

WYDZIAŁ EKONOMICZNO-INFORMATYCZNY
W WILNIE
UNIwersytet w Białymstoku

**WYBRANE ASPEKTY ROZWOJU
I KONKURENCYJNOŚCI
NOWYCH KRAJÓW
CZŁONKOWSKICH
UNII EUROPEJSKIEJ**

Redakcja naukowa
Alina Grynia

WYBRANE ASPEKTY ROZWOJU I KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2015

Recenzent

Prof. dr hab. Czesław Noniewicz

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Redakcja techniczna

Regina Lašakevič

Justina Skinder-Antul

Redakcja językowa

Barbara Dwilewicz

Nadežda Rusecka

Skład i łamanie

Regina Lašakevič

Justina Skinder-Antul

Opracowanie graficzne okładki

Jaroslav Markov

ISBN 978-609-95472-6-8

Druk i oprawa

UAB "BMK Leidykla"

J.Jasinskio g. 16,

Vilnius, LT - 03163

Tel. 254 69 61

El. p. info@bmkleidykla.lt

SPIS TREŚCI

Alina Grynia Przedmowa	9
--	---

CZĘŚĆ I.

PROBLEMY WZROSTU MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK

<i>Bohdan Jeliński</i> Imperatyw konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki.....	13
---	----

<i>Tomasz Gutowski</i> Idea zrównoważonego rozwoju w kontekście wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki	29
--	----

<i>Ewa Pancer-Cybulska</i> Współpraca międzynarodowa na rzecz ochrony klimatu a konkurencyjność gospodarek	39
--	----

<i>Eugeniusz Gostomski, Tomasz Michałowski</i> Poszerzenie instrumentarium polityki pieniężnej EBC w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy i kryzys zadłużeniowy w strefie euro	53
---	----

<i>Vladyslav Vrublevski</i> Cykle finansowe i koniunkturalne a konkurencyjność krajów bałtyckich na drodze do strefy euro. Wybrane aspekty.....	65
---	----

<i>Joanna Działo, Piotr Urbanek</i> Wpływ reguł fiskalnych na konkurencyjność gospodarek w nowych i starych krajach członkowskich UE. Wnioski z badań empirycznych	83
--	----

<i>Grzegorz Szczodrowski</i> Konkurencyjność systemów podatkowych krajów UE-11.....	97
--	----

<i>Michał Sosnowski</i> Zróżnicowanie a harmonizacja opodatkowania w UE w aspekcie wzrostu konkurencyjności gospodarczej	109
--	-----

<i>Stanisław Swadźba</i> Deficyt budżetowy w nowych krajach UE.....	129
<i>Leszek Cybulski</i> Zmiany na rynku pracy jako element wzrostu konkurencyjności UE i krajów członkowskich	141
<i>Urszula Zagóra-Jonszta</i> Dług publiczny w nowych krajach UE	155
<i>Magdalena Rękas</i> Całkowite i pozapłacowe koszty pracy w Polsce i innych krajach UE	167
<i>Tomasz Dębowski</i> Konkurencyjność gospodarki Polski w świetle rankingów światowych.....	181
<i>Jacek Marcinkiewicz, Joanna Prystron</i> Determinanty innowacyjności i konkurencyjności krajowej gospodarki na przykładzie najlepiej rozwiniętych państw członkowskich UE.....	195
<i>Alina Grynia, Liucija Voinič</i> Przedsiębiorczość na Litwie - droga do konkurencyjnej gospodarki	209
<i>Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak</i> Zmiany metodologiczne w rachunkach narodowych i ich wpływ na wybrane miary konkurencyjności.....	227
<i>Jarosław Wołkonowski</i> Handel zagraniczny Litwy w latach 1995-2004.....	237
<i>Marian Turek</i> Efektywność zagranicznej pomocy gospodarczej dla krajów rozwijających się	255

CZĘŚĆ II. MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW GOSPODARKI

<i>Hanna Treder</i> Wpływ instrumentów regulacyjnych na rozwój sektora finansowego w Polsce – na przykładzie rynku ubezpieczeń gospodarczych.....	271
---	-----

Krzysztof Dobrowolski, Grzegorz Pawłowski

Relacje pomiędzy tempem rozwoju gospodarki polskiej a poziomem i dynamiką przeladunków w głównych krajowych portach morskich w latach 2004 - 2014 w kontekście ich konkurencyjności na globalnym rynku usług portowych287

Mirosław Jodko

Konkurencyjność energetyczna Polski305

Stanisław Pilżys

Energetyka wiatrowa na Litwie – konkurencyjność, potencjał i bariery rozwoju.....317

Justyna Kujawska

Wpływ przepisów prawnych UE na konkurencyjność systemów ochrony zdrowia.....337

Monika Bąk

Transport jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności gospodarek – perspektywa wybranych krajów członkowskich UE.....351

Andrzej Miszczuk

Turystyka jako czynnik konkurencyjności polsko-białorusko-ukraińskiego-regionu transgranicznego.....367

Alina Katunian

Analiza konkurencyjności litewskich tour operatorów w sferze turystyki wyjazdowej381

Monika Żak

Konsumpcjonizm jako efekt konkurencji rynkowej. Rozważania w świetle badań socjologicznych.....391

Justyna Lučinska, Severina Kardis

Studia o profilu praktycznym - możliwością zwiększenia konkurencyjności szkoły wyższej403

Krystyna Żołądkiewicz

Handel zagraniczny a konkurencyjność Australii.....417

CZEŚĆ III.

CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

<i>Sylvia Talar</i>	
Internet a źródła konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek	437
<i>Andrzej Poszewiecki</i>	
Big data i prywatność, a ich znaczenie dla konkurencyjności.....	455
<i>Joanna Kos-Łabędowicz</i>	
Model e-biznesu szansą dla ekspansji MŚP.....	471
<i>Andrzej Cieślik</i>	
Wzorce lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego na terenie polskich regionów	481
<i>Przemysław Kulawczuk</i>	
Sklonność małych i średnich przedsiębiorstw do akceptowania instrumentów rozwojowych polityki regionalnej. Doświadczenia z badań behawioralnych w Polsce.....	493
<i>Arkadiusz Żabiński</i>	
Polityka państwa w zakresie wspierania działalności badawczo – rozwojowej przedsiębiorstw	513
<i>Renata Mazur, Marek Kruk</i>	
Gospodarcze uwarunkowania rozwoju firm born globals na Litwie i w Polsce	527
<i>Wojciech Bizon</i>	
Wykształcenie decydentów a wykorzystanie instrumentów rozwojowych sektora małych i średnich przedsiębiorstw	541
<i>Jarosław Szostak</i>	
Efektywność jako kluczowy czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego	563
<i>Grażyna Wolska</i>	
Spoleczna odpowiedzialność biznesu jako podstawa wzrostu konkurencyjności gospodarki	579

**CZĘŚĆ IV.
KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE
ŚWIATOWEJ**

<i>Wojciech Kosiedowski</i> Rozwój regionalny Europy Środkowo-Wschodniej w warunkach kryzysu i dekonstrukcji	597
<i>Ewa Szostak</i> Wyzwania dla konkurencyjności regionów wobec strategii EUROPA 2020 na przykładzie Dolnego Śląska	615
<i>Andrzej Jakubowski, Urszula Bronisz</i> Granica UE jako czynnik (dez)aktywizujący rozwój i konkurencyjność obszarów przygranicznych.....	627
<i>Urszula Swadźba</i> Aktywność gospodarcza i przedsiębiorczość jako element konkurencyjności. Analiza socjologiczna	641
<i>Ernest Ginc</i> Rola centrów logistycznych w podnoszeniu konkurencyjności systemu transportowego na Litwie	655
<i>Alina Walenia</i> Regionalne zróżnicowanie wykorzystania środków UE wspierających wielofunkcyjny rozwój rolnictwa w regionach Polski	665

PRZEDMOWA

Niniejsza publikacja jest kolejnym przyczynkiem do dyskusji na temat zjawisk i procesów, które w istotny sposób determinują konkurencyjność gospodarek nowych krajów członkowskich UE w kontekście procesów globalizacji i integracji. Temat ten jest szczególnie aktualny dla tej grupy krajów, bowiem w wielu z nich wyczerpują się tradycyjne źródła rozwoju, takie jak dostępność tanich surowców, niskie koszty pracy czy korzystne położenie geograficzne. Gospodarki te intensywnie poszukują nowych źródeł przewagi konkurencyjnej, które pozwolą na utrzymanie wzrostu.

Liczne badania pokazują, iż czynniki konkurencyjności zmieniają siłę swego oddziaływania na gospodarkę danego kraju wraz ze zmieniającym się poziomem jej rozwoju gospodarczego oraz ze zmianą warunków otoczenia zewnętrznego. Warto także dodać, iż następuje zmiana znaczenia wielu czynników konkurencyjności ze względu na postęp technologiczny oraz globalizację i integrację gospodarczą. Obecnie w gospodarce światowej i poszczególnych krajach wzrasta waga nietradycyjnych czynników konkurencyjności, takich jak kapitał ludzki, poziom innowacyjności, zdolność do kreacji i wykorzystania najnowszych technologii, jakość infrastruktury i inne.

Książka ma pokazać wielowątkowość problematyki związanej z konkurencyjnością. Można ją rozpatrywać w kontekście zdolności firm do uzyskiwania różnymi metodami przewagi na rynku. Z drugiej zaś strony, można mówić o zdolności do budowania bogactwa i dobrobytu w wymiarze regionalnym i narodowym. Wielowątkowość omawianego zagadnienia wymaga zaangażowania w proces dzielenia się wiedzą specjalistów z wielu dziedzin, dla których punktem wspólnym jest konkurencyjność. Zespół autorów książki tworzą odpowiednio dobrani specjaliści z Warszawy, Łodzi, Gdańska, Katowic, Wrocławia, Białegostoku, Wilna, Szczecina, Torunia, Lublina, Poznania i Rzeszowa pragnący zaprezentować w publikacji swą wiedzę i doświadczenia praktyczne.

Przedstawione w monografii opracowania zostały pogrupowane w cztery bloki tematyczne. Pierwszy z nich zatytułowany *Problemy wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarek* skupia artykuły omawiające zagadnienia międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, ze szczególnym uwzględnieniem nowych krajów członkowskich. Zostały tu poruszone obszary tematyczne dotyczące istoty międzynarodowej konkurencyjności w warunkach globalizacji, jej zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań, przyszłościowo kluczowego znaczenia innowacyjności oraz istoty strategii zrównoważonego rozwoju państwa, która powinna służyć tworzeniu warunków do wzrostu konkurencyjności. Szeroko również omówiono aspekty stabilności systemu finansowego, deficytu budżetowego oraz długu publicznego. Oceniono wpływ reguł fiskalnych na poziom konkurencyjności gospodarek oraz narzędzia służące zapewnianiu stabilności finansowej oraz makroekonomicznej w kontekście akcesji krajów do strefy euro.

Rozdział drugi zatytułowany *Międzynarodowa konkurencyjność branż i sektorów gospodarki* zawiera artykuły, w których autorzy skupiają uwagę na konkurencyjności poszczególnych sektorów, uznając je za jeden z głównych elementów wspierających

konkurencyjność całej gospodarki. Badania autorów dotyczą stosowania instrumentów regulacyjnych na rynku ubezpieczeń gospodarczych, możliwości zwiększenia konkurencyjności rynku usług portowych i usług zdrowotnych, oceny konkurencyjności energetycznej Polski i Litwy, jak też określenia znaczenia sektora energetycznego i transportowego dla konkurencyjności gospodarki.

W rozdziale trzecim pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* znajdują się opracowania, poświęcone zagadnieniom konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Autorzy artykułów poddają analizie następujące kwestie: wykorzystania Big Data, Internetu i nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, w tym modeli e-biznesowych, kapitału ludzkiego oraz zagranicznego kapitału w celu podniesienia konkurencyjności firm. Zostały tu także przedstawione wyniki analizy skuteczności oddziaływania dotacji i ulg podatkowych na wzrost wydatków B+R w przedsiębiorstwach, jak też uwarunkowania powstawania firm *born globals*, które są uważane za swoisty fenomen globalizacji.

W ostatnim, czwartym rozdziale pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono artykuły, w których autorzy skupiają uwagę na zagadnieniach konkurencyjności regionalnej. Autorzy dokonują analizy różnorodnych czynników, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność regionów. Omówiono przebieg i rezultaty procesu rozwoju regionalnego Europy Środkowo – Wschodniej w powiązaniu z integracją z Unią Europejską, oceniono stopień realizacji założeń Strategii Europa 2020 i jej znaczenie dla wzrostu konkurencyjności regionu. Analizie poddano również poziom oraz dynamikę zmian konkurencyjności obszarów przygranicznych, pokazano regionalne zróżnicowanie rozwoju rolnictwa w kontekście wykorzystania środków UE.

Oddając książkę do rąk Czytelników mamy nadzieję, że przyczyni się ona do zrozumienia istoty i znaczenia międzynarodowej konkurencyjności. Zamieszczone w monografii opracowania zostały przygotowane do druku w 2015 roku i bazują na aktualnych materiałach źródłowych.

Alina Grynia

Część I

**PROBLEMY WZROSTU
MIĘDZYNARODOWEJ
KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK**

IMPERATYW KONKURENCYJNOŚCI STRUKTURALNEJ POLSKIEJ GOSPODARKI

*...„Kryzysy wytrącają człowieka z
bezrefleksyjnej rutyny i zmuszają do
szukania nowych rozwiązań”...*

W. I. Thomas

Streszczenie

Trwający kryzys gospodarki globalnej i wynikające z niego problemy polskiej gospodarki wraz z narastającymi wewnętrznymi problemami jej rozwoju uświadamiają, że pilne staje się podjęcie takich strukturalnych i systemowych działań, które pozwolą ożywić gospodarkę i wprowadzić na ścieżkę długookresowego i zrównoważonego rozwoju. Aby ten cel osiągnąć należy zapewnić międzynarodową konkurencyjność strukturalną gospodarki. Determinuje to właściwe zrozumienie istoty międzynarodowej konkurencyjności w warunkach globalizacji, jej zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania oraz przyszłościowo kluczowe znaczenie innowacyjności.

THE IMPERATIVE OF THE STRUCTURAL COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY

Summary

The ongoing crisis of the global economy and the challenges facing the polish economy stemming from it, coupled with the rising internal problems make it clear that it is urgent to undertake structural and systemic measures which will allow re-set the economy on a path of long-term and sustainable growth. In order to reach this goal we need to ensure the international structural competitiveness of the economy. It is determined by the essence of international competitiveness in a globalized setting, its external and internal conditions and the future importance of innovation.

Keywords: globalization, economic crisis, structural competitiveness, innovations

Wstęp

Konkurencyjność jest synonimem współczesnego rozwoju gospodarczego, tak jak innowacje podstawą jego przyszłości. W warunkach gospodarki globalnej konkurencyjność

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

nabiera charakteru międzynarodowego, a innowacje zachowują głównie swój narodowy charakter. Obie kategorie ekonomiczne są kluczowymi dla przyszłego rozwoju polskiej gospodarki, dla której są podstawowymi wyzwaniami rozwojowymi. W latach 1989-2014 produkt krajowy brutto wzrósł w Polsce 6,6 razy, a eksport 16,3 razy. W efekcie współczynnik otwarcia polskiej gospodarki na międzynarodową wymianę handlową wzrósł odpowiednio z 16,2% do 39,6%, a jej udział w eksporcie światowym z 0,4% do 1,1%. Osiągnięcia te są głównie efektem ekstensywnego wykorzystania rezerw tkwiących w polskiej gospodarce i społeczeństwie, ale rezerwy te uległy wyczerpaniu. Maleje tempo wzrostu produktywności, eksportu i produktu krajowego brutto oraz wartość napływających inwestycji zagranicznych.

Po 2020 roku znacznemu zmniejszeniu ulegną napływające do Polski fundusze unijne, wzrosną zaś globalne zagrożenia rozwoju. Kryzys gospodarki globalnej ma charakter strukturalny i wykazuje cechy długiego trwania. Dalszy rozwój polskiej gospodarki nie może więc być kontynuacją dotychczas stosowanych metod, ani nie jest oczywisty. Wymaga oryginalnie nowej koncepcji rozwoju, opartej na identyfikacji i efektywnym wykorzystaniu wewnętrznego potencjału wzrostu i trendów kształtujących światową gospodarkę.

1. Konkurencyjność w warunkach globalizacji

Konkurencja jest nierozzerwalnie związana z działalnością gospodarczą w warunkach gospodarki rynkowej i najogólniej oznacza ona imperatyw rywalizacji, czyli współzawodnictwa poszczególnych osób lub zorganizowanych grup zainteresowanych osiągnięciem tego samego celu.² Uogólniając można przyjąć, że konkurencyjność oznacza zaś zdolność działania w warunkach rywalizacji, co można rozumieć jako umiejętność konkurowania, czyli działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu.³ W konsekwencji oznacza to zdolność gospodarki do:

- wytyczania i realizacji zakładanych celów,
- sprzedaży i osiągania korzyści stąd płynących,
- adaptacji do zmiennych warunków zewnętrznych,
- elastycznej mobilizacji odpowiednich czynników produkcji,
- budowy i utrzymania przewagi konkurencyjnej.

W warunkach globalizacji gospodarczej oznaczającej dokonujący się w świecie systematyczny i długotrwały proces integrowania coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, poprzez rozszerzanie zakresu oraz intensyfikację wzajemnych powiązań produkcyjnych, handlowych, kooperacyjnych i inwestycyjnych, powstaje ogólnoświatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań

²Słownik wyrazów obcych PWN, PWN, Warszawa 1980, s.380.

³Zob. Praca zbiorowa pod red. M. Gorynia, E. Łażniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009, s. 48.

