidentyfikowano następujące cele tej polityki, do których osiągnięcia przyczynić się mają środki finansowe funduszy UE.

- inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu – wspierany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego Plus (FS+), Funduszu Spójności (FS) oraz Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST). Wsparcie obejmie, tak jak w poprzednim okresie programowania – wszystkie kraje członkowskie oraz ich regiony;
- Europejska współpraca terytorialna. Fundusz wspierający: EFRR.

Tak jak w poprzedniej perspektywie finansowania wsparcie w ramach polityki spójności dotyczyć będzie wszystkich regionów, uwzględniając ich potrzeby rozwojowe, a zarazem zapewniając dla nich wsparcie w nadrabianiu zaległości rozwojowych. W związku z tym inwestycje w ramach celu Inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu, będą realizowane w trzech kategoriach regionów poziomu NUTS2, utrzymanych z poprzedniego okresu programowania, którymi są¹⁵: regiony mniej i bardziej rozwinięte, regiony przejściowe.

¹² *Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski...*, op. cit.

¹³ *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu i Migracji, Komisja Europejska, Strasburg, dnia 29.5.2018, COM (2018) 375 final, 2018/0196 (COD).*

¹⁴ *Art. 4 (2), Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit.; *Zmieniony wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 14.01.2020, COM (2020) 23 final, 2018/0196 (COD).*

¹⁵ *Art. 102, Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit.

Regiony słabiej rozwinięte charakteryzują się PKB/mieszkańca wynoszącym mniej niż 75% średniego PKB UE-27, regiony w okresie przejściowym PKB/mieszkańca kształtującym się pomiędzy 75% a 100% unijnego PKB, natomiast regiony lepiej rozwinięte to te z PKB mieszkańca powyżej 100% średniego PKB UE-27 (obliczonego według standardów siły nabywczej, dane przyjmowane za okres 2014–2016). Natomiast podstawą do kwalifikacji z FS jest DNB na mieszkańca mniejszy niż 90% średniej wielkości DNB/mieszkańca obliczanego na podstawie danych z 2014-2016.

Zostały także określone cele wspierane z EFRR, EFS+, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, FST określane jako:

- bardziej inteligentna Europa. Ma być urzeczywistniana poprzez wsparcie transformacji gospodarczej inteligentnej i innowacyjnej,
- bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa – co ma być realizowane poprzez transformację energetyki, wspieranie inwestycji zielonych i niebieskich, promowanie gospodarki o obiegu zamkniętym, wsparcie przystosowania do zmian klimatycznych,
- lepiej połączona Europa – poprzez promowanie połączeń teleinformatycznych i mobilności,
- Europa o silniejszym wymiarze społecznym,
- Europa bliżej obywateli. Wsparcie dotyczyć będzie zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju obszarów miejskich, wiejskich a także przybrzeżnych. Będzie to realizowane w ramach inicjatyw lokalnych¹⁶.

Co warto podkreślić, programowanie będzie realizowane tylko na okres pierwszych pięciu lat, a dopiero po przeglądzie śródkresowym będą dokonane alokacje na kolejne dwa lata. Przegląd będzie dotyczył programów wspieranych z EFRR, EFS+, FS, FST na podstawie ich wyników będzie przeprowadzona korekta programów. Korekta programów będzie realizowana, rozpatrując: zalecenie dla każdego z krajów przyjęte w 2024 roku¹⁷. Wielkość środków przewidzianych w ramach polityki spójności na lata 2021-2027 na finansowanie sformułowanych celów przewiduje się, że wyniesie ponad 330 mld euro, w tym gros środków pochodzić będzie z EFRR (tabela 3).

Tabela 3. Budżet polityki spójności w latach 2021-2027 (w mln euro) (planowany)

Polityka spójności ogółem	330 624
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	200 629
- inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu	190 752
- Europejska współpraca terytorialna	8 430
- regiony najbardziej oddalone i obszary słabo zaludnione	1 447
Fundusz Spójności	41 349
- w tym wkład do instrumentu „Łącząc Europę – sieci transportowe”	10 000
Europejski Fundusz Społeczny+ (1)	88 646

1 – bez uwzględnienia środków finansowych na opiekę zdrowotną, zatrudnienie, innowacje społeczne wynoszące 1 042 mln euro

Źródło: *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit., s. 6.

¹⁶ Art. 4 (1); s. 7-8, *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit.

¹⁷ Art. 1, s. 8, 16, *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit., 4;

W ramach dostępnej puli środków polityki spójności dla celu inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu planuje się przydzielić 97,5% środków finansowych. Priorytetem wciąż pozostają regiony słabiej rozwinięte, dla których zostanie przeznaczone ponad 61% alokacji środków finansowych w ramach wskazanego celu, dla regionów przejściowych 14,3%, a dla lepiej rozwiniętych 12,8% alokacji zasobów finansowych. Z alokacji zasobów finansowych tego celu środki finansowe będą przekazane też na wsparcie w państwach członkowskich korzystających z zasobów Funduszu Spójności (12,8%), a także 0,4% środków planuje się przeznaczyć dla regionów najbardziej oddalonych i o niskiej gęstości zaludnienia¹⁸.

W celu poprawy jakości projektów podlegających wsparciu podniesiony zostanie poziom współfinansowania. Wskazano na stopę wsparcia z funduszu, która różnicuje się w zależności od kategorii regionów. Najwyższa jest dla regionów słabiej rozwiniętych, nie mogących przekroczyć 70%, a dla regionów lepiej rozwiniętych wynosi 40%. Dla regionów w okresie przejściowym pułapem nieprzekraczalnym jest 55%, jako wysokość współfinansowania. W odniesieniu do Funduszu Spójności ma nie przewyższać 70%. Wskazano również, iż dla EFS+ stopa współfinansowania może być wyższa w odniesieniu do działań innowacyjnych¹⁹. Zostanie wprowadzonych także wiele modyfikacji tej polityki mających na celu dostosowanie jej w większym stopniu do potrzeb regionalnych poprzez wspieranie oddolnych strategii rozwoju, wspieranie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich uznając, że stoją przed pilnymi wyzwaniami, które należy rozwiązać. W tym celu będą kierowane środki finansowe EFRR, jak również będzie realizowany instrument: Europejska inicjatywa miejska. Wsparcie będzie również koncentrować się na rozwiązywaniu problemów współpracy transgranicznej, w tym także poprzez wprowadzenie europejskiego mechanizmu transgranicznego. Środki finansowe zostaną skierowane na wsparcie międzyregionalnych innowacyjnych inwestycji, bowiem dodatkowe środki finansowe planuje się przeznaczyć na projekty przyczyniające się do tworzenia europejskich łańcuchów wartości w określonych sektorach. Szczególnemu wsparciu podlegać będą także regiony najbardziej oddalone²⁰.

Polityka spójności w latach 2021-2027 wsparciem objęła wszystkie regiony, jednakże priorytetem pozostają regiony najmniej uprzywilejowane. Wsparcie z EFRR w szczególności dotyczyć będzie nowoczesnych czynników wzrostu, determinujących także konkurencyjność tych jednostek terytorialnych (tabela 4).

Tabela 4. Planowane kierunki wsparcia z EFRR w ramach polityki spójności 2021-2027

Cele szczegółowe	Obszary wsparcia
Bardziej inteligentna Europa dzięki wspieraniu innowacyjnej i inteligentnej transformacji gospodarczej	Podnoszenie potencjału w zakresie badań i innowacji, wykorzystywanie zaawansowanych technologii; promowanie cyfryzacji dla obywateli, przedsiębiorstw, rządów;

¹⁸ Art. 104 (1), *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ...*, op. cit.

¹⁹ Art. 106, *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego...*, op. cit.; *Podjęcie bardziej dostosowane do potrzeb regionalnych*, 29 maja 2018 r., https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-may2018-tailored-approach-regional-needs_pl.pdf [dostęp: 1.08.2020]

²⁰ *Podjęcie bardziej dostosowane do potrzeb regionalnych...*, op. cit.

	Promowanie wzrostu i konkurencyjności MSP; Promowane umiejętności na rzecz inteligentnej specjalizacji, transformacji przemysłowej i przedsiębiorczości.
Bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa dzięki promowaniu czystej i sprawiedliwej transformacji energetyki, zielonych i niebieskich inwestycji, gospodarki o obiegu zamkniętym, przystosowania się do zmiany klimatu oraz zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem	Promowanie środków na rzecz efektywności energetycznej; promowanie odnawialnych źródeł energii, rozwój inteligentnych systemów i sieci energetycznych, wspieranie dostosowań do zmian klimatu, zapobieganiu ryzyku, odporności na klęski żywiołowe, zrównoważona gospodarka wodna, przechodzenie na gospodarkę o obiegu zamkniętym, wspieranie bioróżnorodności i zielonej infrastruktury w miastach oraz zmniejszanie zanieczyszczeń.
Lepiej połączona Europa dzięki zwiększeniu mobilności i udoskonalaniu połączeń teleinformatycznych	Poprawa sieci połączeń cyfrowych, rozwój zrównoważonej i inteligentnej sieci TEN-T, rozwój mobilności zrównoważonej, inteligentnej i intermodalnej, promowanie mobilności miejskiej multimodalnej.
Europa o silniejszym wymiarze społecznym dzięki wdrażaniu Europejskiego filaru praw socjalnych	Wspieranie innowacji społecznych i infrastruktury mając na celu poprawę skuteczności rynku pracy, dostęp do zatrudnienia; rozwój infrastruktury na rzecz poprawy dostępu do wysokiej jakości usług na rzecz kształcenia i szkoleń, zintegrowane działania obejmujące m.in. mieszkalnictwo, usługi społeczne na rzecz integracji osób będących w niekorzystnej sytuacji, poprawa dostępu do opieki zdrowotnej.
Europa bliżej obywateli dzięki wspieraniu zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju obszarów miejskich, wiejskich i przybrzeżnych w ramach inicjatyw lokalnych	Promowanie zintegrowanego rozwoju na obszarach miejskich, wiejskich i przybrzeżnych.

Zródło: przywoływane za: Art. 2, *Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności*, Strasburg, 29.5.2018, COM (2018) final .

Umowa Partnerstwa stanowi strategię wykorzystania funduszy europejskich, tym razem w perspektywie 2021-2027. W umowie tej dla Polski zidentyfikowano następujące cele rozwojowe w odpowiedzi na potrzeby rozwojowe: poprawa konkurencyjności gospodarki, rozwój kapitału ludzkiego i społecznego, zmniejszenie emisji zanieczyszczeń, dobry stan środowiska naturalnego z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju, wzmocnienie cyfrowego rozwoju kraju, przejście na gospodarkę niskoemisyjną, zrównoważenie systemu energetycznego, poprawa stabilności dostaw paliw i energii, zwiększenie efektywności funkcjonowania instytucji państwa, wzmocnienie połączeń komunikacyjnych, w tym transeuropejskich, poprawa warunków dotyczących świadczenia usług związanych z przewozem, poprawa dostępności transportowej kraju, ograniczenie ubóstwa i wykluczenia społecznego, a także poprawa dostępności świadczonych usług²¹. Wielkość wstępnej alokacji finansowej dla Polski, która została „zaprogramowana”, zamyka się kwotą 61 446 mln euro²².

Zakończenie

²¹ Przywoływane za: *Założenia do Umowy Partnerstwa na lata 2021-2027*, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Warszawa, lipiec 2019, s. 17- 20, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/76917/zup2021-2027.pdf> [dostęp: 1.08.2020].

²² *Założenia do Umowy Partnerstwa na lata 2021-2027...*, op. cit., s. 41.

Promowanie konkurencyjności regionów polskich jest ważnym wyzwaniem w kolejnej nadchodzącej perspektywie finansowania 2021-2027. Jak wynika z prowadzonych rozważań, regiony Polski znajdują się wśród regionów charakteryzujących się wciąż niskim poziomem konkurencyjności, na co wskazują miejsca zajmowane przez nie w rankingu RCI 2019.

Ważne jest wspieranie czynników, które warunkują konkurencyjność, mając zarazem na uwadze to, iż w zależności od poziomu rozwoju regionu należy wspierać zróżnicowane czynniki. Dodatkowe finansowanie pozyskane z funduszy europejskich powinno wspomóc przemiany strukturalne dokonujące się w polskich regionach. Fundusze UE przekazane Polsce w latach 2004-2018 przyczyniły się do pozytywnych efektów związanych z zwiększeniem dynamiki wzrostu gospodarczego, podniesieniem nakładów inwestycyjnych na uruchomienie przedsięwzięć odpowiadających na potrzeby rozwojowe polskich regionów. W rezultacie poziom konkurencyjności regionów Polski, na ogół, stopniowo się podwyższa. Polska efektywnie wykorzystuje też fundusze europejskie w okresie 2014-2020. W nowej perspektywie finansowania 2021-2027 wciąż priorytetowo traktowane są regiony charakteryzujące się niższym poziomem rozwoju i borykające się z wieloma specyficznymi problemami rozwojowymi. Polska ma być ważnym beneficjentem tej polityki, a przekazywane fundusze powinny przyczynić się także do poprawy konkurencyjności polskich regionów. Promowanie konkurencyjności wyznaczono bowiem jako jeden z celów rozwojowych Umowy Partnerstwa dla Polski na lata 2021-2027.

BIBLIOGRAFIA

Annoni P., Dijkstra L., *The EU regional competitiveness index*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019.

Cities between competitiveness and cohesion. Discourses, realities and implementation, red. P. Ache, H. Thor Andersen, T. Maloutas, M. Raco, T. Taşan-Kok, Springer 2008.

City matters: competitiveness, cohesion and urban governance, red. M. Boddy, M. Parkinson, The policy Press, University of Bristol 2004.

Critical reflections on regional competitiveness. Theory, policy, practice, Routledge, Abingdon&New York 2010.

Dziembała M., *Spójność ekonomiczno –społeczna i konkurencyjność regionów w polityce Unii Europejskiej*, UE Katowice, Katowice 2013.

Economic challenges of lagging regions. Final report, A. Brown, at al, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2017.

European Regional Competitiveness Index 2019 by country & component [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/Other/European-Regional-Competitiveness-Index-2019-by-co/rwyr-ynbm> [6.08.2020].

European Regional Competitiveness Index – time evolution [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/Other/European-Regional-Competitiveness-Index-2019-Time-/hq4x-c2eq> [1.08.2020].

European Regional Competitiveness Index [online] https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#2 [dostęp: 14.08.2020].

Eurostat database <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Konkurencyjność regionalna. Koncepcje, strategie, przykłady, red. E. Łażniewska, M. Gorynia, PWN, Warszawa 2012.

Martin R., *A study on the factors of regional competitiveness. A draft study report for the European Commission Directorate-General Regional Policy*, https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf [dostęp: 14.08.2020].

Molle W., *European cohesion policy*, Routledge, London & New York 2007.

Podjęcie bardziej dostosowane do potrzeb regionalnych, 29 maja 2018 r., https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-may2018-tailored-approach-regional-needs_pl.pdf [dostęp: 1.08.2020].

Regional competitiveness index 2019 –scorecards https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/rci2019_scorecards.pdf

Regional competitiveness, red. R. Martin, M. Kitson, P. Tyler, Routledge, London & New York 2006; G. Bristow,

Sharp M., *Competitiveness and cohesion – are the two compatible?*, “Research Policy” 1998, vol. 27, issue 6, s. 569-588.

Szlachta J., *EU cohesion policy as a requirement to voivodeship development pathways*, “Miscellanea Geographica – Regional Studies on Development” 2017, vol. 21, no. 2. DOI: 10.1515/mgrsd-2017-0015

The EU Regional Competitiveness Index 2019 [online] <https://cohesiondata.ec.europa.eu/stories/s/Regional-Competitiveness-Index-2019/363v-4uq6/>

Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory. Second report on economic and social cohesion, Office for Official Publications of the European Union, Luxembourg 2001.

Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu i Migracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu na rzecz Zarządzania Granicami i Wiz, Komisja Europejska, Strasburg, dnia 29.5.2018, COM (2018) 375 final, 2018/0196 (COD).

Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, Strasburg, 29.5.2018, COM (2018) final

Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski i regionów w latach 2004-2018, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Warszawa 2019, https://www.ewaluacja.gov.pl/media/82201/Broszura_Modele-2019_pol-www.pdf.

Założenia do Umowy Partnerstwa na lata 2021-2027, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Warszawa, lipiec 2019, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/76917/zup2021-2027.pdf> [dostęp: 1.08.2020].

Zmieniony wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu i Migracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu na rzecz Zarządzania Granicami i Wiz, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 14.01.2020, COM (2020) 23 final, 2018/0196 (COD).

KIERUNKI PRZEMIAN POLITYKI REGIONALNEJ UNII EUROPEJSKIEJ PO 2000 ROKU (CZEŚĆ II)

Streszczenie

Niniejszy artykuł stanowi kontynuację rozważań na temat unijnej polityki regionalnej podjętych przez autora w 2017 roku i zaprezentowanych w publikacji pod redakcją naukową Aliny Gryni pt. *Nowe kraje członkowskie UE wobec procesów globalizacji. Źródła konkurencyjności*. Przedmiotem prowadzonych badań są przeobrażenia zachodzące w polityce regionalnej Unii Europejskiej na przestrzeni lat. Celem opracowania jest natomiast wskazanie najistotniejszych zmian, jakie miały miejsce w europejskiej polityce regionalnej po 2000 roku. Realizacja celu wymagała weryfikacji dostępnej literatury przedmiotu oraz zagranicznych i krajowych dokumentów programowych funkcjonujących w obszarze polityki regionalnej w następujących po sobie okresach programowania. Główną metodą badawczą zastosowaną w pracy była metoda analizy opisowej.

DIRECTIONS OF REGIONAL POLICY TRANSFORMATIONS OF THE EUROPEAN UNION POLICY AFTER YEAR 2000 (PART 2)

Summary

This article is a continuation of the considerations on the EU regional policy undertaken by the author in 2017 and presented in the publication edited by Alina Grynia entitled *New EU members and the globalization processes. Sources of competitiveness*. The subject of the research is the transformations taking place in the regional policy of the European Union over the years. The aim of the study, however, is to indicate the most important changes that have taken place in European regional policy after 2000. The implementation of the objective required the verification of the available literature on the subject as well as foreign and national programming documents functioning in the area of regional policy in consecutive programming periods. The main research method used in the work was the descriptive analysis method.

Keywords: The European regional policy, Union funds, Community initiatives, Objectives of the EU regional policy

Wstęp

Na przestrzeni kilkadziesiątu ostatnich lat polityka regionalna Unii Europejskiej stała się jedną z najważniejszych polityk wspólnotowych. W kolejnych okresach programowania zauważalne były jej dynamiczne zmiany zarówno w sposobach prowadzenia, jak i w doborze stosowanych narzędzi. Ewolucyjny charakter przeobrażeń polityki podyktowany był przede wszystkim coraz to nowszymi wyzwaniami stojącymi przed stale powiększającą się Wspólnotą, weryfikacją wniosków uzyskiwanych na bazie dotychczasowych doświadczeń realizacyjnych, a także możliwościami finansowymi unijnych budżetów. Mając na uwadze współczesne, ogromne znaczenie polityki regionalnej w rozwoju Unii Europejskiej, zasadne jest przybliżenie najistotniejszych zmian, jakie zaszły w jej obszarze po 2000 roku.

¹ Dr Tomasz Dębowski - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Finansów.

1. Polityka regionalna w perspektywie rozszerzenia Unii Europejskiej (2000-2006)

Punktem wyjścia do zmian w polityce regionalnej Unii Europejskiej lat 2000-2006 był szczyt w Berlinie w 1999 roku, na którym przyjęto dokument pn. Agenda 2000². Konieczność wprowadzenia nowych modyfikacji powodowana była zbliżającym się nowym okresem programowania oraz perspektywą rozszerzenia Unii o nowe kraje członkowskie. W wyniku przyjęcia Agendy 2000 w okresie 2000-2006 do dyspozycji funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności przekazano łącznie 213 mld euro, w tym 195 mld euro przypadło funduszom strukturalnym i 18 mld euro Funduszowi Spójności. Dodatkowo w budżecie Unii Europejskiej zarezerwowano około 45 mld ECU³ dla krajów mających wstąpić do Wspólnoty w najbliższych latach. Dokonano zmian okresu programowania, wydłużając go z 6 do 7 lat. Cele unijnej polityki regionalnej także ponownie uległy przeprofilowaniu. W latach 2000-2006 postanowiono zredukować liczbę celów do 3.

CEL 1 zorientowany był na regiony o Produkcie Wewnętrzny Brutto na jednego mieszkańca niższym niż 75% przeciętnej wartości w Unii Europejskiej. Celem tym zostały objęte regiony gospodarczo zacofane, o wysokiej stopie bezrobocia, z poziomu NUTS II unijnej klasyfikacji jednostek terytorialnych do celów statystycznych.

CEL 2 skierowano do obszarów przeżywających trudności wywołane gospodarczą i socjalną restrukturyzacją, zmianami przemysłowymi i strukturalnymi oraz zmniejszającym się wzrostem gospodarczym. Przyznanie środków w ramach tego celu uzależnione było od poziomu wskaźników socjoekonomicznych w regionie, takich jak stopa bezrobocia, liczba zatrudnionych w przemyśle, rolnictwie i innych sektorach gospodarki, wskaźników stopnia rozwoju i innych. Wsparcie regionów poszkodowanych mogło być realizowane tylko w ramach jednego celu - 1 lub 2.

CEL 3 dotyczył rozwoju zasobów ludzkich, wspierania adaptacji i modernizacji systemów kształcenia, szkolenia i zatrudnienia poza regionami celu 1. Był to jedyny cel zorientowany horyzontalnie, a jego ingerowanie przewidziano na wszystkich obszarach, w których wystąpiły problemy bezrobocia, wykluczenia społecznego i dyskryminacji.⁴ Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 2000-2006 przedstawia tabela 1.

W odniesieniu do poszczególnych celów wprowadzono nowe reguły finansowania. Określiły one maksymalny dopuszczalny poziom zaangażowania środków unijnych przy wdrażaniu na obszarze Wspólnoty akcji i programów, tj.:⁵

- do 75% kosztów całkowitych dla regionów objętych celem 1,
- do 50% kosztów całkowitych dla obszarów objętych celem 2 i 3,

² AGENDA 2000 – *Eine stärkere und erweiterte Union*, Europäische Kommission, Brüssel 15.07.1997 r.

³ W dniu 01.01.1999 r. ECU zostało zastąpione przez euro w stosunku 1:1.

⁴ K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2005, s. 47-48 oraz 59-61.

⁵ *Rozporządzenie Rady (WE) NR 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające ogólne przepisy w sprawie Funduszy Strukturalnych*, art. 29, pkt. 3a.

- do 80% kosztów całkowitych (a 85% w przypadku odosobnionych wysp greckich najdalej oddalonych) dla państw finansowanych z Funduszu Spójności.

Tabela 1 Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 2000-2006

Numer celu	Opis celu
Cel 1	Promocja rozwoju i przemian strukturalnych regionów zapóźnionych w rozwoju
Cel 2	Wspieranie ekonomicznej i społecznej konwersji terenów silnie uzależnionych od upadającej gałęzi gospodarki
Cel 3	Wspieranie modernizacji rynku pracy poprzez szkolenia zawodowe, poprawę dostępu do rynku pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Głębicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 47-48 oraz 59-61.

Odrębne limity ustanowiono natomiast dla współfinansowania ze środków funduszy unijnych inwestycji tworzących zysk.

Komisja Europejska postanowiła kontynuować realizację Inicjatyw Wspólnotowych. Ich liczba została jednak ograniczona z 13 do 4. Wynikło to głównie z faktu uznania nadmierności tego typu instrumentów oraz częstego pokrywania się przeznaczenia Inicjatyw z licznymi krajowymi programami rozwoju regionalnego państw członkowskich UE. Inicjatywy Wspólnotowe nakierowane były na: współpracę przygraniczną, ponadnarodową i międzyregionalną; gospodarczą i społeczną regenerację miast i obszarów miejskich znajdujących się w kryzysie; rozwój obszarów wiejskich oraz współpracę ponadnarodową dotyczącą zwalczania wszelkich form dyskryminacji i nierówności na rynku pracy. Środki na Inicjatywy Wspólnotowe wyniosły blisko 10,5 mld euro. Zestawienie Inicjatyw Wspólnotowych przewidzianych na lata 2000-2006 przedstawia tabela 2.

Tabela 2 Inicjatywy Wspólnotowe przewidziane przez Komisję Europejską w latach 2000-2006

Lp.	Inicjatywa	Przeznaczenie	Budżet (mld euro)
1.	INTERREG	Współpraca przygraniczna, ponadnarodowa i międzyregionalna służąca wzmocnieniu harmonijnego, zrównoważonego i trwałego rozwoju całego obszaru Wspólnoty	4,87
2.	URBAN	Gospodarcza i społeczna regeneracja miast i obszarów miejskich znajdujących się w kryzysie w celu promowania zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich	0,70
3.	LEADER	Rozwój obszarów wiejskich	2,02
4.	EQUAL	Współpraca ponadnarodowa wspierająca nowe środki zwalczania wszelkich form dyskryminacji i nierówności na rynku pracy	2,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rozporządzenia Rady (WE) NR 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające ogólne przepisy w sprawie Funduszy Strukturalnych*, art. 20, pkt. 1.

Perspektywa przyjęcia do Unii Europejskiej nowych państw członkowskich wymusiła dokonanie korekty w zakresie przyznawania środków regionom, które po poszerzeniu Wspólnoty miały przestać spełniać kryteria przyznawania pomocy w ramach CELU 1 lub 2. Zdecydowano

zatem o wspieraniu niektórych regionów w ramach tzw. Pomocy Przejściowej. Zaplanowane środki na Pomoc Przejściową wyniosły 11,1 mld euro, a okres jej udzielania określono na 3-5 lat.⁶

W latach 2000-2006 europejska polityka regionalna oparta była na Wspólnotowych Ramach Wsparcia, tj. dokumentach zatwierdzanych przez Komisję Europejską w porozumieniu z każdym państwem członkowskim, zawierających strategię i priorytety działań funduszy i państwa członkowskiego, ich cele szczegółowe, wielkość wkładu funduszy i innych środków finansowych. Wspólnotowe Ramy Wsparcia podzielone były na priorytety, a ich wdrażanie odbywało poprzez realizację jednego lub kilku programów operacyjnych. Z kolei wspomniane programy operacyjne, będące po dzień dzisiejszy podstawowymi dokumentami programowymi dla wykorzystania środków unijnych, zatwierdzane były przez Komisję Europejską w celu wykonania Wspólnotowych Ram Wsparcia. Składały się z zestawienia priorytetów, ujmowały środki wieloletnie i mogły być wykonywane przez jeden lub kilka funduszy (lub innych istniejących instrumentów oraz EBI).⁷

2. Europejska polityka regionalna lat 2007-2013

W unijnej polityce regionalnej lat 2007-2013 dokonano zmian w kilku obszarach, a mianowicie: w sferze finansowania, w zakresie realizowanych celów, w kwestii dokumentów programowych oraz stosowanych finansowych instrumentów wsparcia.

W sferze finansowania postanowiono utrzymać ukierunkowanie polityki regionalnej na wszystkie państwa członkowskie oraz ukształtować wysokość wydatków na nią na poziomie 1/3 budżetu Unii Europejskiej. Spośród 976 miliardów euro, stanowiących łączne wydatki budżetowe w latach 2007-2013, na unijną politykę regionalną przeznaczono 348,4 mld euro. Ukierunkowanie to oznaczało, że polityka regionalna stała się pod względem finansowym drugą, najważniejszą pozycją wydatkową budżetu, oznaczoną w Wieloletnich Ramach Finansowych 2007-2013 numerem 1b.⁸

W zakresie realizowanych celów zrezygnowano z dotychczasowego, częściowo horyzontalnego nakierowywania pomocy. Wszystkie cele zyskały tym razem wyłącznie regionalny wymiar. Były nimi:⁹

CEL 1 – Konwergencja

CEL 2 – Konkurencyjność i zatrudnienie w regionach

CEL 3 – Europejska współpraca terytorialna

⁶ K. Głębicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 50.

⁷ *Rozporządzenie Rady (WE) NR 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające ogólne przepisy w sprawie Funduszy Strukturalnych*, lit. d) i f).

⁸ *Investing In our future, The European`s Union Financial Framework 2007-2013*, Third revised edition, European Commission, Luxembourg 2010, s. 8.

⁹ M. Klimowicz, *Ewolucja celów polityki regionalnej Unii Europejskiej w procesie integracji gospodarczej*, [w:] red. A. Pacześniak, M. Klimowicz, *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie*, Wyd. OTO-Wrocław, Wrocław 2014, s. 224.

Budżet na realizację unijnej polityki regionalnej w latach 2007-2013 przekroczył 347 miliardów euro. Stanowiło to odpowiednio 35,7% budżetu Unii Europejskiej oraz 0,38% jej PKB. Najwięcej środków (81,54%) zostało przeznaczonych na realizację projektów w ramach celu 1 w regionach, w których PKB per capita nie przekraczał 75% średniej w UE. Na cel 2 przeznaczono 15,95% budżetu polityki regionalnej. Pozostałe środki, stanowiące około 2,52% całości, przekazano na cel 3, który podzielono na trzy elementy programu współpracy regionalnej, tj.: finansowanie współpracy transgranicznej, transnarodowej oraz międzyregionalnej.¹⁰

Dokumenty programowe, na podstawie których prowadzono politykę regionalną lat 2007-2013, były zbieżne z ustaleniami odnowionej Strategii Lizbońskiej. Wśród nich należy wyróżnić:

- a) dokumenty opracowane na poziomie europejskim, tj.:
 - Zintegrowany Pakiet Wytycznych,
 - Strategiczne Wytyczne Wspólnoty,
 - Rozporządzenia dotyczące funkcjonowania funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności.

- b) dokumenty opracowane na poziomach krajowych - w przypadku Polski były to:
 - Strategia Rozwoju Kraju 2007-2015,
 - Narodowa Strategia Spójności,
 - Programy Operacyjne.

Zintegrowany Pakiet Wytycznych dotyczył lat 2005-2008 i miał na celu ożywienie i ukierunkowanie priorytetów zawartych w Strategii Lizbońskiej na wzrost i zatrudnienie. Głównym celem wytycznych było zaprogramowanie działań, które pozwolą na przyspieszenie wzrostu gospodarczego, tworzenie nowych miejsc pracy oraz wzrost konkurencyjności gospodarek państw UE. W latach 2008-2010 wytyczne ujęte zostały w dokumencie pod nazwą Zintegrowane Wytyczne w Sprawie Wzrostu Gospodarczego i Zatrudnienia 2008-2010.

Wyłącznie sfery polityki regionalnej dotyczyły Strategiczne Wytyczne Wspólnoty dla spójności na lata 2007-2013. Dokument ten wyznaczył kierunki realizacji tej polityki w perspektywie siedmiu lat. Strategiczne Wytyczne Wspólnoty (w odróżnieniu od rozporządzeń, które definiowały cel i zakres wsparcia z funduszy) identyfikowały obszary, w których polityka spójności miała się najskuteczniej przyczynić do osiągnięcia celów odnowionej Strategii Lizbońskiej. Strategiczne Wytyczne Wspólnoty stanowiły podstawę do przygotowania przez państwa członkowskie dokumentów krajowych, tj. Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia i Programów Operacyjnych.

Na lata 2007-2013 przewidziano wsparcie polityki regionalnej z dwóch funduszy strukturalnych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu

¹⁰ M. Klimowicz, *Ewolucja celów polityki regionalnej Unii Europejskiej w procesie integracji gospodarczej*, op. cit., s. 225-226.

Spójności. Finansowanie zapewniono też z funduszu o przeznaczeniu krajowym, tj. Funduszu Spójności. Dokumentami regulującymi działanie tych funduszy były:

- Rozporządzenie 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,

- Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999,

- Rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999,

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1084/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające Fundusz Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1164/94.

Na poziomie krajowym jednym z podstawowych dokumentów (aczkolwiek nie obligatoryjnych w ramach polityki regionalnej UE) była Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007-2015. Jej horyzont czasowy wykroczył o 2 lata poza perspektywę finansową 2007 – 2013, co było adekwatne do obowiązującej zasady n+2. Głównym celem Strategii było podniesienie poziomu i jakości życia mieszkańców Polski. W Strategii zawarto sześć priorytetów strategicznych oraz przedstawiono prognozy rozwojowe na najbliższych kilka lata. Zgodnie z nimi w latach 2006-2010 Polska miała rozwijać się w tempie 5,1% PKB rocznie, a w latach 2011-2015 w tempie 5,2% PKB. Stopa bezrobocia, która w 2005 roku wynosiła 17,6% miała spaść w 2015 roku do 9%. Natomiast przewidywany PKB/per capita w 2015 roku miał wynieść 2/3 prognozowanej na rok 2015 średniej UE-25.

Innym dokumentem krajowym, obligatoryjnym, a więc ściśle związanym z unijną polityką regionalną, była Narodowa Strategia Spójności. W Polsce funkcjonowała również pod nazwą Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO). Był to dokument strategiczny, który określił priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania funduszy unijnych (EFRR, EFS oraz Funduszu Spójności). Celem strategicznym NSRO było tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej. W NSRO wskazano, że cel strategiczny osiągnąć będzie poprzez realizację sześciu horyzontalnych celów szczegółowych. Wszystkie cele NSRO (strategiczne i szczegółowe) były natomiast realizowane za pomocą krajowych programów operacyjnych zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz regionalnych programów operacyjnych zarządzanych przez samorządy poszczególnych województw.

Krajowymi programami operacyjnymi realizowanymi w latach 2007-2013 były:

- Infrastruktura i Środowisko (27,8 mld euro),
- Kapitał Ludzki (9,7 mld euro),

- Innowacyjna Gospodarka (8,3 mld euro),
- Rozwój Polski Wschodniej (2,3 mld euro),
- Europejska Współpraca Terytorialna (0,7 mld euro)
- Pomoc techniczna (0,5 mld euro).

Z kolei na realizację szesnastu regionalnych programów operacyjnych przeznaczono łącznie 15,9 mld euro.

Wszystkie programy operacyjne, będące de facto jednymi z najważniejszych dokumentów z punktu widzenia absorpcji środków unijnych, rozpisane zostały na osie priorytetowe (priorytety) i realizowały konkretne cele rozwojowe sprecyzowane branżowo lub geograficznie i tematycznie.

3. Współczesna polityka regionalna

Lata 2014-2020 stanowią kolejną odsłonę przeobrażeń polityki regionalnej UE. Zmiany ponownie dokonują się w sferze finansowania, dokumentów programowych, celów i priorytetów oraz funkcjonowania instrumentów finansowych.

Bieżąca perspektywa budżetowa oznacza przede wszystkim względną finansową stabilizację wydatków.¹¹ Łączny budżet Unii Europejskiej na lata 2014-2020, ustanowiony na poziomie 960 mld euro, obejmuje 325,1 mld euro (tj. 33,9%) wydatków na politykę regionalną. Pozostałe środki w wysokości 634,9 mld euro (tj. 66,1%) stanowią finansowanie innych tytułów budżetowych, w tym między innymi: rolnictwa, wzrostu konkurencyjności, badań naukowych, działań zewnętrznych, itp.

W dalszym ciągu Unia Europejska nastawiona jest na niwelowanie regionalnych dysproporcji rozwojowych. Fundusze unijne powinny zaś wносить wkład w rozwój i prowadzić działania mające na celu wzmocnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej Unii.

Przyjęte na lata 2014-2020 dokumenty programowe obejmują, analogicznie jak w poprzednim okresie programowania, zestaw opracowań na poziomie europejskim i krajowym, w tym:

- a) dokumenty opracowane przez Komisję Europejską:
 - Strategia „Europa 2020”
 - Rozporządzenia Komisji Europejskiej
 - Wspólne Ramy Strategiczne
- b) dokumenty opracowane na poziomach krajowych - w Polsce są nimi:
 - Długo- i Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju
 - Umowa Partnerstwa
 - Programy Operacyjne

¹¹ W Wieloletnich Ramach Finansowych 2014 -2020 zagwarantowano środki na politykę regionalną w wysokości 325 mld euro w cenach z 2011 roku (tj. mniej o 23,3 mld euro niż w poprzednim okresie programowania). Ujmując tę kwotę w cenach bieżących, środki ukierunkowane na unijną politykę regionalną stanowią łącznie 366, 8 mld euro.

- Kontrakt Terytorialny

Unijna polityka regionalna ma przyczynić się do realizacji priorytetu, jakim jest inteligentny, zrównoważony i włączający rozwój. Ów „inteligentny, zrównoważony i włączający rozwój” został wskazany jako podstawowy cel obowiązującej do 2020 roku Strategii „Europa 2020”.¹² Sama zaś Strategia, która zastąpiła realizowaną od 2000 roku Strategię Lizbońską, stanowi zasadniczy dokument wyznaczający kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej do 2020 roku. Jest tym samym wyznacznikiem i podstawą konstrukcji unijnej polityki regionalnej. W Strategii „Europa 2020” zawarto trzy wzajemnie wzmacniające się priorytety:¹³

- wzrost inteligentny (ang. smart growth), czyli oparty na wiedzy i innowacjach,
- wzrost zrównoważony (ang. sustainable growth), czyli transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów i konkurencyjnej,
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (ang. inclusive growth), czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

Dokumenty programowe opracowane na poziomie europejskim to także obowiązujący pakiet legislacyjny. Złożony jest on z rozporządzeń unijnych dotyczących funkcjonowania funduszy europejskich, jak również tych, które odnoszą się do kwestii współpracy terytorialnej. Wśród rozporządzeń tych należy wyróżnić:¹⁴

- rozporządzenie podstawowe, ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), Funduszu Spójności (FS), Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego (EFMR),
- rozporządzenie dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR),
- rozporządzenie dotyczące Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS),
- rozporządzenie dotyczące Funduszu Spójności (FS),
- rozporządzenie dotyczące Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT),

¹² Pełna nazwa to „*Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*”.

¹³ *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 5.

¹⁴ Każde z wymienionych rozporządzeń posiada pełną nazwę dokumentu, numer, datę i miejsce wydania oraz informację o instytucji je ustanawiającej. Przykładowo rozporządzenie dotyczące EFRR to: *ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE) NR 1301/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczególnych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylecia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006*. Treści rozporządzeń udostępnione zostały w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Dla potrzeb niniejszej pracy autor posłużył się opisem skróconym.

- rozporządzenie dotyczące Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej (EUWT).

Pakiet legislacyjny obejmuje również dokumenty powiązane pośrednio z polityką regionalną, takie jak rozporządzenie dotyczące Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji (EGF), rozporządzenie dotyczące programu na rzecz przemian i innowacji społecznych czy też komunikat w sprawie Funduszu Solidarności Unii Europejskiej.

W celu ułatwienia przygotowania się państwom członkowskim do wdrażania perspektywy finansowej lat 2014-2020 na poziomie europejskim powstał dokument o nazwie Wspólne Ramy Strategiczne (WRS). Jest to zbiór zaleceń dla państw członkowskich, odnoszących się do ogólnych zasad oraz konkretnych mechanizmów działania i instrumentów finansowania tych działań. W sferze polityki regionalnej WRS przewidziały m.in. przyjęcie Umów Partnerstwa, w których określone miały być zobowiązania partnerów (m.in. państw członkowskich i Komisji Europejskiej) na poziomie regionalnym i lokalnym.

Wśród dokumentów opracowanych na poziomie krajowym nadrzędną rolę należy przypisać Strategiom Rozwoju Kraju. Nie są to opracowania wymagane przez Komisję Europejską, tym samym nie są obligatoryjne przy realizacji unijnej polityki regionalnej. Ich zawartość przybliża jednak kierunki rozwoju Polski w średniej i długiej perspektywie, mając przy tym na uwadze dążenia prorozwojowe Unii Europejskiej.

Programy operacyjne stanowią z kolei dokumenty planistyczne uchwalane przez Radę Ministrów (programy krajowe) lub zarządy województw (programy regionalne), przyjmowane są przez Komisję Europejską i służą realizacji Umowy Partnerstwa. Odzwierciedlają one cele zawarte we Wspólnych Ramach Strategicznych oraz w Umowie Partnerstwa, które to mają być osiągnięte za pomocą funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności (w ramach programów krajowych) i wyłącznie funduszy strukturalnych (w ramach programów regionalnych).¹⁵ W zakresie unijnej polityki regionalnej w Polsce przyjęto do realizacji w latach 2014-2020 sześć krajowych programów operacyjnych oraz szesnaście regionalnych programów operacyjnych.

Dokumentem charakterystycznym wdrażania unijnej polityki regionalnej w Polsce jest także kontrakt terytorialny. Jest to umowa zawarta pomiędzy Radą Ministrów a zarządem województwa, określająca cele i przedsięwzięcia priorytetowe, które mają istotne znaczenie dla rozwoju kraju oraz wskazanego w niej województwa, sposób ich finansowania, koordynacji i realizacji, a także dofinansowanie, opracowywanych przez zarząd województwa programów służących realizacji Umowy Partnerstwa w zakresie polityki regionalnej (spójności).¹⁶

Polityka regionalna Unii Europejskiej w latach 2014-2020 ma się przyczyniać do realizacji priorytetu ujętego w Strategii „Europa 2020”, jakim jest inteligentny, zrównoważony i

¹⁵ Ustawa z dnia 11 lipca 2014 roku o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020, Dz. U. 2014 poz. 1146 z późn. zm., art. 2.

¹⁶ Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz. U. 2006 Nr 227 poz 1658 z późn zm., art. 5 oraz art. 14.

włączający rozwój. Priorytet ów został szerzej rozwinięty w postaci 11 celów tematycznych (CT) wspierających wzrost gospodarczy, wśród których wyróżnić należy:¹⁷

- CT 1 - Wspieranie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji
- CT 2 - Zwiększanie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych
- CT 3 - Podnoszenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw
- CT 4 - Wspieranie przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną
- CT 5 - Propagowanie przystosowywania się do zmian klimatu, zapobiegania zagrożeniom i zarządzania ryzykiem
- CT 6 - Ochrona środowiska naturalnego i wspieranie efektywności wykorzystywania zasobów
- CT 7 - Promowanie zrównoważonego transportu oraz poprawa najważniejszych infrastruktur sieciowych
- CT 8 - Promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wspieranie mobilności siły roboczej
- CT 9 - Promowanie włączenia społecznego oraz zwalczanie ubóstwa i wszelkich form dyskryminacji
- CT 10 - Inwestowanie w edukację, umiejętności i uczenie się przez całe życie
- CT 11 - Poprawa wydajności administracji publicznej

Cele tematyczne finansowane są z EFRR, EFS i Funduszu Spójności. Finansowanie z EFRR dotyczy wszystkich celów, lecz priorytetami inwestycyjnymi w przypadku tego funduszu są cele 1-4. EFS również skupia się na finansowaniu wszystkich celów, z tym że priorytety inwestycyjne stanowią tu cele 8-11. Fundusz Spójności zorientowany jest zaś na wsparcie celów 4-7 i 11.

Wnioski

W latach 2000-2006 przejawem wzrostu znaczenia europejskiej polityki regionalnej było uruchomienie największych (w porównaniu z okresami wcześniejszymi) środków finansowych, ich ukierunkowanie na mniejszą liczbę bardziej skonkretyzowanych celów regionalnych i horyzontalnych, powolne - choć niezupełne - odchodzenie od Inicjatyw Wspólnotowych oraz przewidzenie finansowania w ramach Pomocy Przejściowej. Okres ten to kolejny krok w kierunku dążenia do wzmacniania spójności społeczno-gospodarczej Wspólnoty. Uwidocznili się w nim przeorientowanie sposobów myślenia i podejścia do procesów rozwoju regionalnego, szczególnie w przypadku państw członkowskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej w maju 2004 roku.

¹⁷ https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/how/priorities, [dostęp: 13.02.2020].

Lata 2007-2013 zaowocowały finansowym wzmocnieniem polityki regionalnej, co podniosło jej dotychczasową rangę i wydzwignięło na drugą pozycję pod względem wielkości wydatków wieloletniego budżetu UE. Ustanowienie trzech nowych celów o przeznaczeniu regionalnym wpisało się w koncepcję wyrównywania różnicowań regionalnych. Nowo ukształtowane ramy prawne oraz dokumenty programowe stały się stabilną podstawą prowadzenia polityki regionalnej nastawionej na realizację celów. Tym samym nie dopuszczono możliwości realizacji działań pomijających cele (co zdarzało się w okresach początkowych, tj. w latach 70-80-tych). Przebudowie uległa również wewnętrzna struktura polityki regionalnej. Między innymi Inicjatywy Wspólnotowe zostały zastąpione programami Europejskiej Wspólnoty Terytorialnej. Ponadto zrezygnowano z tzw. uzupełnień programów – charakterystycznych dla ścieżki programowania w latach 2000-2006. Ustanowiono zasadę elastycznego finansowania tzw. cross-financing, podniesiono średni poziom dofinansowania projektów z 75% do 85% kosztów kwalifikowanych, wprowadzono ułatwienia formalne wymogów projektowych oraz wzmocniono system zaliczkowy.

Zmiany jakie dokonały się w polityce regionalnej Unii Europejskiej lat 2014-2020 stanowią z kolei krok w stronę jeszcze bardziej efektywnego, nakierowanego na skonkretyzowane cele wykorzystywania środków europejskich. Wprowadzenie nowych warunków prawnych, finansowych i realizacyjnych przyświeca unijnym dążeniom do wspierania spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej. W pola widzenia polityki regionalnej są nadal kwestie dotyczące wzrostu gospodarczego i zatrudnienia oraz wzmocnienia europejskiej współpracy terytorialnej. Polityka regionalna w obecnym kształcie stanowi istotny wkład w unijną strategię na rzecz inteligentnego, zrównoważonego i zapewniającego włączenie społeczne wzrostu.

BIBLIOGRAFIA

AGENDA 2000 – Eine stärkere und erweiterte Union, Europäische Kommission, Brüssel 15.07.1997 r.

Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela 2010.

Głębicka K., Grewiński M., *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2005.

https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/how/priorities, [dostęp: 13.02.2020].

Investing In our future, The European's Union Financial Framework 2007-2013, Third revised edition, European Commission, Luxembourg 2010

Klimowicz M., *Ewolucja celów polityki regionalnej Unii Europejskiej w procesie integracji gospodarczej*, [w:] red. A. Pacześniak, M. Klimowicz, *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie*, Wyd. OTO-Wrocław, Wrocław 2014

Rozporządzenie Rady (WE) NR 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające ogólne przepisy w sprawie Funduszy Strukturalnych.

Ustawa z dnia 11 lipca 2014 roku o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020, Dz. U. 2014 poz. 1146 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz. U. 2006 Nr 227 poz 1658 z późn zm.