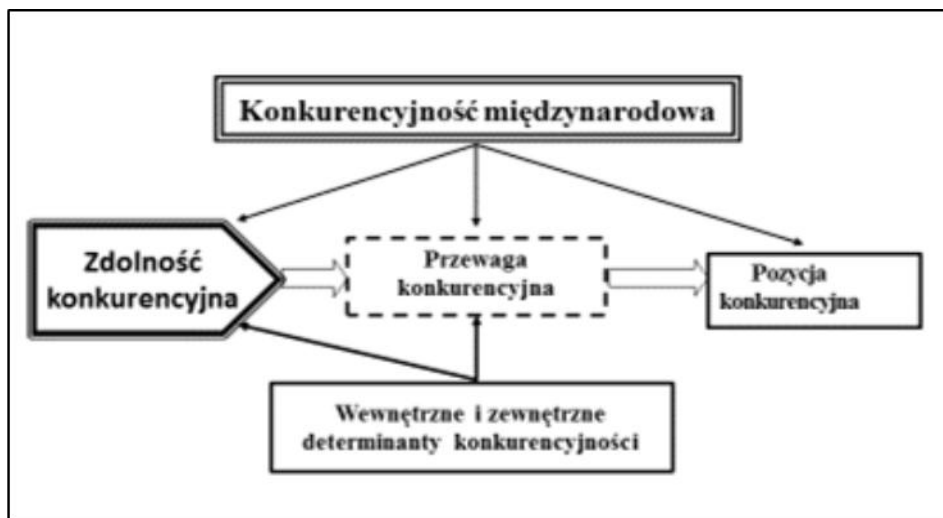
podejmowanych nawet w odległych krajach⁴. Powstaje więc nowa jakość zwana gospodarką globalną. Powoduje ona, że konkurencyjność nabiera charakteru globalnego i należy traktować ją jako kategorię dynamiczną.

W tych nowych realiach, konkurencyjność to zdolność do sprostania rywalizacji międzynarodowej i utrzymania wysokiego tempa wzrostu popytu krajowego bez pogorszenia bilansu obrotów bieżących, a na rynku międzynarodowym wyraża się ona akceptacją wyrobów danego kraju i powiększeniem się jego udziałów w rynkach eksportowych.⁵ Stąd jednym z priorytetowych celów narodowych polityk gospodarczych jest aktywne kształtowanie międzynarodowej konkurencyjności krajowej gospodarki. Podstawa tego procesu stanowi układ instytucji, polityk publicznych oraz czynników wewnętrznych i zewnętrznych determinujących produktywność gospodarki oraz tempo jego wzrostu.

Klasycznymi podstawami konkurencyjności międzynarodowej są: zasoby taniej i obfitej siły roboczej, bogactwo zasobów naturalnych, polityka państwa, różnice w sposobach zarządzania.

Jednakże współczesna globalizacja jest procesem szybko ewoluującym, tak jak i w konsekwencji konkurencyjność międzynarodowa kraju. Poglądowo zagadnienie to ujmuje poniższy rysunek.

Rysunek 1. Składowe międzynarodowej konkurencyjności



Źródło: opracowanie własne.

W tym uproszczonym ujęciu istoty konkurencyjności międzynarodowej, kluczowymi elementami perspektywnych rozważań na ten temat jest zdolność konkurencyjna oraz jej

⁴ A. Zorska, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000, s.20.

⁵ M. E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s.197.

zewewnętrzne i wewnętrzne źródła. Przewaga konkurencyjna i pozycja konkurencyjna są konsekwencją umiejętnego zarządzania świadomie ukształtowaną zdolnością konkurencyjną gospodarki narodowej. Te dwa pierwsze pojęcia należą do sfery realizacji polityki aktywnego kształtowania międzynarodowej specjalizacji, a zdolność konkurencyjna do jej sfery koncepcyjnej. Sfera koncepcyjna jest kluczowa dla dynamicznej trwałości tego procesu, szczególnie w sytuacji kryzysu gospodarki globalnej, będącego kryzysem idei i przywództwa. Wszystkie wcześniejsze fale globalizacji i kryzysy gospodarcze kończyły się wprowadzeniem różnych form protekcjonizmu będącego domeną aktywności państwa.⁶ O fala globalizacji zmieniła rolę państwa, istotnie ograniczając możliwości jego wpływu na procesy gospodarcze i społeczne.⁷ Zamiast działalności gospodarczej określanej dotychczas stosunkami społecznymi, mamy stosunki społeczne kształtowane przez system gospodarczy, a szczególnie przez jego system finansowy.

Kryzys gospodarki globalnej ujawnił istotne skutki uboczne zachodzących zmian, a jego długotrwałość impas intelektualny w zakresie dróg wyjścia z kryzysu i wypracowania koncepcji nowego ładu globalnego wraz z zespołem skuteczniejszych niż dotychczas instrumentów umożliwiających zrównoważony rozwój gospodarczy w warunkach globalizacji. Brakuje ciągle określenia zespołu czynników i mechanizmów współzależności między nimi, które rozstrzygnęłyby o odrębności przyszłych zmian od przeobrażeń, które nadawały kształt dotychczasowej rzeczywistości społeczno- gospodarczej.

2. Wyzwania globalizacji

Kryzys gospodarki globalnej i impas intelektualny w zakresie dróg wyjścia z kryzysu nie zwalniają z konieczności ciągłej dbałości o zdolność konkurencyjną gospodarki. Jest to wyzwanie dla procesu jej ciągłego twórczego kształtowania. Wyzwanie to ma charakter zewnętrznych uwarunkowań budowy zdolności konkurencyjnej kraju.

Globalizacja to proces, w ramach którego różne elementy ludzkiej aktywności, w tym i gospodarka zyskują wymiar ogólnoswiatowy. Wiąże się to z osłabieniem szczebli pośrednich takich jak państwo narodowe, w miejsce którego wchodzi korporacje transnarodowe i organizacje pozarządowe, a świat staje się podstawowym punktem odniesienia. Globalizacja to nie tylko postępujący proces unifikacji, ale również sposób myślenia traktujący świat jako jedną wspólną przestrzeń.

Globalizacja ma właściwe sobie cechy oraz tworzy nowe wyzwania, w tym i w zakresie konkurencyjności. Są to:

- liberalizacja polegająca na usuwaniu barier między państwami i otwierania nowych rynków, w której kluczem do zdobycia przewagi konkurencyjnej staje się posiadanie potencjału niezbędnego do wejścia w dany rynek szybciej od innych i wykorzystanie tego faktu do zdobywania silnej pozycji rynkowej;

⁶ Zob. S. Wydymus, A. Hajdukiewicz (red.), *Liberalizacja handlu a protekcjonizm*, Wyd. Difin, Warszawa 2015.

⁷ Zob. G. Ziewiec, *Trzy fale globalizacji*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2012, s.119-171.

-
- polaryzacja jako proces pogłębiania przepaści między biednymi i bogatymi, w świetle którego przewagę konkurencyjną zdobywa się głównie poprzez eksplorację ludzkich i materialnych zasobów krajów rozwijających się;
 - dominacja jako wizja świata podzielonego na wszechwładnych i bezsilnych, a w jej świetle źródeł przewagi konkurencyjnej upatruje się w tańszym powielaniu głównie amerykańskich pomysłów i dostosowaniu do ich narodowych produktów;
 - unifikacja będąca procesem ujednoczenia produktów i sposobów działania w skali świata, a w tym świetle przewagę konkurencyjną zdobywa się przez zastosowanie odpowiednich technologii i systemów standaryzacji;
 - kreatywność opierająca się na założeniu trwałego zróżnicowania świata, a w takiej sytuacji przewagę konkurencyjną najłatwiej zbudować w oparciu o inwencję i innowacje;
 - konfliktogenność zakładająca, że zmiany globalne oparte są na teorii konfliktu interesów, a w świetle tego przewagę konkurencyjną należy budować na różnicowaniu, specjalizacji i personalizacji;
 - transnacionalizacja oparta na założeniu, iż w obecnym świecie główną rolę zyskują instytucje i praktyki działania wykraczające poza ramy państw narodowych, ale nie o charakterze globalnym, co w konsekwencji powoduje, że najlepszym źródłem przewagi konkurencyjnej jest sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw w skali globalnej.

Poszukując odpowiedzi na wyzwania trzeciej fali globalizacji, która zrodziła obecny kryzys gospodarki globalnej, należy konstruktywnie spojrzeć na podstawowe przyczyny dynamiki jej przemian. Przyczyny te w porównaniu do dwóch poprzednich fal globalizacji, przedstawia tabela 1.

Powyższa refleksja nad głównymi przyczynami kryzysu gospodarki globalnej kończącego trzecią falę globalizacji (lata 1980-2008+), na tle wiodących przyczyn zmian w ramach pierwszej (lata 1870-1913) i drugiej (1950-1973) fali globalizacji wskazuje, że przyczyny zmian pozostają podobne. Natomiast rośnie znaczenie i szybkość zachodzących zmian oraz wyłoniły się czynniki o perspektywnie kluczowym znaczeniu. Są to:

- odkrycia w dziedzinie nauki i techniki,
- liberalizacja handlu oparta na współpracy państw w ramach organizacji międzynarodowych i integracyjnych,
- działalność korporacji transnarodowych,
- ukształtowanie się niezależnego międzynarodowego rynku finansowego,
- oraz dywersyfikacja tempa rozwoju państw prowadząca do zmiany układu sił w gospodarce światowej. Dywersyfikacji tempa rozwoju, towarzyszy jego nie równoważenie oraz napięcia społeczne. Ponadto świat staje wobec narastającego

problemu naruszania równowagi środowiskowej.⁸ Tworzy to nowe i przyszłościowo ważne wyzwanie, którym jest wdrożenie koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Wymusza ona konieczność odmiennego spojrzenia na zasady gospodarowania podkreślające, że ...”zrównoważony rozwój jest to rozwój, który zapewnia zaspokojenie potrzeb obecnego pokolenia, nie przekreślając możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń”...⁹ Koncepcja zrównoważonego rozwoju jest mało kontrowersyjna i trudna do zanegowania w skali międzynarodowej. Wymaga ona uczynienie rozwoju gospodarczego mniej materiało i energochłonnym oraz proekologicznym, a także bardziej społecznie sprawiedliwym. Wdrożenie tej idei, oznacza poniesienie trudnych do określenia wydatków, na które nie będzie stać wszystkie kraje, co wpłynie na zróżnicowanie zdolności konkurencyjnej.

Tabela 1. Główne przyczyny dynamiki przemian globalizacyjnych

Przyczyny	I Fala	II Fala	III Fala
Przełomowe odkrycia w dziedzinie nauki i techniki	**	*	***
Masowa implementacja osiągnięć postępu naukowo-technicznego	**	*	**
zmniejszenie kosztów transportu	**	*	*
ułatwienia w komunikacji, szybszy i tańszy obieg informacji w świecie	*	*	**
nowy system organizacji produkcji	**	*	**
nowy system organizacji zatrudnienia	**	*	**
gwałtowny i trwały wzrost produkcji w krajach uprzemysłowionych	**	*	*
dywersyfikacja tempa rozwoju państw	*	**	***
rosnące zapotrzebowanie na czynniki wytwórcze (tanią siłę roboczą i surowce naturalne)	**	**	**
liberalizacja handlu oparta na współpracy państw danego regionu	**	*	*
liberalizacja handlu oparta na współpracy państw w ramach organizacji międzynarodowych i integracyjnych	*	**	***
koncepcja zrównoważonego rozwoju		*	**
działalność korporacji transnarodowych	*	*	***
liberalizacja przepływu kapitału finansowego i ukształtowanie się niezależnego międzynarodowego rynku finansowego	*	**	***

* czynnik o znaczeniu drugorzędym, ** czynnik o znaczeniu istotnym, *** czynnik o znaczeniu kluczowym.

Źródło: na podstawie G. Ziewiec, *Trzy fale globalizacji*, PAN, Warszawa 2012, s. 189.

Wszystkie te czynniki i nowe wyzwania mają charakter intensywny i opierają się na zasobach kapitału intelektualnego. W konsekwencji zmianie ulega wiodący model

⁸ Zob. B. Pawłowska, *Zrównoważony rozwój transportu na tle współczesnych procesów społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, ss.115-162.

⁹ *Nasza wspólna przyszłość*. Raport Światowej Komisji do Spraw Środowiska i Rozwoju, PWE, Warszawa 1991.

konkurencyjności. Istnieją dwa modele konkurencyjności krajów: model kosztowo-cenowy, model strukturalny.

Historycznie pierwszym jest model kosztowo-cenowy zwany tradycyjnym. Miarą konkurencyjności jest w tym przypadku relatywnie niższy koszt wytwarzania, a w konsekwencji cena dóbr produkowanych w kraju i za granicą mierzona poziomem realnego kursu walutowego. Drugi model oparty jest głównie na konkurencyjności pozacenowej, zwanej konkurencyjnością strukturalną. Opiera się ona na nowoczesności, wysokiej jakości oraz różnorodności oferty eksportowej kraju. Nie ma ona jednego, powszechnie akceptowanego miernika ilościowego. Uznaje się jednak, że konkurencyjność strukturalna uzależniona jest głównie od otoczenia instytucjonalnego prowadzonej działalności gospodarczej oraz zasobów kapitału ludzkiego i społecznego, czyli od czynników wpływających na innowacyjność gospodarki.¹⁰ W długim okresie sukces kraju na rynkach międzynarodowych zależy przede wszystkim od konkurencyjności strukturalnej, w mniejszym zaś stopniu od konkurencyjności kosztowo-cenowej. Jest to efekt postępującej globalizacji powodującej, że wyposażenie kraju w czynniki produkcji traci na znaczeniu jako podstawa jego konkurencyjności międzynarodowej. W warunkach globalizacji barierę czynników produkcji można łatwo i szybko przełamać.

3. Wewnętrzne determinanty konkurencyjności

Postępująca złożoność rozwoju gospodarki światowej, szybki postęp techniczny i globalny kryzys gospodarczy są wiodącymi uwarunkowaniami zewnętrznymi perspektyw rozwoju gospodarki każdego kraju i muszą być uwzględnione w aktywnym kształtowaniu jego międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Nakładają się na to uwarunkowania wewnętrzne, odmienne w przypadku każdego kraju.

W przypadku Polski, w konsekwencji kryzysu gospodarczego 2008+, po roku 2009 wzrost gospodarczy wyraźnie zwolnił ze stopy wzrostu 2,6% w tymże roku licząc w euro, do: 1,8% w 2012 roku, 1,7% w 2013 roku i około 3,4% w 2014 roku.

Oznacza to, że PKB Polski w 2014 roku wyniosło 313,1 mld euro, co zapełniło 0,7% udziału w światowym PKB licząc według bieżącego kursu walutowego. Licząc według parytetu siły nabywczej, udział ten wyniósł 0,9%. W istocie potwierdza to tendencje do stabilizacji obu wskaźników udziału Polski w światowym PKB. Jest to do pewnego stopnia konsekwencją niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych rozwoju polskiej gospodarki, ale w głównej mierze wyczerpywania się potencjału wzrostu obecnego modelu rozwoju polskiej gospodarki.

Dotychczasowy model rozwoju opierał się od strony podażowej na:

- kontynuacji produkcji dotychczasowej i imitacji produktów dotąd w kraju nie wytwarzanych, wymagających nisko i średnio kwalifikowanej siły roboczej, czyli produkcji przemysłowej opartej na niskich kosztach wytwarzania,

¹⁰ *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014, s. 126.

- tworzeniu od podstaw wielu nieistniejących wcześniej obszarów działalności gospodarczej, co jest konsekwencją nie nadążania za kreatywnym postępem technicznym oraz zmianami struktury popytu będącymi konsekwencją wzrostu dochodów społeczeństwa i efektu naśladownictwa,
- pogarszającej się sytuacji na rynku pracy w postaci relatywnie wysokiego bezrobocia i niskiego wzrostu płac, co w perspektywie malejącej liczby ludności, czyni emigrację zarobkową młodych ludzi szczególnie negatywną dla przyszłego rozwoju gospodarki.

Od strony popytowej model dotychczasowy opierał się na:

- wzroście popytu konsumpcyjnego stymulowanego popytem spowodowanym dotychczasowymi brakami rynkowymi i mało rozbudowanym modelem konsumpcji z jednej strony i okresową łatwością dostępu do kredytu konsumpcyjnego z drugiej,
- zapełnianiu luki w majątku produkcyjnym i infrastrukturze finansowanej głównie kredytami i środkami pomocowymi Unii Europejskiej, przy czym udział inwestycji w PKB w ostatniej dekadzie wyniósł niespełna 20%, z czego tylko połowa to udział wartości inwestycji ze środków własnych przedsiębiorstw - w znacznej części przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego,
- wzroście udziału w wymianie międzynarodowej, opartym głównie na eksporcie pracochłonnych wyrobów o relatywnie niskiej wartości dodanej mieszczących się w środkowej mało atrakcyjnej dochodowo części łańcucha wartości dodanej, a imporcie zaś na droższych surowcach i wiedzochłonnych wyrobach o wysokiej wartości dodanej.

W konsekwencji stopa oszczędności gospodarstw domowych spadła z 8% w 2004 roku, do około 4% w 2014 roku, a dług publiczny w analogicznym okresie czasu wzrósł z 36% do 50,8%.¹¹ Potwierdza to tezę o wyczerpywaniu się dotychczasowych ekstensywnych możliwości wzrostu gospodarczego i tworzy pilną potrzebę wypracowania wdrożenia oryginalnej nowej koncepcji rozwoju polskiej gospodarki, szczególnie iż od 2007 roku maleje napływ do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W efekcie międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski mierzona za pomocą Global Competitiveness Index od 2010 roku oscyluje wokół pozycji czterdziestej¹², podczas gdy w 2014 roku Polska była 26 eksporterem i 24 importerem na świecie z wskaźnikiem udziału w obu przypadkach na poziomie 1,1%.¹³ Tak więc stan relacji handlowych Polski z zagranicą potwierdza także wyczerpywanie się dotychczasowych możliwości rozwoju w tym obszarze polskiej gospodarki. Dalszym przyrostom sprzedaży za granicę nie sprzyja struktura towarowa polskiego eksportu skoncentrowana na kilku branżach przemysłu elektromaszynowego, czyli na eksporcie realizowanym głównie w ramach handlu wewnątrz korporacyjnego. Około 66% przyrostu polskiego eksportu po wejściu kraju do Unii Europejskiej osiągnięto poprzez wzrost wywozu tradycyjnych produktów na stare rynki, a

¹¹ Zob. *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

¹² Tamże, s. 93-96 i *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Genewa 2014.

¹³ Zob. *Polska 2015. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

niespełna 30% tego przyrostu wygenerował wywóz tradycyjnych produktów na nowe rynki. Tylko 4% wzrostu eksportu stanowił wywóz nowych produktów na stare rynki.¹⁴

Konserwatywna struktura asortymentowa i geograficzna polskiej wymiany handlowej z zagranicą, szczególnie eksportu, jest główną barierą strukturalną możliwości jego rozwoju i w konsekwencji poprawy jego międzynarodowej konkurencyjności.¹⁵ Z punktu widzenia perspektyw rozwoju, bariera ta staje się szczególnie istotna gdy uwzględnimy fakt, że od dekady udział eksportu pochodzącego z przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego ustabilizował się na poziomie 55%. Stanowi to potencjalnie destabilizujący czynnik perspektyw rozwoju polskiego handlu zagranicznego.

W powyższym świetle należy traktować konkurencyjność międzynarodową w sposób holistyczny, przyjmując że jest to zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób do podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością produktu i agresywnością działania oraz uwzględniając wymiar globalny i lokalny tak, aby integrować to wszystko w jednolity i wewnętrznie spójny model ekonomiczno-społeczny.¹⁶

4. Kluczowa rola innowacyjności

Konkurencyjność strukturalna to cecha gospodarki zależna od otoczenia instytucjonalnego prowadzenia działalności gospodarczej oraz kapitału ludzkiego i społecznego, głównie kształtowana poprzez wpływ tych czynników na innowacyjność gospodarki. Polska przejawia wyraźne symptomy narastania wyzwań związanych z konkurencyjnością strukturalną, przy wyraźnym zanikaniu przewag konkurencyjności cenowo-kosztowej. Stąd też i problemy dalszego trwałego i zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki. Przy utrzymującym się kryzysie światowym, zmusza to do pilnego podjęcia w Polsce strukturalnych i systemowych działań, które pozwolą nie tylko ożywić gospodarkę, ale przede wszystkim:

- wprowadzić ją na ścieżkę długookresowego wzrostu,
- trwale podnieść jej potencjał rozwojowy,
- zwiększać systematycznie jej międzynarodową konkurencyjność,
- zapewnić trwałą gospodarczą i polityczną obecność w Unii Europejskiej i społeczności światowej.

W obliczu występującej w Polsce luki technologicznej i menedżerskiej oraz w poziomie wiedzy i kreatywności, zmniejszenie ryzyka narastania kosztów utraconych możliwości kraju jest możliwe tylko przez uaktywnienie impulsów proinnowacyjnych mogących płynąć ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Istotniejsze i trudniejsze, ale długofalowo bardziej

¹⁴ Zob. *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013.

¹⁵ Zob. E. M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, Oficyna Wydawnicza Krakowskiej Akademii A. F. Modrzejewskiego, Kraków 2015.

¹⁶ *The World Competitiveness Yearbook 1999*, Institute for Management Development, Lozanna 2000, s. 6.

efektywne, jest uaktywnienie wewnętrznej innowacyjności obejmującej wszystkie fazy społecznego procesu gospodarowania, od nauki poprzez produkcję i wymianę do konsumpcji.¹⁷ Niemniej ważne jest racjonalne korzystanie z zewnętrznych źródeł innowacyjności poprzez stworzenie wewnętrznego mechanizmu skutecznej absorpcji nowoczesnej technologii i wiedzy.

Innowacja to wdrożenie nowego lub istotnie ulepszonego procesu, nowej metody marketingu lub nowej metody organizacji w zakresie praktyk biznesowych, organizacji miejsca pracy, bądź relacji ze środowiskiem zewnętrznym. Definicja ta obejmuje pełne spektrum nowości, od nowości na skalę światową, poprzez nowości w skali rynku, po nowości tylko z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa.¹⁸

Cechą innowacji polepszającą międzynarodową zdolność konkurencyjną gospodarki jest to, że powinna być: czymś dotychczas nieznanym, użytecznym praktycznie, musi być wdrożona.

Zakres innowacyjności gospodarki powinien przekroczyć pewną masę krytyczną uprawniającą do nazwania jej gospodarką innowacyjną, której konkurencyjność międzynarodowa nabrałaby charakteru strukturalnego. Gospodarkę innowacyjną cechuje zdolność i motywacja jej podmiotów gospodarczych do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników prac badawczo-rozwojowych i wynalazków.

Kreacja gospodarki innowacyjnej zależy od szeregu uwarunkowań, a główne z nich przedstawia rysunek 2.

Dotychczas wpływ tych czterech głównych uwarunkowań wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki nie był znaczący. Wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej, Polska jest oceniana jako kraj o słabym stopniu innowacyjności. W 2014 roku Polska zajęła 23 pozycję spośród 26 krajów członkowskich. Gorzej zostały ocenione tylko Rumunia, Łotwa i Bułgaria.¹⁹ Maleje także dynamika napływu do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które rosły do wysokości 15,8 mld euro brutto w 2007 roku, aby w kolejnych latach maleć do około 3,0 mld euro w 2014 roku. Ocenia się je jako słabo powiązane z krajową bazą gospodarczą, a większość ich napływu w ostatnich latach stanowią reinwestowane zyski. Otwarcie na przyływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest ważnym elementem polityki gospodarczej, szczególnie gdy oznacza to absorpcję nowoczesnego majątku produkcyjnego i innowacji. Należy jednakże pamiętać, że oznacza to zarazem narastanie zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, których stan w końcu 2014 roku zbliżył się w Polsce do 165 mld euro.²⁰ Istotnym stymulatorem poprawy konkurencyjności są nakłady na badania i rozwój. W latach 2004-2008 stanowiły one przeciętnie 0,6% rocznego PKB w Polsce, aby następnie rosnąć do 0,9% w latach 2012-14. Przeciętny taki wskaźnik dla

¹⁷ A. H. Jasiński, *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Wyd. UW, Warszawa 2014, s. 35-74.

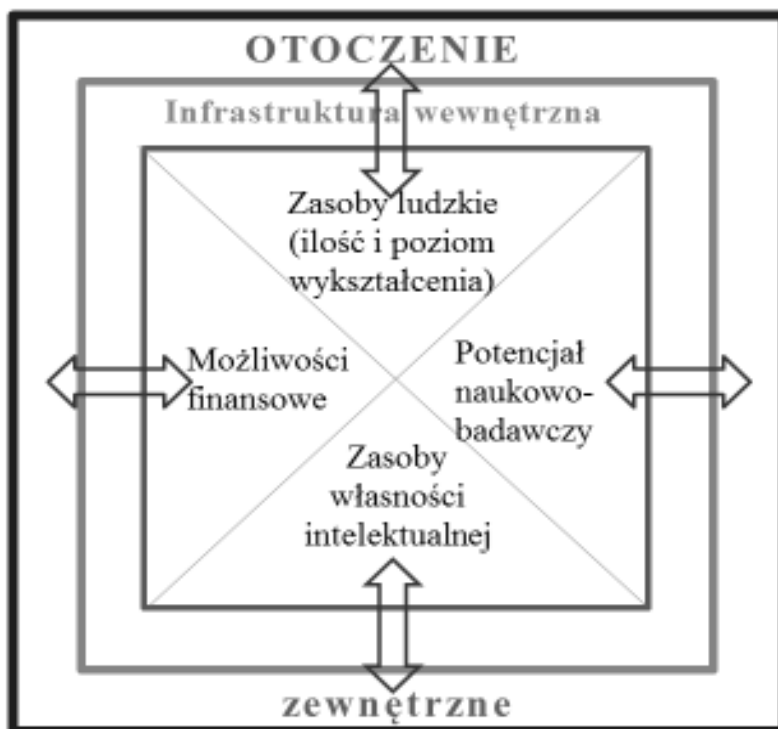
¹⁸ Zob. *Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting data*, OECD/ Eurostat, Paris 2005.

¹⁹ Zob. *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union, Brussel 2015.

²⁰ *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015, s. 247-255 oraz zob. *World Investment Report 2015*, UNCTAD, New York and Geneva 2015.

Unii Europejskiej wyniósł w 2014 roku 2,02%. Udział przedsiębiorstw w nakładach na B+R w Polsce wzrósł z 30% w 2008 roku do 38% w 2014 roku.²¹ Są to wyniki dalece niezadawalające z punktu widzenia niezbędnych przekształceń strukturalnych konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki.

Rysunek 2. Struktura uwarunkowań rozwoju innowacyjności gospodarki



Źródło: opracowanie własne.

Duże zasoby relatywnie tanich i dobrze wykształconych zasobów ludzkich, były podstawą dotychczasowego, ekstensywnego rozwoju polskiej gospodarki. W świetle narastającego niżu demograficznego i emigracji zarobkowej, zasoby ludzkie mogą zmienić swoją rolę, ze stymulatora w barierę rozwoju gospodarczego. Należy więc zadbać o podniesienie jakości zasobów ludzkich, w tym zdolności kierowniczych, gdyż ma to wpływ na uaktywnienie cech adaptacyjnych i inwencji, a w konsekwencji innowacyjnych zachowań ludzi. Te cechy zasobów ludzkich są niezwykle istotne w warunkach techniczno-technologicznych wyzwań globalizującego się świata.

Zmiany w tym zakresie nie mogą być sumą reform częściowych, a całościowym podejściem do strategii kształtowania konkurencyjności. Tylko takie podejście może być

²¹*Polska 2015. Raport...op.cit. ss.255-263*

efektywne, a oznacza ono konieczność prowadzenia polityki proinnowacyjnej państwa. Polityka ta oznacza inspirującą i wspierającą działalność państwa w procesie tworzenia innowacyjnej gospodarki.

Polityka proinnowacyjna powinna być: konsekwentna, koordynowana centralnie, korelowana wewnętrznie, kompleksowa, kompatybilna, koherentna. Polityka proinnowacyjna o takich cechach, tworzy stabilne i długookresowe podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Właściwa koncepcyjnie i konsekwentnie realizowana polityka proinnowacyjna, w warunkach gospodarki globalnej, jest gwarancją trwałości konkurencyjności międzynarodowej, gdy cechuje ją:

- perspektywna oryginalność cech właściwych dla danej gospodarki
- wysoka jakość i znaczące zasoby kapitału ludzkiego,
- rzadkość struktury przewag konkurencyjnych,
- brak możliwości imitacji,
- brak substytucyjnych rozwiązań,
- wewnętrzna spójność systemu funkcjonowania gospodarki,
- regulowana otwartość na współpracę międzynarodową.

W gospodarce globalnej zdominowanej przez stałą kreację nowych technologii i produktów oraz stały postęp wiedzy, strategia i polityka proinnowacyjnego rozwoju gospodarki jest dla bezpieczeństwa ekonomicznego państwa nie mniej ważna niż bezpieczeństwo polityczne i militarne. Podczas kryzysu i ożywienia gospodarczego, zawsze relatywnie najlepszą kondycję zachowują kraje o nowoczesnej i innowacyjnej gospodarce.

Syntetyczna ocena uwarunkowań koniecznej przebudowy polskiej gospodarki w gospodarce konkurencyjną strukturalnie, powinna być uzupełniona obiektywną oceną jej potencjału do długookresowego rozwoju. Ocenę taką od 2011 roku dokonuje międzynarodowa firma audytorsko-doradcza Grand Thornton we współpracy z podobną firmą o długiej tradycji działania Intelligence Unit, publikując coroczny raport „Global Dynamism Index” Ocenie aktualnie poddaje się 60 największych gospodarek świata. Analizowane są 22 wskaźniki cząstkowe pogrupowane w pięć bloków czynników wpływu: otoczenie prawno-polityczne, nauka i technologia, rynek pracy i kapitał ludzki, środowiska finansowe, stan gospodarki i podstawy wzrostu, mających największy wpływ na długookresowe perspektywy rozwoju gospodarczego. Jako wypadkowa ważonego wpływu wszystkich 22 czynników długookresowego oddziaływania, powstaje globalny indeks dynamizmu wzrostu gospodarki, przyjmujący wartość od 0 do maksymalnie 100 punktów.²² W edycji raportu z 2015 roku o charakterystycznym podtytule „Działać ponad granicami. Gdzie rozwijać twój biznes”, Polska zdobyła 61,1 punktu na 100 możliwych, co dało 21 miejsce na świecie, wraz z Austrią. Pierwsze miejsce zajął tradycyjnie Singapur z rezultatem 69,9 punktu. Dwa następne miejsca zajęły Izrael i Australia.

²² Zob. *Global Dynamism Index*, Grand Thornton, New Delhi 2015.

Tabela 2. Wpływ głównych czynników na długookresowe perspektywy rozwoju gospodarczego Polski w latach 2012 i 2015

Wyszczególnienie	2012		2015	
	miejsce	pkt.	miejsce	pkt.
Przeciętna ocena otoczenie prawno-polityczne	28	57,2	21	61,1
nauka i technologia	42	21,9	37	35,4
rynek pracy i kapitał ludzki	33	53,8	38	52,1
środowiska finansowe	6	70,4	5	71,4
stan gospodarki i podstawy wzrostu	19	66,3	14	69,1

Źródło: *Global Dynamism Index*, Grand Thornton, New Delhi. (raport 2012 i 2015).

W trudnych dla gospodarki światowej latach 2012-2015, generalnie pozycja Polski się poprawiła z 28 w 2012 roku do 21 w 2015 roku. Główną podstawą dobrej pozycji Polski w rankingu jest środowisko finansowe, w którym została sklasyfikowana jako piąta gospodarka świata. Uznaje się, że Polska ma duży i stabilny sektor finansowy z dobrymi i zdecydowanie egzekwowanymi regulacjami, a także z relatywnie niskim podatkiem dochodowym od firm i utrzymującym się napływem kapitału w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Najmniej korzystną i coraz istotniejszą determinantą jest rynek pracy i kapitał ludzki. Pod tym względem znaleźliśmy się w 2015 roku na 38 miejscu w rankingu, w porównaniu do pozycji 33 w 2012 roku. W Polsce utrzymuje się wysoka stopa bezrobocia, a perspektywa rozwoju demograficznego jest niekorzystna, tak jak i występująca od lat emigracja zarobkowa młodych ludzi. Niepokojąca jest także pozycja Polski w rankingu pod względem wpływu nauki i technologii, będących podstawą przekształceń proinnowacyjnych gospodarki. Wprawdzie 37 pozycja w rankingu oznacza relatywną poprawę w stosunku do 2012 roku, ale ilość zdobytych punktów jest najniższa spośród wszystkich pięciu grup czynników determinujących perspektywy rozwoju gospodarki. Do silnych determinant należy zażaliczyć stan gospodarki i podstawy jej wzrostu (14 pozycja w 2015 roku) oraz otoczenie prawno-polityczne biznesu w Polsce (28 pozycja w tymże roku). Tak więc potencjał długookresowego rozwoju polskiej gospodarki opiera się głównie na:

- dobrym środowisku finansowym,
- korzystnym stanie polskiej gospodarki i potencjale jej wzrostu.

Nie są to jednak kluczowe i strukturalnie trwale determinanty potencjału proinnowacyjnych przekształceń gospodarczych, a w konsekwencji także międzynarodowej zdolności konkurencyjne gospodarki.

Przyszłość polskiej gospodarki to pełniejsze wykorzystanie własnego potencjału rozwojowego i szybkie przezwyciężenie szeregu istotnych ograniczeń wewnętrznych. Powinno to następować w ramach strategicznej koncepcji myślenia i działania na rzecz proinnowacyjnej reorientacji gospodarki. Rezultatem takiego podejścia powinien być nowoczesny kształt zdolności konkurencyjnej gospodarki, nie będący jednakże efektem wolnej gry sił rynkowych. Nowoczesne rozumienie konkurencyjności to rezultat równoczesnej konkurencji między krajami i przedsiębiorstwami oraz między regionami, w ramach wieloaspektowych i

międzynarodowych współzależności. Tylko takie podejście tworzy szanse awansu w rankingach międzynarodowej konkurencyjności.

Wnioski

Możliwie szybkie przekształcenie międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki z modelu cenowo - kosztowego w model strukturalny jest niezbędne dla jej ożywienia i wprowadzenie na ścieżkę długookresowego, zrównoważonego rozwoju.

Uwzględniając istotne znaczenie relacji gospodarczych z zagranicą i kryzysu gospodarki globalnej w rozwoju polskiej gospodarki, w przekształcanie modelu konkurencyjności międzynarodowej należy uwzględnić uwarunkowania i wyzwania stąd płynące.

Jednakże bazę takich przekształceń stanowi dotychczasowy stan gospodarki narodowej oraz jej potencjał rozwojowy, jak i otwartość społeczeństwa na zmiany w tym zakresie. Zmiany te nie mogą być sumą reform cząstkowych, a elementem inspirującej polityki proinnowacyjnej państwa prowadzącej do ukształtowania innowacyjnej gospodarki.

Bibliografia

Global Dynamism Index, Grand Thornton, New Delhi 2015.

Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2014. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.

Innovation Union Scoreboard 2014, European Union, Brussel 2015.

Jasiński A. H., *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.

Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013.

Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting data, OECD/ Eurostat, Paris 2005.

Pawłowska B., *Zrównoważony rozwój transportu na tle współczesnych procesów społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Pluciński E. M., *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, Oficyna Wydawnicza Krakowskiej Akademii A. F. Modrzejewskiego, Kraków 2015.

Polska 2015. Raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

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

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

Praca zbiorowa, *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.

Raport o stanie gospodarki, Polska 2015, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015,

Raport o stanie handlu zagranicznego, Polska 2015, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

Raport Światowej Komisji do Spraw Środowiska i Rozwoju, Nasza wspólna przyszłość, PWE, Warszawa 1991.

Słownik wyrazów obcych PWN, PWN, Warszawa 1980.

The Global Competitiveness Report 2014-2015. Genewa 2014.

The World Competitiveness Yearbook 1999, Institute for Management Development, Lozanna 2000.

World Investment Report 2015, UNCTAD, New York and Geneva 2015.

Wydymus S., A. Hajdukiewicz (red.), *Liberalizacja handlu a protekcjonizm*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015.

Ziewiec G., *Trzy fale globalizacji*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2012.

Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000.

IDEA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W KONTEKŚCIE WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Intensyfikacja wielopłaszczyznowych zmian w gospodarce światowej, powoduje dynamiczny rozwój gospodarek poszczególnych państw. Obok niego pojawia się jednak wiele zagrożeń wynikających między innymi z szybkiego zużycia zasobów naturalnych, zwiększenia negatywnego oddziaływania na środowisko, nadmiernego wzrostu demograficznego, niezaspokojenia podstawowych potrzeb coraz większych grup ludzi oraz głębokiej destabilizacji systemów przyrodniczych i społeczno-gospodarczych. Zjawiska te wywołują liczne dyskusje, w których poszukuje się odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób doprowadzić do zniwelowania niepokojących trendów nie odchodząc jednak z drogi dynamicznego rozwoju? W tym kontekście nieodzowna wydaje się strategia zrównoważonego rozwoju państwa, która powinna służyć przede wszystkim tworzeniu warunków dla takiego stymulowania procesów rozwoju, aby w jak najmniejszym stopniu zagrażały one środowisku i przyczyniały się do wzrostu konkurencyjności.