POLITYKA WSPIERANIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU OBSZARÓW ROLNICZYCH O WYSOKICH WALORACH PRZYRODNICZYCH

Streszczenie

Wykorzystując publikacje naukowe, monografie i raporty unijne, w pracy przedstawiono aktualny stan zasad, strategii, ofert i skuteczności wspierania obszarów rolniczych o wysokich walorach przyrodniczych (rolniczych obszarów HNV) w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Także zaprezentowano wyniki ważnych badań, dotyczących wydzielenia, charakterystyki i monitoringu obszarów HNV w Unii Europejskiej i Polsce. Dalsze istnienie i rozwój przyrodniczo-ekonomiczny obszarów HNV wymagają stosowania na nich efektywnych ekonomicznie, niskonakładowych metod gospodarowania. Wymaga to elastycznego wspierania rolników na tych obszarach w ramach WPR i krajowych polityk gospodarczych. W ramach WPR najważniejsze są programy rolno-środowiskowe, Natura 2000, dopłaty do *cross compliance* i zazielenienia, dopłaty do obszarów ONW. Programy pomocowe są mało skuteczne, głównie z powodu wciąż zbyt małego rozpoznania rozkładu geograficznego obszarów HNV w krajach unijnych oraz niewystarczającej ich typologii i monitoringu zmian. Pierwsze próby lokalizowania i charakteryzowania obszarów HNV w UE zostały dokonane przez Andersena i in. w 2003 roku, a później wciąż rozwijane. Są one oparte na kryteriach jedno- i wielowymiarowych, wykorzystujących dane o pokryciu ziemi, różnorodności gatunkowej flory i fauny oraz rolniczym systemie gospodarczym. Mimo opracowania wielu metod do identyfikacji i typologii obszarów i systemów HNV w UE, organy administracji UE i naukowcy uznają, że należy wciąż doskonalić te metody, zwłaszcza w kontekście wykorzystania różnych danych. Dotyczy to w najwyższym stopniu naszego kraju.

POLICY OF SUPPORTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HIGH NATURE VALUE FARMLANDS

Summary

Using research publications, monographs and EU reports, the paper presents the current state of principles, strategies, offers and effectiveness of supporting High Nature Value farmlands (HNV farmlands) under the Common Agricultural Policy (CAP). The results of important research on the identification, characterization and monitoring of HNV farmlands in the European Union and Poland were also presented. The continued existence and the sustainable development of HNV farmlands in aspect of natural, economical and social criterions require the use of economically effective, low-input farming systems. This demands a flexible supporting farmers in these areas under the CAP and national economic policies. Under the CAP, the most important are agri-environmental programs, Natura 2000, cross-compliance and greening payments, payments to LFA areas. Aid programs are ineffective, mainly due to the still insufficient identification of the geographical distribution of HNV areas in EU countries and their insufficient typology, and monitoring of changes in these areas. The first attempts to identify and characterize HNV farmlands across the EU were made by Andersen et al. in 2003 and continued to be developed later. They are based on single and multi-dimensional criteria, using data on land cover, species

¹ Dr hab. Barbara Roszkowska-Mądra, prof. UwB - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Finansów.

diversity of flora and fauna and farming systems used on agricultural areas. While many methods have been developed for the identification and typology of HNV farmlands and HNV systems used in the EU, the administration of EU and researchers recognize that these methods should be still improved, especially as regards the use of different data. This applies to the greatest extent to Poland.

Keywords: Common Agricultural Policy, agri-environmental programs, support for HNV farmlands, identification of HNV farmlands.

Wstęp

Obszar rolniczy o wysokich walorach przyrodniczych, zwany krótko rolniczym obszarem HNV (ang. *HNV farmland*, lub *HNVf*) stanowi grunty rolne (użytki i nieużytki rolne), na których istnieje bogata bioróżnorodność o dużym znaczeniu dla ochrony gatunków, siedlisk i krajobrazów oraz stosowane są ekstensywne i/lub mało intensywne systemy gospodarki rolniczej, które sprzyjają dalszemu tworzeniu warunków do trwania lub wzbogacania istniejącej tam agro-bioróżnorodności². Rolnicze obszary HNV w każdym kraju są ważnym dobrem narodowym³. Zgodnie z paradygmatem rolnictwa zrównoważonego i wielofunkcyjnego, obszary te pozwalają realizować wiele celów i funkcji oraz dostarczać dóbr publicznych zarówno środowiskowych, jak i społeczno-gospodarczych⁴. Jednakże, od drugiej połowy XX wieku obszary HNV w Europie, nie wyłączając Polski, podlegają wielu poważnym, długoterminowym i współczesnym, zagrożeniom permanentnego zawężania ich różnorodności biologicznej. To zagrożenie jest skutkiem intensyfikacji i globalizacji rolnictwa albo też małej dywersyfikacji systemów gospodarowania, porzucania lub ograniczania działalności rolniczej na tych terenach⁵.

Uznaje się, że najlepszym sposobem ochrony wysokiej bioróżnorodności rolniczych obszarów HNV, czyli ich wysokich walorów przyrodniczych, jest prowadzenie na tych terenach ekstensywnej gospodarki rolniczej⁶. Zatem, dalsze istnienie i rozwój przyrodniczo-ekonomiczny obszarów HNV wymagają permanentnego stosowania na nich efektywnych ekonomicznie, niskonakładowych, ekstensywnych lub półintensywnych metod gospodarowania i prowadzenia

²A.M. Van Doorn, B.S. Elbersen, *Implementation of High Nature Value farmland in agri-environmental policies: What can be learned from other EU Member States? Alterra*, Wageningen, 2012, p. 64.; B. Roszkowska-Mądra, *Koncepcja i znaczenie obszarów rolniczych o wysokich walorach przyrodniczych*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, „Problemy Rolnictwa Światowego”, Vol.18 (XXXIII) 2018, z.4, ss. 417-425.

³C.A., Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hUallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national typology for High Nature Value farmland in Ireland based on farm-scale characteristics*. Land Use Policy 67, 2017, pp. 401–414.

⁴A. Lomba, C. Guerra, J. Alonso, J.P. Honrado, R. Jongman, D. McCracken, *Mapping and monitoring High Nature Value farmlands: Challenges in European landscapes*. J. Environ. Manage. 143, 2014, p. 140-150; Roszkowska-Mądra B., *Koncepcja i znaczenie obszarów...* op. cit., s.417-425.

⁵M.W. Strohbach, M.L. Kohler, J. Dauber, S. Klimek, *High Nature Value farming: From indication to conservation*. Ecological Indicators 57, 2015, p. 557–563; J.M. Terres, L.N. Scacchiafichi, A. Wania, M. Ambar, E. Anguiano, A. Buckwell, A. Coppola, A. Gocht, H.N. Källström, P.Pointereau, D. Strijker, L. Visek, L. Vranken, A. Zobena, *Farmland abandonment in Europe: identification of drivers and indicators, and development of a composite indicator of risk*. Land Use Policy 49, 2015, p. 20–34.

⁶A. Lomba, C. Guerra, J. Alonso, J.P. Honrado, R. Jongman, D. McCracken, *Mapping and monitoring...* op.cit. p.140-150.

działalności pozarolniczej⁷. Dla niezawodnej realizacji tego warunku wymagane jest możliwie trafne wspieranie publiczne rolników na przyrodniczo cennych obszarach rolniczych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i krajowych polityk gospodarczych⁸. Trafność tego wsparcia oznacza jej kierowanie do gospodarstw rolnych adekwatnie do ich aktualnego typu pod względem walorów przyrodniczych oraz możliwości i potrzeb rozwojowych w kierunku odpowiednich gospodarczych systemów HNV. Jednakże w wielu krajach unijnych, także w Polsce, programy pomocowe na rzecz rozwoju obszarów HNV są mało skuteczne pod względem przyrodniczym i ekonomicznym⁹. Jedną z ważnych przyczyn takiego stanu gospodarczego jest wciąż zbyt małe rozpoznanie rozkładu geograficznego obszarów HNV w krajach unijnych oraz niewyczerpująca ocena ich różnorodności, typologii i monitoringu zmian¹⁰ oraz wysokie koszty transakcyjne¹¹. Stan pozyskiwania wiedzy o obszarach HNV poprawia się dość wolno w wielu krajach członkowskich UE, mimo że UE nakłada na każdy kraj unijny zobowiązanie do identyfikacji, pogłębionej charakterystyki (typologii) i monitoringu zmian obszarów HNV oraz oceny efektywności programów rolno-środowiskowych¹². Dużo jest jeszcze do zrobienia w Polsce w zakresie delimitacji i charakterystyki obszarów HNV, aby zoptymalizować elastyczne adresowanie wsparcia unijnego i krajowego na obszary HNV¹³.

Celem tej pracy jest 1) przedstawienie aktualnego stanu zasad, strategii, ofert i skuteczności wspierania obszarów HNV w ramach WPR, służącego wzmoczeniu ich zrównoważonego rozwoju, 2) prezentacja wyników najważniejszych badań naukowych i wdrożeniowych, dotyczących wydzielania, charakterystyki i monitoringu obszarów HNV w Unii Europejskiej i Polsce jako podstawowych zadań na rzecz wzrostu efektywności polityki wspierania tych obszarów.

1. Instrumenty polityki wspierania obszarów HNV – ich uzasadnienie, rodzaje i wdrażanie

Od początku powstania UE przez dziesięciolecia Wspólna Polityka Rolna stymulowała intensyfikację rolnictwa. W ostatnich 15 latach ta doktryna uległa radykalnej zmianie. WPR

⁷ P.F. Ribeiro, J.L.Santos, J.Santana, L.Reino, P. Beja, F. Moreira, *An applied farming systems approach to infer conservation-relevant agricultural practices for agri-environment policy design*. Land Use Policy 58, 2016, p.165–172; A.Lomba, M. Strohbach, J. S. Jerrentrupd, J. Dauberd, S. Klimek, D.I. McCracken, *Making the best of both worlds: Can high-resolution agricultural administrative data support the assessment of High Nature Value farmlands across Europe?* Ecol. Indic. 72, 2017, p.118–130.

⁸ M.W. Strohbach, M.L. Kohler, J. Dauber, S. Klimek, *High Nature Value farming...* op.cit. p. 557–563.

⁹ A.Lomba, M. Strohbach, J. S. Jerrentrupd, J. Dauberd, S. Klimek, D.I. McCracken, *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

¹⁰ C.A., Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hUallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national...* op.cit. p. 401–414.

¹¹ A. Lomba, C. Guerra, J. Alonso, J.P. Honrado, R. Jongman, D. McCracken, *Mapping and monitoring...* op.cit. p.140-150.

¹² C. Keenleyside, G. Beaufoy, G. Tucker, G.Jones, *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial support under the CAP*. Report Prepared for DG Environment, Contract No ENV B.1/ETU/2012/0035, Institute for European Environmental Policy, London, 2014; A.Lomba, M. Strohbach, J. S. Jerrentrupd, J. Dauberd, S. Klimek, D.I. McCracken, *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

¹³ A.Lomba, M. Strohbach, J. S. Jerrentrupd, J. Dauberd, S. Klimek, D.I. McCracken, *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

zaczęła także wspierać rozwój obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (obszarów ONW) i obszarów HNV w ramach paradygmatu zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa¹⁴. Na początku XXI wieku odpowiednie dyrektywy unijne pozwoliły stworzyć płatności rolno-środowiskowe, wspierające rolnicze systemy gospodarcze HNV, skupione głównie na obszarach Natura 2000 i obszarach HNV¹⁵. To jednak nie rozwiązuje problemu degradacji rolniczych niskonakładowych systemów gospodarowania w Europie, stanowiących warunek *Sine qua non* ochrony i rozwoju społeczno-ekonomicznego obszarów HNV. Jedynym sposobem ich dalszego utrzymywania jest opracowywanie i wdrażanie dalszych specyficznych polityk prośrodowiskowych¹⁶. Ze względu na rosnące zagrożenie bioróżnorodności na obszarach HNV¹⁷ oraz zwiększenie ważności funkcji i dóbr ekosystemowych¹⁸ ochrona rolniczych obszarów i gospodarczych systemów HNV potęguje znaczenie rolno-środowiskowych polityk unijnych i krajowych. Idea obszarów HNV od czasu jej sformułowania jest stosowana jako koncepcja i narzędzie polityki gospodarczej, przydatne w określaniu i adresowaniu trafnego wsparcia finansowego (głównie w ramach WPR od 2006 roku) do obszarów rolniczych, gdzie wysokie walory przyrodnicze są uzależnione od kontynuacji stosowania ekstensywnych i mało intensywnych systemów gospodarki rolniczej w krajach unijnych¹⁹. W latach programowania 2007-13, ochrona i rozwój gospodarczych systemów HNV były traktowane jako jeden z trzech głównych priorytetów w ramach funduszy Filaru II WPR. W kontekście polityki UE obszary HNV mają obecnie decydujące znaczenie dla osiągnięcia Celu 3 strategii "Europa 2020" do 2020 roku²⁰. Chodzi tu o zmaksymalizowanie obszarów HNV na gruntach trawiastych, ornym i trwałych uprawach, które są objęte wsparciem na rzecz ochrony różnorodności biologicznej w ramach WPR w celu doprowadzenia do wymiernej poprawy stanu ochrony gatunków i siedlisk, które zależą od rolnictwa i które świadczą usługi ekosystemowe.

Dotychczasowa polityka UE wobec obszarów i systemów HNV opiera się na następujących zasadach: 1) każdy kraj unijny powinien określić, co oznacza rolnictwo HNV w jego krajowym kontekście przyrodniczo-ekonomicznym, 2) kraje UE powinny wspierać rolnictwo HNV przez efektywne wdrażanie środków unijnych i krajowych w ramach ich narodowych programów

¹⁴ B. Roszkowska-Mądra, *Obszary wiejskie o niekorzystnych warunkach gospodarowania w aspekcie ich zrównoważonego rozwoju*, Wyd. UwB, Białystok, 2010, ss. 330.; EEA, *Updated High Nature Value farmland in Europe: an estimate of the distribution patterns on the basis of CORINE land cover 2006 and biodiversity data*. The draft EEA Technical Report on a basis of the ETC SIA IP 2011 Task 421 implementation, 2012, pp. 62.

¹⁵ A.M. Van Doorn, B.S. Elbersen, *Implementation of High Nature Value farmland in agri-environmental...* op.cit., p.64.

¹⁶ EEA, *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62.

¹⁷ J.M. Terres, L.N. Scacciafichi, A. Wania, M. Ambar, E. Anguiano, A. Buckwell, A. Coppola, A. Gocht, H.N. Källström, P. Pointereau, D. Strijker, L. Visek, L.Vranken, A. Zobena, *Farmland abandonment in Europe: identification of drivers and indicators, and development of a composite indicator of risk*. Land Use Policy 49, 2015, p. 20–34.

¹⁸ A.Lomba, M. Strohbach, J. S. Jerrentrupd, J. Dauberd, S. Klimek, D.I. McCracken, *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

¹⁹ A. Lomba, P.Alves, R.H.–G, Jongman, D.I. , D.I. McCracken, *Reconciling nature conservation and traditional farming practices: a spatially explicit framework to assess the extent of High Nature Value farmlands in the European countryside*. Ecology and Evolution 5, 2015, 1031–1044; M.W. Strohbach, M.L. Kohler, J. Dauber, S. Klimek, *High Nature Value farming...* op.cit. p. 557–563.

²⁰ A.M. Van Doorn, B.S. Elbersen, *Implementation of High Nature Value farmland in agrienvironmental...* op.cit., p.64.

rozwoju wsi i rolnictwa, 3) konieczny jest monitoring w celu oceny wpływu środków wsparcia na rozmiar i jakość rolnictwa HNV i stosowanych tam systemów gospodarowania²¹.

W ramach WPR istnieje kilka programów i funduszy mających na celu wspieranie rolnictwa skierowanego na rzecz ochrony środowiska i/lub różnorodności biologicznej. Należą do nich głównie programy rolno-środowiskowe, Natura 2000, dopłaty do *cross compliance* i zazielenienia, dopłaty do obszarów ONW²². Do najstarszych oraz najczęściej oferowanych i wdrażanych należą programy rolno-środowiskowe, istniejące obecnie w większości krajów europejskich²³. Programy te rekompensują rolnikom finansowo utratę dochodów związaną z podwyższonymi kosztami działalności rolniczej, która ma przynieść korzyść środowisku i/lub różnorodności biologicznej. Programy rolno-środowiskowe różnią się znacząco pomiędzy krajami, nawet w UE. Ich głównym celem jest ograniczanie stosowania i emisji nawozów i pestycydów, ochrona agro-bioróżnorodności, przywracanie tradycyjnych krajobrazów i zapobieganie wyludnianiu obszarów wiejskich. Tak więc promują one działania związane z realizacją rolnictwa zróżnicowanego, ekologicznego, ekstensywną gospodarką na łąkach i pastwiskach, ochroną zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych na obszarach Natura 2000 oraz poza nimi, zachowaniem zagrożonych zasobów genetycznych roślin i zwierząt w rolnictwie, ochroną gleb i wód oraz utrzymywaniem stref buforowych na terenach podmokłych.

2. Ocena skuteczności programów wspierania obszarów HNV

Praktycznie we wszystkich krajach UE absorpcja programów rolno-środowiskowych jest najwyższa w obrębie obszarów ekstensywnego rolnictwa, gdzie różnorodność biologiczna jest wciąż stosunkowo wysoka²⁴. Kleijn i Sutherland przeprowadzili kompleksową ocenę badań do 2003 roku nad skutecznością programów rolno-środowiskowych, których wyniki pochodzą z pięciu krajów UE (Holandii, UK, Niemiec, Irlandii i Portugalii) oraz Szwajcarii. Wyniki badań były często mało wiarygodne i niejednoznaczne merytorycznie. W nielicznych badaniach stwierdzono znaczny wzrost bogactwa gatunków flory i fauny lub liczebności na obszarach rolniczych, gdzie rolnicy korzystali z programów rolno-środowiskowych w porównaniu z tymi obszarami, gdzie nie korzystano z takich funduszy. Autorzy stwierdzają, że brak solidnych badań ewaluacyjnych nie pozwala na ogólną ocenę skuteczności przyrodniczej europejskich programów rolno-środowiskowych. Sugerują oni, aby w przyszłości oceny ekologicznej skuteczności stały się integralną częścią każdego programu, w tym gromadzeniem danych

²¹ EEA, *High Nature Value farmland - characteristics, trends and policy challenges*. EEA, European Environment Agency, Copenhagen, 2004, pp. 32; EEA, *Land Accounts for Europe 1990-2000. Towards integrated land and ecosystem accounting*. EEA, European Environment Agency, Copenhagen, 2006, pp. 112; EEA, *Updated High Nature Value farmland in Europe...* op.cit. pp.62; A. Lomba i in., *Mapping and monitoring ...* op.cit p. 140-150.

²² A.M.Van Doorn, B.S. Elbersen, *Implementation of High Nature Value farmland in agri-environmental...* op.cit.,p.64.

²³ Kleijn, D., Sutherland, W.J., *How effective are European agri-environment schemes in conserving and promoting biodiversity?*, J. Appl. Ecol. 40, 2003, p. 947-969; A.M.Van Doorn, B.S. Elbersen, *Implementation of High Nature Value farmland in agri-environmental...* op.cit.,p.64.

²⁴ A. Lomba i in. *Mapping and monitoring...* op.cit. 140-150.

wyjściowych, losowym rozmieszczeniem obiektów i stanowisk kontrolnych na obszarach o podobnych warunkach początkowych oraz wystarczającą replikacją. Wyniki tych badań powinny być gromadzone i rozpowszechniane w szerszym zakresie w celu zidentyfikowania podejść i zaleceń dotyczących gospodarowania na obszarach HNV, które najlepiej przyczyniają się do poprawy różnorodności biologicznej i ich wartości w stosunku do ceny ze wsparcia publicznego²⁵.

Inne badania skuteczności programów wspierania obszarów HNV wskazują, że zarówno poprzednie, jak i obecne subsydia na rzecz ich ochrony i rozwoju w ramach WPR, takie jak programy rolno-środowiskowe, Natura 2000, dopłaty do *cross compliance* i zazielenienia oraz inne, nie zapobiegły powstrzymaniu degradacji obszarów HNV, zaś zmniejszenie ich bioróżnorodności dalej postępuje w wielu rejonach Europy²⁶. Jedną z ważnych przyczyn tego stanu rzeczy były niedostatki odpowiednich baz danych do identyfikacji obszarów HNV oraz brak prostej i efektywnej metodyki ich mapowania²⁷. Ponadto niskonakładowe systemy gospodarcze stały się na tyle zawodne, że nie mogą być one dalej żywotne ekonomicznie²⁸. Z tego powodu, znaczenie unijnych polityk rolnych i środowiskowych wobec obszarów HNV ogromnie wzrosło²⁹. Priorytetową rolą tych polityk jest znaczące powstrzymanie utraty agrobioróżnorodności na obszarach rolniczych w Unii Europejskiej do 2020 roku przez stosowanie niskonakładowych systemów gospodarczych³⁰. Autorzy dwóch ostatnio cytowanych prac stwierdzają także, że zmiany w obecnej reformie WPR na lata 2014-2020 powinny umożliwić krajom członkowskim pozyskanie więcej funduszy na rzecz wsparcia obszarów HNV. Zatem wobec niepowodzeń dotychczasowej implementacji polityki wspierania obszarów HNV, konieczna jest metodyka, dostarczająca wiarygodnej wiedzy o zakresie występowania i potencjale tych obszarów w każdym kraju unijnym, ich szczegółowej typologii oraz rozkładzie przestrzennym i dynamice na poziomie lokalnym, krajowym i unijnym w odniesieniu do gospodarstw rolnych lub/oraz w takiej rozdzielczości jednostek administracyjnych, która jest odpowiednia do elastycznego kierowania wspomnianego wsparcia, podobnie jak w odniesieniu do ONW³¹. Ta wiedza pozwoli na bardziej trafne, niż poprzednio, adresowanie funduszy

²⁵ Kleijn, D., Sutherland, W.J., *How effective are European agri-environment schemes...* op.cit. p. 947-969.

²⁶ C. Keenleyside i in., *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial...* op.cit. pp.133; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit. p.557-563; G. Hazeu i in. *High nature value farmland identification from satellite imagery, a comparison of two methodological approaches*. Int J Appl Earth Obs 30, 2014, p. 98–112.

²⁷ A. Lomba A. i in., *Mapping and monitoring...* op.cit. 140-150; A. Lomba, i in., *Reconciling nature conservation...* op.cit. p. 1031–1044; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit. p.557-563;

²⁸ D. Strijker, *Marginal lands in Europe—causes of decline*. Basic Appl. Ecol. 6, 2005, p. 99–106; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit. p.557-563.

²⁹ C. Stoate, A. Baldi, P. Beja, N.D. Boatman, I. Herzon, A. van Doorn i in., *Ecological impacts of early 21st century agricultural change in Europe - A review*. J. Environ. Manage. 91, 2009, p.22–46; R.H.G. Jongman, *Biodiversity observation from local to global*. Ecol. Ind. 33, 2013, p.1–4; P.F. Ribeiro, J.L. Santos, M.N. Bugalho, J. Santana, L. Reino, P. Beja i in., *Modelling farming system dynamics in High Nature Value Farmland under policy change*. Agric. Ecosyst. Environ. 183, 2014, p.138–144.

³⁰ C. Keenleyside i in., *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial...* op.cit. pp.133; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit., p.557-563.

³¹ B. Roszkowska-Mądra, *Obszary wiejskie o noekorzystnych...* op.cit. ss.330; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit. p.557-563; C.A., Sullivan i in., *The development of a national...* op.cit., p.401-414.

unijnych, krajowych i lokalnych na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów HNV³². Także, umożliwi ona lepsze zrozumienie istoty rolnictwa HNV analitykom i decydentom politycznym oraz doradcom rolników, a przez to przyczyni się do opracowywania krajowych polityk i środków, które skierowane bardziej adekwatnie do rolników będą lepiej wspierały i kształtowały obszary HNV³³.

Analiza porównawcza gospodarstw rolnych na obszarach HNV i na obszarach nie-HNV we Włoszech, wykonana na podstawie danych FADN w latach 2003-2005, wykazała, że wydajność pracy gospodarstw rolnych HNV była średnio o 33% niższa niż w gospodarstwach rolnych nie-HNV, niższa była też stopa zwrotu z inwestycji w gospodarstwach HNV³⁴. Zieliński i Sobierajska dokonali oceny funkcjonowania gospodarstw z gmin o dużych walorach przyrodniczych na tle gospodarstw z gmin pozostałych w Polsce. Za gminy o dużych walorach przyrodniczych uznali te, w których ustalony przez Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – PIB (IUNG-PIB) – wskaźnik cenności przyrodniczo-turystycznej (WCPT) wyniósł co najmniej 35,6% na 100% możliwych do osiągnięcia. Gospodarstwa z gmin o dużych walorach przyrodniczych na tle gospodarstw z gmin pozostałych, na których wartość wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (W_{jrpp}) była na poziomie równym lub większym od średniej krajowej (66,8pkt.). Analiza porównawcza wykazała, że gospodarstwa z gmin o dużych walorach przyrodniczych w stosunku do gospodarstw z pozostałych gmin ponoszą większe nakłady pracy ogółem w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych oraz mają mniejszą średnią wartość kapitału w przeliczeniu na 1 AWU (roczna jednostka pracy oznacza ekwiwalent pełnego etatu). Ponoszą także mniejsze koszty oraz osiągają gorsze produktywności podstawowych czynników produkcji. Ponadto mają zdecydowanie niższy dochód w przeliczeniu na 1 FWU (jednostka przeliczeniowa pracy członków rodziny w tys.zł) (*Family Work Unit*), a różnica ta jest na tyle duża, że jest istotna statystycznie. Mimo że takie gospodarstwa mają dodatnią stopę inwestycji netto, to skala tych inwestycji jest wyraźnie niższa w stosunku do porównywanych gospodarstw³⁵.

3. Metody identyfikacji, charakterystyki oraz monitoringu rolniczych obszarów HNV

Dla zapewnienia trafnego i efektywnego (tj. adekwatnego do możliwości i potrzeb rozwojowych dobrze opracowanych systemów HNV) wdrażania narzędzi wsparcia obszarów HNV w ramach WPR i krajowych polityk gospodarczych, UE nakłada na każdy kraj unijny zobowiązanie do identyfikacji, pogłębionej charakterystyki (typologii) i monitoringu zmian

³² A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

³³ C.A., Sullivan i in., *The development of a national...* op.cit., p. 401-414.

³⁴ C. Keenleyside i in., *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial...* op.cit. pp.133.

³⁵ M.Zieliński, J.Sobierajewska, *Funkcjonowanie gospodarstw z obszarów o dużych walorach przyrodniczych na tle gospodarstw pozostałych*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 3 (356), 2018, s.111-126.

obszarów HNV oraz oceny efektywności programów rolno-środowiskowych³⁶. Istnieje jednomyślność między naukowcami i politykami gospodarczymi w odniesieniu do istoty obszarów HNV. Natomiast brakuje jedności poglądów w sprawie określenia ich występowania. To może stanowić powód trudności w pracach nad wydzieleniem i charakterystyką obszarów HNV³⁷. Strijker i Lomba i in. wskazują, że nawet jeśli obszary HNV znacznie pokrywają się z już wcześniej wydzielonymi obszarami ONW (wszak decydującym atrybutem obydwu rodzajów tych swoistych terenów rolniczych są niskonakładowe systemy gospodarowania), to przestrzenna typologia obszarów HNV pozostaje dalej wyzwaniem³⁸. Ilustracją tego zagadnienia są badania przeprowadzone przez Samoy i in. (2007), Ribeiro i in. (2016), Lomba i in. (2015; 2017) oraz Sullivan i in. (2017)³⁹.

Kraje członkowskie Unii Europejskiej zostały zobowiązane do wydzielenia i wspierania obszarów HNV w ramach realizacji paradygmatu i polityki zrównoważonego rozwoju rolnictwa⁴⁰. To zainicjowało proces rozwoju podejść, metod i wskaźników przydatnych do identyfikacji i oceny obszarów HNV w całej Unii i poszczególnych krajów członkowskich⁴¹. Pierwsze próby lokalizowania i charakteryzowania obszarów HNV w UE zostały dokonane przez zespół badaczy pod kierunkiem Andersena, później rozwijane przez zespół pod kierunkiem Paracchiniego, przy użyciu kryteriów opartych na danych o pokryciu ziemi oraz o różnorodności gatunkowej flory i fauny⁴². W literaturze przedmiotu przedstawiono wiele podejść, których większość jest oparta na jednym lub kombinacji dwóch wymienionych kryteriów, a także uwzględniających jeszcze dane o rolniczym systemie gospodarczym⁴³.

³⁶ EEA. *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62.; C. Keenleyside i in., *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial...* op.cit. pp.133; A. Lomba i in. *Mapping and monitoring...* op.cit. 140-150.

³⁷ EEA. *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62; M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...* op.cit. p.557-563.

³⁸ D. Strijker, *Marginal lands in Europe...* op.cit. p. 99-106; A. Lomba i in. *Mapping and monitoring...* op.cit. 140-150; A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130.

³⁹ D.Samoy, M. Lambotte, K. Biala, J-M. Terres, M.L. Paracchini, *Validation and Improvement of High Nature Value Farmland Identification. National Approach in the Walloon Region in Belgium and in the Czech Republic*. European Commission Joint Research Centre, Institute for Environment and Sustainability. Report EUR 22871 EN, 2007, pp.73; P.F. Ribeiro, J.L.Santos, J.Santana, L.Reino, P. Beja, F. Moreira, *An applied farming systems approach to infer conservation-relevant agricultural practices for agri-environment policy design*. Land Use Policy 58, 2016, p.165–172; A. Lomba i in., *Reconciling nature conservation...* op.cit., 1031–1044; A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130; C.A., Sullivan i in., *The development of a national...* op.cit., p. 401-414.

⁴⁰ EEA. *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62; EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment of HNV Farming in RDPs 2014-2020: practices and solutions*. Good Practice Workshop, Bonn 7-8 June 2016, Brussels, pp.29.

⁴¹ EEA. *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62; EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment of HNV Farming in RDPs 2014-2020: practices and solutions*. Good Practice Workshop, Bonn 7-8 June 2016, Brussels, pp.29.

⁴² E. Andersen, D. Baldock, H. Bennett i in., *Developing a High Nature Value Indicator*. Report for the European Environment Agency, Copenhagen, 2003; M.L. Paracchini, J.M. Terres i in., *Background Document on the Methodology for Mapping High Nature Value Farmland in EU27*. European Commission Directorate General Joint Research Centre and the European Environment Agency, 2006.

⁴³ P.Pointereau, M.L. Paracchini, J.-M. Terres, F. Jiguet, Y. Bas, K. Biala, *Identification of High Nature Value Farmland in France through Statistical Information and Farm Practices Surveys*. In: EUR - Scientific and Technical Research Series. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2007, p. 65; A. Lomba i in., *Reconciling nature conservation...* op.cit., 1031–1044; A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130; EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment...* op. cit., pp.29.

Dane o pokryciu ziemi pochodziły z bazy CORINE Land Cover, zaś dane o charakterystykach agronomiczno-ekonomicznych systemu gospodarczego gospodarstw rolnych pozyskiwano z krajowych spisów rolnych i dostępnych, po agregacji, na poziomie jednostek administracyjnych⁴⁴, z sieci FADN, mimo jej poważnej wady wynikającej z pominięcia ekonomicznie mniejszych i słabszych gospodarstw reprezentujących często obszary HNV⁴⁵ oraz bazy danych znanej jako Zintegrowany System Zarządzania i Kontroli (ang. *The Integrated Administration and Control System, IACS*)⁴⁶. Natomiast dane o bioróżnorodności gatunków flory i fauny oraz ich rozkładzie, których dostępność jest zwykle ograniczona, pochodziły głównie z krajowych inwentaryzacji rolniczych biotopów lub półnaturalnych trwałych użytków zielonych⁴⁷. Europejska Agencja Środowiskowa, wykorzystując metodykę, stosowaną wcześniej przez zespół badawczy pod kierunkiem Paracchiniego, na podstawie danych z bazy CORINE Land Cover oraz baz krajowych o bioróżnorodności za 2006 rok, wykonała przybliżone mapowanie faktycznych lub potencjalnych obszarów HNV, z rozdzielczością siatki 1x1km, dla wszystkich krajów unijnych⁴⁸. To rozpoznanie zakresu występowania obszarów HNV w UE jest jednym z najnowszych badań wdrożeniowych tego typu, jednolicie wykonanych według tej samej metody we wszystkich krajach unijnych oraz oficjalnie uznawane przez organy UE.

Badacze unijni uznają, że wciąż jest wiele wyzwań przed charakterystyką rolniczych obszarów HNV, takich jak ograniczona dostępność do właściwych danych, nieodpowiednia rozdzielczość przestrzenna dostępnych danych⁴⁹ oraz trudności w wyborze adekwatnych i zunifikowanych w całej UE charakterystyk (zmiennych) identyfikujących rolnictwo HNV na poziomie lokalnym i krajowym, ze względu na odrębność i różnorodność obszarów i systemów HNV w różnych krajach unijnych⁵⁰. W większości krajów członkowskich UE, włączając Polskę, dotychczas opracowana i testowana metodyka nie jest wystarczająco skuteczna w wiarygodnej identyfikacji, oceny i monitoringu obszarów i systemów HNV⁵¹. Wobec tego kraje członkowskie są bardzo zachęcane do stałego opracowywania i doskonalenia podejść i metod, które mogą być wdrażane w procesie identyfikacji i oceny obszarów HNV⁵². Szczególnie pożądane są realistyczne w stosowaniu i wiarygodne metody, uwzględniające wielozmienną typologię gospodarstw i jednostek obszarowych (administracyjnych) oraz oparte na wartościowych i łatwo dostępnych danych, określających wyczerpująco charakterystyki pokrycia ziemi i systemy produkcji i gospodarki rolniczej⁵³. Obecnie chodzi także o to, aby opracowywane metody, oparte

⁴⁴ P.Pointereau, M.L. Paracchini i in., *Identification of High...*op.cit. p. 65.

⁴⁵ EEA. *Updated High Nature Value...*op.cit. pp.62.

⁴⁶ A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...*op.cit. p.118-130.

⁴⁷ EEA. *Updated High Nature Value...*op.cit. pp.62.

⁴⁸ Tamże, pp.62.

⁴⁹ A. Lomba, C. Guerra, J. Alonso, J.P. Honrado, R. Jongman, D. McCracken, *Mapping and monitoring...*op.cit. p.140-150.

⁵⁰ M.W. Strohbach i in., *High Nature Value farming: From indication...*op.cit., p.557-563.

⁵¹ C.A., Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hÚallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national...* op.cit. 2017, p. 401-414.

⁵² EEA. *Updated High Nature Value...*op.cit. pp.62; EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment...*op.cit., pp.29.

⁵³ EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment...*op.cit., pp.29; .A. Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hÚallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national...* op.cit. p. 401-414; W.

na wielozmiennej typologii jednostek administracyjnych o różnej rozdzielczości, pozwalały identyfikować i oceniać różnorodność obszarów HNV w dwóch etapach badań empirycznych. W pierwszym etapie tych badań należy odróżnić rzeczywiste i potencjalne (prawdopodobne) obszary HNV od tych, nieposiadających wysokiej wartości przyrodniczej, łącznie z ich mapowaniem, na poziomie takich jednostek administracyjnych, do których adresowana jest detalicznie polityka wsparcia rolno-środowiskowego i innego, na rzecz zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego wsi i rolnictwa⁵⁴. Natomiast w drugim etapie studiów można skupić się na pogłębionej typologii systemów produkcyjnych i gospodarczych, które istnieją na zidentyfikowanych wcześniej obszarach HNV⁵⁵.

Dotychczas jedyna wiedza o występowaniu obszarów HNV w Polsce pochodzi z publikacji z 2012 roku, w której dokonano zaktualizowania gruntów rolnych o wysokiej wartości przyrodniczej w Europie⁵⁶ oraz z mapowania tych obszarów, przeprowadzonego przez Instytut Geodezji i Kartografii i przedstawionego w unijnych opracowaniach merytoryczno-urzędowych⁵⁷. Te wyniki badań mają charakter wstępny i wykazują atrybuty pierwszego z wymienionych etapów badań nad charakterystyką obszarów HNV. Według dotychczasowych bardzo wstępnych szacunków podanych w monografii Opperman'a i in. 2012, w Polsce obszary HNV stanowią w 80% półnaturalne trwałe użytki zielone (pastwiska i łąki), w 8% pastwiska wrzosowiskowe, torfowiskowe lub bagienne, w 2%, wieloletnie rośliny rolnicze, w 5%, grunty orne oraz także w 5%, bardziej intensywne trwałe użytki zielone, utrzymywane jako niezbędne siedliska bytowania i rozmnażania chronionych gatunków ptaków⁵⁸. Zatem wciąż niewystarczający stan wiedzy o występowaniu i szczegółowej charakterystyce (typologii) obszarów HNV w Polsce powinien być inspiracją do niezwłocznego podejmowania prac naukowych i wdrożeniowych nad delimitacją, oceną i monitoringiem tych szczególnych obszarów w Polsce zgodnie z dyrektywami i zasadami metodologicznymi, zalecanymi wszystkim krajom członkowskim UE i stosowanymi przez wiele z nich.

Wnioski

Dalsze istnienie i zrównoważony rozwój przyrodniczo-ekonomiczny obszarów HNV wymagają elastycznego wspierania rolników na tych obszarach w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i

Mądry, M. Olik, B. Roszkowska-Mądra, M. Studnicki, D. Gozdowski, E. Wójcik-Gront. *Identifying High Nature Value farmlands on a national scale based on multivariate typology at municipality (LAU 2) level*. *Biometrical Letters* Vol. 57, 1, 2020, p. 63-84.

⁵⁴ EUROPEAN COMMISSION, *Preparing the assessment...* op. cit., pp.29; . A.Lomba i in., *Making the best of both worlds...* op.cit. p.118-130. A. Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hUallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national...* op.cit. p. 401–414.

⁵⁵ A. Sullivan, J.A. Finn, D. Ó hUallacháin, S. Green, S. Matin, D. Meredith, B. Cliffordd, J. Moran, *The development of a national...* op.cit. 2017, p. 401–414.

⁵⁶ EEA. *Updated High Nature Value...* op.cit. pp.62

⁵⁷ C. Keenleyside i in., *High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial...* op.cit. pp.133.

⁵⁸ R. Oppermann, G. Beaufoy, G. Jones, (eds), *High Nature Value Farming in Europe. 35 European countries – experiences and perspectives*. Verlag Regionalkultur, Ubstadt-Weiher, Germany, 2012, pp.540.

krajowych polityk. Najważniejsze są programy rolno-środowiskowe, Natura 2000, dopłaty do *cross compliance* i zazielenienia, dopłaty do obszarów ONW. Dotychczasowe wdrażanie programów pomocowych jest mało skuteczne w UE, także w Polsce. Głównym powodem tego stanu jest wciąż zbyt małe rozpoznanie rozkładu geograficznego obszarów HNV w krajach unijnych oraz niewystarczającej ich typologii i monitoringu zmian. Mimo opracowania wielu metod jedno- i wielowymiarowych do identyfikacji i typologii obszarów i systemów HNV w UE, organy administracji UE i naukowcy uznają, że należy wciąż doskonalić te metody, zwłaszcza w kontekście wykorzystania różnych danych. Realizacja tego trudnego zadania wymaga zintegrowanych i skoordynowanych prac politycznych, eksperckich, naukowych i administracyjnych, zarówno w skali międzynarodowej, jak i krajowej. W Polsce stan tych prac jest dalece niezadawalający.

BIBLIOGRAFIA

Boyle P., Hayes M., Gormally M., Sullivan C., Moran J., *Development of a nature value index for pastoral farmland—A rapid farm-level assessment*. Ecol. Indic. 56, 2015.

EUROPEAN COMMISSION – Directorate-General for Agriculture and Rural Development – Unit E.4 2016. *Report. Preparing the assessment of HNV Farming in RDPs 2014-2020: practices and solutions*. Good Practice Workshop, Bonn 7-8 June 2016, Brussels, 2016.

EEA. *High Nature Value farmland - characteristics, trends and policy challenges*. EEA, European Environment Agency, Copenhagen, 2004.

EEA. *Land Accounts for Europe 1990-2000. Towards integrated land and ecosystem accounting*. EEA, European Environment Agency, Copenhagen, 2006.

EEA. *Updated High Nature Value farmland in Europe: an estimate of the distribution patterns on the basis of CORINE land cover 2006 and biodiversity data*. The draft EEA Technical Report on a basis of the ETC SIA IP 2011 Task 421 implementation, 2012.

Hazeu G, Milenov P, Pedroli B, Samoungi V, Eupen MV, Vassilev V., *High nature value farmland identification from satellite imagery, a comparison of two methodological approaches*. Int J Appl Earth Obs 30, 2014.

Jongman, R.H.G., *Biodiversity observation from local to global*. Ecol. Ind. 33, 2013.

Keenleyside, C., Beaufoy, G., Tucker, G., Jones, G., High Nature Value farming throughout EU-27 and its financial support under the CAP. Report Prepared for DG Environment, Contract No ENV B.1/ETU/2012/0035, Institute for European Environmental Policy, London, 2014.

Kleijn, D., Sutherland, W.J., *How effective are European agri-environment schemes in conserving and promoting biodiversity?* J. Appl. Ecol. 40, 2003.

Lomba A., Guerra C., Alonso J., Honrado J.P., Jongman R., McCracken D., *Mapping and monitoring High Nature Value farmlands: Challenges in European landscapes*. J. Environ. Manage. 143, 2014.

Lomba A., Alves P., Jongman R.H.–G., McCracken D.I., *Reconciling nature conservation and traditional farming practices: a spatially explicit framework to assess the extent of High Nature Value farmlands in the European countryside*. Ecology and Evolution 5, 2015.

Lomba A., Strohbach M., Jerrentrup J. S., Dauber J., Klimek S., McCracken D.I., *Making the best of both worlds: Can high-resolution agricultural administrative data support the assessment of High Nature Value farmlands across Europe?* Ecol. Indic. 72, 2017.

Mądry W., Olik M., Roszkowska-Mądra B., Studnicki M., Gozdowski D., Wójcik-Gront E., *Identifying High Nature Value farmlands on a national scale based on multivariate typology at municipality (LAU 2) level*. Biometrical Letters 57, 2020.

Oppermann, R., Beaufoy, G., Jones, G. (eds). *High Nature Value Farming in Europe. 35 European countries – experiences and perspectives*. Verlag Regionalkultur, Ubstadt-Weiher, Germany, 2012.

Paracchini, M.L., Terres, J.M., Petersen, J.E. and Hoogeveen, Y., *Background Document on the Methodology for Mapping High Nature Value Farmland in EU27*. European Commission Directorate General Joint Research Centre and the European Environment Agency, 2006.

Pointereau, P., Paracchini, M.L., Terres, J.-M., Jiguet, F., Bas, Y., Biała, K., *Identification of High Nature Value Farmland in France through Statistical Information and Farm Practices Surveys*. In: EUR - Scientific and Technical Research Series. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2007.

Ribeiro, P.F., Santos J.L., Bugalho M.N., Santana J., i in., *Modelling farming system dynamics in High Nature Value Farmland under policy change*. Agric. Ecosyst. Environ. 183, 2014.

Ribeiro, P.F., Santos J.L., Santana J., Reino L., Beja P., Moreira F., *An applied farming systems approach to infer conservation-relevant agricultural practices for agri-environment policy design*. Land Use Policy 58, 2016

Roszkowska-Mądra B., *Obszary wiejskie o niekorzystnych warunkach gospodarowania w aspekcie ich zrównoważonego rozwoju*, Wyd. UWB, Białystok, 2010.

Roszkowska-Mądra B., *Koncepcja i znaczenie obszarów rolniczych o wysokich walorach przyrodniczych*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie „Problemy Rolnictwa Światowego”, Vol.18 (XXXIII) 2018, z.4, 2018.

Samoy, D., Lambotte M., Biała, K., Terres, J.-M., Paracchini, M.L., *Validation and Improvement of High Nature Value Farmland Identification. National Approach in the Walloon Region in Belgium and in the Czech Republic*. European Commission Joint Research Centre, Institute for Environment and Sustainability. Report EUR 22871 EN, 2007.

Stoate, C., Baldi A., Beja P., Boatman N.D., Herzon I., van Doorn A. i in., *Ecological impacts of early 21st century agricultural change in Europe - A review*. J. Environ. Manage. 91, 2009.

Strijker, D., *Marginal lands in Europe—causes of decline*. Basic Appl. Ecol. 6, 2005.

Strohbach M.W., Kohler M.L., Dauber J., Klimek S., *High Nature Value farming: From indication to conservation*. Ecological Indicators 57, 2015.

Sullivan C.A., Finn J.A., Ó hÚallacháin D., Green S., Matin S., Meredith D., Clifford B., Moran J., *The development of a national typology for High Nature Value farmland in Ireland based on farm-scale characteristics*. Land Use Policy 67, 2017.

Terres J.M., Scacchiafichi L.N., Wania, A., Ambar M., Anguiano E., Buckwell A., Coppola A., Gocht A., Källström H.N., Pointereau P., Strijker D., Visek L., Vranken L., Zobena A., *Farmland abandonment in Europe: identification of drivers and indicators, and development of a composite indicator of risk*. Land Use Policy 49, 2015.

Van Doorn, A.M., Elbersen, B.S., *Implementation of High Nature Value farmland in agri-environmental policies: What can be learned from other EU Member States?* Alterra, Wageningen, 2012.

Zieliński M., Sobierajewska J., *Funkcjonowanie gospodarstw z obszarów o dużych walorach przyrodniczych na tle gospodarstw pozostałych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 3 (356), 2018.

*Marianna Greta*¹
*Jarosław Kowalski*²

TEORIE INTEGRACYJNE OJCÓW EUROPY I ICH WSPÓŁCZESNA IMPLEMENTACJA W ZARZĄDZANIU KONKURENCYJNOŚCIĄ REGIONÓW

Streszczenie

Europa dziś i jutra to m.in. konkurencyjna w świecie gospodarka legitymująca się wysokimi wskaźnikami rozwoju społeczno-gospodarczego, zwarta politycznie, bezpieczna, szanująca wartości. Rozwój i reformy w Europie doprowadziły do znaczącego pogłębienia procesów integracyjnych w ramach unii gospodarczej i walutowej, wspólnotowych polityk i wspólnej waluty dla liderów integracyjnych spełniających warunki konwergencji z Maastricht. Jednakże należy pamiętać, iż u podstaw procesów integracyjnych legły teorie integracyjne Ojców Europy. Bowiem ich implementacja ukierunkowała rozwój powojennej integracji w stronę Europy Ojczyzn, w której każdy kraj zachowuje swoją tożsamość w poszukiwaniu wspólnych wartości, odrębności, praworządności oraz partnerów integracyjnych tj. krajów członkowskich.

Celem opracowania jest przedstawienie teorii integracyjnych Ojców Europy i wybranych polityków, którzy włączyli się w konstruowanie europejskiej integracji, jak też implementacja i wykorzystanie tychże teorii współcześnie. Przyjęty cel implikuje szereg zagadnień do opracowania, a m.in. są to: analiza teorii integracyjnych Ojców Europy i ich adaptacja do praktyki integracyjnej; przedstawienie stanowisk i założeń integracyjnych wybranych polityków i praktyków, które także legły u podstaw powojennego jednoczenia Europy; historia a praktyka europejskiej integracji wobec wyzwań konkurencyjności.

THE INTEGRATION THEORIES OF FATHERS OF EUROPE (EU PIONEERS) AND THEIR CONTEMPORARY IMPLEMENTATION IN MANAGING REGIONAL COMPETITIVENESS

Summary

Today's and tomorrow's Europe is defined by a globally competitive economy with high rates of socio-economic development, politically compact, secured and respecting values. Development and reforms in Europe have led to a significant deepening of integration processes within the Economic and Monetary Union, community policies and the single currency. It should be remembered that the integration theories of Fathers of Europe (EU Pioneers) were the root of integration processes. Their implementation directed the development of the post-war integration towards Europe of Fatherland, in which each country maintains its identity in search for common values, separateness, the rule of law and in relation to integration partners, i.e. member countries.

The aim of the study is to present the integration theories of Fathers of Europe and selected politicians who joined in the construction of european integration, as well as the implementation and use of these theories today. The adopted goal implies a number of issues to be developed, including such as: analysis of the integration theories of Fathers of Europe and their adaptation to integration practice; presenting the positions and integration assumptions of selected politicians and practitioners, which also formed the basis of the post-war unification of Europe; history and practice of European integration in the face of competitiveness challenges.

Keywords: integration, integration and economic doctrines, motives for integration

¹ Dr hab. Marianna Greta, prof. PŁ - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji.

² Dr Jarosław Kowalski - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji.

Wstęp

Europa od ponad 70. lat po niszczycielskiej i zbrodniczej II wojnie światowej zdaje się wyleczyła albo trafniej zablizniała rany nienawiści, obojętności i wrogości wzajemnej państw narodowych. A pokolenia dzisiejsze nie pamiętają, nie znają już tej gehenny. W tym procesie „zdrowienia” niebagatelną rolę odegrała integracja, którą na początku lat 50. rozpoczęto w ramach Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS), by potem ją uzupełnić i rozwinąć najpierw w ramach Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (EUROATOM), Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), potem w połączonych Wspólnotach Europejskich (WE), aż wreszcie w Unii Europejskiej (UE). Ale to są tylko kwestie konstrukcyjne, gdyż od czegoś trzeba było integrację rozpocząć. I tak się też stało, a najpierw porozumiano się w newralgicznej produkcji węgla, stali, energii atomowej i innych sektorów gospodarczych (EWG). Dziś jest to już unia gospodarcza i unia walutowa, a ugrupowanie integracyjne, jakie stanowi UE, „walczy” o swoje konkurencyjne miejsce w na mapie świata. Patrząc na konkurencyjność, rozwój gospodarczy i społeczny, osiągnięcia w polityce zagranicznej i bezpieczeństwa UE słyszymy głosy zarówno euroentuzjastów, jak i eurosceptyków, które wyprowadziły swój kraj z ugrupowania np. Brexit.

W tym opracowaniu nie jest naszym zamiarem dokonywać dalece idących sądów wartościujących i przechylać szalę na pochwały bądź krytykę. Autorzy chcą pochylić się nad początkami jednoczenia, które legły u podstaw UE. Aby pochylić się nad teraźniejszością czy nawet przyszłością, konieczne staje się dotarcie do przeszłości, do korzeni, do fundamentów. Dziś mamy integrację pogłębianą, wspólnotowe polityki, kraje liderujące w integracji według kryteriów z Maastricht, wszyscy uczestnicy integracji (państwa narodowe) podejmują wypełnianie wyzwań ambitnych strategii rozwojowych (Strategia Europa 2020) i budują Europę Ojczyzn gwarantującą tożsamość i broniącą suwerenności według wymogów integracyjnych.

A zatem celem opracowania jest przedstawienie doktryny integracyjnej Ojców Europy: Konrada Adenauera, Alcide’a de Gasperiego, Jean’a Monneta oraz Roberta Schumana jako fundamentu dzisiejszych zasad generalnych UE, tj. subsydiarności i partnerstwa. Wyżej wymienieni politycy zyskali takie miano, tj. Ojców Europy, chociaż wkład w konstrukcję integracyjną ma cała rzesza innych polityków – Europejczyków, w tym również osób duchownych – papieży.

Przyjęty do realizacji temat implikuje szereg zagadnień do przedstawienia, z których wybrano następujące: **doktryny integracyjne Ojców Europy**: K. Adenauera, A. de Gasperiego, J. Monneta, R. Schumana; **doktryny integracyjne z Watykanu**: Jana Pawła II oraz Benedykta XVI³; odniesienie odziedziczonego ojcowskiego spadku do aktualnych wyzwań integracyjnych w praktyce ukierunkowanych na rozwój konkurencyjny ugrupowania. Interesujący też odnotowania jest fakt, iż doktryny integracyjne zrodziły się w umysłach i twórczości polityków, a nie ekonomistów, a do interpretacji dzisiejszej włączają się też ludzie kościoła, ludzie budujący

³ Do tej analizy postanowiono dołączyć również głos z Watykanu, gdyż często słychać opinie, że integracja europejska jest antychrześcijańska, niszczy wartości i tożsamość. Warto więc przyjrzeć się temu problemowi, ubogacając się o rzetelną wiedzę.

doktryny społeczne. W ten sposób elementy polityczne i społeczne splatają się w fundament ekonomiczny, w doktrynę ekonomicznej integracji.

1. Ojcowie Europy w służbie jednoczenia Starego Kontynentu

1.1 Doktryna integracyjna Konrada Adenauera – wybrane zagadnienia

Konrad Adenauer (1876-1967), wielkiego formatu polityk, znakomity Europejczyk urodził się w Kolonii w drobnomieszczańskiej, urzędniczej rodzinie. Wychowywał się w przykładowej, pobożnej rodzinie, uczył, a potem studiował prawo i ekonomię we Freiburgu, a dalej kontynuował naukę w Monachium i w Bonn. Spełniał się w pracy urzędniczej oraz w działalności partyjnej, w partiach o podłożu i poglądach chrześcijańskich. A największy rozdział w swoim życiu rozpoczął w wieku lat 73, kiedy to na cztery kolejne kadencje objął urząd Kanclerza Federalnego, a w okresie 1951-55 był jednocześnie ministrem spraw zagranicznych. K. Adenauer był: **chrześcijaninem katolikiem**, w wierze odnajdował poglądy polityczne służące człowiekowi, łączył wiarę z polityką, traktując je jako ogniwa uzupełniające się, a niewykluczające się; **antykomunistą**, takie przekonanie formułował jeszcze przed drugą wojną światową i przewidywał, iż pokłosiem tej wojny będzie podział Niemiec i Europy, współzawodnictwo dwóch systemów i ideologii; **Europejczykiem** przewidującym konieczność pogodzenia i zjednoczenia Starego Kontynentu po tragedii wojennej, podkreślając jednocześnie twórczą jedność bez rezygnacji z cech narodowych i szeroko pojętej tożsamości⁴.

Przytoczone tu niektóre akcenty z życia osobistego zaowocowały bogactwem w podejściu do przyszłych losów Europy. Adenauer godził wiarę, politykę i integrację, gdyż jako urodzony i dobrze wychowany katolik angażował się w politykę ukierunkowaną na antykomunizm, zwalczając jej antyludzkie aspekty, a w integracji widział przyszłość Europy, jej obecność na arenie międzynarodowej, a więc można sądzić i konkurencyjność. To w kręgu – wiara, polityka, jedność europejska - należy szukać i odczytywać motywów integracji (tabela 1). Przy każdym kręgu należy dołączyć element ludzki, służbę człowiekowi.

Doktryna integracyjna K. Adenauera powstała w powiązaniu poglądów chrześcijaństwa, doktryny politycznej oraz poglądów na jedność w różnorodności w powojennej Europie. Nie był to łatwy i prosty splot okoliczności, ale mimo wszystko Adenauer widział sens integracji przy zachowaniu odrębności narodowej państw biorących w niej udział. Do końca swoich dni żywo interesował się zjednoczeniem Europy, którą widział w proroczej wizji ogromną, a na dwa miesiące przed śmiercią (luty 1967r.) przemawiał w Madrycie: „... naszym celem nie może pozostać Europa sześciu. Kiedy myślimy o Europie, musimy patrzeć także na Wschód. Do Europy należą kraje, które mają bogatą europejską przeszłość. Także im należy umożliwić wstąpienie. Europa musi być wielka, musi posiadać wpływy, aby moc wyartykułować swoje interesy w polityce światowej.”⁵

⁴ W. Bauregard, Adenauers Europopolitik, w: *Freid und geenit, Europa in der Politik der Unionsparteein*, Insg von G. Rinsche, Köln 1997, s. 13-18.

⁵ A. Poppinga, *Erinerungen an Konrad Adenauer*, Stuttgart 1971, s. 37; K. Adenauer, *Wspomnienia*, (przekład M. Mikołajczyk), Wyd. ABC, Warszawa 2000, s. 71-72.

Tabela 1. Doktryna integracyjna K. Adenauera – motywy integracji

Kręgi motywacji	Motywy integracji
Krąg wiary	Głęboka pobożność i przywiązanie do religijnych praktyk są podstawą budowania wzorcowej jedności i zaufania, a nie fanatyzmu. Wiara nie stoi w sprzeczności z polityką i gospodarką.
Krąg polityki	<ul style="list-style-type: none"> – zahamowanie ekspansji radzieckiej i środek do zwalczania odradzającego się nacjonalizmu; – przewyciężenie nabrzmiałych historycznych konfliktów Francji z Niemcami; – przeciwstawienie i zapobieganie porozumiewaniem się mocarstw zachodnich z ZSRR; – rozwiązywanie wielkich konfliktów zbrojnych w drodze pokojowej; – powiązanie Niemiec z Zachodem dla powstrzymania Niemców przed powiązaniem z nacjonalistycznym awanturnictwem. Niemiecki nacjonalizm musi być zintegrowany we wspólnocie państw zachodnich .
Krąg jedności europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> – integracja jako wkład we właściwą i „zdrową” politykę zagraniczną Europy oraz eliminowanie sprzeczności na linii Wschód – Zachód; – umocnienie powiązań gospodarczo-społeczno-militarnych dla umocnienia demokracji i stabilności Europy w świecie; – ścisłe powiązanie gospodarcze w służbie dobrobytu narodowego; – odbudowa gospodarki niemieckiej w powiązaniu z europejską i światową; – bezpieczeństwo narodowe ludności wszystkich krajów. Proponował wspólną armię europejską, bo państwo ma uznanie, gdy dysponuje odpowiednimi siłami zbrojnymi.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. J. Kislers, *Argumenty i metody rozpowszechniania idei europejskiej. Doświadczenia RFN. W: Materiały z konferencji Ojcowie współczesnej Europy*, Wyd. K. Adenauera i R. Schumana, Warszawa 2003, s. 72-83; M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy drogą do pogłębionej integracji (smart specialisation). Wielkie nazwiska - wielkie marki. Watykan o zjednoczonej Europie*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2018, s. 139-140.

Teoretyczne wizje i dążność urzeczywistnił Adenauer w czynie, jeszcze za życia wprowadził RFN do NATO (1955r.), do Unii Zachodnioeuropejskiej (UZE), doprowadził do utworzenia wraz z Francją, Włochami i Beneluksem Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS – 1951r.), a potem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG – 1957r.), wprowadził Niemcy do Rady Europy, pogodził innych z Francją, nawiązał stosunki dyplomatyczne z ZSRR, doprowadził do rozkwitu Niemiec przez odbudowanie ich potencjału gospodarczego do poziomu przewyższającego potencjał Francji, Włoch czy Wielkiej Brytanii⁶.

1.2 Doktryna integracyjna Alcide’a de Gasperiego – wybrane zagadnienia

Alcide de Gasperi – Włoch, chrześcijanin, urodził się koło Trydentu, a krótkie stosunkowo jego życie zamknęło się w okresie 1881 – 1954. Pochodził z biednej urzędniczej rodziny, ale bogatej wiarą, wartościami i miłością wzajemną. Studiował nauki humanistyczne (filozofia, literatura włoska i austriacka, historia) na Uniwersytecie Wiedeńskim, gdyż urodził się w regionie, który to ówczas należał do Habsburgów. Ten fakt urodzenia jako poddany austriacki będzie pamiętał do końca życia, określając siebie autonomicznie jako „Austriak pożyczony Włochom”. Alcide de Gasperi był: **chrześcijaninem katolikiem**, a wyniósłszy bogactwo wiary z domu rodzinnego, dzielił się nią z bliźnimi, codziennie czytał „Naśladowanie Chrystusa” św. Tomasza a Kempis, w pokorze i oddaniu służył ludziom; **politykiem**, po zakończeniu I wojny

⁶ M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy drogą do pogłębionej ...* op. cit. s. 140-141.

światowej stał się aktywnym działaczem Włoskiej Partii Ludowej inspirowanej społeczną nauką Kościoła, która jawnie i zdecydowanie przeciwstawiała się dyktaturze faszystowskiej. Po II wojnie światowej wziął odpowiedzialność za kraj izolowany, upokarzany na arenie międzynarodowej i pogrążony w kryzysie; **Europejczykiem**, chciał wielkości swojego kraju w solidarności i cywilizacji europejskiej, podzielał pogląd Churchilla o powstaniu Stanów Zjednoczonych Europy, wspierał wszelkie inicjatywy integracyjne i chciał prawnie uprzywilejować chrześcijaństwo⁷.

W życiu i postawie Gasperiego ważnym odnotowania wydaje się fakt, iż był on z jednej strony pod wpływem chrześcijańskich wartości wyniesionych z domu rodzinnego oraz pod wpływem miejscowego duchowieństwa, a z drugiej strony jako Włoch w austriackim miejscu urodzenia zetknął się z odmienną kulturą i od najmłodszych lat nauczył się tolerancji, dwujęzyczności, poszanowania różnorodności i unikania agresji. Podobnie jak u K. Adenauera, także u Gasperiego należy doszukiwać się motywów i potrzeby integracji w uzupełniających się trzech kręgach: wiara, polityka, jedność europejska przy głębokim poszanowaniu człowieka. Motywy integracji Gasperiego przedstawiono w poniższej tabeli (tabela 2).

Tabela 2. Doktryna integracyjna A. de Gasperiego – motywy integracji

Kręgi motywacji	Motywy integracji
Krąg wiary	Wiara i pobożność wyniesiona z domu rodzinnego ukształtowała jego stosunek do rzeczywistości i świata. Kiedy założył Katolicki Akademicki Związek, a potem spełniał się jako katolicki dziennikarz i zaangażował się politycznie, zrozumiał, że życia społeczno-gospodarczego, polityki i zjednoczenia Europy nie można oddzielić od wiary.
Krąg polityki	<ul style="list-style-type: none"> – zapobieganie w przyszłości wojnom, agresji i krwawym konfliktom; – budowanie zapory przeciwko wyrotowym działaczom partii komunistycznych i zagrożeniu sowieckiemu; – nowy ład, pokój i nadzieja dla młodych, wprowadzanie ich w politykę nową, alternatywną do burzliwej przeszłości i chęci zdobywania; – zwalczanie faszyzmu, który niszczy poczucie wspólnoty i współpracy;
Krąg jedności europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> – przywrócenie Europie jej wielkiej roli mocarstwowej na arenie międzynarodowej; – przekonanie, że integracja wzmocni gospodarczo i technologicznie, a także finansowo Stary Kontynent; – chrześcijaństwo jako fundament, który Europę ukształtował, nada też właściwy kierunek rozwojowi społecznemu i gospodarczemu oraz więzom integracyjnym; – tylko w jedności leży wszechwładna siła, którą można spożytkować dla ludzi, dla gospodarczego rozwoju, dla pokoju i przeciw wojnie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: G. Pisichio, *Alcide de Gasperi. Człowiek i dzieło*, w: *Materiały z konferencji Ojcowie współczesnej Europy*, Wyd. K. Adenauera i R. Schumana, Warszawa 2003, s. 72-83; M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy ... op. cit.*, s. 145; J. Chodorowski, *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce europejskich wspólnot gospodarczych*, Prace Instytutu Zachodniego nr 55, Poznań 1990, s. 167-169; *Materiały z Konferencji: Ojcowie Europy – Alcide de Gasperi – Wizje rozwoju zjednoczonej Europy w XXI wieku*, Wyd. Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 2007, s. 33-37.

Ideałom zjednoczeniowym i potrzebie integracji pozostał de Gasperi wierny całe życie, a nawet kiedy był osadzony w więzieniu, a potem izolowany od społeczeństwa w Kurii Rzymskiej i przez pracę w Bibliotece Watykańskiej interesował się człowiekiem, rodziną i społeczeństwem,

⁷ D. Preda, *Alcide de Gasperi, Federalista europeo*, Societa Edirice il Milano, 2004, s. 37-39.

ich losami w kontekście, co może poprawić integracja, zapobiegając faszyzmowi, gdyż „... zasady faszyzmu stoją w absolutnej sprzeczności z chrześcijańską koncepcją państwa. Przepaść istnieje nie tyle między faszyzmem a podstawowymi zasadami nowoczesnej organizacji politycznej. Jest to przepaść między państwem prawa, tak jak zostało ono ukształtowane we współczesnych ustawach konstytucyjnych, a starym państwem policyjnym, które wraca w nowym przebraniu.”⁸

W jednym ze swych ostatnich przemówień podkreślił, iż tak jak zjednoczyły się państewka włoskie, tak będzie też z Europą: „Co dotyczy narodów europejskich to tworzą one Europę. Realizując tę tendencję, wiek XX stworzył zasadę narodowości. Obecnie naród zajmuje miejsce, które posiadało przedwczoraj miasto, a wczoraj prowincja. Spojrzenie narodów jest kierowane dzisiaj na bardziej złożone społeczeństwo. Ile krzyku podniosły miasta przedwczoraj i prowincja wczoraj, gdy stopniowo powstawały narody. Dziwimy się, jeśli narody czynią teraz nieco hałasu. Tylko niektóre rządy starych włoskich państewek chciały zjednoczenia Włoch... Włochy zjednoczyły się pomimo to i pozostają zjednoczone. W sposób nieunikniony dokona się to także w Europie. Europa powstanie i nie zniknie przy tym, nic z tego co składa się na chwałę i szczęście każdego narodu.”⁹ Dociekania i dążności teoretyczne A. de Gasperiego znalazły również finał w działaniach praktycznych, kiedy przygotowywał o grunt do wprowadzania Włoch do organizacji międzynarodowych oraz do EWWiS, EUROATOM-u i EWG.

1.3 Doktryna integracyjna Jean ‘a Monnet’a – wybrane zagadnienia

Jean Monnet (1888 – 1979) urodził się we Francji, pochodził z rodziny, która w miejscowości Cognac prowadziła biznes rodzinny - winnicę i wytwórnię koniaku. Monnet w domu spotkał się z gospodarowaniem, zarabianiem dużych pieniędzy, co wpłynęło na jego niezbyt ochoczy stosunek do nauki, którą zakończył w wieku 16 lat. Z domu rodzinnego wyniósł wiele dobrych cech, jak: przywiązanie do rodzinnej ziemi, zmysł praktyczny, ostrożność, odpowiedzialność i troskę o zachowanie rodzinnego majątku. A zatem nie było tu zbyt głębokiej pobożności, bo jak sam przyznał, był agnostykiem i przez całe życie Boga szukał, ale bardzo szanował swoich przyjaciół „w walce” o wspólną sprawę i zjednoczenie Europy reprezentowane przez chrześcijan – katolików: K. Adenauera, A. de Gasperiego i R. Schumana¹⁰.

Jean Monnet był: **politykiem–praktykiem** – poznawszy zasady prowadzenia biznesu w rodzinnej firmie i doceniając znaczenie więzi międzynarodowych, wyruszył do Londynu w celach nauki języka, a potem w podróż do Kanady i USA, a przyglądając się wielkiej polityce, opanowywał tajniki gospodarki, finansów i handlu. Podczas I wojny światowej, kiedy nie mógł ze względów zdrowotnych służyć w armii, zaangażował się w życie polityczne. Wykorzystał swoje umiejętności zarządzania, negocjowania, pełniąc m.in. funkcje koordynatora zaopatrzenia wojsk alianckich. Po wybuchu II wojny światowej i powrocie do kraju działał na rzecz

⁸ Słowa te wygłosił A. de Gasperi na ostatnim Kongresie Partito Popolare we Włoskiej Izbie Deputowanych, cyt. za: D. Preda, *Alcide de Gasperi federalista europa*, Societa Edirctie li Milono, Milano 2004, s. 756.

⁹ <http://myslacojczyzna.pl/materiały-dla-mediów-o-alcide-de-gasperiego/n,alcide-de-gasperiego-cytaty> [dostęp 03.07.2020].

¹⁰ http://euro.ue.poznan.pl/?d=projekt_Jean_Monnet&s=Jean_Monnet [dostęp 10 kwietnia 2010].

pojednania francusko-brytyjskiego¹¹; **Europejczykiem** – „Nie będzie pokoju w Europie, jeżeli państwa odbudują się na zasadzie suwerenności narodowej, z tym wszystkim co pociąga za sobą politykę prestiżu i protekcjonizmu ekonomicznego. Kraje Europy są zbyt małe, aby zapewnić swym narodom dobrobyt, który okoliczności czynią możliwym, a zatem niezbędnym. Aby osiągnąć ten dobrobyt i postęp społeczny, państwa Europy powinny połączyć się w federację albo w zespół europejski, który uczyniłby z nich wspólną całość ekonomiczną.”¹²

J. Monnet jako polityk i Europejczyk pracował dla rozkwitu Francji i Europy, w tych dwóch uzupełniających się zakresach należy doszukiwać się jego poglądów na integrację powojennej Europy, co zaprezentowano w poniższej tabeli (tabela 3).

Tabela 3. Doktryna integracyjna J. Monnet’a – motywy integracji

Kręgi motywacji	Motywy integracji
Krąg polityki	<ul style="list-style-type: none"> – zapobieganie konfliktom zbrojnym w Europie i wobec świata; – zapoczątkował pracę (jako wyraz uprzątnienia motywów politycznych) nad militarnym zjednoczeniem Europy w formie militarno-politycznego planu, tj. Europejskiej Wspólnoty Obronnej; – pokój w Europie – przez integrację do narodzin „nowego człowieka” formowanego dla potrzeb przyszłej cywilizacji; – aspekt polityczny – przyjęcie kontroli w newralgicznej produkcji będącej podstawą rozwoju gospodarczego; – ograniczenia suwerenności narodowej na wąskich odcinkach życia narodowego;
Krąg jedności europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> – łączenie i jednoczenie ludzi dla umacniania współpracą gospodarek poszczególnych krajów, bo kraje europejskie są zbyt małe, aby osiągnąć dobrobyt i zadawalający postęp społeczny; – zjednoczenia Europy nie można osiągnąć atakiem frontalnym, ale konsekwencją i etapami, a więc proponował integrację sektorową; – rozpocząć integrację i jednoczenie od hut i utworzenia struktur ponadnarodowych mających za zadanie kontrolę sektora węgla i stali krajów członkowskich (zaowocowało to w praktyce powołaniem EWWiS); – Mając praktyczną wiedzę na temat rozwoju i osiągnięć przemysłu amerykańskiego (jako 19-letni młodzieniec wyjechał do Londynu, potem do Kanady i USA), chciał doprowadzić do konfrontacji i współpracy silnego przemysłu francuskiego z niemieckim dynamizmem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://euro.ue.poznan.pl/?d=projekt_Jean_Monnet&s=Jean_Monnet [dostęp 10 kwietnia 2010]; M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy* ... op. cit., s. 123-127; J. Chodorowski, *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce europejskich* ... op. cit. s. 171-176.

Doktryna integracyjna J. Monneta kiełkowała i formowała się w jego poglądach politycznych oraz w poglądach na dzieje Europy, których był bezpośrednim świadkiem i współuczestnikiem. W związku z tym, iż miał przede wszystkim bardzo duże doświadczenie gospodarczo-biznesowe i praktyczne chciał więc urealnić swoje poglądy w konkretnych działaniach. Był więc głównym autorem słynnego planu Schumana, planu sześciu i na początku dla sześciu (Francja, Niemcy, Włochy i Benelux), którego dalszym krokiem integracyjnym było podpisanie Traktatu Paryskiego powołującego EWWiS (18.04.1951r.). Był to niewątpliwie największy sukces integracyjny J. Monnet’a, a dla Europy załączek europejskiego zjednoczenia w

¹¹ <http://www.jeanmonnet.pl/> [dostęp 10 kwietnia 2010].

¹² http://euro.ue.poznan.pl/?d=projekt_Jean_Monnet&s=Jean_Monnet [dostęp 10 kwietnia 2010].

sektorach (tak jak chciał i przewidywał). Jednakże Monnet promował rozszerzenie integracji z sektorów na całą gospodarkę, czego wyrazem było powołanie w 1955 r. Komitetu Akcji na rzecz Stanów Zjednoczonych Europy. Komitet był popularyzacją idei gospodarczego jednoczenia Europy krajów członkowskich EWWiS, a kontynuował upracticznienie idei zjednoczeniowych, m.in. współpracując z P. H. Spaakiem, czego następstwem było powołanie kolejnych wspólnot (obok EWWiS), tj. Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (EUROATOM).

Ważnym elementem jego doktryny integracyjnej był twardo głoszony pogląd, iż należy wytworzyć świadomość ponadnarodową, a tego nie można dokonać bez naruszenia części suwerenności narodowej uczestników integracji. Natomiast celem integracji jest rozwój ludzkości, a nie proklamowanie ojczyzny¹³.

1.4 Doktryna integracyjna Roberta Schumana – wybrane zagadnienia

Robert Schuman – rówieśnik przywoływanego Ojców Europy – żył w latach 1886–1963. Urodził się jako syn matki Luksemburki i ojca Lotaryńczyka, wychowywał się w głębokiej wierze. W domu rodzinnym była nawet dość pokaźna biblioteka religijna, a lektura książek wzbudziła w młodym Robertcie szczególne fascynacje św. Tomaszem z Akwinu oraz chęć zbierania książek i starych rękopisów. Ta kolekcjonerska pasja została przerwana działaniami wojennymi, a kolekcja uległa zniszczeniu. Jednak osobowość, poglądy, nie dają się zniszczyć wojną, ale dojrzewają, tym bardziej iż wcześniej R. Schuman zdobył staranne wykształcenie prawnicze, pobierając nauki w Monachium, Berlinie i Strasburgu. R. Schuman był: **chrześcijaninem–katolikiem** wychowany w głębokiej wierze, łączył z nią swoje poglądy polityczne jak też pracę zawodową. Po śmierci matki, z którą był bardzo związany, rozważał nawet wstąpienie do zakonu. Jednakże za radą przyjaciela, który przekonywał Schumana, iż „święci przyszłych czasów będą świętymi w cywilnych garniturach”, pozostał osobą świecką wciąż udzielając się w krzewieniu kultury i wiary katolickiej; **politykiem antykomunistą** i jednocześnie działaczem chrześcijańskim, czemu dał wyraz w przynależności partyjnej o tym zabarwieniu. Umiłowanie pokoju i przeciwstawienie się zbrodniom wojennym przypłacił internowaniem i więzieniem. Z więzienia pisał: „Pogoda i nastrój są posępne, co zresztą odpowiada dzisiejszej uroczystości. Ale do zmarłych się jeszcze nie zaliczam. Chrześcijanin nie może się poddawać dopóty, dopóki cieszy się zdrowiem i posiada możliwość działania. Ja też nie dam się pogrzebać za życia...”¹⁴. Po II wojnie światowej czynnie zaangażował się w politykę; **Europejczykiem**, który jako chrześcijanin i chrześcijański polityk umiłowawszy pokój, pisał: „...koniec wojny zwińczy zwycięstwo wolnego świata. Nie należy snuć nienawiści wobec Niemców. Konieczna jest raczej ich integracja z wolnym światem. (...) Chodzi też o to, aby dociec przyczyn wojny i stworzyć zabezpieczenia pokoju. Jedyną drogą do osiągnięcia tego celu jest zjednoczona Europa.”¹⁵

¹³ J. Chodorowski, *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce europejskich ...* op. cit. s. 115, 121.

¹⁴ M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy ...* op. cit., s. 115-116.

¹⁵ Tamże, s. 115.

Z poczucia chrześcijańskiej odpowiedzialności i podporządkowanej jej aktywności politycznej wyrastały poglądy Schumana i kształtowały się motywy nabierające coraz więcej słuszności na jedność europejską. Toteż również tę ewolucję integracyjnej doktryny Schumana można rozpatrywać w trzech kręgach, zakresach albo obszarach, co syntetycznie prezentuje poniższa tabela (tabela 4).

Tabela 4. Doktryna integracyjna R. Schumana – motywy integracji

Kręgi motywacji	Motywy integracji
Krań wiary	Podczas studiów w Bonn wstąpił do Katolickiego Stowarzyszenia Studenckiego Unitas, którego członkiem pozostał do końca życia. Stowarzyszenie to pozostawało bardzo silnie zaangażowane w sprawy wiary i ruch liturgiczny, którego dewiza brzmiała: w tym co konieczne – jedność, w sprawach wątpliwych – wolność, we wszystkim – miłość. Uczestniczył w wykładach z teologii, działał w katolickich organizacjach na rzecz wychowania młodych pokoleń, a katolicyzm uważał za podstawę postępu społecznego.
Krań polityki	<ul style="list-style-type: none"> – politykę połączył nierozdzielnie z wiarą, a uczestnicząc jednocześnie w wykładach z teologii, ekonomii politycznej i zarządzania, motywował, iż w tym splocie należy szukać motywów integracji europejskiej wzmacniającej przedsiębiorczość i gospodarkę; – wróg wojny i wszelkich konfliktów zbrojnych; – nadzieja na nowe powojenne odrodzenie i odbudowanie Europy ze zgliszczy (płakał nad domem w Metz pogrążonym w zgliszczach wojennych).; – budowa demokracji na bazie ruchu chrześcijańskiego; – zagrożenie komunizmem we Francji i w Europie, w związku z tym, że wobec trudnej sytuacji ekonomicznej i szerzących się lewicowych pożądanych społecznie hasel partie lewicowe starały się siłą do przejścia władzy;
Krań jedności europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> – był Luksemburczykiem, Lotaryńczykiem, Francuzem, Niemcem, ale Europejczykiem; – kiedy stanął przed wyborem obywatelstwa, wybierając niemieckie, a złośliwi nazywali go „niemieckim sługusem”, tłumaczył, iż uczynił to dla Lotaryngii, skąd pochodził jego ojciec dla podkreślenia motywów jednoczenia europejskiego; – zgodna z sugestią W. Churchilla propozycja powołania czegoś w rodzaju stanów zjednoczonych Europy jako równowagi dla bloku komunistycznego za żelazną kurtyną – wyzwanie dla dwóch najsilniejszych gospodarek na kontynencie (Francji i Niemiec) – amerykańska pomoc w ramach Planu Marshalla, której warunkiem była ścisła współpraca krajów w ramach Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC); – pomoc powyższa skierowana była też do Niemiec, a Schuman twierdził, że bez Niemiec Europa nie można się zjednoczyć i nie może budować nowego porządku; – jednoczenie Europy to zjawisko ogólnoświatowe, a nie tylko sprawa Europy: „zmierzymy ku koncepcji świata, w którym stopniowo wyłoni się wizja i szukanie tego, co łączy narody, co jest im wspólne, świata który pogodzi to co je różni i przeciwstawia.”¹⁶

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Greta, J. Kowalski, E. Tomczak-Woźniak, *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy ...* op. cit., s. 112-123; J. Chodorowski, *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce europejskich ...* op. cit. s. 114-125; http://euro.ue.poznan.pl/?d=projekt_Jean_Monnet&s=Jean_Monnet [dostęp 10 kwietnia 2010]; J. Wahl, *Schuman R., Ojciec Europy*, Wydawnictwo Wokół Nas, Gliwice 2001, s. 17 i dalsze; <http://pl.euabc.com/word/674> [dostęp 4 lipca 2020].

Wiara chrześcijańska i prowadzona w jej duchu polityka spletały się nierozdzielnie ze sobą, by umacniać u Schumana poczucie jedności i chęć budowania wspólnoty. Dał temu wyraz, piastując liczne i liczące się stanowiska, np. był ministrem finansów, ministrem spraw zagranicznych, czy też premierem Francji. To za czasów R. Schumana Francja i Europa przyjęły

¹⁶ <http://mateusz.pl/ludzie/schuman.htm> [dostęp 4 lipca 2020].

wyraźny kierunek na jedność, zaufanie, współpracę. „Nigdy Europa nie postępowała w dziele zjednoczenia tak szybko jak wtedy. Nigdy Francja nie cieszyła się większym szacunkiem, nigdy jej rola wiodącą nie była szerzej uznana jak właśnie wtedy, kiedy jej polityką zagraniczną kierował człowiek skromny... życzliwy... Francję postrzegano wówczas przez pryzmat osoby ministra spraw zagranicznych, jego kultury i gotowości do kompromisu”.¹⁷ Uwieńczeniem jego integracyjnej doktryny było przygotowanie tzw. Planu Schumana (wraz z J. Monnet'em), który legł u podstaw powołania pierwszej europejskiej wspólnoty tj. EWWiS, aby potem wspólnotowość rozszerzyć przez utworzenie EWG i EUROATOM-u. Nie wahał się apelować do dumy i uczuć narodowych Francuzów, aby wzbudzić w nich idee ponadnarodowej integracji.

2. Watykan – a integracja europejska

2.1 Słów kilka o współczesnych papieżach zaangażowanych w integrację

Papieże św. Jan Paweł II i Benedykt XVI to Europejczycy przełomu wieków, „nosili w sobie” głęboką pobożność maryjną. Ukształtowała ich ufna i prosta pobożność maryjna, a wiara katolicka stała się dla nich życiowym przesłaniem w zawierzeniu Bogu przez Maryję, Osierocony Święty Jan Paweł II ciężko doświadczał losów wojennego pokolenia, które dotknęły też Benedykta XVI. Życie obydwu europejskich kapłanów złączył Synod Watykański II. Młody wówczas arcybiskup z Krakowa Karol Wojtyła tak wspominał kapłana Josepha Ratzingera w swojej książce pt. „Wstańcie, chodźmy”: „Pamiętam szczególnie wówczas młodziutkiego profesora Ratzingera. Towarzyszył podczas Soboru kardynałowi Josephowi Fringsowi, arcybiskupowi Kolonii jako ekspert teologii. Potem Paweł VI mianował go arcybiskupem Monachium i mianował kardynałem. Był na konklawe, które powierzyło Mi posługę Świętego Piotra. Franjo Šeper, poprosiłem go, aby objął po Nim funkcję Prefekta Kongregacji Doktryny Wiary. Bogu dziękuję za obecność i pomoc kardynała Ratzingera, to wypróbowany przyjaciel.”¹⁸

2.2 Święty Jan Paweł II wobec integracji – wybrane zagadnienia

Święty Jan Paweł II przeszedł o historii jako najbardziej proeuropejski papież. To o nim powiedział abp J. L. Tauran: „Jan Paweł II to najbardziej proeuropejski papież w historii. Poznał okrucieństwo II wojny światowej, dyktaturę marksistowsko-leninowską ... dlatego zawsze głosił, że Europa powinna oddychać dwoma płucami, zachodnim i wschodnim.”¹⁹ To stwierdzenie arcybiskupa można przyjąć jako dewizę poglądów Św. Jana Pawła II na Europę.

Sam zaś św. Jan Paweł II podczas audiencji do członków II Międzynarodowego Forum zorganizowanego przez Fundację im. Alcide de Gasperiego, w dniu 23 lutego 2002 roku, a więc na krótko przed przyjęciem do UE krajów z Europy Środkowo-Wschodniej, tak mówił: „Jak wiecie moje serce darzy szczególnym uczuciem Kontynent Europejski, gdzie znajduje się Rzym,

¹⁷ J. Łukaszewski, *Robert Schuman – człowiek, myśl, dzieło*, [w:] Ojcowie wspólnej Europy, Materiały z konferencji, Fundacja Konrada Adenauera i Fundacja Roberta Schumana, Warszawa 1993, s. 17.

¹⁸ T. Sotowska (red.), *Benedykt XVI Papież nadziei*, Oficyna Wyd.-Poligraficzna Adam, Warszawa 2005, s. 14.

¹⁹ <http://www.opoka.org.pl/biblioteka>; [dostęp: 20 listopada 2016].

stolica apostolska Piotra i miejsce Jego męczeństwa. Dlatego właśnie odwiedziłem liczne kraje europejskie i dwa razy zwołałam Zgromadzenie Synodu Biskupów dla Europy, by wspólnie omówić jej problemy religijne. Odwiedziłem również instytucje europejskie w Strasburgu, chcąc w ten sposób wyrazić moje poparcie dla wysiłków zmierzających do zjednoczenia kontynentu (...) wiele krajów Europy Środkowej i Wschodniej stara się o wejście do Unii Europejskiej, aby odegrać w niej twórczą rolę (...) Moim życzeniem jest, aby odpowiedzialni za Unię Europejską potrafili wyjść naprzeciw tym pragnieniom...’’²⁰

A zatem Święty naszych czasów przyznawał się do popierania integracji na Starym Kontynencie. Warto więc przytoczyć motywy, dla których potrzeba (motywacja) integracji była podkreślana oraz na czym powinna się oprzeć. Wśród motywów integracji Jan Paweł II podkreślał wspólne korzenie i historię oraz wspólne wartości, czyli tzw. Europę Ducha. Jan Paweł II często wskazywał na wspólne korzenie Starego Kontynentu „utwierdzone” w osobach patronów Europy: Świętych Cyryla i Metodego, Benedykta oraz Świętych Niewiast – Katarzyny ze Sieny, Brygidy Szwedzkiej, czy Teresy Benedykty od Krzyża. To pod ich wodzą Europa zapuściła silne chrześcijańskie korzenie i oni rozpoczęli jednoczenie narodów Europy, które do dziś trwa i trwać powinno przy uwzględnieniu tego historycznego fundamentu. Mimo iż drogi Europy się rozchodziły i były wyboiste, to u jej podstaw leży chrześcijaństwo wywodzące się od samego Chrystusa, Słowa Bożego i dwunastu Apostołów. Ze wspólną historią i korzeniami wiążą się ściśle wartości, które jako chrześcijańskie mają służyć człowiekowi i jego rozwojowi. Był on zwolennikiem integracji, która coś dodaje do wspólnoty gospodarczej, bo: „Dobro wspólne narodów nie obejmuje wyłącznie warunków ekonomicznych i równowagi pokojowej, ale sumę tych warunków życia społecznego w jakich ludzie mogą pełniej i szybciej osiągnąć swoją osobistą doskonałość ... dotyczy ono całego człowieka, to znaczy zarówno jego potrzeby ciała, jak i ducha...’’²¹

2.3 Benedykt XVI wobec integracji – wybrane zagadnienia

Całe życie papieża emeryta Benedykta XVI związane było i jest z losami Europy. Już samo przyjęcie imienia papieskiego po Benedykcie XV o tym świadczy, bo ten był zwany aniołem pokoju, który Europie przywracał po I wojnie światowej. Benedykt XVI to także anioł pokoju, który łagodzi konflikty po II wojnie światowej – to Europa broniąca tożsamości i szansy na przyszłość. Aby taką była, potrzebne są trwałe fundamenty moralne, tj.: „bezwarynkowość”, z jaką winna być przedstawiona godność człowieka i prawa ludzkie jako wartości najważniejsze i poprzedzające prawodawstwo państwowe; monogamistyczne małżeństwo jako podstawa relacji między mężczyzną i kobietą, a rodzina jako podstawa społeczeństwa, bez której Europa nie byłaby Europą i wykraczałaby poza obręb dziejów ludzkiej moralności; poszanowanie dla rzeczy, które dla innych są święte. Nie wolno naruszać czci i godności drugiego człowieka, bo nie jest ona wolnością do głoszenia fałszu i deptania ludzkich praw²².

²⁰ G. Polak (red.), *Wielka Encyklopedia Jana Pawła II*, Edipresse, Warszawa 2005, s. 206.

²¹ D. Simonides, *Jan Paweł II a Wspólnota Europejska*, Polska Misja Katolicka, Hamburg 1999, s. 17.

²² J. Ratzinger, *Europa. Jej podwaliny dzisiaj i jutro. Jedność*. Kielce 2005, s. 28-32.

Powyższe elementy tożsamości europejskiej powinny być uwzględnione przy budowaniu wspólnej Europy i to jest niewątpliwe, jednocześnie Benedykt XVI dodaje: „Nie wiemy, jak w przyszłości potoczą się sprawy europejskie. Karta Podstawowych Praw może być pierwszym krokiem, znakiem, że Europa znowu świadomie poszukuje swej duszy. W tym punkcie trzeba przyznać słusność twierdzeniu sformułowanemu przez Toynbeego, że losy społeczeństwa zależą od twórczych (kreatywnych) mniejszości. Wierzący chrześcijanie powinni siebie uznawać za taką mniejszość i pomóc kontynentowi, aby uratował najlepszą część swego dziedzictwa i tym samym oddał przysługę całej ludzkości”²³. Benedykt XVI wyraźnie podkreśla, iż Europa w przeszłości była kontynentem kontrastów i konfliktów, ale po II wojnie światowej weszła w nową fazę poszukiwania tożsamości w jednoczeniu i w Unii Europejskiej, co dobitnie wyraża w cytowanym tu swoim dziele, kiedy pisze: „Narodowe interesy musiały się połączyć we wspólnym interesie europejskim.”²⁴ Według Benedykta XVI jednoczenie Europy oparte jest na dwóch głównych motywacjach: skutkach nacjonalizmów i ideologii hegemonii.

Skutki nacjonalizmów doprowadziły do podziałów, a XIX wiek to funkcjonowanie państw narodowych, których sprzeczności doprowadziły do wrogości. Wrogość i nienawiść były powodem rozpoczęcia poszukiwań tożsamości europejskiej, która wcale nie przekreśla tożsamości poszczególnych społeczeństw, ale może łączyć je na płaszczyźnie wyższego rzędu we wspólnocie narodów. Ośrodkiem tej tożsamości europejskiej jest dziedzictwo chrześcijańskie. Ideologia hegemonii wynikała z europejskiej przewagi nad światem, gdyż ta posiadała liczne kolonie. Kiedy kolonie „od Europy odpadły”, to stała się ona osamotniona, a kiedy pojawiały się nowe potęgi (USA, Japonia, ZSRR), to pojedyncze europejskie państwa przestawały dominować na arenie dziejowej.

Wnioski – motywy integracji wczoraj i dziś oraz ich wspólny cel ku zarządzaniu konkurencyjnością w UE

Dzisiejsze motywy integracji rozumiane jako potrzeby i nakaz współczesności nie sposób rozpatrywać bez ścisłego odniesienia i powiązania z tymi motywami, które legły u podstaw i początków rodzącej się w trudnych warunkach powojennych integracji europejskiej. Właśnie owe trudne warunki nakazywały pochylić się nad przyszłymi losami i drogami rozwojowymi Starego Kontynentu. I to właśnie uczynili Ojcowie Europy, widząc w integracji panaceum na rozwiązywanie konfliktów politycznych, na rozwój gospodarczy, niwelowanie różnic społecznych i zapewnienie dobrobytu społecznego. Wszyscy oni (K. Adenauer, A. de Gasperi, J. Monnet, R. Schuman) podkreślali, że: **Europa zintegrowana może być pokojowa**, zdoła oprzeć się niebezpiecznemu komunizmowi ze strony już dziś byłego ZSRR, innym hegemoniom i zapewnić nowy ład i pokój przyszłym pokoleniom; **Europa zintegrowana odzyska mocarstwo** na arenie międzynarodowej, zapewni wzrost gospodarczy i technologiczny oraz pozycję finansową, wniesie wkład we właściwą politykę zagraniczną Wschód – Zachód i zapewni stabilność; **Europa zintegrowana** na fundamencie chrześcijaństwa i wspólnej historii

²³ Tamże, s. 32.

²⁴ Tamże s. 23.

będzie bronić tożsamości wszystkich regionów, państw i społeczeństw, zapewniając im życie w zgodzie, przelamywaniu różnic oraz w dobrobycie.

Po prawie stu latach od życia i zaangażowania Ojców Europy, „Ojcowie Europy” z Watykanu przemawiają tym samym językiem integracji w celach polityczno-gospodarczo-społecznych, akcentując przede wszystkim jej wymiar społeczny w służbie człowiekowi. Jednakże aby tak się stało, należy integrację mocno osadzić w chrześcijańskich korzeniach, bez których nie da się zrozumieć wczoraj ani dziś Europy. Trudno, aby postawa prointegracyjna papieży wyglądała inaczej niż w wymiarze chrześcijańskim i społecznym, ale trudno pogodzić się z tym, iż dziś (głównie politycy) wskazują na zagrożenia integracyjne, które przez Ojców Europy i papieży uważane były za element scalający. Aby podjąć jakąkolwiek krytykę, trzeba jednak dobrze poznać materiał krytykowany. To nie Ojcowie Europy ani papieże „wykoślawili” właściwą ideę, istotę, „filozofię” i sens integracji chcąc osiągnąć własne cele.

Obserwując współczesne procesy integracyjne na świecie, można dojść do – wydaje się – słusznego wniosku, iż integracja rodzi się i dojrzewa z lęków. Tak też jest z integracją europejską, jeśli prześledzić jej główne motywy, na które wskazują zarówno teoretycy, jak i praktycy życia społeczno-gospodarczego, a mianowicie są to: **lęk Europy przed samą sobą i swoją samolubnością** (kiedy minęły lata odkryć, podbojów, kolonizacji i europeizowania wszystkiego po drodze, Europa zaczęła się zastanawiać nad swoją drogą przyszłości); **lęk przed dominacją** (który w swojej historii już przeżywała, kiedy to budziły się i szalały różne zapędy zaborcze); **lęk przed utratą doczesnej szczęśliwości** (Europejczycy są przekonani, że żyją w najszczęśliwszym ze światów, a tę szczęśliwość mogą naruszyć konflikty społeczne i narodowe, nasilająca się mimo wszystko przestępczość i degradacja środowiska naturalnego); **świadomość wspólnego dziedzictwa i historii** (która pomaga przezwyciężać powyższe lęki, pokojowo pokonywać rozdarcia w Europie jak np. mur berliński); **lęk przed utratą syntezy i całości** (dzisiejszy świat, zasady postępowania, wartości różnicują się i relatywizują, stając się coraz bardziej dowolne i indywidualne, a Europa ma swoje korzenie, swoje wartości wyrosłe z chrześcijaństwa, na co zwraca uwagę głównie Watykan)²⁵; **lęk przed utratą przodownictwa** (w postępie technologicznym, w rozwoju nauki i osiągnięciu tzw. korzyści skali, które zapewnia jednolity rynek); **lęk przed kryzysem** (a jak dowodzi praktyka życia gospodarczego integracja może wpływać na cykl koniunkturalny oraz ostrość jego przebiegu w fazach spadkowych tj. kryzysie i depresji).