THE IDEA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE GROWTH OF COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY

Summary

This article presents the issues of sustainable development in concept of the competitiveness of economy. Its main goal is trying to prove the implementation of the sustainable development concept can influence on competitiveness of the enterprises and the whole economy. This explains the fact of dynamic growth in the economy and allow compare the economy of the different countries. Sometimes the comparison could be difficult.

Keywords: competitiveness, sustainable development, globalization.

Wstęp. Istota zrównoważonego rozwoju we współczesnym świecie

Intensyfikacja i trwałość procesu globalizacji wywołują w światowej gospodarce, zarówno zmiany pozytywne, jak i negatywne. Trudno dziś jednoznacznie ocenić, które z nich przeważają. Pewnym jest jednak to, że ich dynamika jest na tyle duża, iż często uniemożliwia odpowiednie przygotowanie się do zmian oraz pełną identyfikację konsekwencji ich występowania. Sytuacja ta dotyczy szczególnie zagrożeń, występujących w wyniku procesu globalizacji i braku odpowiednich narzędzi, które umożliwiałyby ich ograniczenie lub też

¹ Dr Tomasz Gutowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

prowadziły do sytuacji ich trwałego zniwelowania. W tym kontekście niezmiernie ważnym, wydaje się więc być - zarówno w odniesieniu do funkcjonowania gospodarki, jak i przedsiębiorstwa - prowadzenie odpowiedzialnej polityki rozwoju, która, z jednej strony umożliwiałaby osiąganie pozytywnych efektów, z drugiej zaś hamowałaby negatywne oddziaływanie tego rozwoju na otoczenie zewnętrzne. Potrzeba prowadzenia tak zharmonizowanych działań doprowadziła do pojawienia się w drugiej połowie XX wieku tzw. koncepcji zrównoważonego rozwoju, która stała się jednym z najważniejszych wyzwań współczesnego, globalnego świata.

Po raz pierwszy, próba zdefiniowania pojęcia zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego pojawiła się w 1983 roku. Światowa Komisja G. Brutland do spraw Środowiska i Rozwoju stwierdziła, że jego istotą, dotyczącą aspektów środowiskowych, gospodarczych i społecznych jest zaspokajanie potrzeb obecnego pokolenia powinno bez pozbawiania możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń. Wspomniana Komisja przyczyniła się do zwołania w 1992 roku w Rio de Janeiro drugiego Szczytu Ziemi, który stał się jednym z najistotniejszych wydarzeń dla wdrażania idei zrównoważonego rozwoju. Na tej konferencji uchwalono pięć następujących dokumentów:

1. Agenda 21,
2. Deklaracja z Rio w sprawie Środowiska i Rozwoju, zawierająca 27 zasad i będąca rodzajem kodeksu postępowania człowieka wobec środowiska naturalnego,
3. Ramowa Konwencja w sprawie Zmian Klimatu,
4. Konwencja o Bioróżnorodności,
5. Deklaracja o Lasach.

Najistotniejszym dokumentem była Agenda 21, która stała się programem działań, jakie należy podejmować w perspektywie XXI wieku w zakresie środowiska i rozwoju. Dokument ten zwraca szczególną uwagę na konieczność ochrony zasobów naturalnych i racjonalnego gospodarowania nimi w celu zapewnienia trwałego i zrównoważonego rozwoju. W poszczególnych jego częściach omówiono następujące elementy współczesnej gospodarki: zagadnienia społeczne i ekonomiczne, problemy ochrony środowiska i gospodarowania zasobami naturalnymi, role, jakie w realizacji Agendy 21 powinny pełnić grupy społeczne oraz możliwości realizacji poszczególnych zaleceń. Odnowienie postanowień z Konferencji z 1992 r. oraz ich rozwinięcie miało miejsce 10 lat później w Johannesburgu.

Drugim wydarzeniem, które nieodłącznie wiąże się ze zrównoważonym rozwojem była Deklaracja Milenijna przyjęta w 2000 roku przez przywódców 189 państw na szczycie Organizacji Narodów Zjednoczonych. Osiem tzw. Milenijnych Celów Rozwoju to zobowiązanie do osiągnięcia następujących rezultatów:

- wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu,
- zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie podstawowym,
- promocja równości płci i awansu społecznego kobiet,
- ograniczanie umieralności dzieci,
- poprawa opieki zdrowotnej nad matkami,
- ograniczenie rozprzestrzeniania się HIV/AIDS, malarii i innych chorób zakaźnych,

- zapewnienie ochrony środowiska naturalnego,
- stworzenie globalnego partnerskiego porozumienia na rzecz rozwoju².

Na konieczność działania na rzecz przywrócenia równowagi ekologicznej i zapobiegania kryzysowi klimatycznemu zwraca uwagę jedna z najnowszych strategii OECD – Strategia Zielonego Wzrostu. „Zielony wzrost” w tym przypadku rozumiany jest, jako działanie w kierunku osiągnięcia rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnym zapobieganiu degradacji środowiska, zachowaniu bioróżnorodności oraz wykorzystywaniu zasobów naturalnych w sposób, który nie narusza równowagi ekologicznej.

Zrównoważony rozwój jest również zagadnieniem poruszonym w dokumentach Unii Europejskiej. Zgodnie z Traktatem o Unii Europejskiej, jej instytucje działają na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony rozwój gospodarczy i stabilność cen, społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności zmierzająca do pełnego zatrudnienia i postępu społecznego oraz wysoki poziom ochrony i poprawy jakości środowiska³. Głównym narzędziem określającym szczegółowe działania UE w celu uzyskania w pełni zrównoważonego rozwoju jest długoterminowa Strategia Zrównoważonego Rozwoju UE z 2001 roku⁴. Naczelnym celem unijnego dokumentu jest „określenie i rozwój działań, dzięki którym UE będzie mogła zapewnić obecnym i przyszłym pokoleniom stały wzrost jakości życia poprzez tworzenie społeczności opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju, tj. społeczności wydajnie gospodarujących zasobami i z nich korzystających, czerpiących z potencjału gospodarki w zakresie innowacji ekologicznych i społecznych, a przez to zapewniających dobrobyt, ochronę środowiska naturalnego i spójność społeczną”⁵. Do głównych celów Strategii Zrównoważonego Rozwoju UE zaliczono cztery następujące elementy: ochrona środowiska naturalnego, sprawiedliwość i spójność społeczna, dobrobyt gospodarczy oraz realizacja zobowiązań UE w skali międzynarodowej⁶.

Poza tym dokumentem temat zrównoważonego rozwoju był jednym z wiodących obszarów Strategii Lizbońskiej, a jego elementy można znaleźć w dokumencie pn. Strategia „Europa 2020”. Głównymi założeniami tego dokumentu są inteligentny rozwój, rozwój zrównoważony oraz rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu. W praktyce oznacza to wspieranie innowacji i rozwoju wiedzy, efektywne wykorzystanie zasobów, konkurencyjność i ochronę środowiska oraz wspieranie zatrudnienia, spójność społeczną i terytorialną⁷.

W 1997 roku koncepcja zrównoważonego rozwoju została uznana w Polsce za zasadę konstytucyjną. W treści artykułu 5 ustawy zasadniczej stwierdzono, że „Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolność i

²Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski, GUS, Katowice 2011, s. 5.

³Dz.U.2004.90.864/30 – Traktat o Unii Europejskiej, art. 3.

⁴Odnowienie Strategii nastąpiło w czerwcu 2006 roku.

⁵Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski, Główny Urząd Statystyczny, Katowice 2011, s. 7.

⁶Ibidem.

⁷Monitoring realizacji Strategii „Europa 2020” przewiduje coroczne raporty KE na podstawie ustalonego zestawu wskaźników. Wskaźniki te obejmują obszar zatrudnienia, inwestycji w badania i rozwój, emisji dwutlenku węgla i energii, edukacji oraz ubóstwa. Jako podstawowe przyjęto osiem wskaźników monitorujących.

prawaczłowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju”⁸.

Idea zrównoważonego rozwoju znalazła również swoje miejsce w wielu polskich ustawach, m.in. w ustawie - Prawo Ochrony Środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 roku, w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z dnia 23 marca 2003 roku oraz ustawie o zasadach prowadzenia polityki rozwoju z dnia 6 grudnia 2006 roku. Polityka zrównoważonego rozwoju prowadzona jest na podstawie strategii rozwoju kraju, za pośrednictwem programów operacyjnych, w których określone zostały narzędzia realizacji postawionych celów.

1. Globalizacja a zrównoważony rozwój

Jak wynika z dotychczasowych rozważań idea zrównoważonego rozwoju stała się jedną z ważniejszych w historii współczesnego świata. Jej istota odnosi się do efektów wywołanych współcześnie w sferze gospodarczej i poprzez ludzkie zachowania, wobec tego procesu w wymiarze społecznym. Jak dowodzi Z. Piontek ta nowa wizja współczesnego działania w zakresie własnego rozwoju stanowi próbę sformułowania interdyscyplinarnego programu integrującego wszystkie płaszczyzny ludzkiego działania⁹. W hierarchii zrównoważonego rozwoju wyróżnić można trzy główne poziomy i siedem następujących płaszczyzn: etyczną, ekologiczną, społeczną, ekonomiczną, techniczną, prawną i polityczną¹⁰.

Rysunek. 1. Hierarchia płaszczyzn zrównoważonego rozwoju

Poziom 1	płaszczyzna etyczna		
Poziom 2	płaszczyzna ekologiczna	płaszczyzna społeczna	płaszczyzna ekonomiczna
Poziom 3	płaszczyzna techniczna	płaszczyzna prawna	płaszczyzna polityczna

Źródło: A. Pawłowski, *Rewolucja rozwoju zrównoważonego*, „Problemy ekorozwoju”, 2009, vol. 4, nr 1, s. 65-76.

Poziom pierwszy, stanowi refleksja etyczna odnosząca się do ważnych pytań: jakie wartości należy przyjąć, np. w rozwoju gospodarki czy też przedsiębiorstwa, czy też: dlaczego należy postępować w taki, czy inny sposób? Poziom drugi to kwestie ekologiczne, społeczne i ekonomiczne. Poziom trzeci stanowi analiza zagadnień szczegółowych - technicznych, prawnych i politycznych.

W większości przypadków dyskusja wokół idei zrównoważonego rozwoju koncentruje się na poziomie drugim. Nie można jednak zapominać o poziomie pierwszym, bez którego

⁸ Art. 5 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku

⁹Z. Piontek, *Przyrodnicze i społeczno-historyczne warunki równoważenia ładu ludzkiego świata*, „Problemy Ekorozwoju”, 2007, vol. 2, nr 2, s. 5-18.

¹⁰A. Pawłowski, *Rozwój zrównoważony a globalizacja*, „Problemy ekorozwoju”, 2013, vol. 8, nr 2, s. 5-16.

działania zrównoważonego rozwoju będą niepełne. Trzeci poziom to elementy, które ujmują tę ideę w sposób bardziej praktyczny¹¹. Szerokie ujęcie tego zagadnienia powoduje, że może być on traktowany jako współczesny wymiar rewolucji, o podobnym jak te, które miały miejsce w rozwoju światowej gospodarki w poprzednich wiekach. W tym kontekście nie można jednak zapominać o zjawisku globalizacji, które może okazać się czynnikiem opóźniającym wdrożenie idei zrównoważonego rozwoju. Zmienność procesu globalizacji, skala jej oddziaływania, zwłaszcza w wymiarze ekonomicznym, a szczególnie jej nieprzewidywalność powodować może brak możliwości skutecznej realizacji postulatów zrównoważonego rozwoju. Czynnikiem opóźniającymi, a nawet hamującymi zrównoważony rozwój stają się również te zachowania przedsiębiorstw, których jedynym celem jest osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego. Czasami dzieje się to kosztem tych członków społeczeństwa, którzy są bardzo podatni na różnego rodzaju działania promocyjne. Dotyczy to zwłaszcza dzieci, wobec których stosuje się nieetyczne i często niedozwolone zachowania marketingowe (płaszczyzna etyczna). Na uwagę zasługują również efekty procesu globalizacji, do których zalicza się ujednolicenie upodobań klienta, zarówno w zakresie zakupów, jak i zachowań społecznych (płaszczyzna społeczna). W kontekście procesu globalizacji nie sposób zapomnieć o negatywnym oddziaływaniu dużych podmiotów gospodarczych (zwłaszcza korporacji transnarodowych), których działalność opiera się na wysokim tempie zużywania surowców naturalnych, niezbędnych im do prowadzenia ekspansywnej gospodarki i ogólny wzrost presji na środowisko (płaszczyzna ekologiczna). Wydawałoby się, że pozytywny efekt procesu globalizacji, jakim jest rozwój technologiczny, w kontekście wzrostu zrównoważonego przyjmuje również wymiar negatywny. Nowoczesność technologiczna pociąga za sobą konieczność zużywania większej ilości zasobów, które wywołują większy niż dotychczas negatywny wpływ na środowisko. Wśród negatywnych czynników wpływających na zrównoważony rozwój znajdują się również aspekty polityczne i prawne, zwłaszcza te dotyczące gwałtownych zmian w zakresie przekształcania podmiotów gospodarczych w coraz większe organizacje, które chociażby z racji wielkości zyskują na znaczeniu. Korporacje przybierają charakter ponadnarodowy, przez co osłabiają rolę, którą do tej pory odgrywały poszczególne państwa. Jeżeli przyjęte w danym kraju, czy grupie krajów, rozwiązania i strategie są z ich punktu widzenia niekorzystne, tę część aktywności przenoszą na teren innych państw, gdzie takie działania mogą być dopuszczalne. Ponadto korporacje są także w stanie zablokować rozwój niemal każdego podmiotu, który do nich jeszcze nie należy (płaszczyzna polityczna i prawna).

Negatywne oddziaływanie elementów procesu globalizacji na realizację idei zrównoważonego rozwoju przejawia się również w procesie migracji ludności, która poszukując pracy przemieszcza się do regionów bardziej rozwiniętych gospodarczo, naruszając tym samym dotychczasową równowagę na rynku pracy, powodując tym samym wzrastanie nierówności w zakresie rozwoju regionów i państw.

¹¹A. Pawłowski, *Rozwój zrównoważony...*, *op. cit.*, s. 6.

W kontekście dotychczasowych rozważań, odpowiedź na pytanie czy globalizacja sprzyja, czy hamuje realizację idei zrównoważonego rozwoju, nie wydaje się łatwa. Nie sposób jednak oprzeć się wrażeniu, że globalizacja determinuje zrównoważony rozwój. Globalizacja, jako proces trwały, dynamiczny i trudny do przewidzenia staje się jednak często impulsem do podejmowania działań w zakresie zrównoważonego rozwoju. Cieszy fakt, że przedsiębiorstwa, rozumiejąc istotę globalizacji i - wywierany przez nie negatywny wpływ na środowisko - podejmują próby ograniczania jego oddziaływania. Realizując własne działania rozwojowe postępują etycznie w relacjach z pracownikami, stosują dostępne i zgodne z prawem rozwiązania marketingowe oraz racjonalnie korzystają z dostępnych im zasobów. Zaniepokojenie budzą jednak zachowania negatywne, nie współgrające z wymienionymi wyżej, których realizacja wywiera negatywny wpływ na sfery ekonomiczną, społeczną i ekologiczną. Postulatem wydaje się więc wywieranie presji na przedsiębiorcach, zarówno tych dużych, jak i małych, do podejmowania działań odpowiedzialnych, pozostających w zgodzie otoczeniem, w którym prowadzą swoją działalność. Pozytywny wpływ mogą tu wyrzucić stosowane przez regiony, państwa czy też grupy państw uwarunkowania prawne, zachęty dla inwestorów, presja wywierana przez lokalną społeczność, pracowników przedsiębiorstwa oraz zainteresowanie opinii publicznej. Oczywiście do realizowania idei zrównoważonego rozwoju trzeba zaangażowania dwóch stron. Stroną – inicjatorem – idei wydają się jednak być przedsiębiorstwa, w których zrównoważony rozwój wpisany jest w strategię własnego rozwoju.

2. Rozumienie konkurencyjności gospodarki

Większość pojęć konkurencyjności, przeniesionych w literaturze, dotyczy przedsiębiorstw. Niemniej jednak nie jest to pojęcie „zarezerwowane” jedynie dla sfery mikroekonomicznej. W powszechnym rozumieniu konkurencyjność gospodarki to zdolność gospodarki do rywalizacji na światowym rynku. Pojawiają się również definicje, określające konkurencyjność jako zdolność gospodarki do długookresowego wzrostu gospodarczego, czyli czynnika tak bardzo ważnego w procesie globalizacji. Współczesne rozumienie konkurencyjności w sferze makroekonomicznej pozostaje jednak w ścisłym związku z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych. Jak dowodzi S. Pangsy-Kania w coraz większym stopniu o konkurencyjności decydują jakościowe determinanty związane m.in. z postępowaniem technologicznym, innowacjami, systemami zarządzania, korzyściami skali. Szczególnie znaczenie mają wskaźniki dotyczące nauki, techniki i innowacji, które prezentują poziom konkurencyjności technologicznej i innowacyjnej krajów¹².

Definicję konkurencyjności, odnoszącej się do gospodarki i przedsiębiorstw prezentuje OECD taktując ją jako „zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państw lub ponadnarodowych obszarów do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji

¹² S. Pangsy-Kania, *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. Manikowski A., Wyd. UW, Warszawa 2004, s. 1.

oraz wysokiej stopy zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach”¹³. Podobną definicję posługuje się Komisja Europejska, przyjmując, że konkurencyjność jest to: „zdolność gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz szerokiego dostępu do zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach. Odnosi się do takich uwarunkowań instytucjonalnych i politycznych, dzięki którym wydajność i produkcja mogą rosnąć w sposób trwały i zrównoważony”¹⁴.

We współczesnej gospodarce jej konkurencyjność w znacznej mierze zależna jest od szybkiego wprowadzania nowoczesnych rozwiązań w zakresie technologii, techniki oraz zmian z zakresu organizacji i zarządzania podmiotami gospodarczymi. Z pojęciem tym wiążą się również stosunkowo nowe czynniki, do których zaliczyć można przede wszystkim innowacyjność, przedsiębiorczość czy też kapitał ludzki. Poziom ostatniego z wymienionych czynników determinuje również wzrost gospodarczy i rozwój społeczno-ekonomiczny, który poparty działalnością państwa w bezpośredni sposób wpływa na konkurencyjność gospodarki. W tym przypadku nie sposób pominąć konieczności współdziałania instytucji państwa z przedsiębiorcami i innymi uczestnikami rynku, której zasadniczym celem byłoby poszukiwanie efektywnych sposobów wzajemnej współpracy. Oprócz podejmowania działań o charakterze wewnętrznym, dla uzyskania wyższego poziomu konkurencyjności równie ważnym są działania, na które oddziałują czynniki zewnętrzne, w tym: zmiany zdolności konkurencyjnej innych krajów, zmiany w międzynarodowej polityce handlowej oraz zmiany w charakterze międzynarodowej konkurencji. Warto również pamiętać o dwunastu filarach konkurencyjności, do których zalicza się instytucje, infrastrukturę, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i edukację na poziomie podstawowym, wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, poziom rozwoju rynku finansowego, przygotowanie technologiczne (*readiness*), rozmiar rynku, wyrafinowanie (*sophisticated*) środowiska biznesowego oraz innowacyjność¹⁵. Filary te są ze sobą silnie powiązane i wzajemnie się wzmacniają.

Jak wynika z dotychczasowych rozważań konkurencyjność gospodarki to zagadnienie bardzo szeroko prezentowane w literaturze. Nie ulega wątpliwości, że dążenie do zwiększenia konkurencyjności jest podstawą nowoczesnej gospodarki i pozwala na aktywne jej uczestnictwo w globalnym świecie.

3. Zrównoważony rozwój a konkurencyjność polskiej gospodarki

Ocena poziomu konkurencyjności gospodarek jest domeną wielu ośrodków badawczych zlokalizowanych w różnych częściach świata. Coroczne raporty w tym zakresie poddawane są

¹³ *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, „STI Working Papers” 1996, No. 5, OECD, Paris, s. 20.

¹⁴ *European Competitiveness Report 2010*, European Commission, Brussels 2010, s. 22; http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=6222 [dostęp: 13 czerwca 2015 r.].

¹⁵ A. Sacio-Szymańska, *Pozycja Polski w świetle wybranych metodyk oceny innowacyjności i konkurencyjności*, „Problemy ekspozycji”, nr 3/2011, s. 104-105.

analizom naukowców i następnie komentowane przez przedsiębiorców. Nierzadko też wpływają na ich decyzje związane z realizowaną strategią rozwoju. Tworzone rankingi konkurencyjności stają się materiałem do porównania, zwłaszcza z punktu widzenia pozycji gospodarki wobec innych gospodarek, np. z tej samej części świata. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych w swojej publikacji pt. „*Polska w międzynarodowych rankingach na tle krajów regionów*” na podstawie raportów i analiz The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal - potwierdza, iż Polska za I kwartał 2015 roku osiągnęła najlepszy w historii wynik (42. miejsce na 178 gospodarek) w Indeksie Wolności Gospodarczej 2015. Spośród 43 badanych państw europejskich Polska, notując największą poprawę w Europie, znajduje się na 19 pozycji w regionie – osiągając awans o cztery pozycje względem ubiegłorocznego rankingu. Punktowy wynik tej analizy jest wyższy niż globalna średnia. Polska określana jest mianem kraju „umiarkowanie wolnego” w zakresie gospodarki. Wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej – jak przedstawiono w analizie PAiIZ - Polska uplasowała się za Czechami (24. miejsce), wyprzedzając Słowację (50.) i Węgry (54.), atakże pozostałe kraje regionu Bułgarię (55.) i Rumunię (57.) oraz Rosję (143.) Poprawiła wyniku na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat o 9 punktów to efekt poprawy w zakresie poziomu korupcji, redukcji obciążeń podatkowych, swobody inwestowania, jak również ograniczenie wydatków rządowych¹⁶.

W prezentowanych zestawieniach konkurencyjności gospodarek brak jest jednak bezpośredniego, widocznego ich kształtowania w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju gospodarki. W 2011 roku przedstawiciele Urzędu Statystycznego w Katowicach w opracowaniu pt. „*Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*”, zaproponowali konkretne rozwiązania w zakresie możliwości analizy zrównoważonego rozwoju. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju stanowiąc mają podstawowe narzędzie monitoringu odsłaniające w sposób wymierny istotę tej koncepcji rozwoju. Jak dowodzą autorzy tego opracowania „podstawą tworzenia zestawów wskaźników zrównoważonego rozwoju jest różnego typu konkretyzacja tej koncepcji rozwoju dokonywana dla potrzeb monitorowania realizacji wieludokumentów planistycznych (strategii, programów, polityk itp.) opracowywanych na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym oraz Unii Europejskiej jako całości poprzez określenie dla każdego poziomu uzgodnionego i dobrze określonego zestawu mierników”¹⁷. Struktura wskaźników zrównoważonego rozwoju została pogrupowana według czterech następujących tzw. ładów: społecznego, gospodarczego, środowiskowego i instytucjonalno-politycznego. W każdych z nich określone zostały obszary tematyczne, dla których opracowano w sumie 76 różnych wskaźników¹⁸. Należy zwrócić uwagę na obszary tematyczne wskaźników, z których zasadnicza część zawiera elementy, które determinują konkurencyjność gospodarki i wpływają na jej efektywny rozwój.

¹⁶Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., *Polska w międzynarodowych rankingach na tle krajów regionu*, I kwartał 2015, Departament Informacji Gospodarczej, marzec 2015, s. 11.

¹⁷*Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, *op.cit.*, s. 15.

¹⁸ Pełne zestawienie krajowych wskaźników zrównoważonego rozwoju według ładów [w:] *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2011, s. 17 i nast.

Analiza krajowych, polskich wskaźników zrównoważonego rozwoju przedstawiona została w odniesieniu do lat 2004-2010. Ukazano również te wskaźniki w układzie międzynarodowym. W zestawieniu autorów Urzędu Statystycznego brak jest jednak jakichkolwiek rankingów oraz recept na ewentualną poprawę danego wskaźnika w przyszłości. Brak aktualnych wskaźników zrównoważonego rozwoju uniemożliwia również przedstawienie aktualnego ich stanu. Trudne do przeprowadzenia wydaje się również inne porównanie wskaźników zrównoważonego rozwoju z wskaźnikami, świadczącymi o poziomie konkurencyjności gospodarki.

W odniesieniu do prezentowanych zagadnień należałoby dążyć do sformułowania takich miar, w których zawarte byłyby zarówno aspekty konkurencyjności gospodarek, jak i elementy zrównoważonego rozwoju. Wypracowanie takiego rozwiązania umożliwiłoby porównanie tych dwóch niewątpliwie ważnych zagadnień związanych z rozwojem współczesnego świata.

Wnioski

Dążenie do zrównoważonego rozwoju gospodarki w kontekście procesu globalizacji nie jest zagadnieniem łatwym do przeprowadzenia. Jest ono jednak, zwłaszcza w kontekście przyszłości, działaniem nieodzownym. Podkreśla się, że w polskiej gospodarce wyczerpywać się będą dotychczasowe źródła rozwoju, w postaci relatywnie niskich kosztów pracy, dostępności tanich surowców, korzystnego położenia geograficznego, czy też korzyści, wynikających z akcesji Polski do Unii Europejskiej. Już obecnie koniecznością staje się poszukiwanie nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Ministerstwo Gospodarki podkreśla, że jednym z ważniejszych wyzwań „utrzymania stabilnego rozwoju gospodarczego będzie rozwój innowacji, prowadzących do restrukturyzacji przemysłu oraz wprowadzania nowych modeli biznesowych, w szczególności tych ukierunkowanych na redukcję kosztów oraz poprawę wiarygodności w oczach klientów”¹⁹. Działania te powinny dotyczyć nowych form organizacyjnych, umożliwiających zwiększenie efektywności wykorzystania dostępnych zasobów materialnych, jak i niematerialnych, w tym kwalifikacji oraz motywacji pracowników, kultury organizacji, reputacji, czy *know-how*. W podejmowanych działaniach nie sposób zapomnieć jednak o konieczności współdziałania państwa i jego instytucji z przedstawicielami branż oraz sektorów gospodarki. Tylko wówczas podejmowanie działań prorozwojowych w celu zwiększenia konkurencyjności gospodarki w ramach zrównoważonego rozwoju będzie pożyteczne dla gospodarki i pozwoli klasyfikować ją na wysokim poziomie w różnych dostępnych rankingach.

¹⁹ Ministerstwo Gospodarki [online] <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Zrownowazony+rozwoj> [dostęp: 27 sierpnia 2015 r.].

Bibliografia

EuropeanCompetitiveness Report 2010, EuropeanCommission, Brussels 2010.

Globalisation and Competitiveness: RelevantIndicators, „STIWorkingPapers” 1996, No. 5, OECD, Paris.

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/caf/_getdocument.cfm?doc_id=6222 [dostęp: 13 czerwca 2015 r.].

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku.

Ministerstwo Gospodarki [online] <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Zrownowazony+rozwoj> [dostęp: 27 sierpnia 2015 r.].

na tle krajów regionu, I kwartał 2015, Departament Informacji Gospodarczej, marzec 2015.

Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów* [w:] Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia, pod red. Manikowski A., Psyk A., Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.

Pawłowski A., *Rewolucja rozwoju zrównoważonego* [w:] „Problemy ekorozwoju”, 2009, vol. 4, nr 1.

Pawłowski A., *Rozwój zrównoważony a globalizacja* [w:] „Problemy ekorozwoju”, 2013, vol. 8, nr 2.

Piontek Z., *Przyrodnicze i społeczno-historyczne warunki równoważenia ład ludzkiego świata* [w:] „Problemy Ekorozwoju”, 2007, vol. 2, nr 2.

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., Polska w międzynarodowych rankingach

Sacio-Szymańska A., *Pozycja Polski w świetle wybranych metodyk oceny innowacyjności i konkurencyjności* [w:] „Problemy ekspozycji”, nr 3/2011.

Traktat o Unii Europejskiej (Dz.U.2004.90.864/30) - tekst skonsolidowany uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2011.

WSPÓLPRACA MIĘDZYNARODOWA NA RZECZ OCHRONY KLIMATU A KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODAREK

Streszczenie

Ochrona klimatu w dobie globalizacji stała się najpoważniejszym wyzwaniem współpracy międzynarodowej, ze względu na konsekwencje ekonomiczne. Dlatego międzynarodowa koordynacja działań w skali globalnej jest niezbędna, a podstawowym punktem odniesienia jest Protokół z Kioto z 1997 r. Artykuł opisuje inicjatywy narodowe i ponadnarodowe w okresie post-Kioto zmierzające do nowego porozumienia globalnego w Paryżu w 2015 r. Diagnozuje także rzeczywisty wkład poszczególnych państw w przeciwstawne procesy wzrostu oraz redukcji emisji gazów cieplarnianych. Podkreśla ekonomiczny charakter wszelkich działań dotyczących ochrony klimatu oraz ich wpływ na konkurencyjność gospodarek.

INTERNATIONAL COOPERATION TO THE CLIMATE PROTECTION VS COMPETITIVENESS OF ECONOMIES

Summary

Climate protection in the era of globalization has become a major challenge to international cooperation, because of the economic consequences. Therefore, international coordination on a global scale is essential, and the primary point of reference is the Kyoto Protocol of 1997. The article describes the national and supranational initiatives in the post-Kyoto efforts to a new global agreement in Paris in 2015. Diagnoses as well the actual contribution to the opposing processes of growth and the reduction of greenhouse gas emissions of different countries. Emphasizes the economic nature of any action on climate protection and their impact on the competitiveness of economies.

Keywords: Kioto Protocol, climate conferences, competitiveness, international coordination.

Wstęp

Skala, natężenie i tempo zmian zachodzących we współczesnym świecie na skutek globalizacji stały się źródłem pozytywnych, ale i negatywnych zjawisk, i dały uzasadnienie dla podjęcia działań o charakterze koordynacyjnym. Cechą współczesnej gospodarki jest międzynarodowa koordynacja, która odnosi się do systemu zarządzania wieloszczeblowego (od lokalnego, przez regionalny, krajowy, po ponadkrajowy).

¹Dr hab, prof. UE. Ewa Pancer-Cybulska - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

Zakres międzynarodowej koordynacji występujący współcześnie poszerza się wraz z rozwojem gospodarki światowej, i jest to z jednej strony przyczyna jej ewolucji a drugiej – konsekwencja. W zakresie koordynacji o charakterze ponadkrajowym znajdują się zagadnienia polityczne, militarne, bezpieczeństwa, społeczne, praw człowieka, humanitarne, ekologiczne, morskie, transportowe, handlowe, finansowe. Dotyczą one przede wszystkim problemów o charakterze globalnym lub regionalnym, do rozwiązywania których potrzebne są adekwatne do skali problemu środki zaradcze, co znajduje odzwierciedlenie w zasięgu różnych inicjatyw koordynacyjnych począwszy od bilateralnych, przez multilateralne po globalne. Wyodrębnianie poszczególnych sfer objętych koordynacją potwierdza rosnącą skalę potrzeb w tym zakresie, wskazuje także ostatecznie na ich ekonomiczne aspekty. Procesy integracji i globalizacji przynoszą skutki dla wszystkich państw świata, powoduje to konieczność podejmowania działań w ramach polityki gospodarczej w wymiarze ponadnarodowym (o zasięgu globalnym), których przykładem jest koordynacja działań w zakresie ochrony środowiska a przede wszystkim zmian klimatycznych na skutek emisji gazów cieplarnianych. W tradycyjnym podejściu uznaje się, że elementy międzynarodowej polityki gospodarczej są domeną sektorowych i regionalnych organizacji ekonomicznych lub organizacji z dominacją funkcji ekonomicznych (jak MFW, MBOiR, WTO, OECD, UE, APEC, Mercosur, EFTA). Obserwuje się wzrost znaczenia decyzji ugrupowań częściowo zinstytucjonalizowanych jak G8/G7, G20, BRICS, ale nadal ekonomiści nie doceniają rangi rozstrzygnięć i międzynarodowych porozumień o innym charakterze. Postanowienia kartelu OPEC kilkadziesiąt lat temu zadecydowały o światowej gospodarce bardziej niż współpraca w ramach wszystkich innych organizacji. Podobny wymiar mają ustalenia klimatyczne, mimo prób oceny ich skutków ekonomicznych, wszelkie wnioski *ex ante* wydają się być przedwczesne.

Celem opracowania jest ukazanie ochrony klimatu jako obszaru podlegającego międzynarodowej koordynacji ze szczególnym podkreśleniem ekonomicznych skutków tych działań, wpływających na konkurencyjność krajów i regionów świata. Protokół z Kioto, który jest dotychczas głównym efektem koordynacji, omawiany jest obok pozostałych działań społeczności międzynarodowej w tej sferze, głównie światowych konferencji klimatycznych. Podstawą rozważań jest zestawienie emisji gazów cieplarnianych, które ilustruje skalę problemu, jakim jest konieczność koordynacji rozwoju gospodarki światowej i niezbędnej współpracy w celu zatrzymania negatywnych zmian klimatycznych jako warunku dalszego rozwoju gospodarki.

Zagadnienie podziału korzyści i kosztów wynikających ze światowej integracji gospodarczej ma wiele wymiarów, wśród których wymiar ekonomiczny należy do kluczowych. Poczynając od ujęcia mikroekonomicznego a na globalnym kończąc konieczne jest postrzeganie kosztów środowiska jako ważnego elementu rachunku opłacalności i konkurencyjności działania. Wąsko rozumiana konkurencyjność oznacza krótkookresową efektywność rynkową, gdyż przewagi konkurencyjne odnoszą się do takich cech, jak: jakość, technologia, wartość, cena, koszty, marka, promocja, struktura działalności. Dysponowanie określonymi przewagami w stosunku do innych gospodarek prowadzi do dodatniego salda wymiany z otoczeniem w zakresie przepływu kapitału, osób, towarów i usług, stanowi także czynnik sprzyjający napływowi zewnętrznych inwestycji. Zdolność przyciągania inwestycji

zagranicznych jest w wielu badaniach traktowana jako podstawowy wyznacznik poziomu konkurencyjności, jednak sprowadzanie rozwoju do wzmacniania konkurencyjności jest uproszczeniem (odnosi się to zarówno do przedsiębiorstw, jak i regionów czy krajów). W długim okresie szczególnie ważna staje się bowiem trwałość procesów rozwojowych, ich zróżnicowany charakter oraz poziom jakości życia, zyskują zatem na znaczeniu czynniki jakościowe, które decydują zarówno o konkurencyjności, jak i rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego.

O randze środowiska jako czynnika rozwoju zrównoważonego świadczy uwzględnienie go w definicji, która jest stosowana przez ONZ. Zrównoważony rozwój to ciągły proces rozwoju społeczno-ekonomicznego współczesnych społeczeństw, który polega na zaspakajaniu ich potrzeb w taki sposób, aby nie zmniejszać możliwości zaspakajania potrzeb przyszłym pokoleniom. Realizacja tej idei wymaga globalnej ochrony środowiska przyrodniczego, solidarności w relacjach między różnymi krajami, zwłaszcza bogatymi i biednymi, a także solidarności z przyszłymi pokoleniami oraz traktowania czynników ekonomicznych, politycznych, społecznych i ekologicznych jako zależnych od siebie.

Ważne jest dlatego ustalenie rankingu krajów najbardziej redukujących skalę emisji gazów cieplarnianych i tych, które zachowują się odwrotnie. W dobie globalizacji rosnący jest udział gospodarek rozwijających się w tworzeniu światowego PKB, ale rozkład korzyści i kosztów z tym związanych nie jest ani równomierny ani proporcjonalny, ani sprawiedliwy. Znajduje to odzwierciedlenie w postępie prac w zakresie ochrony klimatu, chociaż należy podkreślić, że zgoda na międzynarodową koordynację w tej sferze nie byłaby możliwa bez zachodzącej globalizacji, jest wręcz jej przejawem. Protokół z Kioto jest przykładem porozumienia międzynarodowego, które udało się częściowo i przejściowo uzgodnić, ale które wymaga dalszych negocjacji w celu wprowadzania niezbędnych zmian wynikających z globalnego otoczenia.