Wszystkie te motywy cząstkowe wyrosłe z lęków i świadomości łączą się we wspólnym celu integracyjnym, jakim jest konkurencyjne gospodarczo, stabilne i niebezpieczne polityczne miejsce Europy w świecie gwarantujące jej obywatelom pokój, spokój i dobrobyt. W ten sposób z motywów integracji i tych „ojcowskich” i wszystkich innych droga prowadzi do konkurencyjności. Motywy się nie zmieniły, jedynie mogły ulec pewnej enumeracji, natomiast ewaluowało pojęcie konkurencyjności. Dziś nie wystarczy tylko zorganizować przez integrację strukturę ponadnarodową, dziś sukces konkurencyjności tkwi, aby po właściwym „odczytaniu” motywów i zorganizowaniu ugrupowania integracyjnego odpowiednio nim zarządzać przez

²⁵ P. Kosłowski, *Europa jutra*, KUL, Lublin 1994, s. 41-43.

system instytucjonalny i prawny oraz wspólnotowe polityki kierowane do regionów i państw członkowskich. I tak się dzieje w UE, której regiony rozwijają się, uwzględniając smart specialisation, a kraje członkowskie podlegają wielopoziomowemu zarządzaniu przy zachowaniu tożsamości i odrębności narodowej zarazem.

BIBLIOGRAFIA

- Adenauer K., *Wspomnienia* (przekład M. Mikołajczyk), Wyd. ABC, Warszawa 2000.
- Chodorowski J., *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce europejskich wspólnot gospodarczych*, Prace Instytutu Zachodniego nr 55, Poznań 1990.
- Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, pod red. M. Noga, Wydawnictwo CeDeWu., Warszawa 2009.
- Human Development Report* [online] <http://hdr.undp.org> [dostęp: 28.08.2019 r.].
- Greta M., Kowalski J., Tomczak-Woźniak E., *Doktryny zjednoczeniowe Ojców Europy drogą do pogłębionej integracji (smart specialisation). Wielkie nazwiska - wielkie marki. Watykan o zjednoczonej Europie*, Politechnika Łódzka, Łódź 2018.
- <http://myslacojczyzna.pl/materialy-dla-mediow-o-alcide-de-gasperi/n,alcide-de-gasperi-cytaty> [dostęp 03.07.2020].
- http://euro.ue.poznan.pl/?d=projekt_Jean_Monnet&s=Jean_Monnet [dostęp 10.04.2010].
- <http://www.jeanmonnet.pl/> [dostęp 10.04.2010].
- <http://www.opoka.org.pl/biblioteka> [dostęp: 20.11.2016].
- Kislars H. J., *Argumenty i metody rozpowszechniania idei europejskiej. Doświadczenia RFN. W: Materiały z konferencji Ojcowie współczesnej Europy*, Wyd. K. Adenauera i R. Schumana, Warszawa 2003.
- Łukaszewski J., *Robert Schuman – człowiek, myśl, dzieło*, [w:] Ojcowie wspólnej Europy, materiały z konferencji, Fundacja K. Adenauera i Fundacja R. Schumana, Warszawa 1993.
- Pisichio G., *Alcide de Gasperi. Człowiek i dzieło*, w: *Materiały z konferencji Ojcowie współczesnej Europy*, Wyd. K. Adenauera i R. Schumana, Warszawa 2003.
- Polak G. (red.), *Wielka Encyklopedia Jana Pawła II*, Edipresse, Warszawa 2005.
- Materiały z Konferencji: Ojcowie Europy – Alcide de Gasperi – Wizje rozwoju zjednoczonej Europy w XXI wieku, Wyd. Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 2007.
- Simonides D., *Jan Paweł II a Wspólnota Europejska*, Polska Misja Katolicka, Hamburg 1999.
- Sotowska T. (red.), *Benedykt XVI Papież nadziei*, Of. W-P Adam, Warszawa 2005.
- Ratzinger J., *Europa. Jej podwaliny dzisiaj i jutro. Jedność*. Kielce 2005.

SYSTEM DECYZYJNO-ZARZĄDCZY W UNII EUROPEJSKIEJ - WPLYW NA KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW I GOSPODARKI (PRZYKŁAD WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ)

Streszczenie

System decyzyjno-zarządczy w Unii Europejskiej (UE) obejmuje wieloetapowy i wieloszczeblowy proces dotyczący współdecydowania i współzarządzenia strukturą ponadnarodową. Dotyczy on zarówno uregulowań prawnych w formie traktatów, jak i instytucji UE oraz wspólnotowych polityk. Wszystkie formy i elementy tego systemu są ze sobą powiązane i mają wpływ na konkurencyjność regionów. Ognia powiązania przedstawiono graficznie poniżej (rysunek 1).

Rysunek 1. Regiony i ich konkurencyjność

Regiony jako podstawa wieloszczeblowej struktury UE	
↕	Traktaty
↕	Instytucje
↕	Wspólnotowe Polityki
Konkurencyjność regionów	

Źródło: Opracowanie własne.

Celem opracowania jest przedstawienie jednego z tych ogniw w kontekście wpływu na podnoszenie konkurencyjności i atrakcyjności regionów. Jako badany przykład przedstawiona zostanie Wspólna Polityka Rolna UE w swej formie zarządczej zarówno jako dopłatowa, jak i przedsiębiorcza zmieniająca funkcje gospodarstwa rolnego w przedsiębiorstwo rolne. Pytania - zagadnienia towarzyszące i pomocnicze skoncentrowane zostaną także na przedstawieniu traktatów i instytucji UE w formie decyzyjno-zarządczej, istoty Wspólnej Polityki Rolnej i jej znaczenia dla regionów rolnych raportowanych od początku Wspólnot jako problemowe i niekonkurencyjne.

DECISION AND MANAGEMENT SYSTEM IN EUROPEAN UNION (EU) - IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF REGIONS AND ECONOMY (EXAMPLE OF COMMON AGRICULTURAL POLICY)

Summary

Decision-management system in European Union (EU) includes a multi-stage and multi-level process for co-decision and co-governance of supranational structure. It concerns both legal regulations in the form of treaties, as well as EU institutions and community policies. All forms and elements of this system are interrelated and have an impact on the competitiveness of regions. The links of this relationship are presented graphically (Figure 1).

The aim of the study is to present one of the links of the impact on increasing the competitiveness and attractiveness of regions. As an example, Common Agricultural Policy of EU will be presented in its management form, both as subsidized and entrepreneurial, changing the functions of a farm into an agricultural enterprise. The accompanying and supporting questions will also focus on presenting EU treaties and institutions in decision-making and management form and presenting, first of all, the essence

¹ Prof. dr hab. Jacek Otto - Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji.

of Common Agricultural Policy and its significance for agricultural regions reported from beginning of the Communities as problematic and non-competitive.

Figure 1. Regions and their competitiveness

Regions as the basis of the multi-level structure of EU	
↑↓	Treaties
↑↓	Institutions
↑↓	Community policies
Competitiveness of regions	

Source: own study.

Keywords: European integration, multi-level management, Common Agricultural Policy.

Wstęp

System decyzyjno-zarządczy w UE to szeroki problem do analizy funkcjonowania integracji europejskiej, a zarazem jej podstawa. Bowiem żadna integracja bez odpowiedniego uporządkowania i kontroli nie ma racji bytu w długim okresie. Integracja europejska funkcjonuje w długim okresie, gdyż ponad sześćdziesiąt lat, co w rozumieniu ekonomiczno-społecznym to długi okres czasowy, który pozwala sprawdzić teorię w praktyce. Powojenne dzieje Europy zarówno ekonomiczno-społeczne, jak i polityczne to integracja na Starym Kontynencie. W różnych okresach historii najnowszej przeżywała ona też różne zawirowania, wzloty i upadki. Jednakże zawsze rozwijała się w kierunku doskonalenia systemu decyzyjno-zarządczego. Tak więc to pojęcie dzisiaj odniesione do integracji europejskiej obejmuje wielopoziomowy system dotyczący zagadnień prawnych (m.in. traktaty), zagadnień organizacyjnych (instytucje), a także zagadnień funkcjonowania integracji i jej oddziaływania na ugrupowanie ponadnarodowe oraz struktury narodowe i kraje członkowskie (wspólnotowe polityki). W opracowaniu kluczowym elementem rozważań będzie zarządzanie przez wspólnotowe polityki, a konkretnie przez Wspólną Politykę Rolną (WPR UE), która należy do najstarszych, wprowadzonych w latach sześćdziesiątych. Stąd też celem opracowania jest przedstawienie WPR UE jako zorganizowanej struktury zarządczej skierowanej do regionów rolnych. Prowadzona przez blisko sześćdziesiąt lat (w 1962 roku wprowadzono instrument finansowy) oddziałuje na regiony rolne w kierunku ich uatrakcyjnienia, pobudzenia przedsiębiorczości wiejskiej, a tym samym konkurencyjności regionów wiejskich jako składowej regionów w gospodarkach krajów członkowskich. Dzieje się tak dlatego, iż interwencja w ramach WPR polega nie tylko na bodźcowaniu jakości, ale na dywersyfikacji obszarów wiejskich w kierunku pozytywnych zmian gospodarstwa rolnego w przedsiębiorstwo rolne, które wymaga zarządzania. Tak więc w sektorze rolnym mamy do czynienia też z wielopoziomowym zarządzaniem „z góry” i „z dołu”. Zarządzanie „z góry” stanowi zespół instrumentów zarządczych definiujących organizację i funkcjonowanie sektora rolnego i jego regionów w ramach WPR UE. Natomiast zarządzanie „z dołu” to zarządzanie przedsiębiorstwem rolnym, które funkcjonuje dziś w sektorze rolnym krajów członkowskich UE w związku z przemianami ewolucyjnymi tradycyjnego gospodarstwa rolnego.

Zgodnie z przyjętym celem opracowania przedstawione zostaną w nim m.in.: zagadnienia ewolucji WPR UE; przedstawienie tej polityki jako systemu decyzyjno-zarządczego w sektorze

rolnym i jej oddziaływania na konkurencyjność regionów; przedstawienie głównych elementów zarządczych, tj. instrumentu finansowego i programu rozwoju obszarów wiejskich.

Jednakże poprzedzone one zostaną krótkim wprowadzeniem dotyczącym traktatów UE i systemu instytucjonalnego, aby zachować wstępne założenie o wielopoziomowości systemu decyzyjno-zarządczego w UE, gdzie wspólnotowe polityki stanowią główne ogniwo.

1. Krótki rys traktatowy i instytucjonalny UE w zarządzaniu i decyzjach wielopoziomowych

1.1. Traktaty – zarys z uwzględnieniem rolnictwa

Traktaty stanowią prawo tzw. pierwotne i organizują oraz zarządzają całym procesem integracyjnym. A zatem ich udział w systemie decyzyjno-zarządczym UE ma z jednej strony charakter ogólny, ale z drugiej – podstawowy i zasadniczy. Traktaty wpisują się w ten system na zasadzie wielopoziomowości zarządzania strukturą ponadnarodową, stanowiąc podstawowe ogniwo decyzji i zarządzania w UE. Tak też dzieje się w odniesieniu do wspólnotowych polityk, w tym do Wspólnej Polityki Rolnej UE.

Oprócz traktatów, które wieńczą dokonania integracyjne oraz wyznaczają główne założenia integracji, w międzyczasie traktatowym podpisywane są bieżące regulacje decyzyjno-zarządcze w ramach prawa wtórnego (uchwały, ustawy, umowy itp.). Dotyczy to również polityk wspólnotowych. Pierwsze zagadnienia dotyczące kształtu i potrzeby wprowadzenia wspólnej polityki w sektorze rolnym zawarte zostały już w Traktatach Rzymskich. Określono w nich cele polityki rolnej jak również jej zasady, które do dziś są podstawą decyzji i zarządzania w rolnictwie. Jako główne cele przyjęto następujące:

- wzrost rentowności sektora rolnego, wspieranie działań z zakresu postępu technicznego oraz efektywne wykorzystanie czynników produkcji;
- zapewnienie odpowiednich dochodów rolnikom dla utrzymania standardów życia porównywalnych z innymi sektorami;
- utrzymanie równowagi rynkowej i ustabilizowanie rynku produktów rolnych;
- zapewnienie bezpieczeństwa łańcucha dostaw artykułów rolnych;
- zapewnienie odpowiedniego poziomu cen płaconych przez konsumentów.²

Sformułowane cele wyznaczały priorytety w rolnictwie, a zatem już one określały obszary interwencji, czyli decyzji i zarządzania sektorem rolnym. W parze z celami kolejnymi elementami decyzyjno-zarządczymi stały się zasady WPR, tj.:

- **zasada jednolitego rynku** dotycząca organizacji swobodnego przepływu produktów rolnych między krajami członkowskimi poprzez ujednoczenie konkurencji i cen oraz przepisów sanitarnych, a także likwidację ceł;
- **zasada preferencji członkowskich** dająca pierwszeństwo produkcji i interesom europejskich producentów w zjednoczonej Europie przed importem z krajów trzecich;

² Traktaty Rzymskie - artykuł 38 – 47 [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT&from=EN> [dostęp: 23 czerwca 2020 r.].

- **zasada solidarności finansowej** dotycząca wspólnego ponoszenia kosztów funkcjonowania WPR przez kraje członkowskie, przy czym występowała ona w tzw. podwójnej roli, tj. po pierwsze kraje bogatsze mogły ponosić nieco większe jej koszty niż wynikało to z solidarnego przydziału, natomiast po drugie – jeśli producent rolny przekroczył limity produkcyjne narażające na większe wydatki niż przewidziane, to ponosił część wydatków, do których wzrostu się przyczynił.³

W ten sposób Traktaty Rzymskie – określające cele i zasady stały się pierwszym dokumentem do zarządzania w rolnictwie zjednoczonej Europy, potem kolejne wyznaczyły etapy rozwojowe WPR. Niżej przedstawiono system instytucjonalny w ogólnym zarysie zważywszy na fakt, iż poszczególne instytucje biorą udział w stanowieniu prawa rolnego, decyzji zarządczych i interwencji w rolnictwie.

1.2. Zarys systemu instytucjonalnego UE – zarys z uwzględnieniem rolnictwa

System instytucjonalny UE jest “bogaty” w różnego rodzaju instytucje, którym powierzone zostały w sposób uporządkowany rozmaite działania z zakresu funkcjonowania procesu integracyjnego. Najogólniej rzecz ujmując, instytucje można podzielić na organy, gremia doradcze oraz instytucje zdecentralizowane zwane popularnie agencjami specjalistycznymi. Podział ten zilustrowano w poniżej tabeli (tabela 1).

Tabela 1. Rodzaje instytucji w systemie decyzyjno-zarządczym UE

x	Nazwa instytucji	Główne zadania w procesie integracji	Główne zadania w odniesieniu do Wspólnej Polityki Rolnej
Organy	Rada Europejska	Z siedzibą w Brukseli ustala główne kierunki funkcjonowania UE, w tym wykonanie aktualnej strategii rozwojowej.	Wśród priorytetowych kierunków strategii rozwojowej znajdują się działania dotyczące sektora rolnego i aktualnych priorytetów w wykorzystaniu funduszy przeznaczonych na rolnictwo.
	Komisja Europejska	Z siedzibą w Brukseli jest strażniczką traktatów i bierze udział w stanowieniu prawa wtórnego UE i jest podzielona na dyrekcje generalne, dyrekcje i wydziały specjalizujące się w odpowiedzialności za dany obszar integracji.	Wśród struktur organizacyjnych jest komisją odpowiadającą za rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, w której gestii leży Wspólna Polityka Rolna jako wspólnotowa dla krajów członkowskich, podział środków pomocowych, włączania rolnictwa do rozwoju konkurencyjnego regionów oraz reformowanie tego sektora z uwzględnieniem ogólnej strategii rozwojowej UE (aktualnie jest to Strategia Europa 2020).
	Parlament Europejski	Z siedzibą w Strasburgu, sekretariatem w Luksemburgu, obraduje w komisjach roboczych w Brukseli, kontroluje prace Komisji Europejskiej, opiniuje prawo, ustala wspólnotowy budżet.	W Parlamencie Europejskim wśród stałych komisji jest również ta, która odpowiada za rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, reformowanie rolnictwa oraz wdrażanie zasad i celów WPR.
	Rada Unii Europejskiej	Z siedzibą w Brukseli i Luksemburgu koordynuje polityki	Rada Unii Europejskiej zajmuje się także koordynowaniem rozwoju rolnictwa w

³ Zasady WPR [online] <http://www.twojaeuropa.pl/262/wspolna-polityka-rolna-definicje-cele-zasady> [dostęp 23 czerwca 2020 r.].

		narodowe i jest obok Komisji Europejskiej i Parlamentu Europejskiego organem współdecydującym i współzrządzającym.	zjednoczonej Europie, jako że koordynuje polityki narodowe krajów członkowskich, jest odpowiednikiem Rady Ministrów, a zatem ma kompetencje wykonawcze oraz bierze udział w stanowieniu prawa wtórnego UE.
	Trybunał Obrachunkowy	Z siedzibą z Luksemburgu zajmuje się funkcjonowaniem systemu finansowego oraz ostatecznie rozlicza środki z funduszy pomocowych.	Do tej instytucji trafiają rozliczenia dotyczące wykorzystania środków pomocowych na rzecz rolnictwa i obszarów wiejskich.
	Trybunał Sprawiedliwości	Z siedzibą w Luksemburgu gwarantuje przestrzeganie prawa.	Gwarantuje przestrzeganie prawa w sektorze rolnym łącznie z wykorzystywaniem pomocy strukturalnej.
Gremia doradcze	Komitet Regionów	Reprezentuje samorząd terytorialny zjednoczonej Europy, współpracuje z organami UE i na ich polecenie, jak również w zgodzie z traktatami, bądź z własnej inicjatywy podejmuje działania w sprawie regionów.	Swoim zasięgiem działania obejmuje regiony rolne, reprezentując ich interesy wobec władz zwierzchnich UE, w ten sposób regiony rolne nie są marginalizowane w polityce regionalnej UE, a potem w polityce sektorowej – Wspólnej Polityce Rolnej.
	Komitet Ekonomiczno-Społeczny	Reprezentuje organizacje społeczeństwa obywatelskiego i jest pomostem łączącym UE z jej obywatelami, jest gremium eksperckim wszystkich środowisk społecznych i zawodowych.	Jako gremium reprezentujące środowiska społeczne i zawodowe reprezentuje też organizacje rolników i ich interesy, pracodawców z sektora rolnego oraz bezpośrednich wytwórców rolnych.
Instytucje	System Agencyjny	System agencyjny działa jako wspomagający i uzupełniający podstawowy system instytucjonalny UE, agencje działają w ramach unii gospodarczej i walutowej, polityki zagranicznej, spraw wewnętrznych i wymiaru sprawiedliwości oraz tzw. agencje wykonawcze.	Wśród wielu agencji szczególne znaczenie wobec podjętego w opracowaniu tematu mają agencje gospodarcze, które dotyczą rolnictwa w różnych aspektach, gdyż zarówno przedsiębiorczości wiejskiej, np. odmian roślin, jak i agencje wykonawcze związane z wykorzystaniem funduszy pomocowych w ramach przedsięwziętych programów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Greta, J. Otto, *Proces decyzyjny i zarządczy w Unii Europejskiej – znaczenie systemu agencyjnego*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2019, s. 11-37; https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-council_pl [dostęp: 23.06.2020].

Jak to przedstawiono w tabeli 1, przedmiotem analiz, dyskusji, ustaleń decyzyjnych i zarządczych w każdej instytucji jest sektor rolny. Ma tam swoje miejsce i powołane struktury – jako składowe poszczególnych instytucji – które tworzą system decyzyjno-zarządczy w regionach rolnych poszczególnych krajów UE objętych Wspólną Polityką Rolną. Najważniejsze znaczenie o charakterze współdecydującym i współzrządzającym ma unijny trójkąt decyzyjny, tj. Komisja Europejska, Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej. W trójkącie tym szeroko jest reprezentowana decyzyjność i zarządczość skierowana do rolnictwa. W Komisji Europejskiej za rolnictwo odpowiada odpowiedni komisarz, w Parlamencie Europejskim jest stała komisja, która zajmuje się rozwojem rolnictwa, obszarów wiejskich i wdrażaniem postanowień WPR, natomiast podczas posiedzeń RUE kluczowym tematem jest właśnie rolnictwo, które także powraca na posiedzeniach dotyczących rozwoju regionalnego, funduszy pomocowych, ochrony środowiska naturalnego, funkcjonowania przedsiębiorczości czy też zatrudnienia i problemów społecznych.

Zarówno traktaty, jak i instytucje działają w ramach przyjętych założeń WPR, a zatem w dalszej części opracowania zostanie opisana geneza i ewolucja WPR UE jako systemu decyzyjno-zarządczego w zjednoczonej Europie.

2. Geneza i ewolucja WPR jako płaszczyzny w wielopoziomym zarządzaniu sektorem rolnym

WPR stanowi podstawę w podejmowaniu decyzji i zarządzaniu rolnictwem zjednoczonej Europy, ale pozostawia też pewne możliwości dla działań narodowych, uzależnionych od specyfiki rolnictwa w poszczególnych krajach członkowskich. WPR UE powstała jako jedna z pierwszych (obok polityki handlowej) wspólnotowych polityk, co było uzasadnione ze względu choćby na potrzeby zaspokojenia potrzeb żywnościowych w Europie powstającej do życia po pożodze wojennej. W początkowym okresie politykę tę „obsługiwał” Europejski Fundusz Społeczny (EFS), ale już w 1962 roku dołączył doń jako podstawowy instrument finansowy Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR). Funkcjonująca prawie sześćdziesiąt lat WPR podlegała zmianom i reformowaniu w kierunku wypracowania jak najlepszej strategii dla rozwoju rolnictwa, wsi i regionów rolnych. Tak więc ewolucji podlegały jej priorytety, a ubogaceniu instrumenty organizacyjno-decyzyjno-zarządcze. Przemiany owe jako reformy WPR można podzielić na pewne okresy, co uczyniono w literaturze, a praktyka potwierdziła ich funkcjonowanie. Niżej w tabeli zaprezentowana została WPR od jej genezy po ewolucję w czasach dzisiejszych (tabela 2).

Tabela 2. Geneza i ewolucja Wspólnej Polityki Rolnej – główne założenia i priorytety

WPR - etapy rozwojowe	Główne założenia i priorytety
1958-1968 okres związany z tzw. Planem Mansholta	W tym okresie była to pierwsza próba reformowania WPR, pierwsza próba zarządzania sektorem rolnym w kierunku zredukowania liczby osób pracujących w rolnictwie, zmniejszenia powierzchni użytków rolnych i wspierania gospodarstw rolnych przystosowywujących się do tych zmian, które dysponowały programami rozwoju. Plan ten przewidywał też interwencję rynkową w zakresie równowagi popytu z podażą.
1969-1993, przyjęciem tzw. „Zielonej Księgi”, początki tzw. Planu Mc Sharry’ego	Reformatorskie założenia „Zielonej Księgi” obejmowały m.in.: wspieranie rolnej polityki rynkowej mechanizmami strukturalnymi; wprowadzenie tzw. dyscypliny budżetowej w stosunku do wydatków obejmujących podtrzymanie rynku rolnego i nieefektywnych gospodarstw; prowadzenie kontroli rozmiarów produkcji tzw. stabilizatorów rolniczych lub kwot; podniesienie wymogów jakościowych i objęcie szczególną pomocą gospodarstw dostosowujących produkcję do popytu rolnego; wprowadzenie ugorowania ziemi i specjalnej pomocy dla gospodarstw ekstensyfikujących produkcję. – Plan Mc Sharry’ego stanowił propozycję uaktywnienia polityki strukturalnej w ramach WPR i jego rozwinięcie nastąpiło w latach dziewięćdziesiątych.
1994-1999 związany z realizacją założeń Planu Mc Sharry’ego	Plan Mc Sharry’ego był próbą uczynienia sektora rolnego konkurencyjnym wobec wyzwań europejskich i światowych. Działania decyzyjno-zarządcze obejmowały m.in.: stosowanie instrumentów strukturalnych w rolnictwie; promowanie dywersyfikacji rozwojowej, czyli rolnictwa wielofunkcyjnego; premiowania podejmowania działań związanych z ochroną środowiska; przymusowe ugorowanie ziemi oraz wprowadzenie programu zalesiania gruntów; obniżenie regulowanych cen podstawowych produktów rolnych oraz wprowadzenie bezpośrednich subwencji kompensujących rolnikom straty w dochodach (dopłaty

	bezpośrednie); zaostrenie warunków udzielania pomocy dla gospodarstw, które nie są w stanie sprostać konkurencji.
2000-2006 Reforma Luksemburska (Fischera) oraz Pakiet Rolny Agendy 2000 tzw. Pakiet Santera	Celem tych reform było zarządzanie sektorem rolnym w kierunku: zwiększenia orientacji rynkowej w rolnictwie oraz konkurencyjności; wzmocnienia ekologicznego i strukturalnego rozwoju obszarów wiejskich oraz stworzenia jednolitego wspomagania obszarów wiejskich; ochrony unikalnego dziedzictwa kulturowego wsi. W dalszym ciągu obniżano ceny interwencyjne oraz rekompensowano rolnikom te obniżki przez wzrost bezpośrednich dopłat. Wprowadzono też różne zachęty na rzecz kontroli nadmiernej produkcji, np. składowanie produktów we własnym gospodarstwie polegające na comiesięcznym zwiększaniu cen interwencyjnych.
2007-2013 związany z realizacją Strategii Lizbońskiej i ugruntowania projakościowej reformy Fischera	Główne priorytety związane są z: dywersyfikacją gospodarki na obszarach wiejskich; większą aktywnością społeczeństwa wiejskiego; rozwojem usług w zakresie kształcenia i uzupełniania wiedzy zwłaszcza wśród młodych; poprawę infrastruktury na obszarach wiejskich; rozwojem agroturystyki i turystyki wiejskiej; zastosowaniem nowych technologii i usług środowiskowych; ochroną środowiska naturalnego i dbałością o walory krajobrazowe; ze zrównoważonym rozwojem.
2014-2020 związany z realizacją Strategii Europa 2020	Wspólna Polityka Rolna ukierunkowana została na: bezpieczeństwo żywnościowe; uwzględnienie zmian klimatycznych; zatrudnienie na obszarach wiejskich związane z kwalifikacjami; wsparcie młodych rolników i ich wykształcenie; implementację rozwiązań innowacyjnych na rzecz przedsiębiorczości rolnej. Wspólna Polityka Rolna (WPR CAP) stała się Wspólną Polityką Rolną Obszarów Wiejskich (WPROW CARPE).

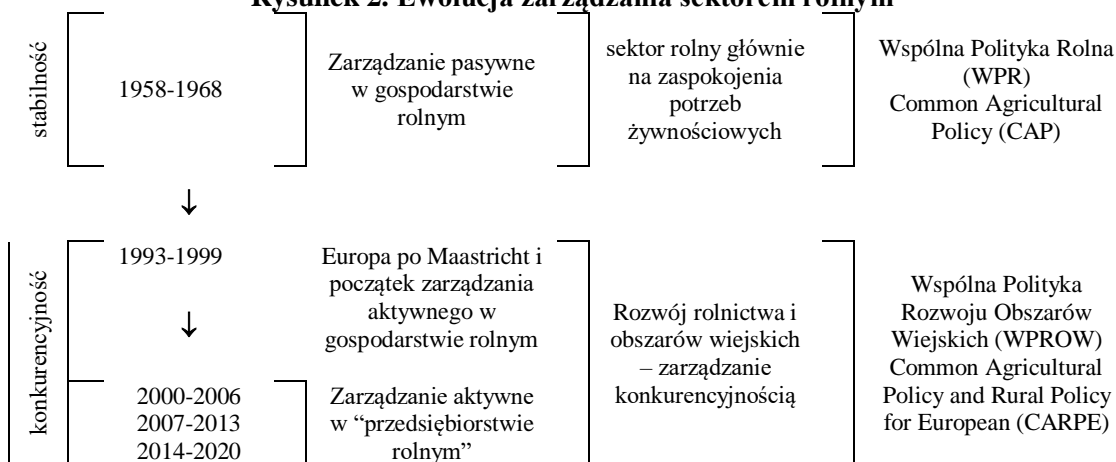
Źródło: S. Szumski, *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Wrocław 2007, s. 14-16; W. Guba, W. Piskorz, *Implikacje reform Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej dla Polski*, PWE, Warszawa 2002, s. 21-22; *The Agricultural Situation in the European Union 1995, Report*, Brussels-Luxemburg 1996, s. 13-15; Z. W. Puślecki, R. Kmiecik, M. Walkowski, *Wspólna Polityka Rolna w warunkach wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2010, s. 27-30; M. Michalczyńska-Pawlak, *Priorytety i wyzwania polityki rozwoju obszarów wiejskich Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2013, s. 4-6; B. Toszek, A. Wojtaszek (red.), *Perspektywy rozwoju Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2012, s. 23-27.

WPR ewoluowała z pasywnej w kierunku aktywnych interwencji. Pasywna polityka rolna w pierwszych okresach, m.in. do lat dziewięćdziesiątych, polegała głównie na organizacji rynków produktów rolnych, toteż jej aspekty zarządcze polegały na organizowaniu skupu produktów rolnych czy też dopłatowaniu do cen produktów rolnych, dopłatach ryczałtowych bądź hektarowych. Pierwsze próby aktywnych interwencji w sektor rolny podjęto w Planie Mc Sharry'ego, a rolnictwo i gospodarstwa zaczęto traktować jako przedsiębiorczość i przedsiębiorstwa rolne. Od tego czasu zarządzanie sektorem rolnym poprzez tę politykę stało się zarządzaniem aktywnym, co wpływało na inne postrzeganie i klasyfikację regionów rolnych w kontekście rozwoju regionalnego poszczególnych krajów i zjednoczonej Europy. Region rolny może być też konkurencyjny, a według współczesnych wyzwań i strategii rozwojowej UE może być również smart specialisation. Przemyslenia te, które zawiera tabela 2, można dodatkowo uzupełnić poniższym rysunkiem (rysunek 2).

I choć w UE, a także w krajach członkowskich, czy też na rynku światowym funkcjonuje pojęcie Wspólna Polityka Rolna UE to w zasadzie dziś powinno używać się tej pełnej nazwy wynikającej z jej ewolucji, tj. Wspólna Polityka Rozwoju Obszarów Wiejskich. Ta ewolucja z CAP do CARPE rozpoczęła się wraz z pogłębianiem procesów integracyjnych do unii gospodarczej i walutowej (w latach dziewięćdziesiątych), chociaż jej przygotowania, tak jak i

pogłębiania integracji, wpisane były w filozofię genezy i przewidywań dla ugrupowania integracyjnego.

Rysunek 2. Ewolucja zarządzania sektorem rolnym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 2.

A zatem od Wspólnot Europejskich do Unii Europejskiej, od strefy wolnego handlu i unii celnej do unii gospodarczej i walutowej, a w rolnictwie od WPR do WPROW. Ewolucji tej, rzecz jasna, towarzyszy zmiana, a właściwie doskonalenie wielopoziomowego zarządzania, w którym jednym z poziomów są polityki wspólnotowe, czyli także Wspólna Polityka Rolna. Można też zaryzykować stwierdzenie, że ona przede wszystkim jest pod lupą ewolucji ze względu na znaczenie, jakie sektor rolny pełni dla obywateli oraz wobec innych sektorów gospodarczych. I choć WPR nie zostaje uwolniona od krytyki, że jest kosztowna i nie zawsze realizuje zakładane cele, to jednak jej fenomen trwa, co podkreśla się na arenie światowej. Mimo prób i błędów tejsze polityki, podejmowane są ambitne cele związane z:

- podnoszeniem konkurencyjności obszarów wiejskich;
- rozwojem zrównoważonego rolnictwa i promocją gospodarstw ekologicznych;
- dywersyfikacją obszarów wiejskich polegających na wielofunkcyjnym ich rozwoju i nowymi inicjatywami;
- zapewnieniem lepszego bilansu wsparcia i jakości życia mieszkańców;
- realizacją celów Strategia Europa 2020.

Znajdują one wdrażanie praktyczne, które odzwierciedlają się m.in. w nowych kierunkach aktywizacji i instrumentów finansowych dla tego sektora, w powstawaniu nowych inicjatyw przedsiębiorczych, jak np. rozwoju agroturystyki i turystyki wiejskiej. Niektórym nowym kierunkom aktywizacji wyznaczającym zarazem nowe płaszczyzny zarządzania rolnictwem poświęcony zostanie kolejny punkt opracowania.

3. Wybrane nowe kierunki aktywizacji w sektorze rolnym

WPR w okresie 2014-2020 stanowi nowoczesny i spełniający warunki konkurencyjności regionalnej zbiór wyzwań, które wprowadzane są do praktyki gospodarczej w regionach rolnych. Priorytetowym jej celem w Polsce, a także w pozostałych rolnych krajach członkowskich, jest wzrost konkurencyjności rolnictwa z uwzględnieniem celów środowiskowych, wzrost rentowności gospodarstw rolnych jako przedsiębiorstw oraz implementacja innowacyjności⁴. Znajduje to odzwierciedlenie choćby np. w ewolucji obszarów wsparciowych przez główny instrument finansowy, tj. Europejski Fundusz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFROW), w ewolucji obszarów wsparciowych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) czy w podejmowaniu i organizowaniu inicjatyw przedsiębiorczości, jak Lokalne Grupy Działania (LGD). Ta ewolucja jest ściśle powiązana z ewolucją zarządzania, jaką stanowi aktualnie CARPE.

3.1. Ewolucja obszarów wsparciowych w ramach podstawowego instrumentu finansowego

Podstawowym instrumentem finansowym dla sektora rolnego jest powołany w 1962 roku Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR), który od 2007 roku funkcjonuje jako Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFROW). Już w samej nazwie zawarta została ewolucja priorytetów, na których ów fundusz się koncentruje. W początkowej fazie rozwoju integracji oraz sektora rolnego w kontekście uregulowań przez WPR największą część funduszu stanowiła sekcja gwarancji jako dopłatowanie do produkcji rolnej celem motywowania wzrostu podaży produktów rolnych dla wyżywienia ludności. Natomiast sekcja orientacji przeznaczona dla wielofunkcyjności i przedsiębiorczości rolnej odgrywała rolę marginalną. Ewolucja wsparciowa poszła w kierunku przedsiębiorczości wiejskiej, co znalazło swój wyraz nie tylko w zmianie nazwy, ale także w praktyce dofinansowywania sektora rolnego. Przyjęta strategia rozwojowa dla integracji, tj. Strategia Europa 2020, „uściśliła i skonkretyzowała” jeszcze bardziej tę ewolucję funduszu od pasywnego wspierania rolnictwa do aktywnego pobudzania przedsiębiorczości wiejskiej, tak iż dziś to aktywne obszary dywersyfikacji regionów rolnych określają zarządzanie w rolnictwie. Poniżej przedstawiono obszary wsparciowe funduszu rolnego i ich ewolucję wynikającą z realizacji założeń przez UE Strategii Europa 2020 (tabela 3).

Obszary wsparcia EFROW ewaluowały zgodnie z przyjętymi założeniami reform WPR, a ta była reformowana zgodnie ze strategiami rozwojowymi UE (najpierw była Strategia Lizbońska, a aktualnie jest to Strategia Europa 2020). We wsparciach tych umacnia się kierunek strukturalny, zaś minimalizowany jest kierunek dopłatowy. Ewolucja funduszowa wyznacza również „nowe” obszary zarządzania pomocą lokowaną w innowacje (wzrost inteligentny),

⁴ R. Rudnicki, *Zintegrowany rozwój obszarów wiejskich w świetle polityki Unii Europejskiej, t.I.*, Wyd. Uniwersytetu M. Kopernika w Toruniu, Toruń 2014, 1 s. 69-70

ochronę środowiska naturalnego (wzrost zrównoważony) oraz w jakość kapitału ludzkiego (wzrost społeczny)⁵.

Tabela 3. Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej / Europejski Fundusz na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich – ewolucja w kontekście Strategii Europa 2020

Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej – obszary wsparcia i zarządzania	Europejski Fundusz na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich – obszary wsparcia i zarządzania w kontekście Strategii Europa 2020
<p>Obszary wsparcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> – poprawa struktury gospodarstw rolnych; – poprawa struktury przetwórstwa i zbytu produktów rolnych; – reorientacja rolnego potencjału produkcyjnego; – tworzenie zachęt do rozpoczynania produkcji rolnej innej niż typowo żywnościowej; – poprawa warunków życia i pracy oraz równych szans dla kobiet i mężczyzn; – utrzymywanie i wspieranie gospodarstw nisko hektarowych, ale bogatych krajobrazowo; <p>Inwestycje współfinansowane przez fundusz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – pomoc dla młodych rolników i pomoc na rzecz wcześniejszego przechodzenia na emeryturę; – szkolenia i doradztwo dla rolników; – pomoc kompensacyjna dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, ale podlegających ochronie środowiska naturalnego; – rozwój i przetwarzanie zasobów leśnych; – dywersyfikacja działalności rolniczej. 	<p>Cele strategiczne wobec finansowego wsparcia rolnictwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wspieranie konkurencyjności rolnej i regionalnej; – zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi oraz działania w dziedzinie ujemnych skutków zmian klimatu; – zrównoważony rozwój terytorialny gospodarki wiejskiej i społeczności wiejskich, w tym tworzenie i obrona miejsc pracy; <p>Priorytety wsparciowe;</p> <ul style="list-style-type: none"> – ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich; – poprawa konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych; – poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie; – odtwarzanie, chronienie i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa; – wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przychodzenie na gospodarkę niskoemisyjną odporną na zmiany klimatu w sektorach rolnym, leśnym i spożywczym; – zwiększenie włączenie społecznego, ograniczenie ubóstwa i promowanie rozwoju regionów rolnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Chmielewska-Grill, *Wspólna Polityka Rolna po roku 2013*, Fundacja Programów Pomocowych dla Rolnictwa, Wyd. Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej, Warszawa 2008, s. 12-18; B. Toszek, A. Wojtaszek, *Perspektywy rozwoju Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku*, Oficyna Wydawnicza ASPRA JR, Warszawa 2012, s. 12-14; Sprawozdanie na temat Wspólnej Polityki Rolnej 2014-2020 [online] <http://www.senat.gov.pl> [dostęp 25 czerwca 2020]

3.2. Ewolucja wsparcia sektora rolnego w ramach PROW

Ewolucja obszarów wsparcia sektora rolnictwa przez podstawowy instrument finansowy (opis w punkcie 3.1 opracowania) jest ściśle związana – jak wspomniano – z reformami polityki rolnej, w ślad za którymi przyjmowany jest aktualny program rozwoju dla regionów rolnych. W Polsce ten program na lata 2014-2020 przyjął nazwę Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Już w samej nazwie zawarty jest kluczowy priorytet programu, tj. informacja, że dotyczy on

⁵ M. Greta, J. Otto, *Proces decyzyjny i zarządczy ...* op. cit., s. 145-146.

obszarów wiejskich, które są pojęciem szerszym niż przyjęto w Polsce (co jest porównywalne z innymi krajami członkowskimi UE), obejmuje finansowanie szeregu priorytetów i tym samym zarządzanie w tych kluczowych obszarach. Bliższe informacje o priorytetach PROW finansowanych w latach 2014-2020 zawiera niżej skonstruowana tabela 4.

Tabela 4. Priorytety PROW na lata 2014-2020 przyjęte do finansowania i zarządzania w kontekście Strategii Europa 2020

Priorytet PROW	Krótki opis priorytet jako obszaru do zarządzania w regionie rolnym	Kontekst Strategii Europa 2020
Transfer wiedzy i działalność innowacyjna, rozwój przedsiębiorczości i usług rolniczych	Priorytet ten związany jest z realizacją założeń wzrostu inteligentnego Strategii Europa 2020 i ma stymulować rozwój gospodarstw rolnych jako przedsiębiorstw oraz wdrażanie wielofunkcyjności w regionach typowo rolnych.	Wzrost inteligentny
Odnowa wsi i miejscowości na obszarach wiejskich, premie na rozpoczęcie działalności pozarolniczej	Priorytet związany również z wielofunkcyjnością regionów rolnych, dywersyfikacją produkcji rolnej. Ma na celu rozwój infrastruktury wiejskiej, a tym samym poprawę warunków życia społeczności regionu, promowanie inwestycji w dziedzictwo kulturowe, w unikatowy krajobraz wiejski, w rozwój usług podstawowych lokalnych dla ludności wiejskiej.	Wzrost zrównoważony Wzrost integracji społecznej
Przywracanie potencjału produkcji rolnej, premie dla młodych rolników, modernizacja gospodarstw rolnych dla młodych następców	Priorytet ten ukierunkowany jest na inwestycje w tradycyjną produkcję rolną, ale w gospodarstwach zmodernizowanych i przekazywanych młodym następcom, którzy nie ukończyli 40 roku życia, a od których wymagane są odpowiednie umiejętności i kwalifikacje oraz informacja, iż działalność rolniczą rozpoczynają po raz pierwszy.	Wzrost integracji społecznej Wzrost inteligentny
Działania rolno-środowisko-klimatyczne, rolnictwo ekologiczne	Priorytetem jest m.in. wspieranie gospodarstw położonych na obszarach „Natura 2000” gospodarstw nisko hektarowych i niedochodowych, ale o dużym bogactwie przyrodniczo-krajobrazowym. Popierana jest ochrona i wzbogacenie ekosystemów powiązanych z rolnictwem i leśnictwem.	Wzrost zrównoważony
Usługi doradcze, w tym z zakresu zarządzania gospodarstwem, tworzenie grup i organizacji producentów	Priorytet ten stanowi wyzwanie dla Polski jako kraju typowo rolniczego w kierunku unowocześniania tego sektora i zmiany charakteru typowego gospodarstwa w przedsiębiorstwo. Otrzymałą pomoc finansową można wykorzystywać zarówno inwestycyjnie, jak i administracyjnie, gdzie główny nacisk położony jest na włącznie rolnictwa w proces zarządczy.	Wzrost inteligentny
Przetwórstwo i marketing produktów rolnych, systemy jakości produktów rolnych i bezpośrednio spożywczych, działania informacyjno-promocyjne	Priorytet ten wiąże się z rosnącymi wymaganiami tak wśród konsumentów krajowych, jak i zagranicznych, a dotyczą one m.in. produkcji żywności wytwarzanej w oparciu o ściśle sprecyzowane i kontrolowane standardy gwarantujące dobrą i unikalną jakość towaru, a także szanse na zacieśnienie współpracy w łańcuchu żywnościowym oraz nowe szanse poprawy konkurencyjności.	Wzrost inteligentny Wzrost zrównoważony

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 [online]; <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/-program-rozwoju-obszarow-wiejskich-2014-2020-prow-2014-2020> [dostęp 25 czerwca 2020]; B. Wieliczko, *Propozycja instrumentów wsparcia w polskim PROW na lata 2014-2020*, Roczniki Naukowe Seria, t. 14, z. 2.

PROW przyjęty na lata 2014-2020 w Polsce, który ma porównywalne priorytety z przyjętymi programami w innych krajach członkowskich, zakłada model rolnictwa

wielofunkcyjnego wpisującego się we wzrost inteligentny, zrównoważony i integracji społecznej Strategii Europa 2020. Wielofunkcjonalność ta obejmuje funkcję rolniczą, produkcyjną, a także funkcje społeczno-gospodarcze i środowiskowe, jest dowodem przedsiębiorczości ludności wiejskiej. Wymaga to nowego podejścia do rozwoju sektora rolnego i wykorzystania narzędzi zarządczych oraz marketingowych, które dotychczas były obce dla omawianego sektora. Z autorskich badań prowadzonych w województwie łódzkim wynika, iż rolnicy są podatni na nowości wynikające z realizacji PROW, wskazują przy tym na następujące aspekty pozytywne:

- zmiana struktury produkcji i użytkowania ziemi rolniczej uwzględniająca lokalne uwarunkowania i możliwości;
- pojawienie się przedsięwzięć i zajęć nierolniczych oraz możliwości wykorzystania potencjału wiedzy młodych;
- wzrost poziomu wykształcenia i doskonalenia rolników w zakresie zarządzania i marketingu jako dziedzin koniecznych dla rozwoju sektora rolnego;
- kształtowanie pozytywnej aktywności obywatelskiej;
- możliwości ukierunkowania na innowacje;
- tworzenie ofert usługowych na rynek regionalny i krajowy;
- polepszanie warunków życia i pracy oraz wyników finansowych;
- pobudzanie lokalnych inicjatyw rozwojowych⁶.

Jeżeli były akcenty negatywne, to wyrażali je głównie rolnicy starsi i ci, którzy gospodarują tradycyjnie w bardzo małych gospodarstwach (do 5 ha, które zazwyczaj dzierżawią i czekają na dopłaty UE). Nikt nie krytykował pomocy unijnej w ramach WPR, gdyż ta się okazała jedyną interwencją i wsparciem sektora rolnego pozostawionego samemu sobie, co kłóci się ze specyfiką sektora. Sektor rolny wszędzie na świecie jest wspomagany i objęty interwencją, mniej czy bardziej skuteczną. Badani rolnicy byli zgodni co do pobudzania lokalnej inicjatywy, np. w postaci Lokalnych Grup Działania (LGD), którym poświęcono nieco miejsca w końcowym punkcie opracowania.

3.3. LEADER i LGD jako implementacja PROW

Inicjatywa LEADER jako pula środków pomocowych wydzielonych na cele specjalne z funduszu sektorowego przeznaczonych dla rolnictwa krajów członkowskich funkcjonowała już w latach dziewięćdziesiątych. Do chwili obecnej funkcjonuje jako kolejna edycja, co świadczyć może w wypełnianiu nałożonych na nią celów związanych ciągle z trzema zakresami, chociaż te ulegają ewolucji i uzupełnianiu w kierunku wspomagania aktywnych przemian strukturalnych w sektorze rolnym. Dotyczą one: wspomagania nowoczesnych strategii rozwoju terenów wiejskich; wsparcia dla międzynarodowych i międzyregionalnych projektów współpracy; tworzenia sieci obszarów wiejskich zarówno na obszarach aktywności inicjatywy, jak i włączanie doń podmiotów niekorzystających z tej pomocy.