Protokół z Kioto to uzgodnione porozumienie międzynarodowe o charakterze dobrowolnym, nie przewidujące jednak sankcji za niezastosowanie się do jego zapisów. Bez względu na stosunek i zaangażowanie w proces koordynacji emisji gazów cieplarnianych skutki ekonomiczne dotyczą wszystkich uczestników gospodarki globalnej, jednak ich wpływ na konkurencyjność ich rozwoju jest zróżnicowany.

Sukces związany z uzgodnieniem treści porozumienia z Kioto jest postrzegany jako ograniczony, gdyż jego postanowienia nie były powszechnie akceptowane ani realizowane. Najważniejszym skutkiem porozumienia jest wzrost świadomości społecznej wymuszający odpowiednią reakcję rządów, niekiedy jednak bardzo opóźnioną. Omawiana problematyka jest szczególnie ważna w obliczu szumu medialnego, który towarzyszy kolejnym szczytom klimatycznym. Konieczność uwzględnienia najnowszej faktografii oznaczała szerokie wykorzystanie w artykule źródeł internetowych.

1. Główne sfery międzynarodowej koordynacji

Główną sferą międzynarodowej koordynacji jest współczesna gospodarka światowa, a pozostałe sfery (polityczna, militarna, praw człowieka, humanitarna, społeczna, ekologiczna) są

z gospodarką światową związane bardzo silnie. W ramach sfery gospodarczej należy wskazać zagadnienia dotyczące rozwoju handlu, rynków finansowych, rynków kapitałowych, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, korporacji transnarodowych, wsparcia rozwojowego dla krajów rozwijających się, procesów transformacji oraz procesów integracji. Szczególnego znaczenia nabrały kwestie rozwoju energetyki, jej źródeł, tradycyjnych i niekonwencjonalnych form, efektywności, szkodliwości dla środowiska. Wśród innych zagadnień dotyczących środowiska i ekologii wciąż najważniejsze jest ocieplenie klimatu, szkodliwa działalność człowieka, nieracjonalne wykorzystywanie surowców naturalnych, zanikanie wielu gatunków flory i fauny, utrata równowagi ekologicznej. W obszarze społecznym są to problemy walki z bezrobociem, ubóstwem, analfabetyzmem, chorobami cywilizacyjnymi, dyskryminacją ze względu na różne powody, handlu ludźmi i niewolnictwa. Rozpatrując kwestie koordynacji międzynarodowej w kategoriach bezpieczeństwa, można mówić o bezpieczeństwie ekonomicznym, społecznym, ekologicznym, energetycznym, wewnętrznym, militarnym oraz politycznym.

Systematyzacja obszarów pokazuje, że istnieją sprzeczności między zakresem i skalą problemów, które powinny podlegać międzynarodowym rozstrzygnięciom, a tymi, które udaje się poddać negocjacjom i sfinalizować w formie wspólnych stanowisk i nadać im formę obowiązujących dokumentów. Dojście do konsensu i wypracowanie określonych rozwiązań na gruncie prawa międzynarodowego nie zawsze oznacza jednak realizację tych ustaleń i wystąpienie oczekiwanych skutków. Coraz częściej na przeszkodzie staje swoista konkurencja między działaniami w skali globalnej, a inicjatywami o zasięgu regionalnym (w tym konkurencja różnych ugrupowań regionalnych), między rozwiązaniami o charakterze multilateralnym i bilateralnym.

2. Ochrona środowiska jako obszar koordynacji międzynarodowej - Protokół z Kioto

Protokół z Kioto może być uważany za pierwszy krok międzynarodowej społeczności pod kierunkiem ONZ do wspólnego sformalizowanego działania na rzecz ochrony środowiska. Jest to międzynarodowe porozumienie dotyczące przeciwdziałania globalnemu ociepleniu, wynegocjowane na konferencji w Kioto w grudniu 1997 r., jako uzupełnienie Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w Sprawie Zmian Klimatu (*United Nations Framework Convention on Climate Change, UNFCCC*), przyjętej na Szczycie Ziemi (*Earth Summit*) w Rio de Janeiro w 1992 r. Konsekwencją Szczytu Ziemi jest organizowanie pod auspicjami ONZ corocznych konferencji klimatycznych COP (*Conferences of the Parties*). COP1 odbyła się w Berlinie w 1995 r., a konferencja COP3 miała miejsce w Kioto w 1997 r. W lutym 2005r. protokół podpisany w Kioto został ratyfikowany przez 141 krajów, wytwarzających w sumie 61% światowej emisji gazów cieplarnianych (GHG). Państwem, którego ratyfikacja przesądziła o pomyślnym wejściu protokołu w życie, była Rosja. Traktat wszedł w życie 16 lutego 2005 r. i

formalnie wygaś z dniem 31 grudnia 2012 r. Na mocy postanowień protokołu kraje, które zdecydowały się na jego ratyfikację, zobowiązały się do redukcji do 2012 roku własnych emisji gazów powodujących efekt cieplarniany² (dwutlenku węgla, metanu, podtlenku azotu, ozonu, HFC i PFC) o wynegocjowane wartości zestawione w załączniku do protokołu (co najmniej 5% poziomu emisji z 1990 r.). W przypadku niedoboru bądź nadwyżki emisji tych gazów, sygnatariusze umowy zobowiązali się do zaangażowania się w „wymianę handlową”, polegającą na odsprzedaży lub odkupieniu limitów (AAU) od innych krajów. Protokół z Kioto jest prawnie wiążącym porozumieniem, w ramach którego kraje uprzemysłowione zobowiązały się do redukcji ogólnej emisji gazów powodujących efekt cieplarniany o 5,2% do roku 2012 w porównaniu z rokiem 1990. Według protokołu kraje rozwinięte są zobowiązane do wspierania rozwoju technologicznego słabiej rozwiniętych krajów oraz studiów i projektów związanych z badaniem klimatu, zwłaszcza nad rozwojem alternatywnych źródeł pozyskiwania energii, takich jak energia wiatru, słońca bądź nuklearna. Takie inwestycje o charakterze ekologicznym w uboższych krajach są o tyle korzystne dla wysoko rozwiniętych krajów, że pozwalają uzyskać prawo do dodatkowej emisji gazów. Obniżać limity można też przy pomocy programów sadzenia lasów, które wchłaniając dwutlenek węgla, produkują tlen. Realizacja zobowiązań jest w praktyce bezterminowa, za złamanie umowy nie grożą żadne konsekwencje finansowe, a polubowne załatwienie sprawy następuje w ramach mechanizmów łagodzących, takich jak handel emisyjny czy inwestycje w słabiej rozwiniętych krajach. Brak poważniejszych sankcji ekonomicznych i organów, które mogłyby je skutecznie egzekwować, stawia pod znakiem zapytania dostosowanie się niektórych krajów świata do postanowień protokołu.

Zwolennicy protokołu z Kioto argumentują, że redukcja emisji dwutlenku węgla w atmosferze jest niezwykle istotna dla zapobieżenia nadmiernemu ociepleniu klimatu oraz negatywnym skutkom ekonomicznym, takim jak powiększanie się obszarów ubóstwa czy zmniejszanie się powierzchni terenów uprawnych. Do największych obrońców tego dokumentu należy Unia Europejska, OECD, G7/G8³, organizacje ekologiczne, Organizacja Narodów Zjednoczonych, wyspiarskie kraje Pacyfiku zagrożone zalaniem przez ocean na skutek globalnego ocieplenia oraz niektóre środowiska naukowe. Do największych oponentów protokołu z Kioto należą USA, głównie z powodu łagodnego potraktowania Chin (będących od 2005 r. pierwszym na świecie emitentem gazów cieplarnianych, obecnie ze znaczną przewagą nad USA), które zostały niemal wyłączone z wymagań protokołu. Równocześnie jednak to

² W opinii Międzyrządowego Zespołu ds. Zmian Klimatu (IPCC) stężenie CO₂ w atmosferze zwiększa się i jest najwyższe od 800 tys. lat, a średnia globalna temperatura wzrosła od 1880 r. o 0,8°C i jest 95% pewności, że przyczyną jest działalność człowieka [*ec.europa.eu* 22.08.2014]. Stąd wynika cel - niedopuszczenie do scenariusza wzrostu średniej temperatury na Ziemi o 2°C. Pewna część naukowców jest nadal skłonna sądzić, iż ocieplenie jest zjawiskiem cyklicznym i naturalnym, a wzrost stężenia gazów cieplarnianych wynika głównie z ich naturalnej emisji (dno Oceanu Arktycznego, torfowiska, wulkany).

³ W trakcie spotkania G7 w czerwcu 2014 r. przywódcy omówili najważniejsze problemy współczesnego świata, uzgodnili też skoordynowane podejście do problemu zagrożenia klimatu i zaangażowanie się w przygotowanie do kolejnej, międzynarodowej konferencji klimatycznej w Paryżu w 2015 r., gdzie ma być przyjęte nowe globalne porozumienie klimatyczne [*www.globaleconomy.pl* 14.08.2014].

Chiny i Indie są dużymi krajami najszybciej zwiększającymi emisję gazów cieplarnianych, zwłaszcza dwutlenku węgla. Skuteczność protokołu oceniana jest jako niska – Stany Zjednoczone, które podpisały, lecz nie ratyfikowały umowy, a zwłaszcza Kanada, która w 2011 r. wypowiedziała porozumienie, bardziej zredukowały emisję po 2004 r. niż połowa państw unijnych (tabela 1).

Tabela 1. Ranking państw wg poziomu emisji gazów cieplarnianych oraz skali jej zmian

Emisja dwutlenku węgla w 2010 r. (w państwach emitujących ponad 30 mT)									
w mT	w kg na mieszkańca				w kg na 1 USD PKB				
	największa		najmniejsza		największa		najmniejsza		
<i>Chiny</i>	8287	<i>Katar</i>	40,3	<i>Bangladesz</i>	0,4	<i>Trynidad i T.</i>	1,33	<i>Nigeria</i>	0,10
<i>USA</i>	5433	<i>Trynidad i T.</i>	38,2	<i>Nigeria</i>	0,5	<i>Turkmenistan</i>	1,07	<i>Szwajcaria</i>	0,10
<i>Indie</i>	2009	<i>Kuwejt</i>	31,3	<i>Filipiny</i>	0,9	<i>Bośnia i H.</i>	0,93	<i>Hong Kong</i>	0,11
<i>Rosja</i>	1741	<i>Oman</i>	20,4	<i>Pakistan</i>	0,9	<i>Uzbekistan</i>	0,89	<i>Szwecja</i>	0,14
<i>Japonia</i>	1171	<i>ZEA</i>	19,9	<i>Angola</i>	1,6	<i>Ukraina</i>	0,86	<i>Kolumbia</i>	0,15
<i>Niemcy</i>	745	<i>USA</i>	17,6	<i>Maroko</i>	1,6	<i>Kazachstan</i>	0,79	<i>Brazylia</i>	0,16
<i>Iran</i>	572	<i>Arabia S.</i>	17,0	<i>Kolumbia</i>	1,6	<i>RPA</i>	0,79	<i>Filipiny</i>	0,16
<i>Korea Pd.</i>	568	<i>Australia</i>	16,9	<i>Indie</i>	1,7	<i>Chiny</i>	0,68	<i>Francja</i>	0,16
<i>Kanada</i>	499	<i>Kazachstan</i>	15,2	<i>Wietnam</i>	1,7	<i>Rosja</i>	0,60	<i>Bangladesz</i>	0,18
<i>W. Brytania</i>	494	<i>Kanada</i>	14,7	<i>Indonezja</i>	1,8	<i>Serbia</i>	0,57	<i>Hiszpania</i>	0,18
<i>Arabia S.</i>	465	<i>Rosja</i>	12,2	<i>Peru</i>	2,0	<i>Iran</i>	0,50	<i>Kuba</i>	0,19
<i>RPA</i>	460	<i>Norwegia</i>	11,7	<i>Brazylia</i>	2,2	<i>Oman</i>	0,43	<i>Portugalia</i>	0,19
<i>Meksyk</i>	444	<i>Finlandia</i>	11,5	<i>Ekwador</i>	2,2	<i>Australia</i>	0,43	<i>Austria</i>	0,20
<i>Indonezja</i>	434	<i>Korea Pd.</i>	11,5	<i>Egipt</i>	2,6	<i>Wenezuela</i>	0,43	<i>Peru</i>	0,20
<i>Brazylia</i>	420	<i>Holandia</i>	11,0	<i>Syria</i>	2,9	<i>Białoruś</i>	0,43	<i>Norwegia</i>	0,20
w grupie pozostałych państw członkowskich OECD									
<i>Włochy</i>	406	<i>Czechy</i>	10,7	<i>Meksyk</i>	3,8	<i>Czechy</i>	0,41	<i>Dania</i>	0,20
<i>Australia</i>	373	<i>Belgia</i>	10,0	<i>Turcja</i>	4,1	<i>Polska</i>	0,41	<i>Włochy</i>	0,20
<i>Francja</i>	361	<i>Izrael</i>	9,3	<i>Chile</i>	4,2	<i>Korea Pd.</i>	0,38	<i>W. Brytania</i>	0,23
<i>Polska</i>	317	<i>Japonia</i>	9,2	<i>Portugalia</i>	5,0	<i>Kanada</i>	0,37	<i>Chile</i>	0,23
<i>Turcja</i>	298	<i>Niemcy</i>	9,1	<i>Szwajcaria</i>	5,0	<i>USA</i>	0,36	<i>Niemcy</i>	0,24
Świat	33615	Świat	4,9	Świat	0,39	Świat	0,39	Świat	0,29
Procentowa zmiana emisji CO ₂ (w państwach emitujących ponad 30 mT)									
największy wzrost				największa redukcja				Największa redukcja emisji metanu w % 1990/2010 emitenci pow. 10 mT	
1990/2010		2004/2010		1990/2010		2004/2010			
<i>Wietnam</i>	602	<i>Oman</i>	104	<i>KRLD</i>	-71	<i>Hiszpania</i>	-21	<i>Niemcy</i>	-50
<i>Angola</i>	587	<i>Peru</i>	81	<i>Rumunia</i>	-50	<i>Hiszpania</i>	-20	<i>Nigeria</i>	-48
<i>Katar</i>	499	<i>Wietnam</i>	66	<i>Bulgaria</i>	-41	<i>Rumunia</i>	-17	<i>W. Brytania</i>	-48
<i>Oman</i>	402	<i>Trynidad i Tobago</i>	64	<i>Ukraina *</i>	-32	<i>Portugalia</i>	-17	<i>Ukraina</i>	-44
<i>Malezja</i>	283	<i>Angola</i>	62	<i>Węgry</i>	-20	<i>Serbia</i>	-15	<i>Japonia</i>	-40
<i>Bangladesz</i>	262	<i>Katar</i>	59	<i>Niemcy *</i>	-14	<i>Włochy</i>	-14	<i>Polska</i>	-39
<i>Chiny</i>	237	<i>Chiny</i>	57	<i>W. Brytania</i>	-14	<i>Uzbekistan</i>	-12	<i>Czechy</i>	-34
<i>ZEA</i>	222	<i>Kuba</i>	53	<i>Polska</i>	-14	<i>Węgry</i>	-12	<i>Holandia</i>	-33
<i>Tajlandia</i>	208	<i>Indie</i>	49	<i>Czechy *</i>	-11	<i>Ukraina</i>	-11	<i>Rumunia</i>	-30
<i>Trynidad i Tobago</i>	199	<i>ZEA</i>	48	<i>Francja</i>	-10	<i>Grecja</i>	-11	<i>Kongo</i>	-25
<i>Indie</i>	191	<i>Kuwejt</i>	47	<i>Szwajcaria</i>	-10	<i>KRLD</i>	-10	<i>Bulgaria</i>	-23
<i>Indonezja</i>	190	<i>Kazachstan</i>	44	<i>Słowacja *</i>	-9	<i>Niemcy</i>	-10	<i>Włochy</i>	-20
w grupie pozostałych państw członkowskich OECD									
<i>Korea Pd.</i>	130	<i>Norwegia</i>	34	<i>Dania</i>	-7	<i>Kanada</i>	-10	<i>Angola</i>	-16
<i>Chile</i>	112	<i>Turcja</i>	32	<i>Włochy</i>	-3	<i>Nowa Zelandia</i>	-9	<i>Argentyna</i>	-15
<i>Izrael</i>	111	<i>Chile</i>	20			<i>Irlandia</i>	-9	<i>Rosja</i>	-15
<i>Turcja</i>	104	<i>Korea Pd.</i>	18			<i>Czechy</i>	-9	<i>KRLD</i>	-15
<i>Norwegia</i>	82	<i>Izrael</i>	12			<i>W. Brytania</i>	-9	<i>Białoruś</i>	-12
<i>Meksyk</i>	41	<i>Meksyk</i>	8			<i>Dania</i>	-8	<i>Turkmenistan</i>	-11
<i>Australia</i>	30	<i>Australia</i>	7			<i>Finlandia</i>	-8	<i>Szwecja</i>	-6
<i>Irlandia</i>	27	<i>Polska</i>	4			<i>Francja</i>	-7	<i>Myanmar</i>	-6
Świat	51	Świat	17	<i>(Świat)</i>	51	<i>(Świat)</i>	17	Świat	17

Uwagi: drukiem pochylonym zaznaczono państwa nienależące do OECD; gwiazdką dane za okres 1994-2010.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego [databank.worldbank.org 24.08.2014].

Dokładne dane o poziomie emisji gazów cieplarnianych są stosunkowo rzadko publikowane, co prowadzi do uproszczeń, a niekiedy wręcz ideologizacji sporów na temat ich redukcji. Dane Banku Światowego upoważniają jednak do sformułowania pewnych kluczowych wniosków.

3. Poziom emisji gazów cieplarnianych a konkurencyjność gospodarek

Poniższe omówienie zawartości tabeli pokazuje skalę problemów i sprzecznych interesów wpływających na negocjacje w sprawie ograniczenia emisji GHG. Nie zmienia to jednak oceny – porozumienie z Kioto jest najpoważniejszym programem koordynacji międzynarodowej, o największych przyszłych skutkach ekonomicznych.

- Trzon porozumienia (5,2% redukcji emisji gazów cieplarnianych) odnosi się do CO₂, gdyż światowa emisja metanu jest 4,4 razy mniejsza, podtlenu azotu 12 razy, a pozostałych gazów cieplarnianych 33 razy mniejsza od emisji dwutlenku węgla;
- Większa część emisji metanu i podtlenu azotu pochodzi z rolnictwa, nawet w krajach o dużym dochodzie (60,6% wobec 24,9% z przemysłu i energetyki); paradoksem staje się ekologicznie uzasadniana, wzrastająca produkcja biopaliw, wymagająca nowych terenów uprawnych, której towarzyszy przyspieszona deforestacja⁴, obniżająca zdolności natury do absorpcji CO₂;
- Najwięcej dwutlenku węgla wytwarzają główni dostawcy węglowodorów (w tym kraje OPEC); stąd wynika m.in. opór Norwegii wobec ambitnych planów redukcji zgłaszanych przez sąsiadów – Danię i Szwecję;
- Ponad połowa światowego przyrostu emisji CO₂ po 1990 r. pochodzi z Chin, co jednak nie wiąże się z wysoką efektywnością ekonomiczną kosztów środowiskowych (jeden z wyższych wskaźników emisji w stosunku do PKB); z drugiej strony przyspieszenie rozwojowe na Dalekim Wschodzie i w innych krajach rozwijających się nie mogłoby zaistnieć bez gwałtownego zwiększania emisji gazów; uprawnionym argumentem debaty Kioto jest to, że kraje o niskim i średnim dochodzie przechodzą obecnie fazę rozwoju o dużej uciążliwości środowiskowej, którą kraje bogate już przeszły;
- Pomimo pewnego zmniejszenia emisji w USA i Kanadzie, kraje te wraz z Australią pozostają nadal w czołówce światowej emisji CO₂ *per capita* i jako jedyne w tej grupie nie są monokulturowymi gospodarkami wydobywającymi węglowodory;

⁴ W Nowej Zelandii oraz Argentynie ponad 92% emisji metanu pochodzi z rolnictwa. W latach 2000-2010 najszybsze zmniejszanie się terenów leśnych następowało w subtropikalnych krajach Afryki, głównie Zatoki Gwinejskiej: Togo (5,13% rocznie – 10 razy szybsza deforestacja niż w Brazylii), Nigeria, Ghana, Kamerun oraz Mauretania i Uganda. 2% rocznie deforestacja osiągała w Ameryce Środkowej (Nikaragua oraz Salwador i Gwatemala, a także Ekwador) i w południowej Azji (Pakistan, Kambodża, Sri Lanka). Także szybciej niż w Amazonii pod uprawy rolne przeznaczane są olbrzymie tereny leśne w Myanmarze, Indonezji i Malezji [*World ...* 2014, s. 46-50].

- Niemal wszystkie kraje rozwijające się wykazują duży wzrost emisji, lecz dominują one w grupie małych gospodarek o znikomym wpływie globalnym; tylko 65 państw (na 190 istniejących) przekracza emisję 30 milionów ton CO₂ rocznie (razem 98% emisji świata);
- Nie wszyscy członkowie UE i OECD (zwłaszcza pozaeuropejscy), silnie naciskający na wdrożenie Protokołu z Kioto, wykazują redukcję emisji po jego podpisaniu (2004-2010);
- Największe redukcje po 1990 r. odnosiły się do gospodarek przechodzących transformację; po 2004 r. sytuacja się zmieniła i z grupy krajów dawnej UE15 (to „piętnastka” uczestniczyła w obradach COP3 w Kioto) wzrost produkcji CO₂ zanotowała jedynie Holandia, a z nowych państw członkowskich aż 6 krajów, w tym Polska;
- Polska bazuje na energetyce węglowej, wydobywając więcej węgla kamiennego niż 27 pozostałych państw unijnych łącznie i stąd w interesie ekonomicznym kraju nie leży podniesienie do 30% wskaźnika redukcji CO₂ forsowane m.in. przez Danię; jednak wbrew potocznym opiniom Polska jest w gronie 8 państw świata (dla metanu wśród 5 państw), które uczyniły największy postęp, a poziom emisji na 1 mieszkańca był w 2010r. w Polsce mniejszy niż w uchodzących za proekologiczne gospodarkach Norwegii, Finlandii, Holandii, Niemiec i Danii.

Żaden kraj nie jest w stanie odciąć się od zarysowanego kierunku zmian. Amerykańska Agencja Ochrony Środowiska (EPA) przedstawiła plan redukcji przez USA do 2030 r. emisji CO₂ o 30 proc. w stosunku do poziomu z 2005 r. Chiny też poinformowały, że zamierzają ograniczyć emisję gazów cieplarnianych "tak szybko jak to możliwe" (w nowej 5-latce rozpoczynającej się od 2016 r.)⁵.

Związek między ochroną środowiska a konkurencyjnością gospodarki jest oczywisty, ale oszacowanie jego siły oraz wpływu na poziom rozwoju do prostych nie należy. Wśród teoretyków a także i praktyków istnieje wiele sposobów ujmowania i mierzenia konkurencyjności, a różnice zaczynają się już w kwestii definiowania samego pojęcia czy czynników ją kształtujących⁶. Równie dużym wyzwaniem jest identyfikacja i szacowanie kosztów środowiska oraz kosztów jego ochrony, konieczność uwzględniania efektów krótko- i długookresowych, rozróżnianie wydatków bieżących i nakładów inwestycyjnych, ujęcie kosztów o charakterze bezpośrednim i pośrednim związanych z emisją gazów cieplarnianych; są to niektóre z kwestii trudnych i różnie pojmowanych w przypadku sporządzania rachunku ekonomicznego na każdym szczeblu działalności, tak w skali mikro-, jak i makroekonomicznej.

⁵ *global.economy.pl* 14.08.2014

⁶ Literatura na temat konkurencyjności jest bardzo obszerna, jest to problematyka, która nie traci na znaczeniu. Badania obejmują konkurencyjność gospodarki przedsiębiorstw, regionów, krajów, regionów świata. Do kanonu zaliczyć należy prace M. Portera, jako przykładowe - opracowania J. Bossaka i W. Bieńkowskiego, M. Goryni i in. Wśród ważnych pozycji należy wymienić trzy wydane we Wrocławiu przez Wyd. AE w latach 1999-2000: *Konkurencyjność regionów* pod red. M. Klamut, *Polityka budowy regionu konkurencyjnego* (pod red. M. Klamut), *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów* (pod red. M. Klamut i L. Cybulskiego);

Wielkość i charakter kosztów środowiska i jego ochrony, zwłaszcza ograniczania emisji gazów cieplarnianych, wpływają na poziom konkurencyjności w różny sposób w zależności od horyzontu realizowanych działań. Ocena i interpretacja skutków działań krótkookresowych różni się zasadniczo od ich długofalowego ujęcia. Można zauważyć, że stanowią nie tylko wydatek, ale także inwestycję, która powinna przynieść oczekiwany zysk po upływie określonego czasu. Takie podejście do wydatków związanych z ograniczaniem emisji GHG nie stoi w sprzeczności z poprawą konkurencyjności gospodarki i podwyższaniem jakości życia; jest to kwestią opracowania i realizowania odpowiedniej strategii.

Sztuka opracowywania skutecznych i efektywnych strategii działania jest systematycznie doskonała, choć na gruncie ekonomii największe osiągnięcia odnotowuje się w przypadku strategii przedsiębiorstw, to należy podkreślić coraz bogatszy dorobek zarządzania strategicznego w odniesieniu do terytoriów – miast, regionów, krajów czy ich ugrupowań⁷. Należy także podkreślić podejmowanie działań w kierunku standaryzacji wyceny elementów środowiska naturalnego poprzez przyjmowanie norm czy wskaźników; są one na pewno potrzebne i zasługują na pozytywną ocenę, ale ze względu na ich charakter (fakultatywny, niepowiązany z systemem sankcji) są niewystarczające do uzyskania widocznych rezultatów w skali globalnej⁸.

Należy wskazać na istnienie różnic w krajowych i regionalnych systemach polityki ochrony środowiska, np. w Unii Europejskiej polityka ta należy do kompetencji dzielonych, skutkiem czego kraje członkowskie mogą stosować własne rozwiązania, pod warunkiem jednak ich niesprzeczności z polityką unijną. Ponadto, poprzez uwzględnienie wymiaru środowiskowego w polityce makroekonomicznej rozwój gospodarki europejskiej został podporządkowany zasadzie zrównoważenia społeczno-ekonomiczno-środowiskowego, co miało miejsce już w 2001 r.⁹ Należy przypomnieć, że realizacja strategii lizbońskiej zakończyła się niepowodzeniem m.in. z powodu braku skutecznych narzędzi wdrażania na poziomie krajowym i regionalnym. Obecnie obowiązująca strategia „Europa 2020” jest znacznie lepiej opracowana pod tym względem, przez co istnieje większe prawdopodobieństwo osiągnięcia założonych celów strategicznych. Wdrażanie ich następuje poprzez strategie rozwoju formułowane na niższych szczeblach działania (poziom narodowy, regionalny) i jest połączone z odpowiednią pulą środków na ich realizację w ramach polityki spójności. Poza wsparciem ze środków publicznych promuje się także inwestycje prywatne oraz realizowane w partnerstwie publiczno-prywatnym. Można zatem sądzić, że w przypadku krajów UE istnieją realne szanse na wdrażanie postanowień Protokołu z Kioto, a rozwiązania europejskie mogą

⁷ Można stwierdzić, że każdy ośrodek akademicki w Polsce legitymuje się aktywną grupą specjalistów w obszarze teorii i praktyki zarządzania strategicznego na rzecz przedsiębiorstw i jednostek terytorialnych.

⁸ T. Borys, *Strategie i wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, [w:] *Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce*, J. Kronenberg, T. Bergier (red.), wyd. Fundacja Sendzimira, Kraków 2010.

⁹ W Goeteborgu na szczycie UE cele Strategii lizbońskiej zostały wzbogacone o dodatkowy wymiar – środowiskowy. Na obecnym etapie polityka ta jest kontynuowana w Strategii „Europa 2020”, której główne cele odnoszą się do ochrony środowiska i polityki energetycznej (szerzej w dalszej części opracowania).

być upowszechniane jako dobre praktyki w odniesieniu do krajów rozwijających się w innych regionach świata.

4. Protokół z Kioto – kontynuacja działań

Protokół z Kioto wpłynął na kształt strategii rozwoju UE w latach 2010-2020 „Europa 2020” z celem 20/20/20 wyznaczającym procentową redukcję CO₂, wzrost efektywności energetycznej oraz udziału energii odnawialnej w całkowitym jej zużyciu. Wszystkie wskaźniki strategii podlegają corocznemu monitorowaniu, co umożliwia upowszechnianie danych¹⁰ oraz wpływanie na państwa członkowskie w ramach tzw. semestru europejskiego¹¹.

Duża aktywność Europy nie pozwala na zamrożenie dalszych negocjacji wywołanych przez COP3 z Kioto. Kolejne konferencje klimatyczne od 2005 r. (COP11, Montreal, Kanada) stały się jednocześnie konferencjami przeglądowymi dla sygnatariuszy porozumienia z Kioto – CMP (*Meetings of Parties of the Kyoto Protocol*), w których biorą udział jako obserwatorzy także inni uczestnicy szczytu. Służą one zwiększeniu skuteczności działań procesu zapoczątkowanego w Kioto (niezależnie od daty formalnego obowiązywania protokołu). Na bazie art. 12 Protokołu w Montrealu powołano Mechanizm Czystego Rozwoju (*Clean Development Mechanism, CDM*) monitorowany przez UNFCCC¹² i oznaczający wspieranie rozwoju, zwłaszcza krajów najsłabiej rozwiniętych (LDC) - w mniejszym stopniu w ramach pomocy rozwojowej, a w większym stopniu jako bezpośrednich inwestycji zagranicznych sektora prywatnego, zachowujących rygorzy środowiskowe i sprzyjających redukcji gazów cieplarnianych.

Przy organizacji ostatnich konferencji szczególną aktywność wykazuje Polska (2 szczyty):

2008 – COP14/CMP4 – Poznań

2009 – COP15/CMP5 – Kopenhaga

2010 – COP16/CMP6 – Cancún (Meksyk)

2011 – COP17/CMP7 – Durban (RPA)

2012 – COP18/CMP8 – Doha (Katar)

2013 – COP19/CMP9 – Warszawa

2014 – COP20/CMP10 – Lima (Peru)

2015 – COP21/CMP11 – Paryż

W Cancún (COP16) przyjęto, że warunkiem istnienia cywilizacji jest niedopuszczenie do podniesienia się w przyszłości średniej globalnej temperatury o 2°C i w tym celu powołano Zielony Fundusz Klimatyczny (Green Climate Fund, GCF)¹³. Zatwierdzono go w Durbanie (COP17). GCF jest instrumentem obejmującym dwie fazy – szybkiego startu (2010-2012) z finansowaniem całkowitym 30 mld USD rocznie (w tym połowa z Japonii, 1/3 z UE oraz 15%

¹⁰ *epp.eurostat.ec 25.08.2014*

¹¹ *Europa 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji. KOM (2010) 2020. Bruksela, 3.03.2010.*

¹² *cdm.unfccc.int 25.08.2014 .*

¹³ *unfccc.int 25.08.2014.*

z USA) oraz fazę długoterminową (2013-2020) ze środkami 100 mld USD rocznie¹⁴ (wliczane są inwestycje prywatne i oficjalna pomoc rozwojowa). Uzupełnia on długą listę multi- i bilateralnych funduszy klimatycznych¹⁵ w których wcześniej główną rolę pełnił Global Environment Facility Trust Fund, a jego kolejna edycja (GEF5) objęła lata 2010-2014.

Polska aktywnie włączyła się w proces koordynacji działań w ochronie środowiska, upatrując pewnych szans i korzyści w organizowaniu szczytu klimatycznego w Warszawie w 2013 r. (COP19). Dyskutowano tam nad krokami niezbędnymi dla zrekompensovania krajom rozwijającym się wysokich kosztów przejścia na zielony model rozwoju. Negocjacje były trudniejsze niż handlowe, także z powodu większego zainteresowania mediów i opinii publicznej, formułującej często krańcowe sądy. Polskę jako gospodarza obrad krytykowano m.in. za zbyt małe ustępstwa, jak i za zbyt duże uleganie naciskom, szkodliwym dla gospodarki. Delegaci ze 194 krajów nie byli w stanie uzgodnić końcowego stanowiska, wyznaczającego działania w okresie do konferencji w Paryżu w 2015 r. Nie udało się ustalić konkretnych celów redukcyjnych, natomiast pewne uzgodnienia nastąpiły w kwestii finansowania walki ze zmianą klimatu (jednak niezbyt konkretne). Ustalono jedynie ogólny cel, zgodnie z którym do 2020 r. Zielony Fundusz Klimatyczny miałby gromadzić 100 mld dol. rocznie, głównie dzięki większej mobilizacji kapitału prywatnego. Bardziej konkretne ustalenia udało się zatwierdzić w sprawie walki z wycinką lasów, której skutkiem jest, w opinii ekspertów, 20% emisji gazów cieplarnianych. System finansowania tych działań nazwano Mechanizmem Warszawskich Ram REDD, a podstawą rozdziału środków między poszczególne kraje będzie ocena skuteczności ich działań w ochronie zasobów leśnych. Kraje rozwijające się z zadowoleniem przyjęły także utworzenie osobnego funduszu, z którego pieniądze będą przeznaczone na walkę ze skutkami gwałtownych zjawisk klimatycznych – Warszawskiego Międzynarodowego Mechanizmu Strat i Szkód. Ocena wyników szczytu, podobnie jak efektów działań koordynacyjnych w dziedzinie ochrony klimatu, jest niejednoznaczna. Jest to wyraz szumu informacyjnego, tradycyjnie zdecydowanie większego w przypadku ochrony środowiska, niż innych obszarów koordynacji międzynarodowej¹⁶.

¹⁴ ec.europa.eu 25.08.2014.

¹⁵ www.climatefundsupdate.org 26.08.2014.