⁶ Informacje opracowano na podstawie aktualnie prowadzonych badań własnych w gospodarstwach rolnych województwa łódzkiego.

Umocnienie i ewaluowanie zakresów działań w ramach LEADER spowodowało, iż weszła ona do programów rozwojowych rolnictwa w krajach członkowskich, w tym w Polsce weszła do PROW, umacniając tworzenie sieci obszarów wiejskich w postaci LGD. Grupy te stanowią ukierunkowanie na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, a podstawą ich funkcjonowania są opracowane Lokalne Strategie Rozwojowe (LSR), które zarazem zawierają pakiet zarządczo-decyzyjny dla obszarów działania LGD jako (i tu można zaryzykować określenie) w pewnym sensie przedsiębiorczych klastrów wiejskich. LGD koncentrują się na:

1. **strategiach rozwojowych obszarów wiejskich** (strategie rozwojowe są przewidziane dla obszarów wiejskich jednorodnych pod względem społeczno-gospodarczym i geograficznym oraz muszą dotyczyć tematyki wyznaczonej przez Komisję Europejską, która koncentruje się wokół następujących zagadnień: konkurencyjność obszarów wiejskich i produktów tych obszarów; dostęp do nowych technologii; wykorzystanie know-how; wykorzystanie zasobów naturalnych);
2. **współpracy między obszarami wiejskimi na poziomie jednego kraju bądź na poziomie ponadnarodowym** (współpraca ta polega na: wymianie know-how; wdrażaniu projektów opracowywanych przez LGD; dofinansowywaniu działań z innych źródeł i objęciu nimi obszarów rolnych współpracujących, a będących poza UE);
3. **tzw. sieciowaniu** (sieciowanie jest związane z wymianą praktyk, doświadczeń, wiedzy między terenami wiejskimi bez względu na ich udział w strategiach rozwojowych (powyżej punkt 1), czy we współpracy (powyżej punkt 2). Sieci takie tworzone są zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym⁷).

A zatem Inicjatywa LEADER wraz z klastrami wiejskimi, tj. LGD, stanowi praktyczną realizację przedsiębiorczości wiejskiej jako priorytetów PROW. Tym samym jako przedsiębiorstwo, w którym koncentruje się zarówno działalność rolnicza, jak i pozarolnicza, wymaga uwzględnienia zarządzania oraz uporządkowania instytucjonalnego w podejmowaniu decyzji, co służy konkurencyjności obszarów (regionów) wiejskich, zgodnie z tym co teoretycznie przewidziano przy tworzeniu LGD (mowa o tym przy strategiach rozwojowych, punkt 1).

Wnioski

Zarządzanie w UE zwykło się utożsamiać z systemem instytucjonalnym, co jest uzasadnione, ale nie w pełni wyczerpuje temat, gdyż w takiej strukturze, tj. konstrukcji ponadnarodowej, mamy też do czynienia z zarządzaniem ponadnarodowym, które polega m.in. na wielopoziomowości. I właśnie w tej wielopoziomowości ogniwem są wspólnotowe polityki, których zadaniem jest doprowadzenie podmiotów, którymi zarządzają, do konkurencyjności. Oznacza to w najprostszym rozumieniu doprowadzenie do zaistnienia w gospodarce, zdobycia przewagi na swoją korzyść, aby wpływać na procesy rozwojowe. Tak też jest z regionami

⁷ Materiały źródłowe Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, *Strategia Zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020*, Warszawa 2012, s. 52-56.

rolnymi, które tak ważne, ale niejednokrotnie zaniedbywane, sprowadzane były do marginalnej roli w gospodarce. Tłumaczenie takiej sytuacji wiązało się ze stanowiskiem, że sektor rolny jest kosztowny, a jego regiony są niekonkurencyjne w stosunku do sektorów o dużym nasyceniu innowacyjnością. Jednakże „nowe” podejście do sektora rolnego jest próbą przewycięzania tych stereotypów. Rolnictwo nigdy nie przestanie żywić, ale nowoczesnym uzupełnieniem tego sektora są duże możliwości uzupełnienia go działalnością pozarolniczą, uczynienie z gospodarstwa rolnego – przedsiębiorstwa oraz wprowadzenie całego systemu decyzyjno-zarządczego do rolnictwa i na obszary wiejskie. I to się dokonuje – już od lat – przez ewoluującą w kierunku strukturalnym (a nie tylko dopłatowym) WPR UE, jej instrumenty finansowe i przyjmowane programy rozwojowe. W ten sposób region rolniczy ma szansę na konkurencyjność i „wejście do gry” o podnoszenie konkurencyjności całej gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

Chmielewska-Grill W., *Wspólna Polityka Rolna po roku 2013*, Fundacja Programów Pomocowych dla Rolnictwa, Wyd. Sekcja Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2008.

Guba G., Piskorz W., *Implikacje reform Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej dla Polski*, PWE, Warszawa 2002.

Greta M., Otto J., *Proces decyzyjny i zarządczy w Unii Europejskiej – znaczenie systemu agencyjnego*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2019.

Materiały źródłowe Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Strategia Zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020, Warszawa 2012

Michalczewska-Pawlak M., *Priorytety i wyzwania polityki rozwoju obszarów wiejskich Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2013.

Puślecki Z. W., Kmiecik R., Walkowski M., *Wspólna Polityka Rolna w warunkach wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2010.

Rudnicki R., *Zintegrowany rozwój obszarów wiejskich w świetle polityki Unii Europejskiej, t.1*, Wyd. Uniwersytetu M. Kopernika w Toruniu, Toruń 2014.

Szumski S., *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademickie i Procesjonalne, Wrocław 2007.

Zasady WPR [online] <http://www.twojaeuropa.pl/262/wspolna-polityka-rolna-definicje-cele-zasady> [dostęp 23 czerwca 2020 r.].

Toszek B., Wojtaszek A. (red.), *Perspektywy rozwoju Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2012.

Toszek B., Wojtaszek A., *Perspektywy rozwoju Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku*, Oficyna Wydawnicza ASPRA JR, Warszawa 2012.

Traktaty Rzymskie [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT&from=EN> [dostęp: 23 czerwca 2020 r.].

Wieliczko B., *Propozycja instrumentów wsparcia w polskim PROW na lata 2014-2020*, Roczniki Naukowe Seria, t. 14, z. 2.

WSPÓLPRACA GOSPODARCZA NARODÓW TRÓJMORZA Z INDIAMI

Streszczenie

W prezentowanym artykule poruszono zagadnienie potencjału ekonomicznego Indii oraz możliwości jego wykorzystania dla rozwoju gospodarczego Trójomorza. Badaniem objęto determinanty kształtujące warunki gospodarcze w Europie wskazujące na szanse rozwoju eksportu i inwestycji Trójomorza w Indiach. Celem badania było określenie uwarunkowań i stymulantów oraz koncepcji modelu Trójomorza, które tworzą podstawę dla rozwoju skutecznej współpracy gospodarczej z Indiami. W procesie realizacji celu postawiono następującą hipotezę główną: warunki kulturowe Trójomorza oraz jego ekonomiczny potencjał rozwojowy tworzą silną podstawę do zastosowania solidaryzmu gospodarczego, który jako nowy paradygmat tworzy szanse dla szybszego i bardziej efektywnego oraz zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego wspólnoty narodów Trójomorza. W procesie weryfikacji hipotezy wykorzystano następujące metody badawcze: analizę danych wtórnych, obserwację, analizę, syntezę, modelowanie prognoz. Z badania wynika, że podobieństwo społeczne, kulturowe, naukowe, ekonomiczne i polityczne narodów Trójomorza w perspektywie podobnych celów i potrzeb rozwojowych w związku z deficytem, jakiego nie wypełniła Unia Europejska, jest potencjałem, który skierowany na współpracę gospodarczą z Indiami przyniesie duże korzyści i pozwoli znacznie szybciej doganiać silne ekonomicznie regiony i kraje zachodniej Europy.

ECONOMIC COOPERATION OF THE THREE SEAS NATIONS WITH INDIA

Summary

The presented article deals with the question of India's economic potential and the possibility of using it for the economic development of the Three Seas Initiative. The study covered the determinants shaping the economic conditions in Europe that indicate the opportunities for the development of exports and investments in the Three Seas in India. The aim of the study was to determine the conditions and stimulants as well as the concept of the Three Seas model, which form the basis for the development of effective economic cooperation with India. In the process of achieving the goal, the following main hypothesis was formulated: the cultural conditions of the Three Seas Initiative and its economic development potential create a strong basis for the application of economic solidarity, which, as a new paradigm, creates opportunities for faster, more effective and sustainable socio-economic development of the community of the Three Seas nations. The following research methods were used in the process of hypothesis verification: secondary data analysis, observation, analysis, synthesis, forecast modeling. The study shows that the social, cultural, scientific, economic and political similarity of the peoples of the Three Seas in the perspective of similar goals and development needs due to the deficit, which the European Union has not filled, is a potential that, directed at economic cooperation with India, will bring great benefits and allow much faster catch up with economically strong regions and countries of Western Europe.

Key words: Principles of the Three Seas Community, Schuman's view on community of nations, GDP, economic solidarity, economic potential of India, the optimal currency area.

¹ Dr hab. prof Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji SGH.

Wstęp

Niniejsze opracowanie przedstawia trzy filary obejmujące kluczowe uwarunkowania dla skutecznego rozwoju projektu Trójmorza. Do filarów tych zaliczono: zasady i mechanizmy filozofii wspólnoty Trójmorza wg koncepcji Roberta Schumana, wewnętrzny potencjał gospodarczy Trójmorza oraz eksport i inwestycje Trójmorza w Indiach. Każdy z filarów jest komplementarny w stosunku do pozostałych i powstaje pomiędzy nimi swego rodzaju synergia. Wskazano, że bez mocnych fundamentów wspólnotowych osadzonych na wartościach chrześcijańskich nie będzie możliwe uzyskanie dobrego modelu ekonomicznego opartego na solidaryzmie gospodarczym. Uzasadnia się, że solidaryzm gospodarczy tworzy silny fundament do integracji i współdziałania narodów Trójmorza w procesie łączenia sił w działaniu na potężnym rynku w Indiach, na którym nie można skutecznie funkcjonować bez posiadania dużej skali w zakresie podaży i mocy produkcyjnych, ponieważ Indie to wielki kraj o liczbie ludności przekraczającej obecnie 1 mld 300 mln, gdzie mieszka ok. 10 razy więcej ludzi niż w krajach obecnego Trójmorza. Wskazanie Indii jako najlepszego wehikułu dla przyspieszania rozwoju gospodarczego Trójmorza jest uzasadnione: kończącymi się możliwościami wzrostu eksportu do Europy Zachodniej, wysoką nieefektywnością gospodarki w UE i strefie euro wynikającą z nieuzasadnionego wprowadzenia wspólnej waluty, jako że strefa euro nie spełnia kryterium optymalnego obszaru walutowego, dużym rynkiem, jaki prezentują Indie, najszybszym pośród wszystkich krajów na świecie perspektywicznym rozwojem gospodarczym Indii oraz przyjazną Trójmorzu kulturą, a także bardzo korzystną komunikacją językową ze względu na angielski, który jest drugim oficjalnym językiem w Indiach.

1. Filary rozwoju Wspólnoty Narodów Trójmorza

Robert Schuman jako ekonomista wskazywał na to, że kluczowe dla funkcjonowania wspólnoty narodów są trzy elementy, do których należą filozoficzne fundamenty wspólnoty wg zasad chrześcijańskich, wewnętrzny potencjał intelektualny i gospodarczy narodów oraz otwarcie na współpracę gospodarczą między narodami całego świata. Zasady chrześcijańskie kształtują relacje społeczno-ekonomiczne w taki sposób, żeby rozwijać wrażliwość na człowieka i rodzinę poprzez konkretny wymiar solidarności gospodarczej². Wewnętrzny potencjał intelektualny i gospodarczy narodów ma być ukierunkowany na wspólne cele przez wykorzystanie wszystkich dostępnych zasobów³. Po doświadczeniach negatywnych skutków kolonializmu i destrukcji, jaką doznały Afryka, Indie i inne kraje świata, należy postrzegać otwarcie na wszystkie narody świata nie z perspektywy wycisku i tworzenia rynków zbytu lub tylko rynku pracy, ale odpowiedzialnie dbać o rozwój partnerów w duchu wspólnoty i solidaryzmu społeczno-gospodarczego⁴.

² M. Krijtenburg, *Schuman's Europe: his frame of reference*, Leiden University, 2012, s. 22.

³ G. Audisio, A. Chiara, *Twórcy Zjednoczonej Europy*, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide de Gasperi, tłumaczenie Paweł Borkowski, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa, 2007, s. 65.

⁴ M. Krijtenburg, *op. cit.*, s. 22.

Filozofię wspólnoty narodów wg koncepcji Schumana można rozciągnąć na projekt Trójmorza, a jego potencjał może umożliwić: stworzenie prototypu Wspólnoty Narodów Europy, co może wpływać na zdrowszy model społeczny i efektywniejszy model gospodarczy Europy; wykorzystanie wewnętrznego potencjału gospodarczego Trójmorza przez budowanie układu kooperacyjnego; współpracę gospodarczą z Indiami w zakresie eksportu i inwestycji bezpośrednich.

W obliczu stagnacji gospodarczej Europy Zachodniej i redukcji jej populacji nie ma przestrzeni dla Trójmorza do poszerzenia możliwości eksportowych i inwestycyjnych w krajach starej UE. Indie otworzyły swoje rynki i możliwości obejmowania udziałów w spółkach do 100% dla takich krajów, jak Polska i inne kraje Trójmorza w zakresie takich sektorów gospodarki, jak: przetwórstwo rolno-spożywcze, sprzęt i technologie górnicze, budownictwo mieszkaniowe, przemysł chemiczny, przemysł elektromaszynowy, pojazdy szynowe, energetyka, transport lotniczy, szkolnictwo wyższe.

Państwa Trójmorza są małe zarówno pod względem ludności, jak i kapitału ekonomicznego, dlatego ich rola będzie dopiero istotna, gdy powstanie silny układ kooperacyjny pomiędzy wszystkimi rządami państw Trójmorza oraz pomiędzy konsorcjami branżowymi. W tym kontekście bez zaistnienia pewnych formalnych więzów wspólnotowych pomiędzy krajami Trójmorza, żaden z krajów w tym regionie nie uzyska odpowiednio silnej pozycji w Europie i świecie, gdyż w tym zakresie ani UE, ani inne podmioty międzynarodowe raczej nie są zainteresowane tworzeniem takich warunków dla funkcjonowania Trójmorza, aby region ten stał się potęgą zarówno w wymiarze Wspólnoty Politycznej, jak i Wspólnoty Gospodarczej.

Konstrukcja modelu Unii Europejskiej forsowana przez Niemcy i Francję zmierza do superpaństwa, co jest procesem degradacji Europy, usuwaniem tożsamości narodowych, tworzeniem uniformizmu i degradacji efektywności gospodarczej. W koncepcji modelu Wspólnoty Narodów Europy wg Schumana takiego zagrożenia nie ma. Koncepcja Europy Ojczyzn wg Charles'a de Gaulle'a jest zdecydowanie lepsza od superpaństwa, ale gorsza od koncepcji Schumana, ponieważ nie zawiera wymiaru wspólnotowego. Superpaństwo, wbrew opinii jej zwolenników, tworzy mechanizmy, które jeszcze szybciej i z większym natężeniem prowadzić będą do konfliktów, gdyż odebranie tożsamości narodowej i wspólnotowej człowiekowi jest istotnym ograniczeniem jego wolności, a temu wcześniej czy później ludzie będą się opierać i buntować, co będzie prowadzić do rozruchów i niepokojów społecznych, który władza centralna chcąc zażegnać, będzie tłumić siłą.

Robert Schuman na kilka lat przed śmiercią proroczo przewidywał proces destrukcji Europy i niejednokrotnie przestrzegał przed groźnymi skutkami odejścia od wartości chrześcijańskich, usuwania wspólnoty narodów, dominacji instytucji i ekonomii nad prawdziwymi relacjami między ludźmi⁵. Ostrzeżenia przekazane przez Roberta Schumana i błędy popełnione przez UE powinny być ważnym wnioskiem wyciągniętym przez budowniczych Trójmorza, aby ten projekt prowadził do stworzenia Wspólnoty Narodów Trójmorza i był zabezpieczony przed bankructwem. Sukces projektu Trójmorza stając się prototypem Wspólnoty Narodów Europy,

⁵ M. Krijtenburg, op. cit., s. 45.

może być kluczowym czynnikiem prowadzącym do naprawy modelu UE, zwracając ją z drogi superpaństwa. Diagnozowanie poziomu wspólnotowości Trójmorza może być oceniany za pomocą testu logicznego sformułowanego przez Roberta Schumana w postaci implikacji logicznej *jedność->solidarność->pokój*. U podstaw tego testu leży pojednanie, z którego dopiero może rodzić się solidarność gospodarcza i społeczna, aby w końcu przekształcić się w pokój i dobrostan wszystkich członków wspólnoty.

2. Charakterystyka wspólnoty narodów Schumana vs superpaństwo

Robert Schuman w 1950 r. zainicjował budowę Wspólnoty Narodów Europy w kulturze, nauce, gospodarce i polityce opartej na tradycji chrześcijańskiej. Wspólnota Narodów Europy jest konsekwencją koncepcji i myśli Roberta Schumana. Nie chciał on unii ani quasi-państwa, czy też superpaństwa⁶.

W 60. rocznicę, która wypadła 25 marca 2017 r., utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej państwa Europy i liderzy z Brukseli dyskutowali w Rzymie kierunki, jakimi ma kroczyć Europa. Od 7 lutego 1992 r., kiedy powstała Unia Europejska będąca w swej koncepcji modelem superpaństwa i zaprzeczeniem idei Roberta Schumana, obserwujemy szereg negatywnych procesów i narastającej niechęci obywateli państw europejskich do takiego kursu, jaki przyjmuje Bruksela. Brexit i inne poważne symptomy niezgody na odchodzenie od idei Roberta Schumana są ostatecznym sygnałem alarmowym, aby zmienić funkcjonujący kierunek. Na szczycie w Rzymie 25 marca 2017 r. europejscy politycy w ogóle nie nawiązali do Roberta Schumana, co można odebrać jako ignorowanie jego idei, które doprowadziły do „cudu” długotrwałego pokoju, utrzymującego się w Europie w okresie, jaki nie był spotykany od wielu wieków.

Po 1963 r., czyli po śmierci Schumana, dokonuje się rozwój EWG, do której w 1973 r. przystępuje także Wielka Brytania. 7 lutego 1992 r. powstaje Traktat z Maastricht ustanawiający Unię Europejską. Jest to akt jawnie stający w sprzeczności z koncepcją, ideami i myślami Roberta Schumana. Unia to pierwsza faza budowy superpaństwa, przed czym Schuman przestrzegał, wskazując na wartości chrześcijańskie jako fundament efektywnego rozwoju społecznego i ekonomicznego⁷. W tabeli 1 przedstawiono charakterystykę trzech systemów: wspólnotę narodów, superpaństwo i nacjonalizm. W nacjonalizmie istotnie się zaznacza egoizm narodowy z mniejszymi bądź większymi akcentami niechęci do innych narodów.

Celem tworzonych instytucji europejskich w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych było umożliwienie lepszej komunikacji i współpracy między narodami Europy, a nie odbieranie im podmiotowości i suwerenności. Obecnie tendencje budowania Europy jako superpaństwa nie są już skrywane, lecz głoszone są publicznie bez obawy, że nie ma w tym nic niewłaściwego. W Berlinie (23 listopada 2018 r.) Angela Merkel przedstawiła wizję UE jako federację państw bez

⁶ Tamże, s. 98.

⁷ G. Audisio, A. Chiara, op. cit., s. 85.

narodowej tożsamości, która stwierdziła, że „*dziś państwa narodowe muszą, czy raczej powinny być gotowe do przekazania swojej suwerenności, oczywiście zgodnie z ustaloną procedurą*” (Die Welt, Angela Merkel, 23 XI 2018). Emmanuel Macron w listopadzie 2018 r. wzywał w Bundestagu do rezygnacji z narodowej suwerenności. Jego zdaniem „*żadne państwo nie powinno samodzielnie decydować w kwestiach, takich jak: polityka zagraniczna, imigracja, rozwój i ew. inne obszary*” ustalone w przyszłości przez instytucje UE w Brukseli.

Tabela 1. Porównanie wspólnoty narodów, superpaństwa i nacjonalizmu

Porównywana cecha	Wspólnota Narodów (Robert Schumana)	Superpaństwo (Altiero Spinelli)	Nacjonalizm
Podejście do ustroju	Wspólnotowe	Federalistyczne	Nacjonalistyczne
Miejsce wiary	Obecna w sferze publicznej	Ideologiczny sekularyzm	Religijny fundamentalizm
Stosunek do ojczyzny	Patriotyzm	Kosmopolityzm	Nacjonalizm
Rodzaj demokracji	Rzeczowa i merytoryczna	Formalna i oligarchiczna	Narodowa
Granice wolności	Szeroka przestrzeń dla praw i wolności człowieka, ograniczona jedynie względami bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego	Wolność człowieka ograniczona polityczną poprawnością zależna od dominującej lub ustanowionej ideologii	Wolność człowieka ograniczona interesem narodowym uzależniona od dominującej lub ustanowionej religii
Rodzaj solidarności	Solidarność między narodami i w narodzie	Solidarność ponadnarodowych elit i oligarchii	Solidarność tylko wewnątrz narodu
Charakter różnorodność	Różnorodność między narodami i w narodzie	Uniformizm w całym superpaństwie	Różnorodność między narodami a uniformizm wewnątrz narodu

Źródło: Opracowanie zespołu Instytutu Myśli Schumana.

Superpaństwo jest pewnego rodzaju produktem, który powstaje przez aktywność jego zwolenników wynikającą z wrogiego nastawienia do wspólnoty narodów i w ten sposób superpaństwo ogranicza postrzeganie człowieka, jego potrzeb i jego podmiotowość do sfery materialnej i organizacyjnej, pomijając fundamentalne wymiary, takie jak sfera relacji, duchowości, psychiki, uczuciowości i emocji. Tak zredukowany człowiek staje się obiektem cybernetycznym i narzędziem przeznaczonym do manipulacji, a nie podmiotem, o którego wszechstronny rozwój każda władza powinna się troszczyć.

3. Konceptualizacja wspólnoty narodów Europy wg Schumana

Schuman jest w pewnym sensie autorem konceptualizacji⁸ modelu Wspólnoty Narodów Europy w świetle komplementarnej roli władzy-autorytetu duchownego i władzy-autorytetu

⁸ Konceptualizacja to proces tworzenia pojęć na podstawie ogólnej wiedzy o świecie przez ustalenie problematyki oraz definicję danego słowa. W języku angielskim i francuskim rozróżnia się *notion* – pojęcie przedteoretyczne i *concept* pojęcie, które zostało steoretyzowane. Konceptualizacja to proces mający miejsce między tymi dwiema

cywilnego. Schuman wywodzi z faktu, że człowiek, będąc unią duszy i ciała, ma potrzeby, którym niejako mają służyć dwa autorytety, czyli duchowy i cywilny. Obie władze, czyli duchowna i cywilna, każda w ramach swoich kompetencji służy człowiekowi dla jego holistycznego rozwoju. Służba ta ma polegać na współpracy obu autorytetów w celu maksymalizacji funkcji życiowych człowieka, a więc władze te nie mogą się zwalczać, konkurować lub zawłaszczać kompetencje drugiej strony. Do kluczowych pojęć konceptualizacji Wspólnoty Narodów Europy w świetle komplementarnej roli władzy-autorytetu duchownego i władzy-autorytetu cywilnego, Schuman zaliczył: chrześcijaństwo, wolność, solidarność, różnorodność i patriotyzm.

Chrześcijaństwo jest duszą Europy. Nie byłoby Europy bez hebrajskiego Dekalogu, greckiej filozofii i sztuki, rzymskiego prawa i myśli republikańskiej. Ale to chrześcijaństwo ukształtowało Europę taką, jaką znamy⁹.

Wolność jest najcenniejszym klejnotem w skarbcu europejskich wartości. Rodziła się w bólach, w długim i skomplikowanym procesie historycznym, zawsze krucha, wymagająca obrony przed despotyzmem i anarchią. Wolność narodów wyraża się w demokracji, czyli „rządach ludu, przez lud i dla ludu” (Abraham Lincoln). Stopniowe, acz zauważalne ograniczanie wolności narodów i wolności obywatelskich przez instytucje europejskie i niektóre państwa wspólnoty to wielkie zagrożenie dla zjednoczonej Europy¹⁰.

Solidarność jest przeciwieństwem egoizmu w wymiarze indywidualnym, społecznym i narodowym. Wyrasta ona z ewangelicznego przesłania miłości, pokoju i braterstwa. Jest wielką wartością leżącą u samych podstaw projektu jednoczenia Europy. Mniej lub bardziej zawołowany dyktat silnych i bogatych państw Europy uderza w sam fundament projektu zjednoczeniowego i oznacza śmierć wspólnoty i powrót do złowieszczej ery egoizmów narodowych¹¹.

Różnorodność kultur, zwyczajów, tradycji narodowych, regionalnych, lokalnych, etnicznych, religijnych, gospodarczych i prawnych to wielkie bogactwo i siła Europy. Europa nigdy nie była, nie jest i nie będzie jednolita. Wszelkie próby znoszenia różnic i specyfiki narodów oraz biurokratycznie i administracyjnie narzucanie kulturowej uniformizacji w imię utopijnych ideologii prowadzą do niszczenia Europy i zadają gwałt podstawowym wartościom europejskim, jakimi są wolność narodów i ich solidarność¹².

Patriotyzm to miłość ojczyzny, jej języka, kultury, tradycji i historii. Jest przeciwieństwem zarówno kosmopolityzmu, jak i nacjonalizmu. Europejskość organicznie wyrasta z tożsamości narodowych i bez nich nie istnieje. Pielęgnowanie patriotyzmu w krajach Europy to najskuteczniejsze antidotum na odradzające się nacjonalizmy i separatyzmy oraz wielkie

fazami. W nurcie takiej definicji konceptualizacji podejmuje się badania w celu ustalenia problematyki, funkcji celu oraz zdefiniowania kluczowych pojęć.

⁹ R. Schuman., *Dla Europy*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2009, s. 34

¹⁰ Tamże, s. 40

¹¹ M. Krijtenburg, op. cit., s. 22.

¹² M. Krijtenburg, op. cit. s. 98.

wsparcie w budowaniu europejskiej jedności. Walka zaś z patriotyzmem to niszczenie wspólnoty, burzenie wspólnego europejskiego domu¹³.

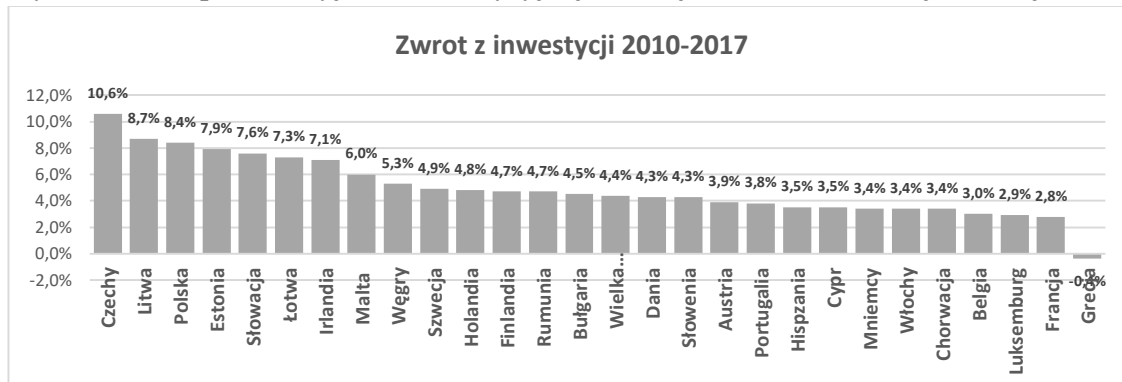
4. Wewnętrzny potencjał gospodarczy Trójmorza

Projekt Trójmorza jest jeszcze mało rozumiany i rozpoznawany pod kątem olbrzymiego i długoterminowego potencjału rozwojowego dla wszystkich krajów tej części Europy znajdujących pomiędzy Morzem Bałtyckim, Morzem Czarnym i Morzem Adriatyckim. Jest to więc tzw. projekt pomiędzy trzema morzami (Trimarium lub Three Seas). W poszerzonej wersji rozważana jest także opcja włączenia krajów skandynawskich, czyli Finlandii, Szwecji i Norwegii. Początkowa wersja projektu obejmuje tylko 12 państw z tego regionu, które należą do Unii Europejskiej (UE), jednak wydaje się, że nie jest logiczne i brak jest też głębszego uzasadnienia, aby w długiej perspektywie ograniczać się tylko do tych dwunastu krajów.

Perspektywiczny wysoki potencjał rozwojowy można upatrywać w wymiarze społecznym, gospodarczym i politycznym. Wymiar społeczny dotyczy zbliżonych kultur i języków tych narodów oraz podobnej historii w części w ramach Pierwszej Rzeczypospolitej, a także wspólnoty losu doświadczonego pod okupację sowiecką po II wojnie światowej. Rozwój gospodarczy krajów Trójmorza jest obecnie na niskim poziomie, ale jego dynamika jest znacznie wyższa niż na zachodzie Europy. Od wejścia regionu Trójmorza do UE nie doszło do takiego rozwoju tych krajów, jaki był oczekiwany, gdyż w większości region ten był wykorzystywany jako rynek zbytu dla biznesu i korporacji zachodnich, a jego obecne silne przywiązanie do gospodarki Niemiec, Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii powoduje redukcję dynamiki w rozwoju i wysokiego ryzyka dekonstrukcji, recesji lub kryzysów gospodarczych wywołanych przez nieefektywny model gospodarczy. Na rysunku 1 przedstawiono atrakcyjność inwestowania i rentowności biznesów w krajach Trójmorza. W okresie 2010-2017 inwestycje w krajach Trójmorza przynosiły najwyższe stopy zwrotów z inwestycji, które uzyskiwał kapitał zagraniczny. Z jednej strony świadczy to o wysokim potencjale rozwojowym Trójmorza, z drugiej zaś strony, że korzyści tego rozwoju w małym stopniu pozostawały w tych krajach, co może być istotnym wnioskiem dla kształtowania modelu funkcjonowania Trójmorza w taki sposób, aby wymiana gospodarcza i inwestycje kapitału zagranicznego przyczyniały się nie tylko do rozwoju Europy Zachodniej czy Niemiec, ale także naszego regionu.

Trójmorze staje się coraz bardziej konkurencyjne, jeśli chodzi o atrakcyjność dla prowadzenia działalności gospodarczej. W okresie od 2006 do 2017 ranking atrakcyjności biznesu dla Trójmorza poprawił się o ok. 20 pozycji w stosunku do Niemiec. W 2006 atrakcyjność biznesowa Trójmorza, w ramach światowego rankingu, plasowała się na 48 pozycji podczas gdy Niemcy na 18 pozycji, zaś w dalszej kolejności do roku 2017 Trójmorze poprawiło swoją pozycję, zajmując 35 miejsce, a Niemcy spadły na 23, co oznacza, że Trójmorze od Niemiec dzieli tylko 13 pozycji.

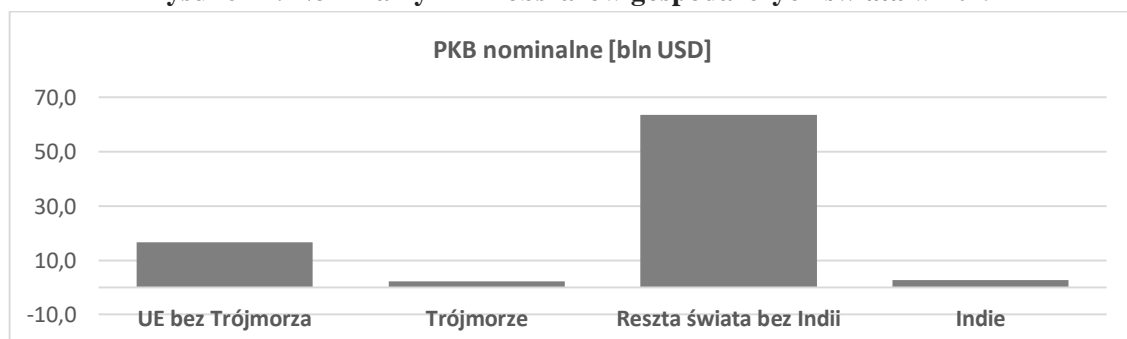
¹³ Tamże, s. 98.

Rysunek 1. Mapa atrakcyjności inwestycyjnej i rozwijania biznesu w krajach Trójmorza

Źródło: SpotData, Bank Światowy.

Ludność Trójmorza stanowi 22% populacji UE, zaś nominalne PKB stanowi tylko 10% PKB UE, co świadczy o dużej odległości, jaką ma Trójmorze do zrównania się z Europą Zachodnią. Mimo 15-letniego członkostwa państw Trójmorza w UE dystans do tzw. starej Unii nie jest krótszy, a może nawet się wydłużył. W tym kontekście uzasadnione jest podłączenie się do takich rynków azjatyckich o dużej dynamice rozwoju jak Indie. Populacja Trójmorza stanowi ok. 10% ludności Indii, zaś PKB zarówno Trójmorza, jak i Indii są zbliżone, co stanowi dobrą perspektywę.

Współpraca gospodarcza w ramach Trójmorza jest z jednej strony „przymusem” wobec wyzwań ekonomicznych w Europie i na świecie, wobec których w pojedynkę małe pod względem gospodarczym kraje Europy Środkowo-Wschodniej sobie nie poradzą, z drugiej zaś strony siłą, jaka rodzi się z kooperacji oraz wspólnych korzeni historycznych i tradycji. Do tych wyzwań można zaliczyć: wysoki potencjał rozwojowy Indii, rosnąca siła gospodarki Chin, niszczenie solidarności gospodarczej w Europie przez Niemcy i Francję, tendencje centralistyczne w funkcjonowaniu Unii Europejskiej, niewykorzystany potencjał współpracy gospodarczej z USA (np. obroty handlowe Polski z USA są 10-krotnie niższe niż z Niemcami), wspólnota losu, kultury i tradycji chrześcijańskiej łącząca kraje Trójmorza.

Rysunek 2. Nominalny PKB obszarów gospodarczych świata w 2019

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z International Monetary Fund.

Na rysunku 2 przedstawiono strukturę nominalnego PKB, który wskazuje, że potencjał Trójmorza jest prównywalny do Indii, co w perspektywie dynamicznego rozwoju gospodarki Indii uzasadnia podłączenie się pod ten swego rodzaju globalny „vehikuł” przyspieszający rozwój Trójmorza i Polski. Na obecnym etapie Indie pod względem PKB już dogoniły Wielką Brytanię.

Tymczasem na rysunku 3 przedstawiono skumulowaną przez 20 lat dynamikę PKB w analizowanych obszarach gospodarczych świata, która wskazuje, że potencjał Trójmorza jest najszybciej rozwijającą się ekonomią z dynamiką ok. 128% w porównaniu z Indiami, gdzie dynamika jest także wysoka i wynosi ok. 69%. Bardzo niska jest dynamika w krajach UE i wynosi tylko 18%, co oznacza ok. 0,9% rocznie. W pozostałych krajach świata dynamika ta wynosi ok. 20%, co oznacza średnio rocznie ok. 1%.

Rysunek 3. Skumulowana dynamika PKB regionów świata w okresie 2010-2019



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z International Monetary Fund.

Dotychczas gospodarka Trójmorza praktycznie nie była sprzężona z Indiami, gdyż obroty handlowe były marginalne. Rezerwy przyspieszania rozwoju gospodarczego dla Trójmorza wynikające z potencjału Unii Europejskiej są już niewielkie, dlatego rozpoczęcie współpracy handlowej i inwestycyjnej z Indiami przez eksport z Trójmorza, w tym z Polski, oraz inwestycje w Indiach w branżach, w których przedsiębiorstwa Trójmorza są silne, tworzy znakomitą perspektywę na przyszłość.

Inicjatywa Wspólnoty Narodów Trójmorza stanowi duże wyzwanie w kontekście międzynarodowym, która mobilizuje do odwrócenia niepożądanych kierunków rozwoju Europy i pomaga w budowaniu dobrych transatlantyckich sojuszy gospodarczych. Rozwój jedności, solidarności i pokoju Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej poprzez wdrożenie regionalnego przemysłu energetycznego, infrastruktury cyfrowej i transportowej, systemów łączności, wspólnego rynku kapitałowego i sektora finansowego jest ważnym elementem do realizacji wizji Wspólnoty Narodów Europy, którą promował i rozwijał Robert Schuman. Przyczyniać się to będzie do dobrego kształtu relacji euroatlantyckich i stabilności gospodarczej. Wspólnota Narodów Trójmorza może w większym stopniu umożliwić Europie sprostanie złożonym wyzwaniom płynącym z jej najbliższych regionów i poza nimi, jak również wyzwaniom wynikającym z globalnej zmienności geopolitycznej i gospodarczej. Zmiany

globalne często podważają wartości istotne dla naszego regionu i wpływają na nasze ogólne bezpieczeństwo i dobrobyt. Wspólnota Narodów Trójmorza może stawać się skutecznym narzędziem wzmacniania Europy, transatlantyckiego powiązania i zdolności naszej wspólnoty do skutecznego reagowania na wyzwania i możliwości naszych czasów. Przedsięwzięcie Trójmorza nie jest łatwe, a dla wielu być może niemożliwe, podobnie jak myślano o Wspólnocie Węgla i Stali realizowanej pod kierunkiem Roberta Schumana. Tak jak Wspólnota Węgla i Stali, tak też Wspólnota Narodów Trójmorza realizuje się w obliczu perspektywicznego dużego potencjału gospodarczego i jednocześnie wysokiego potencjału intelektualnego, jaki występuje w Europie Wschodniej.

Połączenia transportowe we Wspólnocie Narodów Trójmorza powinny opierać się na rozwoju nowoczesnej infrastruktury transportowej, która ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego oraz regionalnego, europejskiego i międzynarodowego handlu. Ułatwia sprawny przepływ towarów i usług oraz dostęp do globalnych łańcuchów wartości. Skuteczna infrastruktura transportowa przyczyni się do wyrównania nierówności regionalnych w ramach Wspólnoty Narodów Trójmorza i całej Europy. Rozwijanie regionalnej infrastruktury transportowej Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej jest priorytetem. Transgraniczne projekty transportowe w Europie Środkowej i Południowo-Wschodniej to coś więcej niż proste szlaki transportowe. Będą one prawdziwymi korytarzami gospodarczymi, które umożliwią wygenerowanie niezliczonych komercyjnych inicjatyw. Będą to możliwości inwestycyjne, które przyniosą korzyści także całej Europie. Będą zsynchronizowane z istniejącymi projektami transportowymi uruchomionymi w ramach europejskich ram współpracy.

Rozbudowa infrastruktury transportowej na osi Północ-Południe w regionie Europy Środkowo-Wschodniej jest istotnym elementem inicjatywy Trójmorza. Przez ostatnie 20 lat w regionie zbudowano ok. 5,6 tys. km nowych autostrad, w tym samym okresie na nową infrastrukturę drogową wydano ok. 210 mld EUR. Według różnych szacunków potrzeby inwestycyjne regionu wynoszą dodatkowo 615 mld EUR do 2025 roku. Na rysunku 4 przedstawiono konkurencyjność krajów Trójmorza. Istotną barierą dla konkurencyjności jest jakość infrastruktury, bez której będzie trudno dalej zwiększać dynamikę PKB. Infrastruktura jest czwartą najważniejszą barierą rozwojową w Bułgarii, natomiast w Polsce siódmą. Rozwój infrastruktury transportowej będzie ważnym elementem, wpływającym na rozwój gospodarczy regionu. W tym kontekście należy wspomnieć o istotnym znaczeniu Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T), której korytarze: Morze Północne – Morze Bałtyckie, Morze Bałtyckie – Morze Adriatyckie, Ren – Dunaj, Wschód/Wschodnia część regionu morza Śródziemnego i Morze Śródziemne będą ważnym elementem wpisującym projekt rozbudowy połączeń transportowych regionu. Trzeba jednak zaznaczyć, że aby ten cel osiągnąć, potrzebne będzie zrealizowanie 2 tys. projektów infrastrukturalnych w wyżej wymienionych korytarzach, na co trzeba przeznaczyć ok. 384 mld EUR¹⁴.

¹⁴ PwC, Atlantic Council „Droga przyszłości – rozwój infrastruktury transportowej w Europie Środkowo-Wschodniej”.

Połączenia energetyczne w ramach celów Wspólnoty Narodów Trójmorza będą obejmować integrację sieci naftowej, gazowej i elektrycznej w krajach regionu, pogłębienie powiązań tych sieci z sieciami w całej Europie oraz zapewnienie dostępu regionu do globalnych rynków energii. Są one kluczowe dla ukończenia Europejskiej Solidarności Energetycznej. Doprowadzą one do ogólnoeuropejskiego wzrostu gospodarczego i wzmocnienia bezpieczeństwa energetycznego Europy.

Strategiczne implikacje Wspólnoty Narodów Trójmorza w dziedzinie transportu, energii i cyfryzacji mogą stanowić „rewolucyjne” zmiany w funkcjonowaniu całej gospodarki europejskiej. Obecna gospodarka Europy działa w oparciu o silne „lewe płuco”, podczas gdy to prawe jest bardzo niewydolne, co osłabia z kolei to lewe. Wzmocnienie prawego płuca zredukuje obciążenie tego lewego i w sumie doprowadzi do istotnego wzrostu wydolności całego systemu gospodarczego w Europie. Chociaż Wspólnota Narodów Trójmorza jest pierwotnie inicjatywą zorientowaną na gospodarkę, jej wpływ w regionie i w Europie jako całości może prowadzić do realizacji idei Europy Schumana. Poza wykorzystaniem cywilnym i gospodarczym obecne i nowe korytarze transportowe muszą być wystarczająco mocne, aby zapewnić zwiększoną mobilność wojskową. W dziedzinie energii istnieje potrzeba stworzenia sprzyjających warunków do prawdziwie zintegrowanego rynku energii, silnego komponentu europejskiej solidarności energetycznej, wolnego od negatywnych wpływów zewnętrznych. W dziedzinie cyfrowej rozwój gospodarczy i infrastrukturalny nowej gospodarki cyfrowej doprowadzi ostatecznie do wzmocnienia zdolności obronnych w obszarze cyberbezpieczeństwa i inteligentnej obrony.

Możliwości współpracy w przemyśle obronnym Trójmorskiej Wspólnoty Narodów są jednym z kluczowych wyzwań wobec dużej asertywności geopolitycznej różnych państw i innych podmiotów oraz bardziej złożonych zagrożeń typu symetrycznego i asymetrycznego. Jednocześnie branże przemysłu zbrojeniowego będą stanowiły duży impuls dla rozwoju gospodarczego i wysokich technologii, co stanowi również znaczącą zdolność obronną. Kooperacja przemysłów obecnych i powstających przemysłów obronnych tworzyć będzie w tym zakresie wysoki potencjał dla rozwoju gospodarczego Wspólnoty. W jaki sposób przemysł obronny Wspólnoty Narodów Trójmorza może najskuteczniej służyć interesom społeczności transatlantyckiej i prosperować? Zwiększenie zdolności obronnych nie polega tylko na zakupie najnowszej technologii, ale także na dogłębnym zrozumieniu, jak działają systemy obronne i zidentyfikowaniu luk w strategicznych podejściach, co prowadzi do tworzenia rozwiązań w regionie a tym samym przewagę konkurencyjną.

Potencjał do współpracy z sąsiednimi krajami Wspólnoty Narodów Trójmorza może być wyzwaniem do spojrzenia na region ponad uwarunkowaniami europejskimi i zająć się integracją infrastrukturalną Europy Wschodniej i Bałkanów Zachodnich. Rozwój tego projektu wymaga mechanizmów i funduszy wspólnych źródeł finansowania. Silniejszy wzrost gospodarczy w Europie Środkowej i Południowo-Wschodniej, który początkowo jest jednym z głównych celów, może być katalizatorem dla Wspólnoty Narodów Europy, który pomógłby pokonać lukę rozwojową w Europie, prowadząc do większej konwergencji gospodarczej. Pomogłoby to w łagodzeniu niektórych społecznych i politycznych napięć spowodowanych istniejącymi dysproporcjami gospodarczymi, wzmacniając w ten sposób odporność Europy. Jednym z

głównych celów Wspólnoty Narodów Trójmorza jest wkład Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej w umocnienie więzi transatlantyckich. Większa obecność gospodarcza USA w Europie Środkowej i Południowo-Wschodniej byłaby katalizatorem przy zacieśnieniu współpracy w regionie i wniosłaby wartość dodaną do strategicznego partnerstwa Europa-USA.

Proces rozwoju Wspólnoty Narodów Trójmorza wymaga analizowania negatywnych zjawisk i mechanizmów funkcjonowania gospodarki w Europie, co skłania do sugerowania między innymi następujących wybranych rekomendacji:

- Trzeba stworzyć silne prawo antymonopolowe, które będzie aktywnie niwelować dominację ponadnarodowych korporacji, z zachowaniem prawa suwerenności prawnej każdego państwa Wspólnoty w stosunku do korporacji;
- Wszelkie wspólne instytucje i podmioty tworzone we wspólnocie powinny mieć charakter służebny zamiast władczy oraz powinny mieć charakter celowy i ograniczony w czasie;
- Należy postawić akcent na równomierny rozkład ośrodków badawczych w całej Wspólnocie oraz pełny dostęp do ich efektów dla wszystkich członków Wspólnoty;
- Podstawą realizacji wspólnych projektów powinny być wspólnotowe fundusze celów;
- Solidarność gospodarcza musi być podstawą budowania relacji ekonomicznych między narodami Wspólnoty;
- We Wspólnocie należy tworzyć skoordynowane działania „ścigania mafii VAT” i budować silną współpracę w zakresie problemu „rajów podatkowych”.

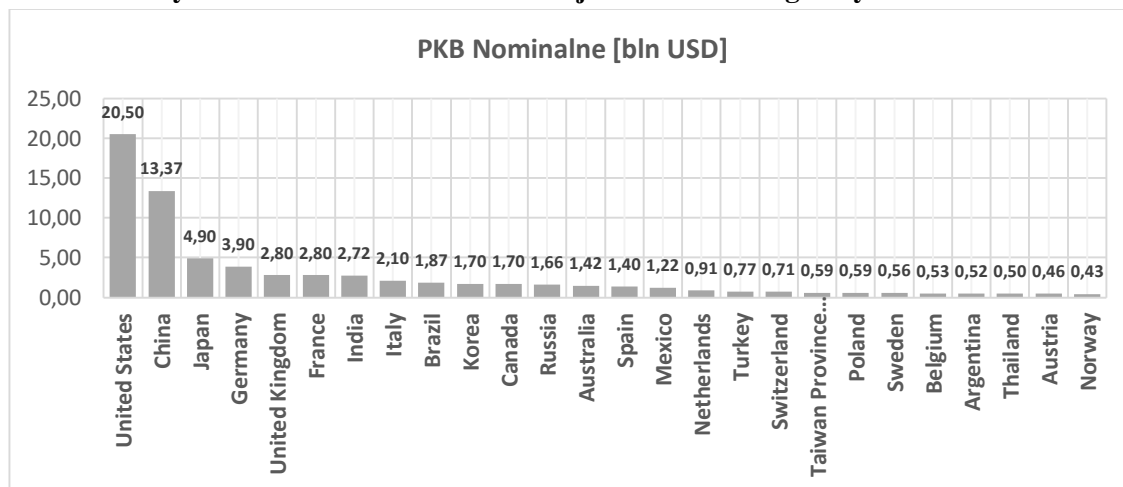
5. Współpraca z Indiami perspektywą dla silnej ekonomii Trójmorza

Z parytetu populacji Trójmorza i Unii Europejskiej wynika, że PKB naszego regionu powinno być dwa razy wyższe, aby potencjały gospodarcze Europy Wschodniej w stosunku do Europy Zachodniej można było uznać za wyrównane. Oznacza to, że przy obecnym PKB Trójmorza na poziomie ok. 2,11 bln USD w perspektywie 10-15 lat powinien on się potroić, aby można było „dogonić” potencjał, jakim będą dysponowały za 15 lat Niemcy. Taki kierunek byłby korzystny nie tylko dla wewnętrznego dobrostanu Trójmorza, ale także dla całej Europy, gdyż pozwalałoby to na pokonanie bariery, która w obecnym stanie prowadzi do redukującej się perspektywy gospodarczej Europy na tle świata. Taki obraz wynika z analizy trendów kształtowania się PKB w różnych regionach świata i na różnych kontynentach.

Na rysunku 4 przedstawiono 26 krajów o najwyższym PKB wg danych za 2018. Polska plasuje się na 20 pozycji w świecie. Chiny są już na równi ze strefą euro i niedługo ją przegonią. USA nadal istotnie przoduje przed Chinami, co oznacza dużą zdolność tej gospodarki do elastycznego rozwoju. PKB Indii zrównało się już z PKB Wielkiej Brytanii i Francji. Od 2010 roku zauważa się tendencję spadkową PKB w strefie euro, Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii, zaś w USA, Chinach i Indiach PKB silnie rośnie. Takie trendy potwierdzają hipotezę o wysokiej wartości dodanej Indii dla perspektywnego rozwoju Trójmorza i Polski. Zrównanie się potencjału ekonomicznego Trójmorza z silnymi gospodarkami w Europie w perspektywie 15 lat jest warunkowane holistycznym oddziaływaniem na gospodarkę Trójmorza za pomocą czynników wewnętrznych i zewnętrznych, odpowiednim pomiarem rozwoju gospodarczego oraz

zmniejszeniem zależności od eksportu do Niemiec poprzez eksport na rynki globalne, a w szczególności do Indii, Chin i Afryki. W pierwszej kolejności Trójmorze powinno się skupić na Indiach ze względu na optymalny potencjał relacyjny, komunikacyjny, gospodarczy i kulturowy.

Rysunek 4. PKB Polski na tle krajów na świecie wg danych z 2018



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Światowego.

Konwergencja potencjału gospodarki Trójmorza do najsilniejszych w Europie, takich jak Niemcy i Wielka Brytania, a także do silnych w świecie, takich jak Japonia i Indie, powinna być mierzona za pomocą kilku wskaźników, a więc nie tylko poprzez porównywanie PKB/Capita, gdyż jest to miernik, który odzwierciedla tylko fragment rzeczywistości świadczącej o kondycji gospodarki. Rozwój gospodarczy mierzony tempem wzrostu PKB i jego wartością nominalną, o ile nie przekłada się na zamożność finansową i zasobową obywateli, o tyle nie można go uznawać za wystarczający miernik siły gospodarki. W tym kontekście, aby w pełni ukazać siłę gospodarki, należy ją oceniać, wykorzystując także takie mierniki, jak Produkt Narodowy Brutto (PNB), średnią płacę, płacę minimalną, wartość kapitalizacji aktywów gospodarstwa domowego lub wartość kapitalizacji aktywów/capita i także (dług budżetu państwa/PKB).

W tabeli 2 przedstawiono skuteczność dwóch modeli gospodarczych, solidaryzmu i neoliberalizmu, w „doganianiu” silnych ekonomii. Liczby w tabeli oznaczają liczbę lat, po których Polska dogoni poszczególne kraje wymienione w tabeli. Wprowadzenie przez Polskę od 2016 r. modelu solidaryzmu może doprowadzić do zrównania się z Niemcami pod względem PKB/Capita o 10 lat szybciej, niż czyniłby to model neoliberalny. Kontynuacja modelu solidaryzmu może spowodować, że Polska dogoni gospodarki Hiszpanii i Włoch już po ok. 7 latach. Czas zrównywania się z Polski z rozwiniętymi ekonomiami może ulec skróceniu w przypadku wprowadzenia nowych narzędzi i projektów, które na obecnym etapie nie zostały zastosowane. Zastosowanie solidaryzmu społecznego w Trójmorzu i podjęcie przez ten region współpracy z Indiami może spowodować, że także potencjał gospodarczy Polski znacznie szybciej zrówna się z liderami w Europie.

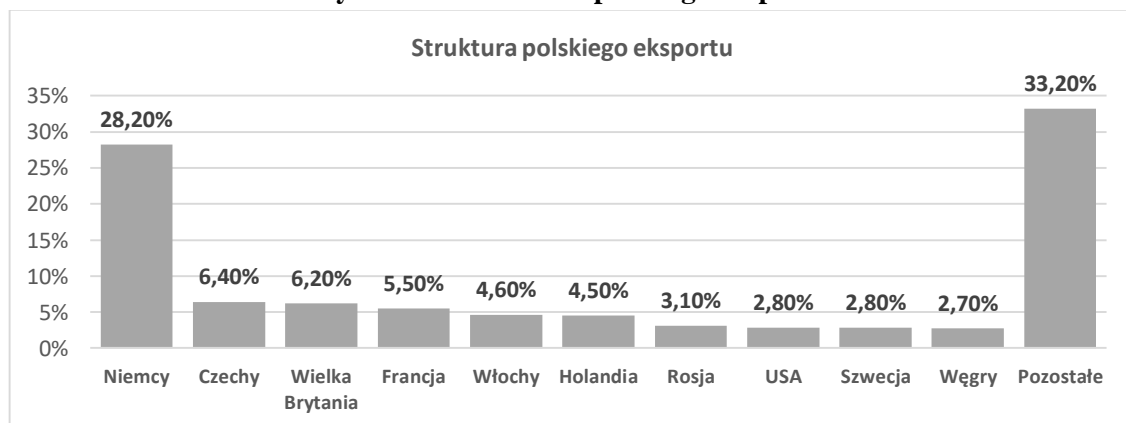
Tabela 2. Skuteczność modeli solidaryzmu i neoliberalizmu w „doganianiu” silnych ekonomii na przykładzie polskiej gospodarki

Doganiany kraj	Model Solidarny	Model Neoliberalny
Grecja	-3	-3
Portugalia	0	0
Hiszpania	7	11
Włochy	7	11
Francja	12	18
Belgia	14	21
Niemcy	17	26
Holandia	19	29

Źródło: Opracowanie na podstawie własnego modelu ekonometrycznego.

Tempo rozwoju gospodarczego i zrównanie się jego ważnych mierników z silnymi państwami nie będzie możliwe bez szerszego wejścia Polski na rynki globalne, co będzie implikować wzrost eksportu, a tym samym inwestycji krajowych i zagranicznych. Objęcie Polski indeksem FTSE Russell przyczynia się istotnie do obecności polskich aktywów w portfelach inwestorów globalnych, co potencjalnie wpływa na ich gotowość do inwestowania w projekty polskich przedsiębiorstw nie tylko w Polsce, ale i za granicą. Polska jest zbyt uzależniona od koniunktury gospodarczej w Europie, gdyż ok. 70% eksportu trafia do europejskich państw, z czego aż ok. 30% do Niemiec, co zaprezentowano na rysunku 5, dlatego proponujemy skoncentrowanie większej uwagi na istotnym obszarze współpracy gospodarczej z Indiami. Podobnie jak w Polsce wygląda struktura eksportu we wszystkich krajach Trójmorza, co oznacza silne uzależnienie tego regionu od koniunktury w strefie euro, która nie wykazuje tendencji rozwojowej. W takim przypadku Trójmorze będzie podlegało także redukcji rozwojowej, o ile nie zwiąże się z gospodarkami światowymi o dużej dynamice rozwoju takich jak Indie, USA, Chiny i Afryka.

Rysunek 5. Struktura polskiego eksportu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.

Indie stanowią istotny potencjał rozwoju gospodarczego w układzie globalnym. Obecnie tempo wzrostu gospodarczego Indii jest na drugim miejscu po Chinach, zaś PKB Indii kształtuje się na poziomie ok. 3 bilionów dolarów, a za osiem lat może ono się nawet podwoić. Ludność Indii liczy ok. 1,4 miliarda i zbliżyła się do populacji Chin, a za kilka lat będzie wyższa. W ostatnich latach Stany Zjednoczone intensyfikują działalność gospodarczą w Indiach ze względu na duży perspektywiczny potencjał rozwoju. PKB Indii jest na dużo niższym poziomie niż Chin i dlatego jest tam duża przestrzeń do zagospodarowania w obszarze wielu dziedzin gospodarki, które są silną stroną polskich przedsiębiorstw.

Obecnie wymiana handlowa Polski z Indiami jest na bardzo niskim poziomie, gdyż eksport z Polski do Indii wynosi ok. 1 mld USD, import zaś ok. 2 mld USD. Sytuacja ta wymaga podjęcia przez polski rząd strategicznych działań poprzez rozpoczęcie intensywnej współpracy z rządem Indii. Polski rząd powinien opracować także specjalną strategię dla rozwoju gospodarczego pomiędzy Polską i Indiami, gdyż tzw. model Biznes -To - Biznes (BTB) nie sprostą temu zadaniu. Do chwili obecnej, tzn. od zakończenia II wojny światowej, podpisano 13 umów pomiędzy rządami Polski i Indii, z czego tylko 5 po transformacji polskiej gospodarki od 1989 roku.

W celu istotnego rozwoju współpracy gospodarczej Polski z Indiami należy dokonać istotnych inwestycji zasobowych, kapitałowych, relacyjnych, organizacyjnych i instytucjonalnych, dlatego należy powołać Ministerstwo ds. Rozwoju Polskiej Gospodarki za granicą z silnym akcentem na Indiach.

Wnioski

Indie stanowią istotny potencjał rozwoju gospodarczego w układzie globalnym. Obecnie tempo wzrostu gospodarczego Indii jest na drugim miejscu po Chinach, zaś PKB Indii kształtuje się na poziomie ok. 3 bilionów dolarów, a za osiem lat może się ono nawet podwoić.

W ostatnich miesiącach rząd Indii otworzył na inwestycje do 100% udziału zagranicznego takie sektory, jak: przetwórstwo żywności, budownictwo mieszkaniowe, urzędnictwo i technologie górnicze, energetyka, przemysł chemiczny, pojazdy szynowe, przemysł maszynowy, transport lotniczy, szkolnictwo wyższe, co stanowi doskonałą możliwość dla integracji Trójmorza w tym zakresie.

Należy powołać Ministerstwo ds. Rozwoju Gospodarczego Polska-Indie w celu dokonania przez Polskę odpowiednich inwestycji zasobowych, kapitałowych, relacyjnych, organizacyjnych i instytucjonalnych w zakresie rozwoju współpracy gospodarczej Polski z Indiami.

Kooperacja państw należących do Inicjatywy Trójmorza może być przyczynkiem do wypracowania rozwiązań, które będą elementem wzrostu ekonomicznej odporności regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

Inicjatywa Trójmorza może przyczynić się do wzrostu zaufania w oczach inwestorów oraz być platformą służącą do promowania interesów regionu i skutecznego pozyskiwania inwestycji.

W przypadku stopniowego ograniczania dotacji Unii Europejskiej na budowę infrastruktury w Polsce, to właśnie ekspansja infrastrukturalna Trójmorza może stanowić alternatywne źródło dochodów dla polskich spółek, napędzając w konsekwencji polską gospodarkę.

BIBLIOGRAFIA

Audision G., Chiara A., *Twórcy Zjednoczonej Europy*, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide de Gasperi, tłumaczenie Paweł Borkowski, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa, 2007.

Krijtenburg M., *Schuman's Europe: his frame of reference*, Leiden University, Leiden 2012.

Krysiak Z., *Współpraca gospodarcza z Indiami a globalna pozycja Polski w konwergencji do najsilniejszych ekonomii*, Rocznik Instytucji Finansowych i Spółek Akcyjnych, Polski Kompas, Fratria, Warszawa 2019, Rok V.

PwC, Atlantic Council „*Droga przyszłości – rozwój infrastruktury transportowej w Europie Środkowo-Wschodniej*”.

Schuman R., *For Europe*, Foundation Robert Schuman, First Edition, Geneva 2010.

Schuman R., *Dla Europy*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2009.

KONKURENCYJNOŚĆ RYNKÓW PRACY W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ: PRZYKŁAD POLSKI W UJĘCIU WOJEWÓDZKIM

Streszczenie

Rynek pracy w Polsce charakteryzuje się dużym regionalnym zróżnicowaniem zarówno bezrobocia, jak i poziomu zatrudnienia. Celem artykułu jest przedstawienie zdywersyfikowania sytuacji na polskim rynku pracy według podziału na województwa. Analizę oparto na podstawie wskaźników źródeł konkurencyjności regionalnej oraz wskaźników rynku pracy, takich jak: stopa zatrudnienia czy stopa bezrobocia. Metodę badawczą w artykule stanowiła analiza dostępnej literatury tematu oraz analiza danych statystycznych pochodzących z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Analizą w niniejszym artykule objęto 16 regionów, które stanowią polskie województwa.

COMPETITIVENESS OF LABOR MARKETS IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES: EXAMPLE OF POLISH VOIVODESHIPS

Summary

The labour market in Poland is characterized by a large regional variation in unemployment and level of employment. The aim of the article is to present the diversification of the situation on the Polish labour market according to the division into voivodeships. The analysis is based on indicators of sources of regional competitiveness and labour market indicators, such as the employment rate and the unemployment rate. The research method in the article was the analysis of available literature and the analysis of statistical data from the Central Statistical Office's Local Data Bank. The analysis in this article includes 16 regions, which are Polish voivodeships.

Keywords: competitiveness, voivodships in Poland, labor market

Wstęp

Artykuł składa się z niniejszego wprowadzenia, czterech punktów zasadniczych oraz wniosków. W pierwszej części omówione zostało pojęcie konkurencyjności regionalnej oraz regionu. W punkcie drugim wskazane zostały czynniki rozwoju regionalnego, warunkujące konkurencyjność rynku pracy, wśród których wyróżniono takie, jak: liczba przedsiębiorstw, dostęp do uczelni wyższych i szkół zawodowych, nakłady na B+R oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W części trzeciej zanalizowane zostały różnice regionalne dotyczące stopy bezrobocia i poziomu zatrudnienia ze szczególnym uwzględnieniem kobiet i osób po 50 roku życia. W części czwartej uwaga została zwrócona na PKB per capita każdego regionu, jako determinanty sytuacji na rynku pracy. Całość zamknięto podsumowaniem zawierającym wnioski z przeprowadzonej analizy.

¹ Mgr Julita Augustyńczyk – Uniwersytet w Białymstoku, Instytut Zarządzania.

1. Pojęcie konkurencyjności regionalnej i regionu

Pojęcie konkurencyjności można zastosować praktycznie do każdego poziomu agregacji gospodarczej, przedsiębiorstwa, regionu, czy też całej gospodarki narodowej. Konkurencyjność w kategoriach ekonomicznych można określić jako zdolność do osiągnięcia sukcesu w rywalizacji gospodarczej. Dunning definiuje konkurencyjność, jako możliwość porównania sytuacji gospodarczej jednostek bez konieczności wyjaśniania przyczyn różnic istniejących pomiędzy nimi. Korzystając z tej definicji, najczęściej analizowanym wskaźnikiem konkurencyjności jest PKB per capita. Z kolei Porter konkurencyjność utożsamia z produktywnością, stanowiącą podstawową determinantą dochodów mieszkańców oraz wyznacznik standardu życia w długim okresie².

W literaturze przedmiotu można spotkać się z różnymi definicjami pojęcia konkurencyjności. Z uwagi na przedmiot badań w artykule skupiono się na pojęciu konkurencyjności regionu. Nie istnieje jednoznaczna definicja, która w całości wyjaśniłaby złożoność pojęcia konkurencyjności regionalnej. Z jednej strony konkurencyjność regionalną rozpatrywać można jako sumę konkurencyjności firm zlokalizowanych w obrębie danego regionu, zaś z drugiej strony jako wtórną, makroekonomiczną konkurencyjność. W przypadku konkurencyjności regionalnej rozumianej jako sumę konkurencyjności firm, przyjmuje się, że interesy wszystkich firm oraz regionu, w którym się znajdują są zawsze zbieżne. Takie założenie daje się podważyć, gdyż przedsiębiorstwa dążą do osiągnięcia jak najwyższej produktywności i jak najwyższych zysków, przy czym konkurencyjność regionalna oznacza zapewnienie wysokiego poziomu zatrudnienia. Alternatywna definicja konkurencyjności regionalnej, uwzględnia przedstawione wyżej uwagi. Zgodnie z nią konkurencyjność regionalna to zdolność gospodarki regionalnej do optymalnego zagospodarowania czynników endogenicznych w celu sprostania konkurencji i rozwoju na rynku krajowym i globalnym, a także adaptacji do zmian zachodzących na tych rynkach. Również koncepcja konkurencyjności makroekonomicznej nie znajduje pełnego zastosowania w odniesieniu do konkurencyjności regionalnej. Przykładowo niektóre z praw rządzących handlem międzynarodowym nie występują lub nie działają we właściwy sposób na szczeblu regionalnym. Zaliczyć do nich można m.in. zmiany kursów walutowych lub elastyczność cenowo-płacową. Z drugiej strony zjawisko międzyregionalnej migracji pracy i kapitału może być realnym zagrożeniem dla regionów, odmiennie niż ma to miejsce w przypadku kraju³.

Konkurencyjność regionalna nie może być zatem definiowana ani jako konkurencyjność stricte mikroekonomiczna, ani jako makroekonomiczna. Regionu nie można traktować jako czystej sumy konkurencyjności firm zlokalizowanych w regionie ani jako „miniaturowej” wersji kraju. Według Meyera–Stamera konkurencyjność regionalna to zdolność poziomu regionalnego lub lokalnego do wytwarzania wysokich i rosnących dochodów, a także wzrostu środków

² A. Zielińska- Głębocka, K. Gawlikowska- Huecka (red.), *Konkurencyjność międzynarodowa i regionalna państw grupy wyszehradzkiej: Polski, Węgier, Czech i Słowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 152.

³ Tamże, ss. 154-155.

utrzymania mieszkańców regionu. Powyższa definicja podkreśla silny związek pomiędzy konkurencyjnością, a dobrobytem oraz definiuje region konkurencyjny również w odniesieniu do całościowej sytuacji gospodarczej. Konkurencyjność oznacza rywalizację, tak więc regiony rywalizują między sobą o czynniki produkcji: kapitał, pracę (o wysoko wykwalifikowanych pracownikach) oraz o technologię, pozyskując innowacyjne firmy i branże⁴.

Region jest terminem, którego znaczeniu przypisuje się różne definicje. Pojęcie regionu można rozpatrywać w trzech płaszczyznach: jako przedmiot poznania, jako narzędzie badania lub jako narzędzie działania⁵. W artykule przyjęto to ostatnie rozumienie regionu, a zatem za regiony uznano jednostki podziału terytorialnego kraju, czyli województwa. Przyjęcie takiego podziału umożliwia skorzystanie z istniejącej bazy danych Głównego Urzędu Statystycznego, który prowadząc statystyki regionalne, używa takiego podziału. Przyjęcie układu wojewódzkiego, jako układu regionalnego umożliwia zatem dalsze przeprowadzenie analizy.

2. Czynniki rozwoju regionalnego warunkujące konkurencyjność rynku pracy

Prowadząc badania nad konkurencyjnością regionów należy wskazać źródła przewagi konkurencyjnej, czyli czynniki determinujące konkurencyjność regionów. Za najważniejsze z nich uznaje się:

- badania naukowe i rozwój technologiczny regionu;
- obecność małych i średnich przedsiębiorstw w regionie;
- bezpośrednie inwestycje zagraniczne w regionie;
- infrastruktura i kapitał społeczny regionu⁶.

Z perspektywy regionalnej gospodarki elementem bazowym, budującym przewagę konkurencyjną jest przedsiębiorczość. Rozwój przedsiębiorczości znajduje się w sferze interesów zarówno administracji rządowej, jak i samorządowej. Do podstawowych korzyści rozwoju przedsiębiorczości zalicza się: zwiększone wpływy z podatków PIT i CIT, wzrost rangi jednostki samorządu terytorialnego na tle otoczenia zewnętrznego, wzrost zachowań kreatywnych, wzrost rozwoju sfery nauki i innowacji i w końcu wzrost pojemności i elastyczności rynku pracy. Lokalizacja firm w regionie ma ogromne znaczenie dla wdrażania postępu technologicznego, rozszerzania asortymentu produkcji oraz powstawania nowych dziedzin produkcji i usług, a także dla powstawania wyspecjalizowanego rynku pracy. Rozwój przedsiębiorczości niesie za sobą pozytywne następstwa dla rynku pracy. Niezbędne jest spełnianie przez region określonych warunków w obszarze infrastruktury, społeczeństwa, wiedzy czy też prawa, które warunkują decyzję o alokacji potencjału przedsiębiorstw w danym regionie. Potencjał przedsiębiorstw w warunkach gospodarki zglobalizowanej jest potencjałem

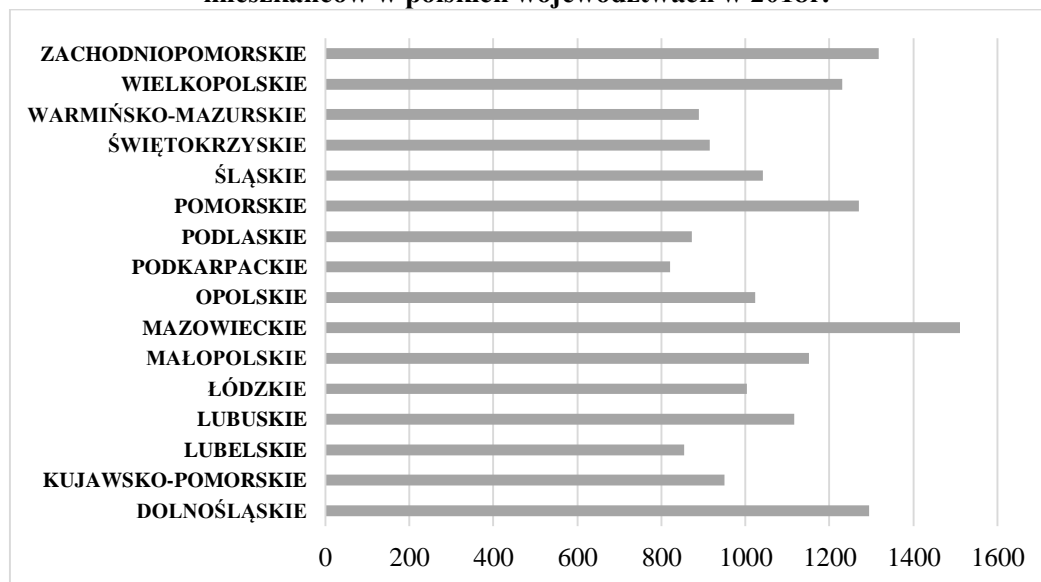
⁴ Tamże, s. 155.

⁵ G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny 14, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1989, s. 11.

⁶ *Konkurencyjność województwa mazowieckiego na tle Polski i Unii Europejskiej*, Warszawa 2010, Zeszyt 5(25)/2010, ss. 13-14.

mobilnym, co stanowi determinantę do przybierania aktywnej postawy na rzecz tworzenia warunków do rozwoju przedsiębiorczości w regionie ⁷.

Rysunek 1. Podmioty gospodarki narodowej wpisane do rejestru REGON na 10tys. mieszkańców w polskich województwach w 2018r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank danych lokalnych, Rynek Pracy, Podmioty Gospodarki Narodowej – wskaźniki, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, [dostęp: 15.07.2020].

Rysunek 1 przedstawia liczbę podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców w Polsce w 2018 roku. Na podstawie zebranych danych zauważalne jest, że największa liczba przedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców znajduje się w województwach: mazowieckim, zachodniopomorskim i dolnośląskim. Występowaniem najmniejszej liczby przedsiębiorstw charakteryzują się województwa: lubelskie i podkarpackie.

Rozwój przedsiębiorczości determinuje z kolei rozwój kapitału ludzkiego. Występowanie w regionie uniwersytetów o różnych profilach, ich jakość, a także występowanie wyższych i średnich szkół zawodowych oraz instytucji umożliwiających kształcenie ustawiczne jest społecznie korzystne. Dostępność wyżej wymienionych instytucji w regionie ułatwia społeczeństwu osiągnięcie celów zawodowych oraz zdobycie pracy zgodnej z oczekiwaniami. Możliwość podnoszenia swoich kwalifikacji na rynku pracy stanowi jeden z istotnych czynników w pozyskiwaniu kapitału ludzkiego z zewnątrz. Ponadto większa elastyczność pracy jest również walorem dostrzeganym przez potencjalnych pracodawców ⁸. Największa liczba uczelni

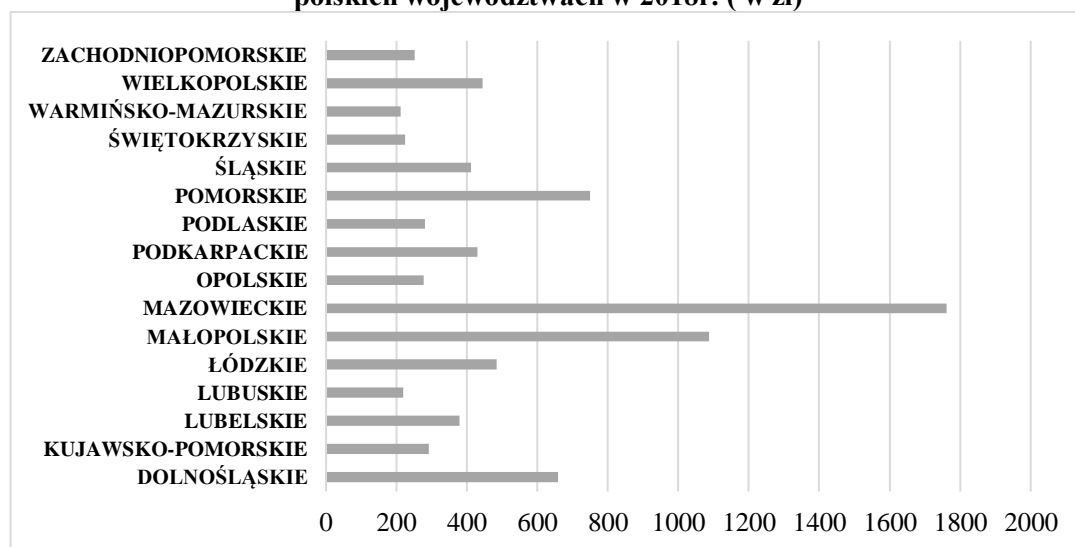
⁷ M. Kudłacz, *Rozwój terytorialny, a rynek pracy* [w:] *Polityka rynku pracy, Teoria i praktyka*, pod red. M. Frączek, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015, ss. 170-171.

⁸ M. Kudłacz, *Rozwój terytorialny...*, op.cit., s. 171.

wyższych zlokalizowana jest w województwie mazowieckim (97 uczelni wyższych). Województwami charakteryzującymi się występowaniem dużej liczby szkół wyższych są także województwa: wielkopolskie – 35, śląskie – 34 i dolnośląskie – 33 uczelni wyższych. Najmniejsza liczba uczelni wyższych znajduje się w województwach: warmińsko – mazurskim – 7, opolskim – 6 i lubuskim – 6 uczelni wyższych. Województwa, charakteryzujące się występowaniem największej liczby szkół wyższych posiadają także największy dostęp do kształcenia zawodowego. W województwie mazowieckim zlokalizowanych jest 230 szkół zawodowych, śląskim – 218, wielkopolskim – 198, dolnośląskim – 166 szkół zawodowych. Najmniejszy dostęp do kształcenia zawodowego przypada na województwo podlaskie, gdzie znajduje się jedynie 56 szkół zawodowych⁹.

O konkurencyjności regionów decyduje również zdolność regionu do wdrażania nowych osiągnięć naukowo-technologicznych, zdolność do generowania owych osiągnięć, a także zdolność do absorbowania innowacji. Na Rysunku 2 przedstawiono kwotę nakładów wewnętrznych przeznaczonych na działalność badawczo-rozwojową przypadającą na 1 mieszkańca w polskich województwach w roku 2018.

Rysunek 2. Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową na 1 mieszkańca w polskich województwach w 2018r. (w zł)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank danych lokalnych, Nauka i technika, Działalność badawcza i rozwojowa, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, [dostęp: 15.07.2020].

Z danych przedstawionych na Rysunku 2 wynika, że najwyższymi nakładami wewnętrznymi na B+R przypadającymi na 1 mieszkańca w 2018 r. charakteryzowało się

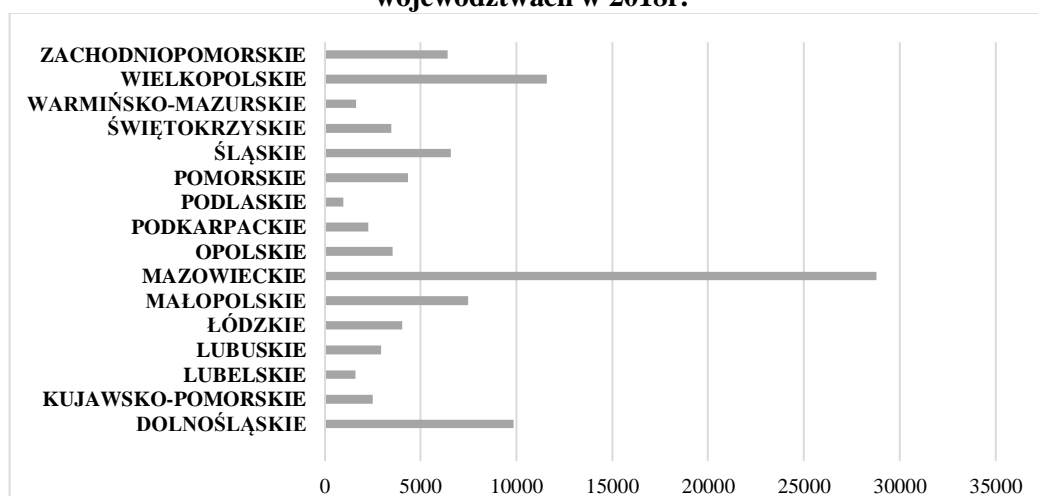
⁹ Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat>, [dostęp: 15.07.2020].

województwo mazowieckie. Ponadto wysokie nakłady na B+R w stosunku do pozostałych województw odnotowano w województwach: małopolskim, pomorskim i dolnośląskim.

W celu zwiększania konkurencyjności regionalnej ważnym jest także występowanie zachęt inwestycyjnych w regionie, zachęcających zagranicznego inwestora do inwestycji kapitału w regionie. Dokładniej, chodzi o to, aby zagwarantować inwestorowi zagranicznemu profesjonalną i szybką pomoc, szczególnie w pierwszych kontaktach inwestora z regionem. Istotną kwestię stanowi również pozytywne nastawienie władz lokalnych do zagranicznych inwestycji, a także jakość obsługi zagranicznego inwestora w urzędach gmin¹⁰.

Rysunek 3 przedstawia liczbę podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego przypadających na 1 mieszkańca w polskich województwach w 2018 roku. Na podstawie Rysunku 3 zauważalne jest, że największa liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego przypadających na 1 mieszkańca zlokalizowana jest w województwie mazowieckim. Względnie wysoka liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w stosunku do pozostałych województw zlokalizowana jest również w województwach wielkopolskim i dolnośląskim.

Rysunek 3. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na 1 mieszkańca w polskich województwach w 2018r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank danych lokalnych, Podmioty gospodarki narodowej, przekształcenia własnościowe i strukturalne, Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, [dostęp: 15.07.2020].

Zróźnicowanie konkurencyjności w układzie wojewódzkim w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej nie jest zbyt duże. Wzrost gospodarczy w Polsce jest wyższy w regionach, w obrębie których znajdują się największe aglomeracje miejskie i inne duże miasta. W tych właśnie regionach lokalizowane są inwestycje zagraniczne oraz są kładzione największe nakłady na działalność badawczo-rozwojową. Województwo mazowieckie to region należący do najszybciej rozwijających się regionów Unii Europejskiej. Z kolei województwa Polski

¹⁰ *Kompedium wiedzy...*, op.cit., s. 202.

Wschodniej, takie jak: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie czy warmińsko-mazurskie to województwa charakteryzujące się tym, że pomimo stabilnego wzrostu, szybszego niż przeciętny wzrost w Unii Europejskiej, są najbardziej ubogimi regionami Unii Europejskiej. Przyczyn tego stanu należy dopatrywać się w niskiej dynamice dyfuzji procesów rozwojowych z ośrodków centralnych na obszary obrzeżne (m.in. obszary wiejskie), a także w powolnym procesie przemian strukturalnych zachodzących na tych obszarach, zwłaszcza w zakresie sytuacji w rolnictwie, tworzenia nowych miejsc pracy w sektorach pozarolniczych oraz w niskim poziomie edukacji i niskich kwalifikacjach mieszkańców obszarów wiejskich i małych miast ¹¹.

3. Wskaźniki rynku pracy w polskich województwach

Sytuacja na rynku pracy stanowi jeden z kluczowych elementów świadczących o poziomie rozwoju gospodarki i w dużej mierze definiuje konkurencyjność regionu. Jednym ze wskaźników charakteryzujących sytuację na rynku pracy jest wskaźnik zatrudnienia. Wysoki poziom zatrudnienia to czynnik dynamizujący gospodarkę, zapobiegający wykluczeniu społecznemu oraz sprzyjający redukowaniu obciążeń związanych ze starzeniem się społeczeństwa ¹².

W roku 2018 najwyższe dla kraju wskaźniki relacji osób zatrudnionych do ogólnej liczby ludności w wieku produkcyjnym odnotowano w województwach: mazowieckim, wielkopolskim, pomorskim i łódzkim, co zobrazowano w Tabeli 1. Wskaźnik zatrudnienia w tych województwach kształtował się powyżej średniej krajowej. W województwie dolnośląskim wskaźnik zatrudnienia plasował się na poziomie średniej krajowej. W najgorszej sytuacji znajdują się województwa warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie, w których wskaźnik zatrudnienia utrzymuje się na relatywnie niskim poziomie.

Efektywny i elastyczny rynek pracy stanowi bardzo ważny aspekt konkurencyjności regionów. Konkurencyjny rynek pracy powinien prowadzić do efektywnej alokacji zasobów. Skutecznie działające rynki pracy to rynki zapewniające szybkie przesunięcia pracowników z jednego rodzaju działalności do drugiego po jak najniższych kosztach oraz skutkujące fluktuacją płac przy jednoczesnym braku zakłóceń społecznych.

Rynek pracy w województwach można ocenić na podstawie stopy zatrudnienia oraz stopy bezrobocia. Stopa zatrudnienia mierzy poziom aktywności regionalnej gospodarki, natomiast stopa bezrobocia wskazuje na występowanie w regionalnej gospodarce problemów strukturalnych ¹³.

Tabela 1. Wskaźnik zatrudnienia w układzie województw w Polsce w roku 2018

Wyszczególnienie	2018
Dolnośląskie	54,2
Kujawsko - pomorskie	52,7
Lubelskie	51,9
Lubuskie	53,4

¹¹ *Kompedium wiedzy...*, op.cit., ss. 192-193.

¹² *Konkurencyjność województwa...*, op.cit., ss. 13-14.

¹³ A. Zielińska – Głębocka, K. Gawlikowska – Huecka (red.), *Konkurencyjność międzynarodowa ...*, op. cit., s. 171.

Łódzkie	55,1
Małopolskie	54,3
Mazowieckie	58,1
Opolskie	54,2
Podkarpackie	51,4
Podlaskie	54
Pomorskie	56
Śląskie	51,4
Świętokrzyskie	50,3
Warmińsko - Mazurskie	50,3
Wielkopolskie	57,5
Zachodniopomorskie	52,7
Polska	54,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank danych lokalnych, Rynek Pracy, Aktywność ekonomiczna ludności (dane średnioroczne), <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, [dostęp: 15.07.2020].

Tabela 2. Stopa bezrobocia w układzie województw w Polsce w latach 2018-2019

Wyszczególnienie	2018	2019
Dolnośląskie	5,2	4,6
Kujawsko-Pomorskie	8,8	7,8
Lubelskie	8	7,4
Lubuskie	5,8	4,9
Łódzkie	6,1	5,4
Małopolskie	4,7	4,1
Mazowieckie	4,9	4,4
Opolskie	6,3	5,8
Podkarpackie	8,7	7,9
Podlaskie	7,7	6,9
Pomorskie	4,9	4,4
Śląskie	4,3	3,6
Świętokrzyskie	8,3	7,9
Warmińsko-Mazurskie	10,4	9
Wielkopolskie	3,2	2,8
Zachodniopomorskie	7,4	6,7
Polska	5,8	5,2

Źródło: jak dla tab. 1.

Najwyższy poziom bezrobocia w latach 2018-2019 odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim, co zostało przedstawione w Tabeli 2. Stosunkowo wysoki poziom bezrobocia odnotowano również w województwach: podkarpackim, świętokrzyskim, kujawsko-pomorskim i lubelskim. Najlepsza sytuacja występowała w województwie wielkopolskim oraz śląskim, w których stopa bezrobocia kształtowała się na poziomie niższym od średniej krajowej.

Wskaźnikami charakteryzującymi konkurencyjność rynku pracy są także wskaźniki uczestnictwa w rynku pracy osób starszych oraz kobiet. Analogicznie jak we wszystkich krajach Unii Europejskiej, w Polsce aktywność zawodowa kobiet jest niższa niż aktywność zawodowa mężczyzn. Kobiety mają znacznie utrudnioną partycypację w rynku pracy, ze względu na konieczność łączenia funkcji zawodowych i rodzinnych, takich jak np. opieka nad dziećmi ¹⁴.

¹⁴ *Konkurencyjność województwa...*, op. cit., ss. 34.

Tabela 3. Stopa zatrudnienia i stopa bezrobocia wg płci w układzie województw w Polsce w roku 2018

Wyszczególnienie	Stopa zatrudnienia		Stopa bezrobocia	
	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety
Dolnośląskie	62,1	47,1	3	3,4
Kujawsko-Pomorskie	62,2	43,9	3,9	4,8
Lubelskie	59,8	44,5	6,2	6,5
Lubuskie	61,9	45,8	3,3	2,6
Łódzkie	63,9	47,3	4,2	4,5
Małopolskie	62,3	47,1	3	2,8
Mazowieckie	65,7	51,3	4,3	3,2
Opolskie	63,9	45,4	2,6	3,8
Podkarpackie	59,5	43,7	6,2	6,9
Podlaskie	63	45,6	2,8	3,6
Pomorskie	65,4	47,3	2,9	3,1
Śląskie	58,7	44,7	3,5	3,4
Świętokrzyskie	58,1	43,2	6	5,5
Warmińsko-Mazurskie	58,7	42,5	5,7	5,5
Wielkopolskie	66,6	48,9	2,1	2,3
Zachodniopomorskie	61,2	44,9	3,7	4

Źródło: jak dla tab. 1.

Efektywny rynek pracy powinien charakteryzować się brakiem dysproporcji w poziomie zatrudnienia ze względu na płeć¹⁵. Wyniki przeprowadzonej analizy zawarte w Tabeli 3 potwierdzają występowanie istotnych różnic w poziomie zatrudnienia kobiet i mężczyzn na polskim rynku pracy. Największe różnice między stopą zatrudnienia kobiet i mężczyzn występowały w województwach: opolskim (18,5%), kujawsko-pomorskim (18,3%) oraz pomorskim (18,1%). Z kolei najmniejsze różnice między tymi wskaźnikami wystąpiły w województwach: śląskim (14,9%), mazowieckim (14,14%) oraz świętokrzyskim (14%). Średnia różnica dla Polski wynosiła 15,8%.

W przypadku różnic w średnim poziomie bezrobocia sytuacja kobiet przedstawia się najlepiej na rynku pracy województwa mazowieckiego, gdzie jest niższa o 1,1% niż stopa bezrobocia mężczyzn. Ponadto w Polsce aż w pięciu województwach stopa bezrobocia kobiet jest niższa od stopy bezrobocia mężczyzn. Należy do nich wspomniane wyżej województwo mazowieckie oraz województwa: świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, małopolskie i śląskie.

Tabela 4. Wskaźnik zatrudnienia osób po 50 roku życia w układzie województw w Polsce w roku 2018

Wyszczególnienie	2018
Dolnośląskie	32,4
Kujawsko-Pomorskie	32,4
Lubelskie	32,2
Lubuskie	33,1
Łódzkie	33,6
Małopolskie	32,7
Mazowieckie	36,6

¹⁵ A. Zielińska – Głębocka, K. Gawlikowska – Huecka (red.), *Konkurencyjność międzynarodowa ...*, op.cit., s. 172.

Opolskie	33,7
Podkarpackie	33,4
Podlaskie	33
Pomorskie	34,8
Śląskie	27,7
Świętokrzyskie	32,1
Warmińsko-Mazurskie	31,7
Wielkopolskie	34,2
Zachodniopomorskie	32,3

Źródło: jak dla tab. 1.

Stopa zatrudnienia osób powyżej 50 roku życia w roku 2018 była najwyższa w województwie mazowieckim i wyniosła 36,6%, co zostało przedstawione w Tabeli 4. Najniższy wskaźnik zatrudnienia osób po 50 roku życia w 2018r. odnotowano w województwie śląskim (27,7%). W pozostałych województwach stopa zatrudnienia osób starszych kształtowała się podobnie jak średnia dla kraju, która wyniosła 32,9%.

4. Regionalne zróżnicowanie PKB per capita jako determinanta sytuacji na rynku pracy

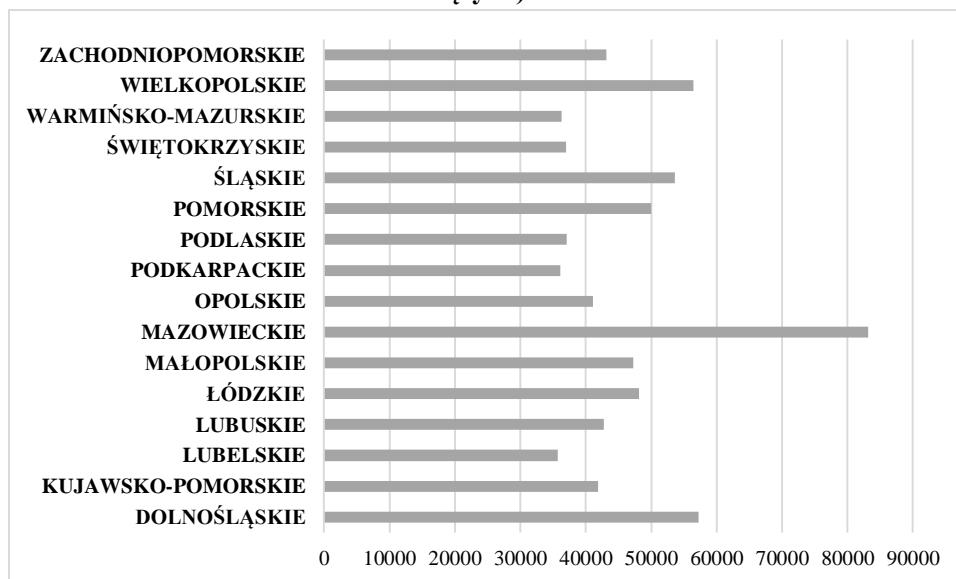
Na podstawie przeprowadzonej analizy, można stwierdzić, że sytuacja na polskim rynku pracy charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem regionalnym. Przyczyny takiego zróżnicowania są niewątpliwie różnorodne. Za jedną z najważniejszych przyczyn uznaje się poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów, który określany jest za pomocą wartości PKB *per capita*.¹⁶ Klasyfikację poszczególnych polskich województw według PKB na mieszkańca w 2008r. przedstawiono na Rysunku 4.

Z danych zawartych na Rysunku 4 wynika, że w 2018r. najwyższy poziom produkcji wytwarzał przeciętnie mieszkańiec województwa mazowieckiego. Poziom PKB *per capita* przypadający na mieszkańca województwa mazowieckiego był aż o 60% wyższy niż średnia krajowa, która wyniosła 51776 zł. Do regionów o zbliżonym do przeciętnego dla kraju PKB *per capita* należały natomiast województwa: dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie.

W kontekście analizy rynku pracy można zauważyć, że województwa znajdujące się na czele klasyfikacji sporządzonej według PKB per capita, charakteryzowały się relatywnie niskimi stopami bezrobocia. Z kolei dla regionów o najwyższej stopie bezrobocia, czyli województwa: kujawsko-pomorskie, świętokrzyskie i lubelskie, charakterystyczny był stosunkowo niski poziom PKB *per capita*.

¹⁶ T. Grabia, *Zróżnicowanie sytuacji na rynku pracy w Polsce według podziału na sześć regionów* [w:] *Regionalne uwarunkowania rynku pracy*, pod red. A. Organiściak – Krzykowska, IPiPS i Uniwersytet Wamińsko – Mazurski w Olsztynie, Warszawa - Olsztyn 2012, s. 158-159.

Rysunek 4. PKB per capita w polskich województwach w 2018r. (w zł w cenach bieżących)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank danych lokalnych, Rachunki regionalne, Produkt krajowy brutto (ceny bieżące) – PKD 2007 – ESA 2010, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, [dostęp: 15.07.2020].

Wnioski

Z analizy przeprowadzonej w artykule, można wysunąć wnioski, że Polska jest krajem, w którym występuje zróżnicowanie regionalne pod względem konkurencyjności rynków pracy.

W artykule zostały porównane wskaźniki rynku pracy, takie jak stopa zatrudnienia i stopa bezrobocia. Wszystkie województwa ze względu na panujące w nich różne uwarunkowania gospodarcze charakteryzują się różnymi poziomami tych wskaźników. W najlepszej sytuacji znajdują się województwa, w których znajdują się najbardziej dynamiczne aglomeracje i duże miasta, co pokazują dane Głównego Urzędu Statystycznego. W tych regionach lokalizowane są inwestycje zagraniczne, wydatkowane są najwyższe nakłady na działalność badawczo-rozwojową, zlokalizowanych jest najwięcej uczelni i to właśnie te czynniki decydują o konkurencyjności rynku pracy. Ponadto, w województwach, charakteryzujących się wysokim poziomem zatrudnienia i niską stopą bezrobocia wskaźniki PKB per capita osiągają najwyższe wartości. Do tej grupy województw zaliczyć można w szczególności: mazowieckie, wielkopolskie czy dolnośląskie. Pod względem konkurencyjności rynku pracy na tle innych województw rankingi zamykają województwa: świętokrzyskie, lubelskie, czy kujawsko – pomorskie.

BIBLIOGRAFIA

Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>

Gorzela G., *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny 14, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1989, s. 11.

Grabia T., *Zróżnicowanie sytuacji na rynku pracy w Polsce według podziału na sześć regionów* [w:] *Regionalne uwarunkowania rynku pracy*, pod red. A. Organiściak – Krzykowska, IPiPS i Uniwersytet Wamiński – Mazurski w Olsztynie, Warszawa - Olsztyn 2012.

Kompendium wiedzy o konkurencyjności, pod red. M. Gorynia, E. Łażniewska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

Konkurencyjność międzynarodowa i regionalna państw grupy wyszehradzkiej: Polski, Węgier, Czech i Słowacji, pod red. A. Zielińska – Głębocka, K. Gawlikowska – Huecka, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Konkurencyjność województwa mazowieckiego na tle Polski i Unii Europejskiej, Warszawa 2010, Zeszyt 5(25)/2010.

Polityka rynku pracy, Teoria i praktyka, pod red. M. Frączek, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.

NIEPRAWIDŁOWOŚCI W WYKORZYSTANIU EUROPEJSKICH FUNDUSZY ROLNYCH I ICH WPŁYW NA REALIZACJĘ WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ W POLSCE

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena niekorzystnego społecznie zjawiska będącego nadużyciami finansowymi w procesie wykorzystania środków z budżetu UE przeznaczonych na wdrażanie założeń Wspólnej Polityki Rolnej. W artykule przedstawione zostały uwarunkowania prawne obowiązujące w państwach członkowskich i w UE mające na celu ograniczanie występujących nieprawidłowości w wykorzystaniu środków unijnych. Zidentyfikowany został zakres zgłoszonych nieprawidłowości do Komisji Europejskiej oraz najczęściej występujące przyczyny ich powstawania. Nadużycia finansowe wywierają szkodliwy wpływ na przychody i wydatki budżetu ogólnego UE, mogą skutkować wykorzystaniem tych środków na inne nieuzasadnione cele, a przez to ograniczać skuteczność działań UE w obszarze Wspólnej Polityki Rolnej. Kolejne perspektywy wdrażania środków unijnych wskazują, iż nawet najlepiej opracowane procedury kontroli nie wyeliminują ryzyka występowania nadużyć finansowych. Na podstawie danych empirycznych zidentyfikowana została skala i przyczyny występujących nieprawidłowości w wykorzystaniu środków UE wdrażanych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2013 – 2017 z przeznaczeniem na zadania w zakresie Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce.

IRREGULARITIES IN USING THE EUROPEAN AGRICULTURAL FUNDS AND THEIR IMPACT ON THE IMPLEMENTATION OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY IN POLAND

Summary

The purpose of the article is to assess a socially adverse phenomenon, i.e. fraud, in the process of using the resources from the EU budget intended for implementing the assumptions of the Common Agricultural Policy. The article presents the legal conditions applicable in the Member States and the European Union aimed at limiting the irregularities in using the EU resources. The extent of the irregularities reported to the European Commission and most frequent reasons for their occurrence have been identified. Fraud has a detrimental impact on the revenues and expenditure of the EU general budget, it may result in using these resources for other unjustifiable purposes, and therefore reduce the effectiveness of the EU activities within the Common Agricultural Policy. Further prospects of implementing the EU resources indicate that even the most well-developed control procedures will not eliminate the risk of fraud occurrence. Based on empirical data, the extent and reasons for existing irregularities in using the EU.

Key words: Common Agricultural Policy, fraud, Rural Development Programme for 2014 – 2020

Wstęp

W prawie Unii Europejskiej (UE) nadużycie finansowe jest zdefiniowane jako umyślne naruszenie przepisów, które powoduje – lub może spowodować – szkodę w budżecie UE. Za

¹ Dr Alina Walenia – Uniwersytet Rzeszowski, Kolegium Nauk Społecznych.

zwalczanie nadużyć finansowych i wszelkich innych nielegalnych działań – takich jak korupcja – naruszających interesy finansowe UE odpowiadają wspólnie UE i państwa członkowskie. Nadużycia finansowe określane jako oszustwa finansowe oraz przestępstwa przeciwko interesom finansowym UE zdefiniowane zostały w Konwencji o Ochronie Interesów Finansowych Wspólnot Europejskich z 26 lipca 1995 r.² W polskim systemie prawnym tego typu nieprawidłowości traktowane są jako przestępstwa. Nadużycia finansowe jako zjawiska szkodliwe społecznie mają wpływ na budżet UE i mogą skutkować wykorzystaniem środków na inne nieuzasadnione cele, a przez to ograniczać skuteczność działań UE w obszarze Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Powstawanie nadużyć poddaje w wątpliwość uczciwość działań UE i podważa zaufanie społeczeństwa do jej polityki. W latach 2013–2017 Komisja Europejska i państwa członkowskie wykryły ok. 4,1 tys. nieprawidłowości będących nadużyciami finansowymi. Nieprawidłowości w łącznej kwocie ok. 1,5 mld euro dotyczyły unijnego wsparcia finansowego państw członkowskich, przy czym 24 % nieprawidłowo wydatkowanych środków było związanych ze WPR UE. Za przeciwdziałanie i podejmowanie skutecznych środków na rzecz zwalczania nadużyć finansowych w tym obszarze, z uwzględnieniem rodzajów ryzyka, odpowiadają instytucje zarządzające w państwach członkowskich. Instytucje zarządzające to wyodrębnione podmioty głównie sektora publicznego, które przygotowują procedury monitorowania i oceny wykorzystania środków UE, zapobiegania i wykrywania nadużyć finansowych. Działania instytucji zarządzających obejmują cały proces zarządzania zwalczaniem nadużyć finansowych, tj. zapobieganie, wykrywanie i reagowanie, w tym zgłaszanie wykrytych przypadków nadużyć i odzyskiwanie środków nienależnie wypłaconych. Instytucje zarządzające opracowują procedury zwalczania nadużyć finansowych, dokonują oceny ryzyka, a także wdrażają odpowiednie środki zapobiegania nadużyciom i ich wykrywania. Zadaniem instytucji zarządzających jest także informowanie organów dochodzeniowych i organów ścigania o podejrzeniach popełnienia nadużycia finansowego w zakresie środków UE. Wskaźnik wykrytych nadużyć finansowych w stosunku do kwoty wsparcia finansowego udzielonego w ramach WPR w latach 2007–2013 wynosił od 0% do 2,1%, w poszczególnych państwach członkowskich. W Polsce zgłoszone i wykryte nadużycia finansowe stanowiły 0,61% środków przekazanych przez Komisję Europejską z przeznaczeniem na WPR. Wiele badań wskazuje, że do kategorii najczęstszych błędów popełnianych przez beneficjentów w trakcie realizacji projektów, należy niewłaściwe stosowanie przepisów dotyczących zamówień publicznych. Wyniki przeprowadzonych w latach 2006-2019 audytów w zakresie wykorzystania środków UE wskazywały, że wystąpiło ok. 50% nieprawidłowości w realizacji projektów współfinansowanych z europejskich funduszy rolnych, tj. Europejskim Funduszem Rolnym Gwarancji (EFRG) i Europejskim Funduszem Rolnym na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich

² Konwencja o ochronie interesów finansowych Wspólnot Europejskich, sporządzona w Brukseli dnia 26 lipca 1995 r., Protokół do Konwencji o ochronie interesów finansowych Wspólnot Europejskich z dnia 26 lipca 1995 r., sporządzony w Dublinie dnia 27 września 1996 r., Protokół w sprawie interpretacji w trybie orzeczenia wstępnego przez Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich Konwencji o ochronie interesów finansowych Wspólnot Europejskich z dnia 26 lipca 1995 r., sporządzony w Brukseli dnia 29 listopada 1996 r. oraz Drugi Protokół do Konwencji o ochronie interesów finansowych Wspólnot Europejskich sporządzony w Brukseli dnia 19 czerwca 1997 r. (Dz U. 2009, nr 208, poz. 1603).

(EFRROW). W aktualnie obowiązującym stanie prawnym w Polsce w świetle ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych³, środkami publicznymi są środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegające zwrotowi środki z pomocy udzielanej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA). Uznanie statusu środków przyznanej pomocy z budżetu UE jako środków publicznych ułatwia odzyskiwanie tych należności, a także stosowanie sankcji w związku z nieprawidłowym ich wykorzystaniem. Zasady prawidłowego wydatkowania środków UE z przeznaczeniem na finansowanie wspólnej polityki rolnej i rozwój obszarów wiejskich określają stosowne rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013⁴ w sprawie w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich i nr 1306/2013⁵ w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej. Obowiązek informowania Komisji Europejskiej o nieprawidłowościach w ramach EFRG oraz EFRROW określony został rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1848/2006⁶ z dnia 14 grudnia 2006 r. dotyczącym nieprawidłowości i odzyskiwania kwot niesłusznie wypłaconych w związku z finansowaniem wspólnej polityki rolnej oraz organizacji systemu informacyjnego w tej dziedzinie.

1. Definicja i pojęcie nadużyć finansowych w wykorzystaniu środków z budżetu UE

Finansowanie WPR w przeszłości zapewniał jeden fundusz - Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej, który w dniu 1 stycznia 2007 r. zastąpiono Europejskim Funduszem Rolniczym Gwarancji i Europejskim Funduszem Rolnym na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Komisja Europejska i państwa członkowskie wdrażają te europejskie fundusze rolne za pomocą Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) w oparciu o rozporządzenia nr 1305/2013 i nr 1306/2013. Zasady gospodarowania i przeznaczenie środków UE wdrażanych w perspektywie finansowej 2014–2020 określa najważniejszy dokument programowy UE Strategia Europa 2020 na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu⁷ i na poziomie państwa członkowskiego Umowa Partnerstwa⁸. Zasady poprawnej gospodarki finansowej środkami UE określały przepisy rozporządzenia Rady (WE) nr

³ Dz.U z 2019 r., poz.869 ze zm.

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005.

⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008.

⁶ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1848/2006 z dnia 14 grudnia 2006 r. dotyczące nieprawidłowości i odzyskiwania kwot niesłusznie wypłaconych w związku z finansowaniem wspólnej polityki rolnej oraz organizacji systemu informacyjnego w tej dziedzinie i uchylające rozporządzenie Rady Nr 595/9143.

⁷ Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010. Dokument ogłoszony przez Komisję Europejską 10 marca 2010 r. Rada Europejska przyjęła 25-26 marca 2010 r. Komunikat Komisji Europa 2020 Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Bruksela 3.3.2010 KOM (2010) 2020.

⁸ Programowanie perspektywy finansowej 2014 – 2020. Umowa Partnerstwa z 21 maja 2014 r., grudzień 2015 r. Dokument po zmianach wynikających z uzupełniania zapisów o EFRM oraz po negocjacjach programów operacyjnych. Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2015.

1083/200651 odnoszące się do poprzedniej perspektywy finansowej, jak również przepisy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 dotyczące okresu programowania 2014-2020. Rozporządzenia te obligują państwa członkowskie do zapobiegania, wykrywania oraz korygowania nieprawidłowości kwot nienależnie wypłaconych oraz śledzenia nieprawidłowości i dokonywania wymaganych korekt finansowych.

Zasady gospodarki finansowej europejskich funduszy rolnych określone zostały Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)⁹, tj. w art. 317 oraz rozporządzeniem finansowym¹⁰ w art. 36. Zasady te wskazują, że Komisja Europejska wykonuje budżet UE w zgodzie z zasadą należytego zarządzania finansami oraz przy zapewnieniu skutecznej i efektywnej kontroli wewnętrznej, co obejmuje zapobieganie nadużyciom finansowym i innym nieprawidłowościom oraz ich wykrywanie, korygowanie i działania następcze. Komisja współpracuje w tym zakresie z państwami członkowskimi, które gromadzą i wydają do 80 % budżetu UE. Art. 325 TFUE stanowi, że za zwalczanie nadużyć finansowych i wszelkich innych nielegalnych działań naruszających interesy finansowe UE odpowiadają wspólnie UE (reprezentowana przez Komisję Europejską) i państwa członkowskie. Obowiązek ten odnosi się do wszystkich programów w zakresie wydatków i przychodów UE oraz wszystkich obszarów polityki. Za wykrywanie nieprawidłowości w wydatkowaniu funduszy unijnych odpowiedzialne są głównie państwa członkowskie. Jeśli kwota, której dotyczą nadużycia, przekracza 10 tys. euro, są zobowiązane poinformować o tym Europejski Urząd ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych – OLAF¹¹ Przepięstwa przeciwko interesom finansowym UE zdefiniowane w Konwencji o Ochronie Interesów Finansowych Wspólnot Europejskich wskazują, że są one skierowane przeciwko wydatkom (niewłaściwe wykorzystanie lub bezprawne zatrzymanie funduszy) i przeciwko dochodom (bezprawne uszczuplenie dochodów). Art. 1 pkt a Konwencji określa, że oszustwem w odniesieniu do wydatków jest każde umyślne działanie lub zaniechanie działania dotyczące:

- wykorzystywania lub przedłożenia fałszywych, niekompletnych lub nieścisłych oświadczeń lub dokumentów, w wyniku czego zostały przekazane i zatrzymane nienależne fundusze pochodzące z ogólnego budżetu Wspólnoty Europejskiej (WE);
- niedostępności informacji powodującego brak realizacji określonego zobowiązania, powodującego ten sam skutek;
- niewłaściwego wykorzystania środków na inne cele aniżeli te, na które zostały one przyznane.

⁹ Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską podpisany w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r. (Dz.Urz. UE C 306 z 17.12.2007).

¹⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012.

¹¹ Rozporządzenie 1303/2013, Wytyczne Komisji Europejskiej dla państw członkowskich i organów zarządzających programami w sprawie ryzyka nadużyć finansowych oraz skutecznych i proporcjonalnych środków zwalczania nadużyć finansowych z dnia 16 czerwca 2014 roku (EGESIF_14-021-00-16/06/2014) Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Wytyczne w zakresie sposobu korygowania i odzyskiwania nieprawidłowych wydatków oraz raportowania nieprawidłowości w ramach programów operacyjnych Wspólnej Polityki Rolnej i polityki spójności na lata 2014-2020 z dnia 20 lipca 2015 r., Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju.

Jako oszustwa w odniesieniu do przychodów (art. 1 pkt b Konwencji) określone zostały jakiegokolwiek umyślne działanie lub zaniechanie dotyczące:

- wykorzystania lub przedstawienia nieprawdziwych, niepoprawnych lub niepełnych oświadczeń lub dokumentów;
- nieujawnienia informacji z naruszeniem szczególnego obowiązku;
- niewłaściwego wykorzystania korzyści uzyskanej zgodnie z prawem.

Polska, jako strona Konwencji, implementowała do ustawodawstwa krajowego opisane w tym dokumencie przestępstwa lub czyny i uznała je jako ścigane na jej obszarze. Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską¹² (art. 280) nakłada na kraje członkowskie obowiązek ochrony wspólnotowych interesów finansowych i wymusza zapewnienie efektywnego poziomu ich zabezpieczenia. Zgodnie z tym przepisem państwa członkowskie podejmują takie same działania do walki z oszustwami godzącymi w interesy finansowe Wspólnoty, jakie stosują do walki z oszustwami godzącymi w ich własne interesy finansowe. Oznacza to, że państwa UE są zobligowane do zapewnienia skutecznej ochrony budżetu wspólnotowego na poziomie krajowym i ponoszą odpowiedzialność za wszelkie naruszenia interesów finansowych UE. Odpowiedzialność ta rozciąga się również na nieefektywność czy nieudolność działania instytucji krajowych w tym zakresie. Prawidłowa i skuteczna realizacja obowiązku wynikającego z art. 280 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę wymaga współpracy polskich resortów, służb i instytucji prawnie zobowiązanych do zwalczania przestępczości związanych z nadużyciami finansowymi oraz ochroną interesów finansowych Polski i UE.

Zgodnie z decyzją Komisji Europejskiej z dnia 16 maja 2002 r. nowe kraje członkowskie – w tym Polska – utworzyły Jednostki ds. Koordynacji Przeciwdziałania Oszustwom (AFCOS). W Polsce jednostką AFCOS jest Wydział Ochrony Interesów Finansowych Unii Europejskiej znajdujący się w strukturze Departamentu Certyfikacji i Poświadczeń Środków z UE Ministerstwa Finansów, Inwestycji i Rozwoju. Skutkiem zobowiązań administracyjno-prawnych i przedakcesyjnych podjętych przez Polskę było powołanie Pełnomocnika Rządu ds. Zwalczania Nieprawidłowości Finansowych na Szkodę RP lub UE oraz utworzenie Międzyresortowego Zespołu ds. Zwalczania Nieprawidłowości Finansowych na szkodę RP lub UE. Konsekwencjami ujawnionych nieprawidłowości jest zazwyczaj zwrot środków do budżetu UE, jak również sankcje finansowe. W latach 2013–2017 Komisja Europejska i państwa członkowskie zidentyfikowały ok. 4,1 tys. nieprawidłowości będących nadużyciami finansowymi na łączną kwotę ok. 1,5 mld euro (tabela 1). W łącznej kwocie zgłoszonych nadużyć finansowych ok. 50% nieprawidłowo zostało wydatkowanych środków przeznaczonych na WPR. Nadużycia finansowe w obszarze WPR stanowiły ok. 350 mln euro.

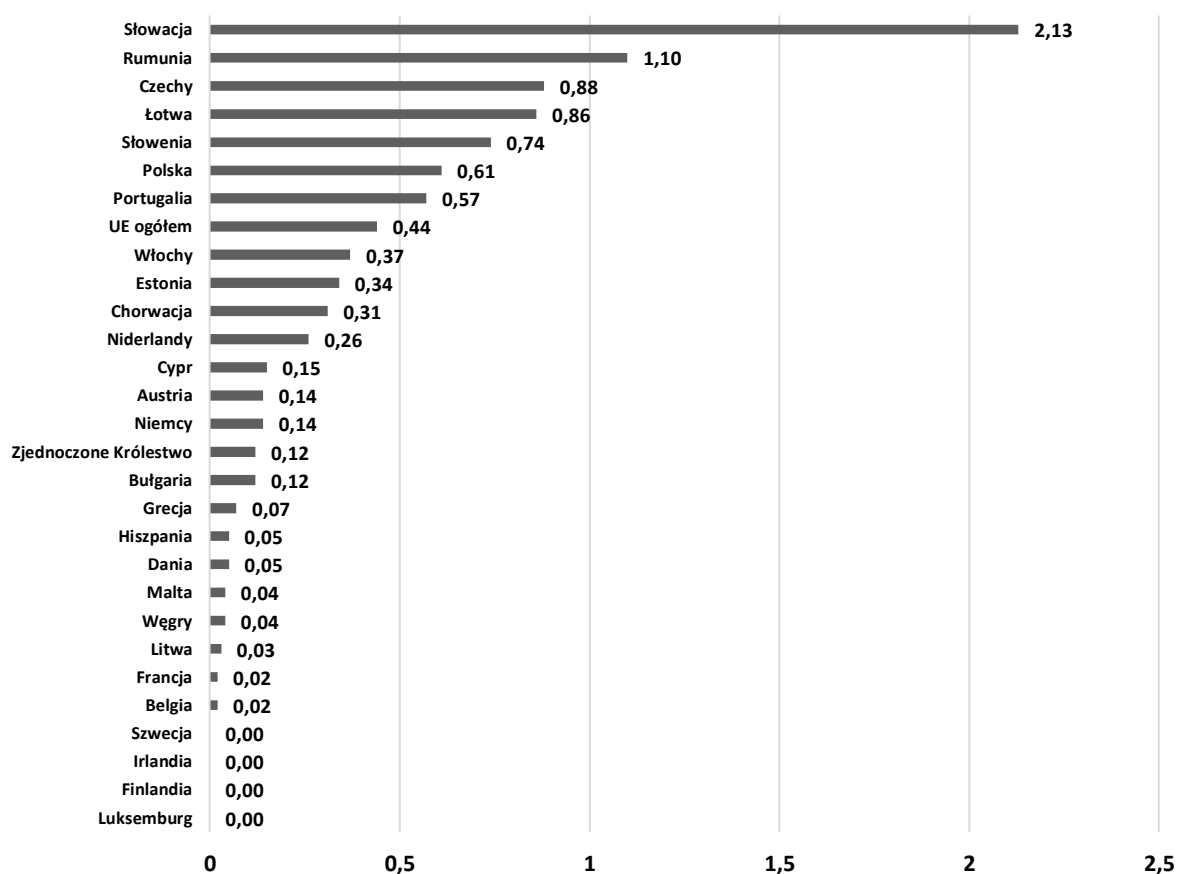
¹² Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE - Dz.Urz. UE 30.3.2010, C84/3).

Tabela 1. Nieprawidłowości zgłoszone jako nadużycia finansowe w podziale na obszary polityki (lata 2013–2017)

Obszary polityki	Nieprawidłowości zgłoszone, jako nadużycia finansowe		Kwota środków, których dotyczyły nadużycia	
	Liczba	%	w mln euro	%
Wspólna Polityka Rolna	2081	50	350,9	24
Polityka spójności	1733	42	1.087,4	73
Pozostałe	339	8	50,3	3
Ogółem	4153	100	1.488,3	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Europejski Trybunał Obrachunkowy, Sprawozdanie specjalne nr 6/2019 – Zwalczenie nadużyć finansowych w wydatkowaniu środków UE w obszarze spójności [na]: op.europa.eu/ (odczyt: 22.02.2020).

Rysunek1. Wykryte i zgłoszone przypadki nadużyć finansowych wyrażone jako odsetek środków w ramach Wspólnej Polityki Rolnej otrzymanych przez państwa członkowskie UE w okresie programowania 2007–2013 (w %)



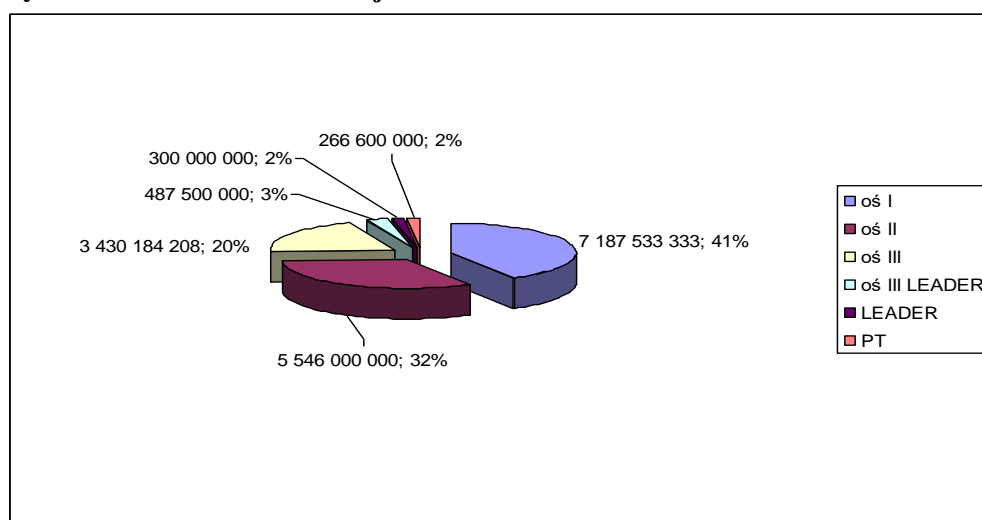
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Europejski Trybunał Obrachunkowy, Sprawozdanie specjalne nr 6/2019 – Zwalczenie nadużyć finansowych w wydatkowaniu środków UE [na]: op.europa.eu/ (odczyt: 22.02.2020).

W wydatkowaniu środków UE w perspektywie finansowej 2007–2013¹³ nieprawidłowości zgłoszone przez państwa członkowskie jako nadużycia finansowe dotyczyły 0,44% środków unijnych wypłaconych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Wskaźnik ten, określany mianem „wskaźnika wykrytych nadużyć finansowych”, przyjmował bardzo różne wartości w zależności od państwa członkowskiego (rys. 2). W przypadku środków unijnych w obszarze europejskich funduszy rolnych w całym okresie programowania 2007–2013 wahał się od 0% do 2,1%. Wskaźnik ten osiągnął zerowy poziom dla Luksemburga, Finlandii, Irlandii i Szwecji, natomiast najwyższy poziom na Słowacji. W Polsce wskaźnik ten wynosił 0,61% i był wyższy od średniego wskaźnika dla UE wynoszącego 0,44%. Przeciętna wartość pojedynczej nieprawidłowości zgłoszonej jako nadużycie finansowe wynosiła 0,8 mln euro (rys.1).

2. Przesłanki i rodzaje występujących nadużyć finansowych w ramach europejskich funduszy rolnych w Polsce

W Polsce europejskie fundusze rolne wdrażane są w formie płatności bezpośrednich oraz poprzez PROW obowiązujący w kolejnych perspektywach finansowych 2007–2013 oraz 2014–2020. Środki PROW wspierają rozwój obszarów wiejskich, inwestycje w gospodarstwach rolnych, miejsca pracy na obszarach wiejskich, infrastrukturę, rozwój ekologicznych metod gospodarowania oraz przedsięwzięcia chroniące naturalne środowisko i walory wiejskiego krajobrazu. Osie PROW 2007–2013 to: oś 1 (gospodarcza): poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego; oś 2 (środowiskowa): poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich; oś 3 (społeczna): jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej; oś 4: Leader. Planowany budżet PROW (środki UE i wkład krajowy) ustalony na lata 2007–2013 stanowił kwotę 17,2 mld euro, w tym EFROW – 13,2 mld euro, wkład krajowy stanowiący środki publiczne – 4,1 mld euro (rys.2).

Rysunek 2. Planowana alokacja środków UE w ramach PROW na lata 2007 – 2013, (euro)



¹³ Dane według stanu na koniec 2017 r. - zamknięcia perspektywy finansowej 2007 – 2013.

Kolejne perspektywy wdrażania środków unijnych wskazują, iż nawet najlepiej opracowane procedury kontroli nie wyeliminują ryzyka występowania nadużyć finansowych¹⁴. Potwierdzają to dane publikowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pełniącą funkcję Instytucji Zarządzającej w zakresie środków z budżetu UE z przeznaczeniem na WPR¹⁵. Największa ilość zgłoszonych do Komisji Europejskiej nieprawidłowości wskazywała na nadużycia finansowe w wykorzystaniu środków w ramach Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, natomiast najwyższa kwota dotyczyła Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (tabela 1). Dla Komisji Europejskiej i państwa członkowskiego istotne jest, czy nieprawidłowość została wykryta przed wypłatą środków beneficjentowi, czy też po dokonaniu płatności. Ponad 80% stwierdzonych nieprawidłowości wykryta została przed dokonaniem ich płatności. W celu zminimalizowania ryzyka nieprawidłowego wydatkowania środków z funduszy strukturalnych pomocne może okazać się przeanalizowanie rodzajów nieprawidłowości, które odzwierciedlają naruszenie przepisów prawa. Najczęściej występującą nieprawidłowością (rys. 3) było niewłaściwe stosowanie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych¹⁶, a w szczególności¹⁷:

- zasad konkurencji i upowszechniania informacji o zamówieniu,
- wyboru najkorzystniejszej oferty.

Występującym nadużyciem finansowym było fałszowanie dokumentów – działanie takie występowało w odniesieniu do wniosków o dofinansowanie projektu, w przypadku których beneficjenci przedstawiają nieprawdziwe dane lub załączają sfałszowane dokumenty uzupełniające (różnego typu oświadczenia, zaświadczenia). Tego typu działania traktowane są jako podejrzenia popełnienia oszustwa na szkodę budżetu UE¹⁸. Występowały także przypadki finansowania działań, które nie były związane z realizacją przedsięwzięcia oraz nie zostały określone w umowie o dofinansowanie. W przypadku stwierdzenia tego typu nieprawidłowości beneficjenci nie mogą otrzymać refundacji wydatków ze środków unijnych. Natomiast w sytuacji dokonania wszystkich płatności na rzecz beneficjenta podejmowane są czynności mające na celu egzekucję nieprawidłowo sfinansowanych działań¹⁹. Występującą nieprawidłowością była także niepełna realizacja planowanych zadań w ramach projektu, a wykazanie ich jako wykonane. Takie przypadki traktowane są jako potwierdzanie przez beneficjenta nieprawdziwych informacji i w konsekwencji uznawanie za działania mające na celu wyłudzenie środków UE, a więc popełnienie przestępstwa.

¹⁴ A. Walenia, *Mechanizmy kontroli instrumentów prawno – finansowych polityki spójności UE w perspektywie finansowej 2014 – 2020*. Wyd. Difin, Warszawa 2017, s. 157 – 160.

¹⁵ Raporty z monitoringu i kontroli środków Unii Europejskiej, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2019.

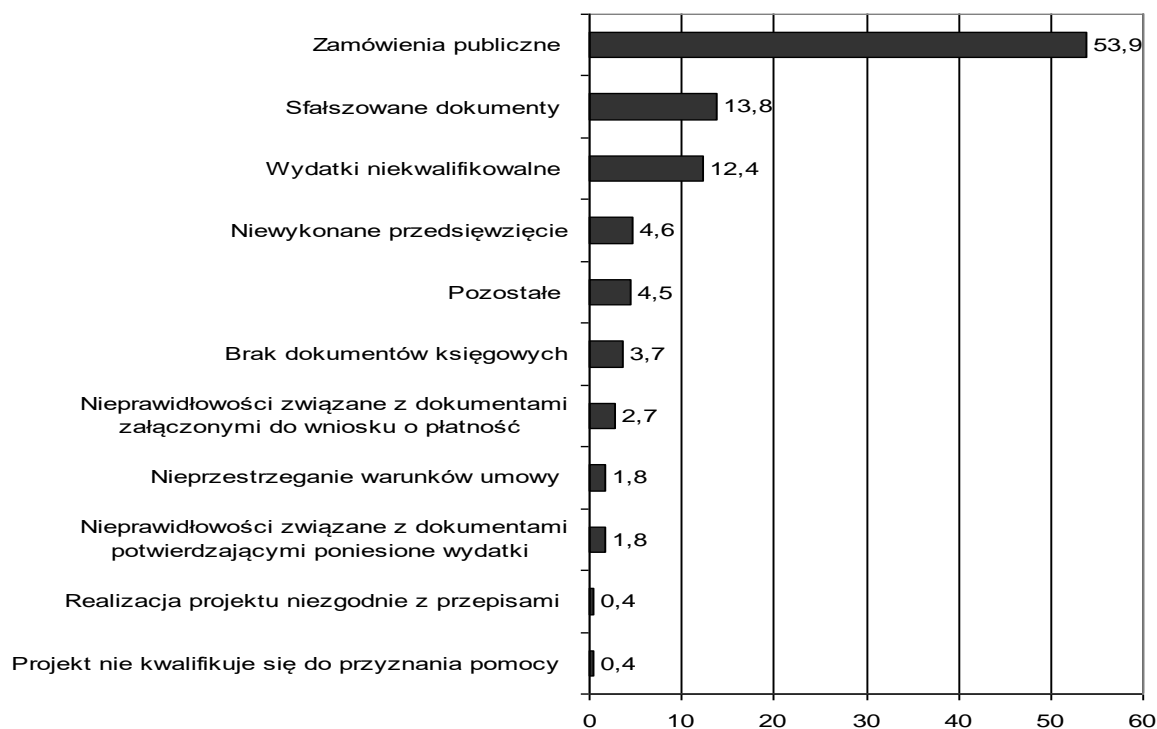
¹⁶ Dz.U z 2019 r., poz. 1843 ze zm.

¹⁷ A. Zawłocka-Turno, *Zmowa przetargowa czy działanie zgodne z prawem? Problemy na styku prawa konkurencji i prawa zamówień publicznych*, „Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny”, nr 4/2012, s. 34 – 35.

¹⁸ P. Makuch, *Organizacja systemu nakładania korekt finansowych oraz postępowanie z nieprawidłowościami stwierdzonymi w toku kontroli procedur zawierania umów w NFOŚiGW*, Departament Kontroli Zamówień Publicznych NFOŚiGW, Warszawa 2015, s. 75 – 77.

¹⁹ J. Łacny, *Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej w dziedzinie polityki spójności*. Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 198 – 200.

Rysunek 3. Rodzaje zgłoszonych do Komisji Europejskiej nieprawidłowości dotyczących środków UE, (w %)



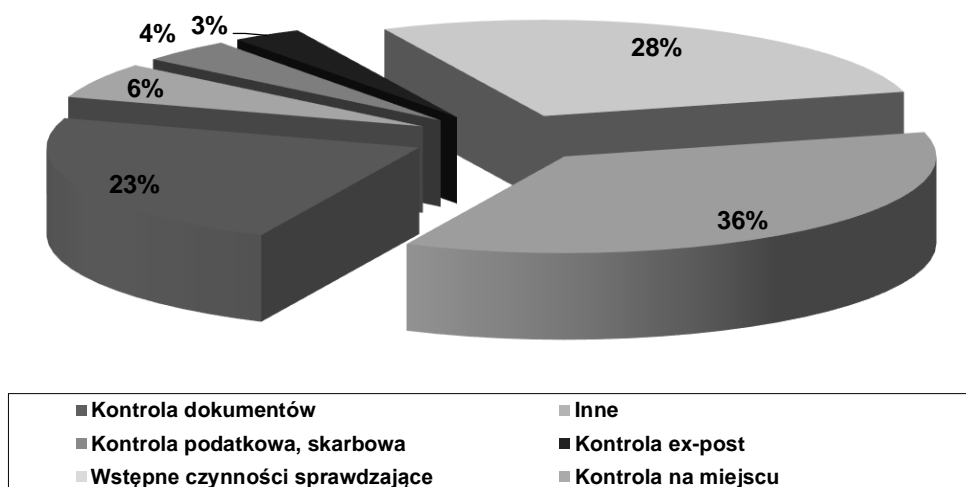
Źródło: Dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (raporty i opracowania 2019).

Analiza materiału empirycznego wykazała, że w procesie realizacji przedsięwzięć współfinansowanych ze środków UE występowały następujące przyczyny nieprawidłowości:

- nieznanostwo przepisów prawnych, a w szczególności przepisów prawa zamówień publicznych oraz dokumentów dotyczących wdrażania programu operacyjnego;
- nieprzestrzeganie przez beneficjentów zasad określonych w umowie o dofinansowanie,
- zmienność przepisów prawa;
- nierzetelność lub niedokładność przedkładanych przez beneficjenta dokumentów, sporządzanie nierzetelnych sprawozdań z realizacji projektu oraz wniosków o płatność (brak dokumentacji, błędy rachunkowe).

Dane empiryczne (rys.4) potwierdzały, że najbardziej skutecznymi sposobami wykrywania nieprawidłowości w zakresie funduszy unijnych były: kontrola na miejscu oraz wstępne czynności sprawdzające, tj. weryfikacja wniosków o dofinansowanie projektu oraz wniosków o płatność. Ponad 80% przypadków niewłaściwego wydatkowania środków unijnych była wykrywana przez instytucje uczestniczące we wdrażaniu programów operacyjnych, tj. instytucje zarządzające, instytucje pośredniczące oraz instytucje wdrażające. System kontrolny państwa był mało skuteczny w tym zakresie, organy kontroli państwa (kontrola KAS, NIK, RIO, Prezes Urzędu Zamówień Publicznych) wykrywały zaledwie 4% nieprawidłowości.

Rysunek 4. Metody wykrywania nieprawidłowości w wykorzystaniu środków z budżetu UE (w %)



Źródło: Dane Ministerstwo Finansów, Departament Certyfikacji i Poświadczeń Środków z UE (raporty i opracowania 2019).

Wykrycie nieprawidłowości przez instytucje kontrolujące powoduje zastosowanie sankcji określonych w przepisach ustawy o finansach publicznych oraz umowie o dofinansowanie projektu (np. zwrot otrzymanych środków, wykluczenie z otrzymania dofinansowania)²⁰. Ponadto państwo członkowskie zostało zobowiązane do poinformowania Komisji Europejskiej (Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych – OLAF)²¹ o występowaniu nieprawidłowości w realizacji projektu oraz podmiotach, których działania doprowadziły do niewłaściwego wydatkowania środków unijnych.

Ze względu na fakt, iż tego typu nieprawidłowość stanowi przestępstwo, stosowane jest także odwołanie się do przepisów prawa karnego. Pomimo że Kodeks karny nie wskazuje bezpośrednio, jakie działania stanowią przestępstwo na szkodę unijnego budżetu, dotychczasowe doświadczenia organów ścigania, tj. policji i prokuratury, wskazują, że nieprawidłowości dotyczą:

- przedkładania podrobionego, przerobionego, poświadczającego nieprawdę albo nierzetelnego dokumentu, (art.297 §1) – przestępstwo to jest zagrożone karą pozbawienia wolności od 3 miesięcy do 5 lat;

²⁰ P. Wiśniewski, *Korekty finansowe za naruszenia przepisów o zamówieniach publicznych*, „Monitor Zamówień Publicznych”, nr 2/2013, s. 10 – 12.

²¹ R. Poździk, *Zasady wdrażania funduszy unijnych w latach 2014-2020*, „Europejski Przegląd Sądowy, nr 12/2014, s. 78 – 80.

- podrobienia lub przerabiania dokumentu lub używania takiego dokumentu jako autentycznego – przestępstwo to zagrożone jest karą grzywny oraz karą ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności od 3 miesięcy do 5 lat;
- doprowadzenia innej osoby do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem, w celu osiągnięcia korzyści majątkowej – przestępstwo to zagrożone jest karą pozbawienia wolności od 6 miesięcy do 8 lat.

Źródłem oszustw finansowych mogą być nie tylko działania beneficjentów, ale także osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji w instytucjach uczestniczących we wdrażaniu programu operacyjnego. Jako nadużycia finansowe mogą być uznawane także takie działania, jak: podjęcie decyzji o dofinansowaniu projektu, który nie pełni wymogów formalno-prawnych, niedokładne przeprowadzenie wymaganej weryfikacji wniosku o dofinansowanie projektu lub wniosku o płatność, dokonanie płatności pomimo niezrealizowania przez beneficjenta kolejnego etapu przedsięwzięcia. Informacje o wszelkich podejrzeniach nadużyciach przekazywane powinny być do właściwych organów ścigania²². W przypadku wykrycia nieprawidłowości, w tym w szczególności oszustwa finansowego, na beneficjentów środków UE nakładane są sankcje. Oczywiście dotkliwość i rodzaj kary są uzależnione od wagi nieprawidłowości oraz jej skutków dla dalszej realizacji projektu. Przepisy prawne związane z wykrywaniem nieprawidłowości w wykorzystaniu środków unijnych wskazują następujące rodzaje sankcji stosowanych wobec beneficjentów niewłaściwie wydatkujących środki unijne:

- kara pozbawienia wolności – jest stosowana w przypadku naruszenia przepisów kodeksu karnego. W zależności od kwalifikacji czynu, beneficjent może zostać skazany na karę pozbawienia wolności w zawieszeniu (np. art. 270, art. 280 oraz art. 297 kodeksu karnego);
- zwrot wszystkich środków dofinansowania – sankcja ta jest stosowana w przypadku niezrealizowania przedsięwzięcia zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie projektu. Całkowity zwrot środków jest najczęściej orzekany w przypadku skazania beneficjenta za przestępstwo (nadużycie finansowe) naruszające interesy finansowe UE;
- wykluczenie z możliwości otrzymania dofinansowania przyszłości – sytuacja taka występuje w przypadku wykorzystania przez beneficjenta środków niezgodnie z przeznaczeniem i tym samym niezrealizowania pełnego zakresu rzeczowego projektu. Zgodnie z ustawą o finansach publicznych, beneficjent nie będzie mógł otrzymać dofinansowania ze środków unijnych przez okres 3 lat;
- zwrot części zrefundowanych środków w związku z uznaniem niektórych wydatków za nieprawidłowe – sankcja ta jest stosowana zarówno w odniesieniu do projektów już zakończonych, jak i będących w trakcie realizacji, tj. potrącenia środków z kolejnej transzy refundacji (projekt w trakcie realizacji) lub wszczęcia postępowania windykacyjnego (projekt zakończony);

²² P. Wiatrowski, *Zwalczanie korupcji oraz nadużyć finansowych w UE w świetle prawa wspólnotowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 809, Kraków 2009, s. 78 – 80.

- odmowa refundacji wydatków uznanych za nieprawidłowe – takie działanie występuje w przypadku, gdy nieprawidłowość zostanie wykryta w odniesieniu do wydatków beneficjenta, które nie zostały mu dotychczas zrefundowane;
- naprawienie szkody – sankcja ta polega na konieczności ponownego przeprowadzenia działań, które zostały uznane za nieprawidłowe i nie mają istotnych konsekwencji finansowych dla realizacji projektu. Z taką sytuacją możemy się spotkać, jeżeli został popełniony błąd przy składaniu wniosku o płatność lub w trakcie procedur przetargowych.

Konsekwencje wykrycia nieprawidłowości dotyczą nie tylko beneficjenta, ale także państwa członkowskiego. Komisja Europejska może zażądać od państwa członkowskiego zwrotu środków unijnych, które zostały nieprawidłowo wykorzystane w ramach poszczególnych programów operacyjnych. Decyzja Komisji Europejskiej o zwrocie środków może być spowodowana dużą liczbą wykrywanych nieprawidłowości lub brakiem dostatecznych działań ze strony państwa członkowskiego w celu odzyskania od beneficjenta niewłaściwie wydatkowanych kwot.

Wnioski

Konstatując, należy stwierdzić, że problematyka nadużyć finansowych związanych z realizacją projektów współfinansowanych ze środków unijnych należy do istotnych zagadnień prawnych i organizacyjnych obowiązujących w państwach członkowskich i w UE. Mając na względzie fakt, iż europejskie fundusze rolne przeznaczone dla Polski w perspektywie finansowej 2007-2013 zostały już wykorzystane, a aktualnie wydatkowane są fundusze z nowej perspektywy, ukazanie problematyki nadużyć finansowych w poprzednim okresie programowania ma istotne znaczenie z praktycznego punktu widzenia. Interesy finansowe UE pozostają w bezpośrednim związku z interesami państw członkowskich i narażone są na ciągłe ryzyko związane z różnymi formami nadużyć finansowych. Nieprawidłowości w wydatkowaniu środków UE to działania niezgodne z prawem, które wywierają szkodliwy wpływ na przychody i wydatki budżetu ogólnego UE. Nieprawidłowe wydatkowanie środków, których celem powinno być wsparcie rolnictwa i obszarów wiejskich, ogranicza realizację zadań w ramach WPR. Dlatego też, aby przeciwdziałać powstawaniu nieprawidłowości, wprowadzono szereg regulacji prawnych i opracowanych zostało wiele procedur, które mają ograniczać i zniwelować skutki występujących nieprawidłowości. W Polsce w związku z implementacją prawa UE określone zostały regulacje prawne służące ochronie środków unijnych, a tym samym interesów budżetowych UE. Pomimo szeroko określonych uregulowań prawnych i organizacyjnych przeciwdziałających nadużyciom finansowym ze środków UE, w Polsce zgłoszone i wykryte nadużycia finansowe stanowiły 0,61% środków przekazanych przez Komisję Europejską z przeznaczeniem na WPR.

BIBLIOGRAFIA

Krzykowski, P., *Zasady wymierzania korekt finansowych na projekty współfinansowane ze środków UE za naruszenia prawa zamówień publicznych przez jednostki samorządu terytorialnego i ich wpływ na zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy regionów*, „Journal of Modern Science”, nr 1, Warszawa 2013.

Łacny J., *Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej w dziedzinie polityki spójności*. Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.

Łacny J., *Ochrona interesów finansowych UE - działalność Europejskiego Biura ds. Zwalczenia Oszustw (OLAF)*, „Przegląd Prawa Europejskiego”, nr 2/2013.

Makuch P., *Organizacja systemu nakładania korekt finansowych oraz postępowanie z nieprawidłowościami stwierdzonymi w toku kontroli procedur zawierania umów w NFOŚiGW*, Departament Kontroli Zamówień Publicznych NFOŚiGW, Warszawa 2015.

Mazurek G., *Odpowiedzialność karna w zamówieniach publicznych. Komentarz praktyczny*, ABC nr 98627, Lex dla Samorządu Terytorialnego, 2015.

Poździk R., *Zasady wdrażania funduszy unijnych w latach 2014-2020*, „Europejski Przegląd Sądowy”, nr 12/2014.

S.de Moor, *Transnational Investigations and the Judicial Follow-Up to the OLAF Inspection Reports under the Existing Cooperation Instruments* (w:) J.A.E. Vervaele (red.), *European evidence warrant. Transnational Judicial Inquiries in the EU*, Antwerpen – Intersentia, 2005.

Suchecka A., *Korekta finansowa i podstawy jej wymiaru*, „Przetargi Publiczne”, nr 1/2012.

Walenia A., *Mechanizmy kontroli instrumentów prawno – finansowych polityki spójności UE w perspektywie finansowej 2014 – 2020*. Wyd. Difin, Warszawa 2017.

Wiatrowski P.(2009), *Zwalczanie korupcji oraz nadużyć finansowych w UE w świetle prawa wspólnotowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 809, Kraków 2009.

Wiśniewski P., *Korekty finansowe za naruszenia przepisów o zamówieniach publicznych*, „Monitor Zamówień Publicznych”, nr 2/2013.

Zawłocka-Turno A., *Zmowa przetargowa czy działanie zgodne z prawem? Problemy na styku prawa konkurencji i prawa zamówień publicznych*, „Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny”, nr 4/2012

KONKURENCYJNOŚĆ NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH W ZAKRESIE PRZESTRZEGANIA PRAWA KONKURENCJI I DOCHODZENIA ROSZCZEŃ TRANSGRANICZNYCH

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie konkurencyjności poszczególnych krajów Unii Europejskiej w świetle przepisów prawa, które regulują zasady konkurencji i dochodzenia roszczeń transgranicznych. Oznacza to zastosowanie unijnych reguł konkurencyjności w odniesieniu do nowych krajów członkowskich. Przedstawiono zarówno elementy struktur Unii Europejskiej, cechy i zasady porządku prawnego, jak i zasady współpracy państw członkowskich. Roszczenia transgraniczne stanowiące problem główny artykułu zostały przedstawione jako element globalnego projektu współpracy na płaszczyźnie wspólnotowej z uwzględnieniem porządku prawnego, wolności gospodarczej i społecznej poszczególnych państw. Szczególna uwaga została skupiona na trzech krajach unijnych, które dołączyły do Unii Europejskiej w latach 2007 i 2013, a mianowicie – Bułgarii, Rumunii i Chorwacji.

COMPETITIVENESS OF THE NEW MEMBER STATES IN THE FIELD OF COMPLIANCE WITH COMPETITION LAWS AND CROSS-BORDER CLAIMS

Abstract

The aim of the study is to present the competitiveness of individual European Union countries in the light of the legal provisions that regulate the principles of competition and cross-border claims. This means the application of EU competition rules to the new member states. Elements of the structures of the European Union, features and principles of the legal order as well as principles of cooperation between the Member States were presented. Cross-border claims, which constitute the main problem of the article, were presented as an element of a global cooperation project at the Community level, taking into account the legal order, economic and social freedom of individual countries. Particular attention was focused on the three EU countries that joined the European Union in 2007 and 2013, namely Bulgaria, Romania and Croatia.

Keywords: new member states, competitiveness, legal measures, regulation, cross-border claim, competition law.

Wstęp

Prawo unijne, które reguluje sprawy konkurencyjności, funkcjonuje od 2003 roku i w kwestii egzekwowania oparte jest na bezpośrednim stosowaniu wszystkich reguł unijnych, których wykonanie spoczywa na odpowiedzialności krajowych organów ds. konkurencji oraz sądów krajowych. Nowa sytuacja wymusiła w sposób naturalny zacieśnianie współpracy nie

¹ Mgr Jan Kondratovič - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Prawa, doktorant.

tylko pomiędzy poszczególnymi krajami, ale także między komisarzami resortowymi urzędów Unii Europejskiej. Kontrola w tym zakresie odbywa się za pomocą narzędzi prawnych i wyrażana jest w formie sprawozdań okresowych, które podawane są do wiadomości zainteresowanych. System kontroli prawidłowości konkurencji poddawany jest okresowym modyfikacjom, co gwarantuje jego dostosowanie do zmieniającej się sytuacji gospodarczej i ekonomicznej państw UE.

W niniejszym opracowaniu poruszony zostanie temat konkurencyjności poszczególnych krajów Unii Europejskiej w świetle przepisów prawa, które regulują dochodzenie roszczeń transgranicznych. Inaczej mówiąc, omówione zastosowanie unijnych reguł konkurencyjności w odniesieniu do nowych krajów członkowskich. Szczególnie interesująca wydaje się sytuacja w tych krajach członkowskich, które dołączyły do ugrupowania w 2007 roku i później.

1. Rozporządzenie I/2003 wprowadzające w życie reguły konkurencji²

Kluczowe w sprawie rozpatrywania konkurencyjności w Unii Europejskiej jest rozporządzenie porządkujące na pierwotnym etapie wszystkie kwestie dotyczące konkurencji w państwach członkowskich. Ulepszyło ono wszystkie reguły obowiązujące wcześniej, a dotyczące egzekwowania prawa w tym zakresie przez organy krajowe i sądy. Na tym etapie instytucje nie tylko posiadały uprawnienia do pełnego stosowania unijnych reguł konkurencji, ale były do tego zobowiązane, o ile tylko porozumienia mogły wpływać na handel między państwami Europy. Rozporządzenie to wprowadziło narzędzia współpracy w celu efektywnego współdziałania w ramach respektowania prawa i spójnego rozwoju konkurencyjnej sieci europejskiej. W postanowieniach tego rozporządzenia, jego autorom chodziło o to, aby zwiększyć skuteczność roszczeń odszkodowawczych wnoszonych do sądów, na przykład z powodu stosowania praktyk ograniczających konkurencję i nadużywania pozycji dominującej³.

2. Wolność gospodarcza w Unii Europejskiej

Wolność gospodarcza jest jednym z podstawowych praw, które Europejski Trybunał Sprawiedliwości zawarł w swoim orzecznictwie. Przedmiot wolności jest w odniesieniu do tego orzecznictwa ujęty w kategoriach działalności gospodarczej i bywa uściślany za pomocą takich określeń jak: handel, biznes, wykonywanie konkretnego zawodu, natomiast traktowany jest przez sąd jako aspekt wolności gospodarczej. Do niej należy zdecydowanie swoboda wyboru w zakresie partnerstwa w prowadzeniu interesów, co jednocześnie stanowi prawo podstawowe mimo stosowanej różnicy terminologicznej. W orzecznictwie ETS problem naruszenia wolności gospodarczej jest tożsamy z naruszeniem prawa własności, bo są to prawa podstawowe łączne i wkraczanie w prawo własności jest w aspekcie konkurencyjności niedopuszczalne. Jednocześnie

² EUR-Lex [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32003R0001> [dostęp:20.08.2020].

³ KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY. Dziesięć lat egzekwowania prawa ochrony konkurencji: na podstawie rozporządzenia I/2003 – osiągnięcia i perspektywy [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0453>, [dostęp: 12.08.2020].

Trybunał nie zalicza do własności przywilejów i korzyści przyznawanych przedsiębiorcom na podstawie aktów organów wspólnotowych przyznawanych dopłat i dotacji wynikających z prawodawstwa unijnego. Przykład może tu stanowić polityka rolna poszczególnych państw, która w kontekście konkurencyjności dopuszcza ograniczenia wolności gospodarczej na rzecz wspólnej polityki rolnej Wspólnoty. Może to być odniesione do kompensowania wydatków Wspólnoty z tytułu dopłat do eksportu produktów rolnych poza Unią⁴.

W związku z tym Trybunał wypracował ograniczenia wolności gospodarczej, do nich należą tezy związane z prawami podstawowymi. W ich świetle rozumieć należy, że prawa podstawowe nie są absolutne w odniesieniu do działalności gospodarczej, bowiem pełni ona funkcję społeczną; ograniczenia praw podstawowych są dopuszczalne, jeżeli wiążą się z ogólnym interesem Unii, ale nie jest dopuszczalne wkraczanie w prawa konkretnych podmiotów⁵.

3. Oblicza konkurencyjności w Unii Europejskiej

Konkurencyjność jest siłą każdej gospodarki bez względu na to, czy poszczególne państwa Unii pełnią rolę konsultanta, stają się wnioskodawcą czy beneficjentem dotacji unijnych i świadczą działalność gospodarczą na rzecz Wspólnoty⁶. Konkurencyjność w Unii należy rozpatrywać na dwóch płaszczyznach: w działaniach przedsiębiorstw wewnątrz sojuszu i w działaniach z państwami nadal pozostającymi poza ugrupowaniem. Osiągnięcia gospodarcze poszczególnych krajów w końcowym wymiarze determinują konkurencyjność całej Unii Europejskiej, jednak europejska polityka konkurencji stanowi przykład tzw. negatywnej integracji, a więc dereguluje wyeliminowanie zakłóceń w funkcjonowaniu jednolitego rynku. Rzeczywistość gospodarcza w państwach tak zwanego bloku komunistycznego jest zgoła inna niż w państwach długotrwale pozostających w Unii Europejskiej. Nowe państwa, które przystępują do sojuszu, są postrzegane w aspekcie konkurencyjności przez pryzmat przychylności i ten aspekt gospodarczy nie stanowi szczególnego zainteresowania instytucji unijnych⁷.

W obecnych czasach bardzo aktualnym tematem jest bezpieczeństwo klimatyczne i w związku z tym unijna polityka w tym zakresie staje przed ważnym wyzwaniem dla konkurencyjności całego ugrupowania i poszczególnych krajów członkowskich. Oznacza to, że istnieje świadomość obciążeń dla gospodarki, które niesie za sobą utrzymanie pozycji konkurencyjnej, a ze względu na obciążenie kosztami tego procesu, zaczyna postępować różnicowanie państw wewnątrz Unii. Podstawą wzrostu i rozwoju gospodarczego konkurujących państw jest wobec tego wprowadzenie nowych technologii, które będą ograniczały emisję zanieczyszczeń. Tymczasem różnice statusu materialnego poszczególnych państw nie zawsze

⁴ S. Biernat, A. Wasilewski, *Wolność gospodarcza w Europie*, Wydawnictwo Zakamycze, Kraków 2000, s. 198-202.

⁵ Tamże, s. 205.

⁶ K. Plata-Nalborski, *Projekty z dotacją*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2017, s. 228.

⁷ R. Reidel, *Konkurencyjność Unii Europejskiej w globalizującym się świecie*, Uniwersytet Wrocławski, s. 282-283 [online] http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/60501/PDF/11_Rafal_Riedel.pdf. [dostęp: 12.08.2020].

pozwała na uczestnictwo w procesach modernizacji i sprostania konkurencji⁸. Dlatego niektóre z państw będą z tego procesu wykluczone, a inne z kolei będą fundamentem gospodarczym całej Unii Europejskiej i tym samym wspierać konkurencyjność ugrupowania. Państwa konkurencyjnie słabsze mogą jednak nie podołać w utrzymaniu przejrzystości i prawości zasad tej polityki, co z kolei może rodzić szereg nieprawidłowości i dysfunkcyjności ich działania według prawnych przepisów unijnych.

Wpływ na konkurencyjność Europy ma także unia walutowa, więc integracja monetarna, która koordynuje wiele procesów gospodarczych, które sprzyjają rozwojowi konkurencyjności na tych samych prawach dla wszystkich państw. Wszystkie wydarzenia związane z rozwojem wspólnoty monetarnej państw zjednoczonych sprowadziły problem nie do rangi kryzysu euro jako waluty ani jako całej strefy, ale do kryzysu zadłużeniowego niektórych państw Unii. Ten element także jest związany z unijną polityką konkurencji⁹. Można zatem mówić, iż zdolność konkurencyjna jednostek gospodarczych poszczególnych krajów członkowskich zależy od sprawności funkcjonowania terytorialnych systemów społeczno-gospodarczych i ich możliwości reprodukcji zasobów regionalnych¹⁰.

4. Wybrane nowe kraje członkowskie i ich zdolność konkurencyjna

Bulgaria

Gospodarka Bułgarii jest jednoznacznie kojarzona z przemysłem energetycznym, co oznacza, że występuje tam wysoka zależność od importu energii, ale jednocześnie także od popytu zagranicznego na rynkach eksportowych. Wypadkową tej zależności jest wzrost gospodarki bugarskiej wrażliwy na zewnętrzne warunki rynkowe. Pierwszym symptomem takiego wpływu na kondycję kraju była sytuacja zaistniała w latach 2010-2012, gdy Bułgaria została dotknięta kryzysem zadłużenia w Unii Europejskiej. Sytuacja uległa zmianie w ciągu ostatnich kilku lat, gdy rosnący popyt wewnętrzny w połączeniu z niskimi cenami energii na świecie oraz istotna pomoc dobrze wydatkowanych dotacji unijnych pozwoliła poprawić kondycję finansową Bułgarii w zakresie zadłużenia¹¹.

Bułgaria zdaje się być wykluczona spod zasad konkurencyjności, bowiem nie ma karty przetargowej koniecznej w tym procesie, więc odbywa się on niemalże obok niej. Dzieje się tak dlatego, że jej bogactwa naturalne, które mogłyby stać się przedmiotem podaży są tak niewielkie, że wystarczają na podstawowe potrzeby kraju. Są to głównie węgiel, boksyt, miedź, cynk i ołów, a gospodarka Bułgarii jest przede wszystkim nastawiona na sektor usługowy. Nie ma w tym kraju także jasno sprecyzowanych prawnie ram sankcjonowania działalności gospodarczej, bowiem wszelkie konieczne regulowania do prowadzenia tego typu urzędów instytucje praktycznie działają w niewielkim zakresie. Sądy gospodarcze lub sądy pracy są skupione wokół

⁸ Tamże, s. 287.

⁹ Tamże.

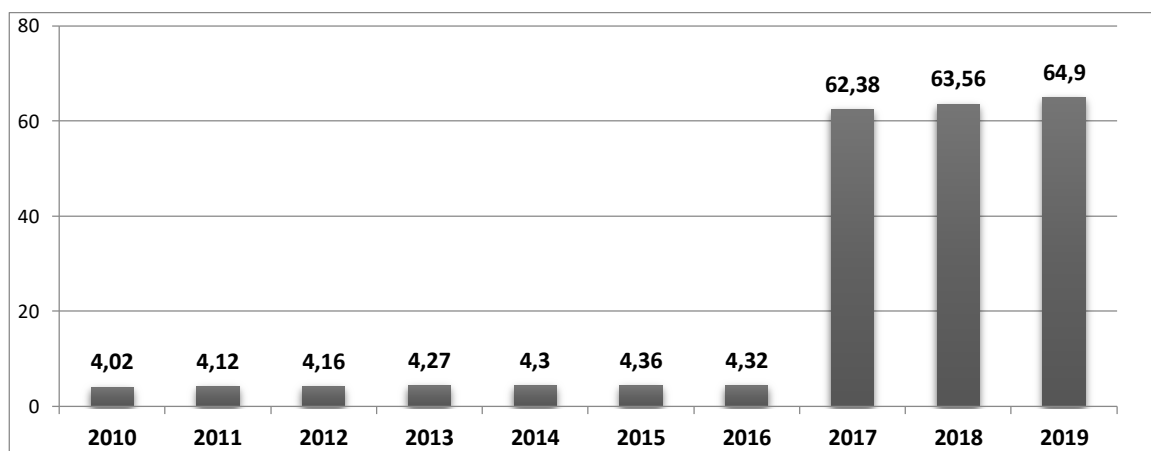
¹⁰ M. Słodowa - Helpa, *Nowe oblicze konkurencyjności – konsekwencje dla polskiego sektora żywnościowego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny LXV – zeszyt 2 – 2003, s. 202.

¹¹ Bułgaria – przewodnik po rynku, Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., Warszawa 2018, s. 11 [online] <file:///C:/Users/ja2/Downloads/Bulgaria%20-%20przewodnik%20po%20rynku.pdf> [dostęp: 13.08.2020].

prawodawstwa cywilnego, więc ich specjalizacje nie są wystarczające do ochrony prawnej w zakresie zachowania zasad konkurencji w stosunkach międzynarodowych¹².

Bułgaria jest mało konkurencyjna gospodarczo, bo jest w tym kraju niewiele obszarów atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych oraz zasoby stanowiące przedmiot wymiany handlowej są nieznaczne, dlatego można uznać, że kraj ten ma słabą pozycję konkurencyjną i w niedużym stopniu może być uznany za decydenta procesów konkurencyjnych. Dla przykładu w 2017 roku miał miejsce wysoki, jak na bułgarskie warunki, poziom eksportu, a przedmiotem wymiany handlowej były tłuszcze, oleje i woski pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, których sprzedaż wzrosła o 30% w stosunku do lat poprzednich¹³. W związku z tym nie ma obszaru, w którym Bułgaria mogłaby samodzielnie brać udział w procesie konkurencyjności gospodarczej, a jej indeks konkurencyjności dopiero zaczął wzrastać po wejściu do Unii Europejskiej, co obrazuje rysunek nr 1.

Rysunek 1 Index konkurencyjności Bułgarii



Źródło: Trading Economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/bulgaria/competitiveness-index> [dostęp: 13.08.2020].

Z powyższego wynika, iż przystąpienie do ugrupowania miało kluczowe znaczenie dla gospodarki bułgarskiej. Niemniej jednak implementacja rozwiązań unijnych do prawa bułgarskiego oraz ustanowienie zasad konkurencji nie jest łatwym procesem i potrzebującym dalszych wysiłków.

Rumunia

Jest to duży kraj liczący blisko dwudziestomilionową populację, który wstąpił do Unii Europejskiej w 2007 r. wraz z Bułgarią. Wśród najważniejszych sektorów rumuńskiej gospodarki najczęściej są wymieniane: przemysł przetwórczy, handel hurtowy i detaliczny i usługi

¹² Tamże, s. 19.

¹³ Tamże, s. 23.

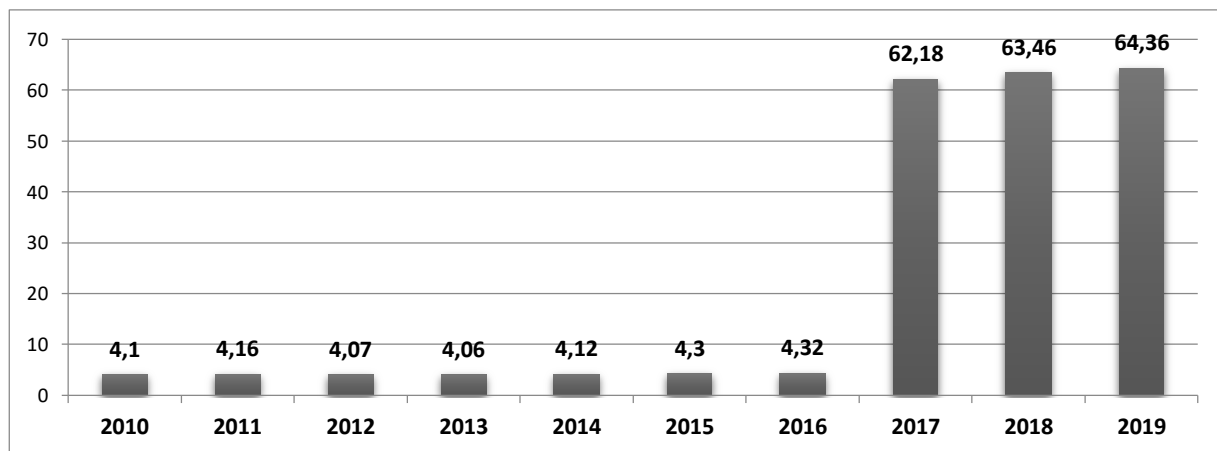
gastronomiczne. Rumunia aktywnie włączyła się w wewnątrzspółnotową wymianę handlową, ponad 70% rumuńskiego eksportu trafia do krajów członkowskich, przede wszystkim do Niemiec, Włoch i Francji.

W ostatnich latach Rumunia, w stosunku do innych nowych państw Unii Europejskiej, rozwija się gospodarczo najszybciej i osiąga zadowalające wskaźniki ekonomiczne. Od 2011 roku kraj ten notuje stały wzrost PKB, a szczyt wzrostu przypadł na 2017 r.:¹⁴

- 3,4% w 2013 roku,
- 4,8% w 2016 roku,
- 7,1% w 2017 roku,
- 4,4% w 2018 roku.

W świetle tych danych można rozważać obszary konkurencyjności Rumunii, a w tym aspekcie ważne jest to, że jej potencjał rynkowy pozwala na rozwój inwestycji i utrzymanie progresu w eksporcie. Strategiczne położenie tego kraju oraz sprzyjające biznesom otoczenie gospodarcze innych państw, to elementy, które pozwalają na rozwój ekonomiczny nie tylko Rumunii, ale także całej Unii Europejskiej. Wolnorynkowy charakter kraju rolniczo-przemysłowego pozwala na handel wymienny, uzupełniający i pozyskujący produkty wśród krajów Unii Europejskiej i poza nią, z powodzeniem wyprzedzając w wielu parametrach inne kraje sojuszu¹⁵. Poniższy rysunek pokazuje, iż w zakresie konkurencyjności osiągnięcia Rumunii mierzone ogólnym indeksem wyraźnie wzrosły w ostatnich trzech latach.

Rysunek 2. Index konkurencyjności Rumunii



Źródło: Trading Economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/romania/competitiveness-index> [dostęp: 13.08.2020].

¹⁴Eurostat [online]

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00115&language=en> [dostęp: 13.08.2020].

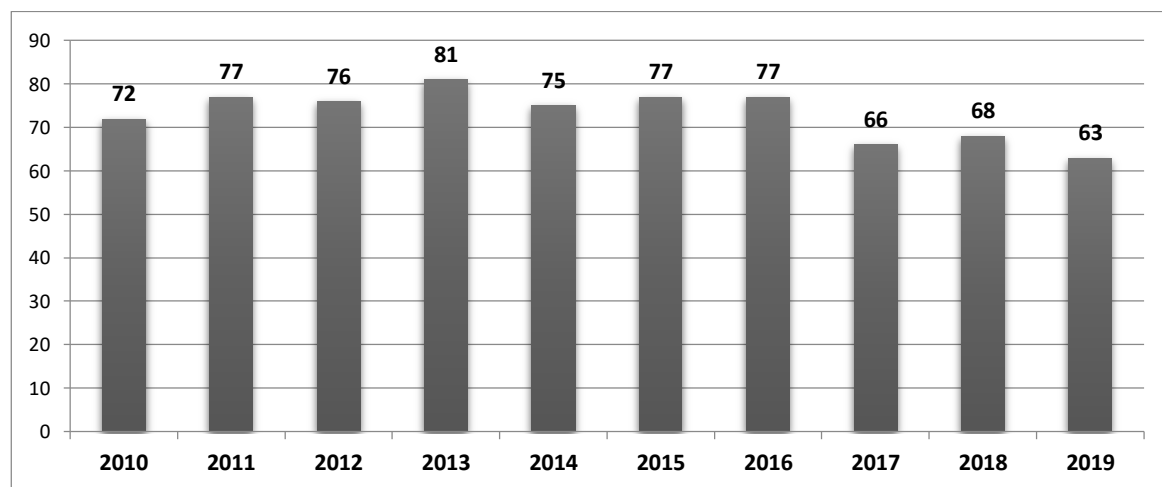
¹⁵ M. Żuławiński, *PKB w regionie: Słowacja i Czechy ostro hamują, Rumunia na plusie* [online] <https://www.bankier.pl/wiadomosc/PKB-w-regionie-Slowacja-i-Czechy-ostro-hamuja-Rumunia-na-plusie-7884563.html> [dostęp: 13.08.2020].

Chorwacja

Jest to "najmłodszy" kraj członkowski, posiadający też najmniejsze doświadczenia bycia i funkcjonowania w ugrupowaniu integracyjnym – od 2013 roku. Gospodarka Chorwacji głównie skupia się wokół turystyki, chociaż rozwinięty jest również przemysł przetwórczy, handel hurtowy i detaliczny oraz usługi związane z działalnością turystyczną – hotelarstwo i usługi gastronomiczne. Nie bez znaczenia w zwiększaniu konkurencyjności tego kraju odgrywa Unia Europejska, która w wyniku polityki spójności wspiera środkami państwa rozwijające się. Kraj ten ma także duże możliwości w zakresie rozwoju konkurencyjności rolnictwa, bowiem sprzyjają temu różnorodne warunki klimatyczne, pozwalające na produkcję szerokiej gamy produktów (oliwa, owoce, wino, a także hodowla zwierząt gospodarskich), co znacznie ożywiło się po przystąpieniu Chorwacji do Unii Europejskiej. Wówczas bowiem zwiększyły się przepływy handlowe w sektorze rolnym i spożywczym, a to z kolei pozwoliło na uzyskanie wzrostu importu aż o 86% i eksportu o 61% w handlu wewnątrzspółnotowym. Głównymi państwami docelowymi chorwackiego eksportu są: Słowenia, Włochy, Bośnia i Hercegowina, Niemcy i Serbia. Z drugiej strony importowana jest głównie żywność z Niemiec, Włoch, Węgier, Słowenii i Holandii¹⁶.

Sam fakt zaistnienia wspomnianych zależności gospodarczych, wynikających z procesów integracyjnych, spowodował wzrost konkurencyjności Chorwacji w odniesieniu do pozostałych państw sojuszu. Należy jednak odnotować, że wskaźnik konkurencyjności Chorwacji wykazuje tendencję spadkową w ostatnich trzech latach, o czym świadczą poniższe dane, ale nie należy zapominać, że jest to miara relatywna i wspomniany fakt może oznaczać, iż postępy Chorwacji okazały się niewystarczające, aby utrzymać dotychczasowe osiągnięcia.

Rysunek 3. Index konkurencyjności Chorwacji



Źródło: Trading economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/croatia/competitiveness-rank> [dostęp: 13.08.2020].

¹⁶ Farmer.pl [online] <https://www.farmer.pl/fakty/unia-europejska/chorwacja-na-trudnej-drozdze-do-konkurencyjnego-rolnictwa,79959.html> [dostęp: 13.08.2020].

Wymiana i współpraca gospodarcza przekłada się na wynik gospodarczy tego państwa, szczególnie w okresie bezpośrednio następującym po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Przykładem tu mogą być zmiany PKB, które pokazują, że Chorwacja doznała głębokiego załamania gospodarki w czasie kryzysu światowego, jej PKB obniżył się w 2019 r. o 7,4% w porównaniu do roku poprzedniego. W kolejnych latach nie udawało się powstrzymać spadku PKB i miał on miejsce aż do 2015 r., kiedy to odnotowano wzrost o 2,4% w porównaniu z rokiem poprzednim. Od tego okresu gospodarka notuje umiarkowany wzrost¹⁷:

- 3,5% w 2016 roku,
- 3,1% w 2017 roku,
- 2,7% w 2018 roku,
- 2,9% w 2019 roku.

Rząd Chorwacji jest świadom ostrej konkurencji w regionie, jej zasad i tendencji, która wymusza konieczność zmian w strukturze ekonomiczno-gospodarczej kraju, dlatego jako punkt odniesienia w tworzeniu polityki konkurencyjności skupiono uwagę na rolnictwie. Z tym się wiążą inwestycje infrastrukturalne, produkcyjne, transportowe oraz rolne, które wymagają dużych środków. Obrany kierunek działań będzie sprzyjał dalszemu rozwojowi współpracy międzynarodowej, ale także wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej Chorwacji w regionie i na świecie.

5. Przestrzeganie prawa konkurencji i dochodzenie roszczeń transgranicznych

Unia Europejska posiada osobowość prawną i jako taka ma własny system prawny, odmienny od międzynarodowego porządku prawnego. Ponadto prawo UE ma bezpośredni lub pośredni wpływ na prawo jej państw członkowskich i staje się częścią systemu prawnego każdego z państw członkowskich. Unia Europejska sama w sobie jest źródłem prawa. Porządek prawny zazwyczaj dzieli się na prawo pierwotne (Traktaty i ogólne zasady prawa), prawo wtórne (oparte na Traktatach) oraz przepisy uzupełniające.¹⁸

Przepisy unijne z zakresu konkurencji mają zapewnić przedsiębiorstwom sprawiedliwe i równe warunki prowadzenia działalności, a jednocześnie pozostawić przestrzeń dla innowacji, ujednoliconych norm i rozwoju małych firm. Komisja Europejska monitoruje i bada zachowania antykonkurencyjne, połączenia przedsiębiorstw i pomoc państwa. Ma to zapewnić przedsiębiorstwom z UE równe warunki działania, a konsumentom – wybór i uczciwe ceny.¹⁹

Zakres kompetencji Komisji w dziedzinie prowadzenia dochodzeń w sprawie naruszeń unijnych przepisów konkurencji oraz zapobiegania takim naruszeniom podlega licznym procedurom wewnętrznym, jak również pełnej kontroli sądowej ze strony sądów europejskich.²⁰

¹⁷ Eurostat [online]

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00115&language=en> [dostęp: 13.08.2020].

¹⁸ Parlament Europejski [online] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/6/zrodla-i-zakres-prawa-unii-europejskiej> [dostęp: 26.09.2020].

¹⁹ Unia Europejska [online] https://europa.eu/european-union/topics/competition_pl [dostęp: 26.09.2020].

²⁰ Tamże.

Prawo konkurencji krajów bałkańskich – Bułgarii, Rumunii, Chorwacji jest generalnie zgodne z ogólnymi zasadami prawa antymonopolowego Unii Europejskiej: nie zabraniając samo przez się poszerzenia struktury rynku towarowego i udziału w nim poszczególnych uczestników (może poza Bułgarią, która wprowadziła zakaz monopolu), regulami konkurencji ustawodawstwo koncentruje się głównie na celowych działaniach uczestników rynku, mających na celu ograniczenie konkurencji poprzez zawieranie i wdrażanie porozumień antykonkurencyjnych. Aspiracja ta determinuje również z góry konstrukcję przepisów dotyczących ochrony konkurencji: przede wszystkim przewidują one zakazy zawierania różnego rodzaju porozumień antykonkurencyjnych i prowadzenia działań uzgodnionych, następnie ustanawiane są zakazy nadużywania pozycji dominującej na rynku, regulowana jest kontrola koncentracji gospodarczej.²¹

Kraje bałkańskie wchodzące w skład Unii Europejskiej (Bułgaria, Rumunia, Chorwacja) przewidziały również tryb egzekwowania odpowiednich artykułów Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, które regulują m.in. zakazy zawierania porozumień antykonkurencyjnych i nadużywania pozycji dominującej (o naruszeniach tych przepisów na terytorium państwa decydują organy ochrony konkurencji).²²

Należy zauważyć, że ustawodawstwo krajów regionu bałkańskiego generalnie jest zgodne z ogólnym podejściem do regulacji antymonopolowych, które obecnie istnieje w krajach europejskich. Jednocześnie istotnymi różnicami są surowsze sankcje dla sprzeciwiających się organom ochrony konkurencji w ramach prowadzenia dochodzeń w sprawie naruszeń („negocjowalne” kary za przeciwdziałanie inspekcjom, brak informacji), a także bardziej rozbudowany i przejrzysty system stosowania programu mitygacyjnego, który przyczynia się do identyfikacji i ścigania najbardziej niebezpiecznymi naruszeniami konkurencji są kartele.²³

Pozycja konkurencyjna konkretnego kraju może być oceniana w kategoriach wskaźników ilościowych i kosztowo-cenowych. Wskaźniki te odpowiednio oznaczają efekty wykorzystania czynników wytwórczych i ceny vs koszty jednostkowe, zależność cen relatywnych i realnego kursu walutowego. W związku z tym, że konkurencyjność definiowana jest jako „rywalizacja pomiędzy podmiotami gospodarczymi o osiągnięcie korzyści ekonomicznych na arenie międzynarodowej”, wielopłaszczyznowość tego zjawiska jest trudna do jednoznacznego określenia²⁴.

W związku z istniejącym swobodnym przepływem towarów i usług między państwami Unii Europejskiej nawiązywanie kontaktów handlowych o charakterze ekonomicznym jest bardzo popularne i możliwe do realizacji w każdym rodzaju relacji międzynarodowych. Bez względu na

²¹ О. Мильчакова, ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАНАХ БАЛКАНСКОГО РЕГИОНА [online] <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovoy-zaschity-konkurentsii-v-stranah-balkanskogo-regiona/viewer>, [dostęp:27.09.2020].

²² Tamże.

²³ Tamże.

²⁴ K. Domańska, A. Nowak, *Pozycja konkurencyjna państw członkowskich Unii Europejskiej w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego tom 16 (XXXI), zeszyt 3, 2016, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Lublin 2016, s. 68.

formę i przedmiot wymiany handlowej mogą z różnych powodów zaistnieć sytuacje, które sprowadzą zaistniałe relacje do poziomu roszczeń. Obszar ten jest objęty regulacjami prawnymi i w jego zakresie prowadzone są sprawy sądowe. Dotyczy to zarówno drobnych roszczeń, jak i tych o charakterze makroekonomicznym²⁵.

Komisja Europejska oraz krajowe organy ds. konkurencji w Unii Europejskiej sklasyfikowały obszary najbardziej zagrożone praktykami antykonkurencyjnymi oraz nadużyć pozycji dominującej na rynkach zliberalizowanych. W związku z tym określono je jako rynki: energii, telekomunikacji i transportu, tj. te najbardziej podatne na istnienie praktyk wykluczających konkurentów z rynku. Jako największe zagrożenie określono kartele, jednak w związku z powszechnością tego zjawiska, sądy znajdują coraz nowsze sposoby jego wykrywania²⁶.

Główne działania instrumentów prawnych Unii Europejskiej skupiają się na ochronie konkurencji, bowiem coraz częstsze są praktyki wykluczające, które wyłączały konkurentów poza porozumienia gospodarcze. Praktyki te sklasyfikowano w następujący sposób:

- odmowa zawierania umów,
- polityka rabatowa,
- praktyki sztucznego zaniżania marży,
- klauzule wyłączności,
- wiązanie elementów niespójnych,
- zobowiązania do wiązania,
- anulowanie wprowadzania nowych produktów na rynek,
- nadużycia pozycji dominującej²⁷.

Coraz bardziej podatne na działania wykluczające lub ograniczające są branże telekomunikacyjne, informatyczne oraz wolne zawody. Dlatego często prowadzone są postępowania ugodowe w przypadkach działania karteli, jednak mimo wszystko najważniejszym sposobem egzekwowania unijnych reguł konkurencji są decyzje zakazujące. Podejmowane są także decyzje w sprawie nadania zobowiązaniom zaproponowanym przez strony mocy wiążącej i możliwość ich egzekwowania na podstawie art. 9 Rozporządzenia 1/2003. Uprawnienie to zostało rozszerzone na wszystkie organy ds. konkurencji, co sprawiło, że wszystkie rodzaje decyzji stanowią główne narzędzia stosowane w Unii Europejskiej. Problem najczęściej dotyczy rynków w dynamicznie rozwijających się państwach, które są w trakcie liberalizacji. W praktyce istnieją jednak różnice w skuteczności działań organów europejskich, bowiem poszczególne kraje są odmienne także pod względem systemów wewnętrznych i uregulowaniach prawnych.

²⁵ Temidium.pl [online]

https://www.temidium.pl/artukul/dochodzenie_roszczen_o_charakterze_transgranicznym_powstalych_na_obszarze_unii_europejskiej-268.html [dostęp: 13.08.2020].

²⁶ KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY Dziesięć lat egzekwowania prawa ochrony konkurencji: na podstawie rozporządzenia 1/2003 – osiągnięcia i perspektywy /* COM/2014/0453 final */ [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0453> [dostęp: 13.08.2020].

²⁷ Tamże.

Różnice te skutkują kosztami sądowymi i brakiem stabilności dla przedsiębiorstw prowadzących działalność transgraniczną²⁸.

Narzędziem polityki konkurencji są przede wszystkim grzywny nakładane na poszczególne państwa lub tylko na określone związki przedsiębiorstw, bo egzekwowanie prawa ochrony konkurencji nie może być skuteczne, jeżeli nie jest możliwe nałożenie odstrasżających grzywn cywilnych/administracyjnych na przedsiębiorstwa. Choć jest to narzędzie proste w egzekucji, to nie jest proste w swojej strukturze, ponieważ musi być dokładnie określona podstawa stosowana do obliczenia kwoty oraz metoda wagi i czasu trwania grzywny. Istnieją także przeszkody instytucjonalne, bowiem w przypadku, gdy w jednym z państw członkowskich nie jest obecnie możliwe nałożenie grzywny, trudno ją egzekwować, a ponadto również pojęcie „przedsiębiorstwo” w odniesieniu do grzywny nie zawsze jest tożsame w odniesieniu do państwa i do sojuszu, jakim jest Unia Europejska, a różnice w interpretacji stanowią o różnicach w pułapie wartości przedsiębiorstwa, więc ustalenie grzywny w ujednoliconym systemie jest niemożliwe²⁹.

Rygorystyczne i skuteczne egzekwowanie unijnych reguł konkurencji jest niezbędne, aby zapewnić osiągnięcie celów polityki konkurencji. Komisja jest głównym organem odpowiedzialnym za zapewnienie prawidłowego stosowania tych zasad i ma szerokie uprawnienia kontrolne oraz wykonawcze.

Ponadto od dnia 1 maja 2004 r., w kontekście przepisów antymonopolowych (art. 101 i 102 TFUE), organy ochrony konkurencji państw członkowskich przejęły niektóre funkcje związane z egzekwowaniem prawa konkurencji. W rozporządzeniu Rady (WE) nr 1/2003 zezwolono na wzmocnioną rolę krajowych organów antymonopolowych i sądów w zakresie egzekwowania prawa, którą dodatkowo wzmocniono na mocy dyrektywy (UE) 2019/1. W takim zdecentralizowanym kontekście egzekwowania prawa kluczowa jest skuteczna koordynacja między krajowymi i europejskimi organami egzekwowania prawa konkurencji. W związku z tym Europejska Sieć Konkurencji, w skład której wchodzi krajowe organy ochrony konkurencji i Komisja, służy jako platforma wymiany informacji mająca na celu poprawę koordynacji w zakresie egzekwowania reguł konkurencji.

W dziedzinie ochrony konkurencji w 2014 r. przyjęto dyrektywę w sprawie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych w celu zwiększenia efektu odstrasżającego w odniesieniu do zakazanych porozumień (karteli i nadużywania pozycji dominującej) oraz w celu zapewnienia lepszej ochrony konsumentów. Ułatwia ona proces uzyskania odszkodowania za szkody wyrządzone obywatelom lub innym przedsiębiorstwom w wyniku naruszenia prawa konkurencji. Sprawozdanie Komisji w sprawie stosowania dyrektywy jest oczekiwane w 2020 r.³⁰

Wskutek zmian społecznych, gospodarczych, geopolitycznych i technologicznych ciągle powstają nowe wyzwania w zakresie polityki konkurencji UE. Takie zmiany zmuszają decydentów do oceny, czy obecny zestaw narzędzi polityki konkurencji nadal zapewnia skuteczne narzędzia do osiągnięcia nadrzędnego celu, czy też należy go dostosować. Proces ten

²⁸ Tamże.

²⁹ Tamże.

³⁰ Parlament Europejski [online] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/82/polityka-konkurencji> [dostęp: 26.09.2020].

będzie stanowić ważną część prac nowej Komisji Europejskiej, która objęła obowiązki w grudniu 2019 r. W szczególności Komisja podjęła się ambitnego zadania opracowania nowej europejskiej strategii przemysłowej i przyspieszenia przeglądu przepisów antymonopolowych, dotyczących połączeń i zasad pomocy państwa.³¹

Wnioski

Głównym celem unijnych reguł konkurencji jest umożliwienie właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego Unii, będącego głównym czynnikiem zapewnienia dobrobytu obywateli UE, przedsiębiorstw i całego społeczeństwa. W związku z tym Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) określa reguły mające na celu zapobieganie ograniczaniu i zakłócaniu konkurencji na rynku wewnętrznym. Konkretniej – na mocy Traktatu zakazane jest zawieranie ograniczających konkurencję porozumień między przedsiębiorstwami oraz nadużywanie pozycji rynkowej przez przedsiębiorstwa dominujące, co mogłoby negatywnie wpływać na handel między państwami członkowskimi. Ponadto Komisja Europejska (Komisja) kontroluje przypadki koncentracji i przejęć o wymiarze unijnym i może ich zakazać, jeżeli skutkowałyby znacznym ograniczeniem konkurencji. Ponadto pomoc państwa na rzecz niektórych przedsiębiorstw lub produktów, która prowadzi do zakłócenia konkurencji, jest niedozwolona, chociaż w niektórych przypadkach może zostać dopuszczona. Z zastrzeżeniem pewnych wyjątków reguły konkurencji obowiązują również w odniesieniu do przedsiębiorstw publicznych, usług publicznych i usług świadczonych w interesie ogólnym.³²

Jest wiele obszarów, w których można podjąć działania konkurencyjne między państwami Unii Europejskiej, nawet jeśli te państwa nie mają zbyt wiele dla siebie do zaoferowania. Wówczas działają progresywnie dotacje unijne lub pomoc aktywizacyjna państw uczestniczących w sojuszu, bowiem można potencjał krajów słabszych wykorzystać w regułach dobrej konkurencji w różny sposób. Niestety konkurencja rodzi wiele pomysłów, z których nie wszystkie mieszczą się w ramach prawnych, dlatego konieczne jest nadzorowanie stałej współpracy między państwami, żeby wyeliminować zaistniałe nieprawidłowości i zapobiegać zagrożeniom. Dlatego wszystkie organy powinny mieć możliwość nakładania na przedsiębiorstwa skutecznych grzywien w celu przywrócenia ładu prawnego i jasnych zasad dobrej współpracy opartej na konkurencji w każdej z dziedzin działalności konkretnych przedsiębiorstw.

BIBLIOGRAFIA

Biernat S., Wasilewski A., *Wolność gospodarcza w Europie*, Zakamycze, Kraków 2000.

Bulgaria – przewodnik po rynku, Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., Warszawa 2018 [online] file:///C:/Users/ja2/Downloads/Bulgaria%20-20przewodnik%20po%20rynku.pdf

³¹ Parlament Europejski [online] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/82/polityka-konkurencji> [dostęp: 26.09.2020].

³² Tamże.

[dostęp: 13.08.2020].

Domańska K., A. Nowak A., *Pozycja konkurencyjna państw członkowskich Unii Europejskiej w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego tom 16 (XXXI), zeszyt 3, 2016, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Lublin 2016.

Eurostat [online]

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00115&language=en> [dostęp: 13.08.2020].

EUR-Lex [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32003R0001> [dostęp: 20.08.2020].

Farmer.pl [online] <https://www.farmer.pl/fakty/unia-europejska/chorwacja-na-trudnej-drozdze-do-konkurencyjnego-rolnictwa,79959.html> [dostęp: 13.08.2020].

KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY *Dziesięć lat egzekwowania prawa ochrony konkurencji: na podstawie rozporządzenia 1/2003 – osiągnięcia i perspektywy* /* COM/2014/0453 final */ [online] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0453>, [dostęp: 12.08.2020].

Мильчакова О., ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАНАХ БАЛКАНСКОГО РЕГИОНА [online] <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovoy-zaschity-konkurentsii-v-stranah-balkanskogo-regiona/viewer>, [dostęp: 27.09.2020]. Plata-Nalborski K., *Projekty z dotacją*, Helion, Gliwice 2017.

Polsko-Rumuńska Bilateralna Izba Handlowo-Przemysłowa [online] http://www.prbcc.pl/?page_id=787&lang=pl [dostęp: 13.08.2020].

Reidel R., Konkurencyjność Unii Europejskiej w globalizującym się świecie, Uniwersytet Wrocławski, s. 282-283 [online] http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/60501/PDF/11_Rafal_Riedel.pdf. [dostęp: 12.08.2020].

Śłodowa – Hełpa M., *Nowe oblicze konkurencyjności – konsekwencje dla polskiego sektora żywnościowego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny LXV – zeszyt 2 – 2003.

Temidium.pl [online]

https://www.temidium.pl/artykul/dochodzenie_roszczen_o_charakterze_transgranicznym_pows_talych_na_obszarze_unii_europejskiej-268.html [dostęp: 13.08.2020].

Trading Economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/bulgaria/competitiveness-index> [dostęp: 13.08.2020].

Trading Economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/romania/competitiveness-index> [dostęp: 13.08.2020].

Trading economics [online] <https://pl.tradingeconomics.com/croatia/competitiveness-rank> [dostęp: 13.08.2020].

Żuławiński M., *PKB w regionie: Słowacja i Czechy ostro hamują, Rumunia na plusie*, artykuł [online] <https://www.bankier.pl/wiadomosc/PKB-w-regionie-Slowacja-i-Czechy-ostro-hamuja-Rumunia-na-plusie-7884563.html> [dostęp: 13.08.2020].

Unia Europejska [online] https://europa.eu/european-union/topics/competition_pl [dostęp: 26.09.2020].

Parlament Europejski [online] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/6/zrodla-i-zakres-prawa-unii-europejskiej> [dostęp: 26.09.2020].

Parlament Europejski [online] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/82/polityka-konkurencji> [dostęp: 26.09.2020].

Z recenzji dra hab. Dariusza Kielczewskiego, prof. UwB:

"Recenzowana monografia jest wieloautorską publikacją zrealizowaną pod redakcją dr hab. A. Gryni, której udało się zebrać wielką liczbę współautorów, w tym naukowców o dużej renomie. To dawało szansę na powstanie bardzo interesującego opracowania naukowego. Tytuł pracy sugeruje podjęcie kwestii triady „globalizacja-integracja konkurencyjność”, jednak w istocie globalizacja, a zwłaszcza integracja, stanowią kontekst dla problematyki konkurencyjności, która dominuje w książce i trzeba przyznać, że problem ten podjęto bardzo starannie i w wielu wymiarach, co niewątpliwie stanowi zaletę opracowania. (...)

Podsumowując: jednoznacznie polecam recenzowaną monografię do druku. Jest to bardzo wartościowe opracowanie dające wielopłaszczyznowy i wielostronny obraz problemów zasygnalizowanych w tytule ze szczególnym uwzględnieniem kwestii konkurencyjności".

Z recenzji prof. dra hab. Bogusława Grużewskiego:

" (...) Tradycyjne rozumienie konkurencyjności, jako kategorii wyłącznie ekonomicznej i czysto materialistycznej, pod wielu względami staje się przestępstwem lub przesłanką przestępstw, które następnie są popełniane przy realizacji takich poglądów i założeń teoretycznych. W takiej sytuacji rozprawa naukowa o konkurencyjności w dobie obecnej jest wielkim wyzwaniem, ponieważ z jednej strony autorzy są zmuszeni korzystać z tradycyjnych informacji statystycznych oraz metod badawczych dla ilustracji analizowanych procesów, z drugiej zaś – rozważać niedoskonałości i niedostateczność czysto ekonomicznego (można nawet powiedzieć – tradycyjnego) podejścia. Moim zdaniem w proponowanej do druku monografii ten dylemat został dość umiejętnie rozstrzygnięty w wyniku zastosowania odpowiedniego podziału przedstawionych artykułów na cztery części.

(...) recenzowana monografia posiada stosowny poziom naukowo-teoretyczny, a przedstawione materiały mogą też być wykorzystane do realizowania odpowiednich rozwiązań praktycznych. Mogą one również stać się inspiracją do podejmowania dalszych wielostronnych badań nad problemami konkurencyjności zwłaszcza w dobie, kiedy wygasa era klasycznej gospodarki rynkowej, a społeczeństwa świata coraz bardziej uświadamiają sobie, że globalny kapitalizm, który dziś jeszcze dominuje w światowej gospodarce, prowadząc do chaosu, nierówności i degradacji ekosystemów, potrzebuje absolutnie nowych, zharmonizowanych rozwiązań".

ISBN 978-609-95472-9-9