¹⁶ Warto przytoczyć kilka różnych i niekiedy skrajnych opinii. Szef Greenpeace Kumi Naidoo narzekał: „Zbyt wiele rządów blokuje postęp na drodze do nowego, światowego porozumienia klimatycznego” [forsal.pl/artykuly 26.08.2014]. Jedną z jeszcze bardziej krytycznych opinii: „Konferencja klimatyczna w Warszawie zakończyła się fiaskiem ... Propagandyści ONZ z niewiadomych powodów pnie kładą (...) nacisku na redukcję ilości emitowanego metanu czy pary wodnej, która jest podstawowym gazem cieplarnianym. Traf padł na dwutlenek węgla, czyli podstawowy gaz, który emituje przemysł i który jest konieczny dla rozwoju roślin (...). Na polu państw najbardziej zainteresowanych obniżeniem emisji CO₂ bardzo aktywna jest Polska. Nasz kraj wypełnił wszystkie zobowiązania wynikające z Protokołu w Kioto. Nasza gospodarka jest niemal w 90% oparta na spalaniu węgla, dlatego bardzo dziwi taki owczy pęd w kierunku spełniania zaleceń podejrzanych organizacji próbujących dokonywać manipulacji ziemskim klimatem” [zmiany.naziemni.pl 26.08.2014]. Przeciwna była ocena polskiego ministra środowiska, pełniącego funkcję prezidenta zgromadzenia: „Szczyt klimatyczny w Warszawie zakończył się sukcesem. Udało się nam spełnić wszystkie oczekiwania wobec szczytu klimatycznego w Warszawie. Droga do przyjęcia w Paryżu umowy zobowiązującej wszystkie państwa świata do działań na rzecz klimatu została otwarta”. Z tym głosem współbrzmiał głos zwykle bardzo krytycznej wobec Polski europejskiej komisarz ds. klimatu Connie Hedegaard: „Jestem bardzo

Głównym tematem czterech konferencji klimatycznych od 2011 r. było ukierunkowanie prac nad nowym globalnym porozumieniem, które zastąpi Protokół z Kioto. Unia Europejska zaproponowała w Doha¹⁷ (COP18), aby II okres obowiązywania Protokołu trwał do 2020 r. (część państw optowała za 2017 r.), gdy ma wejść w życie nowe globalne porozumienie w sprawie ochrony klimatu. Powinno ono zostać podpisane w Paryżu (COP21) w grudniu 2015r. Dlatego wyraźne przyspieszenie działań nastąpiło w końcu 2014 r. Jako pierwszy został zorganizowany w siedzibie ONZ w Nowym Jorku szczyt klimatyczny, z aktywnym udziałem 100 przywódców państw. Formuła nie przewidywała negocjacji i uzgodnień, ale było to ważne spotkanie służące informowaniu o własnych lub regionalnych dobrych praktykach oraz składaniu oficjalnych deklaracji; m.in. B. Obama ogłosił redukcję emisji przez USA gazów cieplarnianych do 2020 r. o 17% w stosunku do bazowego 2005 r. Panele tematyczne uwypuklały związki ekonomiczne i pola decyzji klimatycznych (rolnictwo, lasy, energia, przemysł, transport, miasta, zdrowie, praca i najważniejszy element – finanse)¹⁸. Miesiąc później (w październiku 2014 r.) spotkali się przywódcy europejscy, aby ustalić cele unijnej polityki energetyczno-klimatycznej. Przyjęto ambitny pakiet decyzji obejmujący¹⁹:

- wiążący cel ograniczenia emisji GHG o 40% w okresie 1990-2030,
- redukcja emisji dla sektorów objętych systemem handlu uprawnieniami do emisji (ETS) o 43% i o 30% dla sektorów nieobjętych systemem (np. transport, budownictwo, rolnictwo),
- w zakresie handlu ETS - reforma systemu oraz zróżnicowane podejście do państw poniżej 60% średniej unijnej PKB per capita, krajów powyżej średniej i państw pozostałych,
- wiążący cel osiągnięcia do 2030 r. udziału przez OZE 27% całości źródeł energii,
- orientacyjny cel poprawy efektywności energetycznej o 27%
- postanowienia dotyczące wewnętrznego rynku energii i bezpieczeństwa energetycznego

W efekcie ujęty w 2010 r. w strategii „Europa 2020” cel klimatyczno-energetyczny 20/20/20 został zastąpiony już 4 lata później celem 40/27/27. Szczególnie ważna jest reforma systemu handlu ETS. W efekcie koszt prawa emisji tony CO₂ ma wzrosnąć do 15-20 euro, co powinno skutecznie wymuszać przejście do gospodarki niskoemisyjnej. Mimo różnych mechanizmów łagodzących zastosowanych dla biedniejszych państw, oczekuje się negatywnych konsekwencji dla państw z dominacją energetyki węglowej. Jak wykazano

zadowolona z wyniku szczytu klimatycznego w Warszawie, polscy negocjatorzy wykonali znakomitą robotę ...” [www.cop19.gov.pl 26.08.2014].

¹⁷ Władze Kataru organizują liczne imprezy o zasięgu światowym i w związku z tym może pojawić się zamieszanie interpretacyjne. Powszechnie znana jest runda negocjacji handlowych Doha, zawierająca również instrumenty odnoszące się do środków klimatycznych (§31). Z kolei szczyt klimatyczny z postanowieniami dotyczącymi organizacji prac nad nowym porozumieniem klimatycznym (*Doha amendment*) odbył się w stolicy Kataru w 2012 r. W polskich źródłach jej nazwa pojawia się w 3 różnych formach: Doha – Dauha – Ad-Dauha.

¹⁸ www.iisd.ca 25.11.2014.

¹⁹ Rada... 2014, s. 1-10.

uprzednio (tab. 1), postęp w tej dziedzinie w nowych krajach członkowskich UE został po 2004 r. poważnie zahamowany w stosunku do okresu poprzedniego. Podjęte przez UE zobowiązania nie są w pełni realistyczne, ale mają skłonić też państwa pozaeuropejskie do analogicznych działań.

Rzeczywisty odzew na te oczekiwania nastąpił w trakcie kolejnego szczytu przywódców – tym razem państw APEC – Chiny i USA porozumiały się w sprawie dalszych redukcji. B. Obama powiększył swoje poprzednie wrześniowe zobowiązanie do poziomu 26-28% redukcji emisji CO₂ w okresie 2005-2025. Oznacza to dla podstawy z 1990 r. określonej w Protokole z Kioto poziom zmniejszenia emisji o 16-18%. Zobowiązanie Chin było ostrożniejsze – emisje zaczną spadać dopiero po 2030 r., chociaż zostaną poczynione starania, aby to nastąpiło wcześniej. Chiny mają w 2030 r. produkować 20% energii ze źródeł nie-kopalnych²⁰. Już obecnie Chiny są światowym liderem w zakresie inwestycji w OZE. Nawet takie asymetryczne porozumienie jest bardzo ważne, gdyż USA i Chiny odpowiadają za 41% światowej emisji CO₂.

Intensyfikacja kontaktów, postanowień i porozumień nastąpiła tuż przed konferencją klimatyczną w Limie w grudniu 2014 r. Jednak rolą COP20 nie jest dokonanie przełomu, ale przygotowanie podstaw do przyjęcia podczas COP21 w Paryżu w 2015 roku, światowego porozumienia, będącego następcą Protokołu z Kioto.

Zakończenie

Środowisko stało się problemem globalnym, wymuszającym globalne rozwiązania. Może zaskakiwać intensywność spotkań światowych przywódców w tej sprawie. Nie zaskakuje natomiast ograniczoność realnych efektów porozumień i niechęć do przyjmowania na siebie zobowiązań. Nie ulega wątpliwości, że Unia Europejska najsilniej dokonująca redukcji, może utracić konkurencyjność swojej gospodarki, jeśli nie będą realizowane analogiczne działania innych państw. Już obecnie ceny energii w UE są niemal trzykrotnie wyższe niż w USA, a przecież jest to jeden z najważniejszych składników kosztu produkcji. Dla Polski szczególnie groźny jest wzrost średniej ceny uprawnień do emisji ETS. Jednak przedstawiony ranking państw ukazuje, że Polska wcale nie jest europejskim outsiderem, a wiele państw uchodzących za proekologiczne cechuje się większą uciążliwością środowiskową i mniejszymi postępami w redukcjach GHG. Siła sprzeczności interesów w skali świata jest bardzo duża. Efektem globalizacji jest generalne zmniejszanie dysproporcji rozwoju ekonomicznego na świecie. Kołem zamachowym tego procesu są Chiny i Indie, za którymi podążają mniejsze kraje rozwijające się. Proces ten odbywa się w dużym stopniu dzięki ponoszeniu niskich kosztów środowiskowych. Przyjęcie w porozumieniach klimatycznych zasad rekompensowania tym państwom wysiłków związanych z ochroną klimatu (nie tylko ustabilizowanie poziomu emisji gazów cieplarnianych, a potem jej redukcja, ale także powstrzymanie deforestacji,

²⁰ *biznes.onet.pl 25.11.2014.*

najintensywniej zachodzącej w Azji i Afryce) jest niezbędnym warunkiem skuteczności działań w skali globalnej. Nie jest możliwe wiarygodne oszacowanie kosztów zaniechań w tej dziedzinie, jak również pełnych kosztów ekonomicznych niezbędnych działań wynikających z podpisania nowego porozumienia światowego. Międzynarodowa koordynacja działań w zakresie klimatu stała się najpoważniejszą formą międzynarodowej koordynacji polityki gospodarczej.

Bibliografia

Borys T., *Strategie i wskaźniki zrównoważonego rozwoju* [w:] Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce, J. Kronenberg, T. Bergier (red.), wyd. Fundacja Sendzimira, Kraków 2010.

Bossak J., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2004.

Europa 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji. KOM (2010) 2020. Bruksela, 3.03.2010.

Konkurencyjność regionów, pod red. M. Klamut, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

Lubiński M, Michalski M, Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, IRiSS, Warszawa 1995.

Polityka budowy regionu konkurencyjnego, pod red. M. Klamut, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000.

Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów, pod red. M. Klamut i L. Cybulskiego, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000.

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

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

Rada Europejska 23 i 24 października, konkluzje Bruksela, EUCO 169/14, 2014.

World Development Indicators 2014, World Bank, Washington 2014.

Źródła internetowe

biznes.onet.pl/wydarzenia-w-polityce-klimatycznej-zapowiadaja-wiekszy-koszt-emisji-co2/4589st

cdm.unfccc.int/about/dev_ben/index.html

databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx

ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/progress/index_en.htm

epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators

forsal.pl/artykuly/748152,ambivalentne-oceny-szczytu-klimatycznego.html

www.climatefundsupdate.org/listing

www.cop19.gov.pl/aktualnosci/items/sukces-szczytu-klimatycznego-w-warszawie

www.iisd.ca/climate/cs/2014/html/crsvol172num18e.html

zmiany.naziemi.pl/wiadomosc/konferencja-klimatyczna-w-warszawie-zakonczyła-sie-fiaskiem

Eugeniusz Gostomski¹
Tomasz Michałowski²

POSZERZENIE INSTRUMENTARIUM POLITYKI PIENIĘŻNEJ EBC W ODPOWIEDZI NA GLOBALNY KRYZYS FINANSOWY I KRYZYS ZADŁUŻENIOWY W STREFIE EURO

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie instrumentarium polityki pieniężnej wykorzystanego przez Europejski Bank Centralny (EBC) w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy i kryzys zadłużeniowy w strefie euro. Autorzy przedstawiają zarówno tradycyjne, jak i niestandardowe narzędzia polityki pieniężnej EBC. Do tych ostatnich zaliczyć należy przede wszystkim skupowanie przez EBC obligacji skarbowych i komercyjnych emitentów z krajów eurolandu. Zdaniem autorów, pomimo wielu głosów krytyki kierowanych pod adresem luzowania ilościowego należy uznać, że skup obligacji przez EBC przyczynił się do poprawy sytuacji na rynku papierów dłużnych w strefie euro (co skutkowało wzrostem ich ceny i redukcją rentowności i kosztów obsługi zadłużenia publicznego), obniżenia ryzyka utrwalenia się deflacji w krajach eurolandu, jak i zwiększenia emisji prywatnych obligacji.

EXPANDING THE ECB'S MONETARY POLICY MEASURES IN RESPONSE TO THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE DEBT CRISIS IN THE EURO AREA

Summary

This article aims to examine the monetary policy tools used by the European Central Bank (ECB) in response to the global financial crisis and the debt crisis in the euro area. The authors present both the conventional and unconventional monetary policy tools of the ECB. The latter include, first of all, purchasing by the ECB bonds issued in the euro area. According to the authors, despite criticisms directed at quantitative easing, it should be considered that it has helped to improve the situation on the debt market in the euro area (which resulted in an increase in debt securities prices and a decrease in yields and the cost of public debt service), reduce the risk of permanent deflation in the Eurozone countries and larger private placement.

Keywords: European Central Bank, ECB, monetary policy, crisis, euro area.

Wstęp

Przystąpienie do strefy euro oznacza dla krajów eurolandu rezygnację z waluty narodowej i autonomicznej polityki pieniężnej realizowanej przez Eurosystem. Rządy tych krajów nie

¹ Dr hab. Eugeniusz Gostomski, prof. UG - Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego.

² Dr Tomasz Michałowski - Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego.

mogą już wpływać na konkurencyjność eksportu poprzez obniżenie kursu swej waluty. W tej sytuacji poprawa pozycji konkurencyjnej krajowych towarów na rynkach zagranicznych jest możliwa tylko dzięki zwiększeniu wydajności pracy lub obniżeniu kosztów produkcji, w tym wynagrodzeń pracowniczych. Decyzje w zakresie polityki pieniężnej podejmowane przez Europejski Bank Centralny (EBC) mają kluczowe znaczenie dla sytuacji na rynku finansowym we wszystkich krajach strefy euro.

Celem opracowania jest zbadanie instrumentarium polityki pieniężnej EBC zastosowanego w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy i kryzys zadłużeniowy w strefie euro. Autorzy przedstawiają Europejski Bank Centralny jako zasadnicze ogniwo Eurosystemu w zakresie wyznaczania i realizacji polityki pieniężnej strefy euro, omawiają tradycyjne narzędzia polityki pieniężnej EBC, jak i niekonwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej Banku wykorzystane w dobie kryzysu. Na końcu dokonują oceny niestandardowych narzędzi polityki pieniężnej EBC.

1. Europejski Bank Centralny jako zasadnicze ogniwo Eurosystemu w zakresie wyznaczania i realizacji polityki pieniężnej strefy euro

EBC wraz z państwami centralnymi strefy euro tworzy Eurosystem, który stanowi główną część Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC), obejmującego banki centralne wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE). Podział na Eurosystem i ESBC będzie istniał dopóty, dopóki wszystkie kraje członkowskie UE nie wprowadzą euro. Zarówno organami ESBC, jak i Eurosystemu są organy decyzyjne EBC:

- Zarząd – składa się z prezesa EBC, wiceprezesa i czterech innych członków mianowanych przez przywódców państw strefy euro na ośmioletnią kadencję, nadzoruje bieżące zarządzanie EBC;
- Rada Prezesów – wytycza politykę pieniężną strefy euro, w jej skład wchodzi prezesi 19 banków centralnych krajów eurolandu i Zarząd EBC;
- Rada Ogólna – tworzą ją: prezes i wiceprezes EBC oraz prezesi banków centralnych wszystkich 28 państw UE, wspomaga ona działania koordynacyjne i doradcze EBC oraz pomaga w przygotowaniu przystąpienia nowych państw do strefy euro.

EBC powstał w czerwcu 1998 roku, a działalność operacyjną rozpoczął wraz z wprowadzeniem euro na początku 1999 roku. Jego siedziba mieści się we Frankfurcie nad Menem. Jest instytucją w pełni niezależną od organów UE i władz państw członkowskich strefy euro. EBC zatrudniał na koniec 2014 roku 2577 pracowników, opłacony kapitał własny wynosił 7,7 mld EUR, a suma bilansowa była na poziomie 174 mld EUR, a skonsolidowany bilans Eurosystemu zamknął się kwotą 2208 mld EUR³.

Głównymi celami EBC są:

³ EBC, Raport roczny 2014, Frankfurt / Menem 2015.

- utrzymanie stabilnego poziomu cen, zwłaszcza w krajach strefy euro; oznacza to, że roczny zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych (HICP) powinien być na poziomie poniżej 2%, albo do tej wielkości zbliżony;
- utrzymanie stabilności systemu finansowego – poprzez zapewnienie właściwego nadzoru nad rynkami i instytucjami finansowymi.
- Ponadto EBC, w przypadku, gdy nie zagraża to pierwszemu celowi, powinien wspierać ogólne cele polityki gospodarczej UE⁴.

Do zadań EBC należą:

- wyznaczanie i realizacja polityki pieniężnej strefy euro;
- prowadzenie operacji walutowych i zarządzanie rezerwami walutowymi państw strefy euro;
- zatwierdzanie emisji banknotów w strefie euro;
- sprawowanie w określonym zakresie nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi w krajach eurolandu;
- wspieranie sprawnego funkcjonowania systemów płatniczych w ramach UE;
- zbieranie informacji statystycznych niezbędnych do wykonywania zadań ESBC⁵.

Przy realizacji powierzonych zadań EBC ściśle współpracuje z bankami centralnymi krajów strefy euro, zgodnie z zasadą decentralizacji określoną w statucie ESBC. W ramach wykonywania zadań, EBC utrzymuje też kontakty robocze z bankami centralnymi pozostałych krajów UE i międzynarodowymi organizacjami finansowymi.

2. Tradycyjne narzędzia polityki pieniężnej EBC

Polityka pieniężna EBC opiera się zasadniczo na dwóch filarach stanowiących źródło informacji potrzebnych do podejmowania racjonalnych decyzji:

- analizie czynników mogących mieć inflacjogeny charakter, takich jak kształtowanie się płac w strefie euro, kursy walut, stopy procentowe na rynku pieniężnym, indeksy kosztów, wskaźniki aktywności gospodarczej, wskaźniki fiskalne itp.;
- analizie agregatów pieniężnych określających podaż pieniądza.

EBC jako niezależna instytucja może swobodnie wybierać narzędzia polityki pieniężnej, ale muszą one być zgodne z filozofią gospodarki rynkowej. Decyzje w zakresie polityki pieniężnej strefy euro są podejmowane w trybie scentralizowanym, ale ich realizacja następuje w sposób zdecentralizowany, tzn. ciężar ich wykonania spoczywa na bankach centralnych poszczególnych krajów eurolandu.

Za pomocą odpowiednio dobranych instrumentów polityki pieniężnej EBC kształtuje krótkoterminowe stopy międzybankowe i tą drogą oddziałuje na wysokość oprocentowania depozytów i kredytów w bankach komercyjnych, a w konsekwencji na decyzje przedsiębiorstw

⁴ R. Kokoszczyński, Europejski Bank Centralny, [w:] Mechanizmy funkcjonowania strefy euro, pod red. P. Kowalewskiego, G. Tchorka, NBP, Warszawa 2010, s. 58.

⁵Zadania EBC [online] <http://www.ecb.europa.eu> [dostęp: 07.06.2015].

i gospodarstw domowych dotyczące inwestycji oraz konsumpcji. Do tradycyjnych narzędzi polityki pieniężnej stosowanych przez EBC, podobnie jak przez inne banki centralne, należą:

- rezerwy obowiązkowe (instrument o charakterze administracyjnym);
- operacje otwartego rynku (instrument rynkowy);
- operacje depozytowo-kredytowe (instrument o charakterze rynkowym).

Rezerwy obowiązkowe są odprowadzane przez banki na rachunek w krajowych bankach centralnych w wysokości 1% (do końca 2011 roku – 2%) od depozytów i zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych o okresie wymagalności do 2 lat. Podlegają one oprocentowaniu w wysokości odpowiadającej stopie podstawowych operacji refinansowych EBC. Celem utrzymywania przez banki komercyjne rezerw obowiązkowych jest stabilizowanie poziomu stóp procentowych rynku pieniężnego oraz kształtowanie strukturalnego niedoboru płynności w systemie bankowym.

Kluczową rolę w regulowaniu płynności sektora bankowego i w efekcie jego zdolności do tworzenia pieniądza bankowego odgrywają operacje otwartego rynku. Polegają one na zawieraniu przez krajowe banki centralne, za zgodą EBC, z uprawnionymi bankami komercyjnymi transakcji skupu lub sprzedaży papierów wartościowych. Banki centralne sprzedają papiery wartościowe bankom komercyjnym w sytuacji nadmiaru płynności w celu jej ograniczenia (operacje absorbujące). Natomiast w przypadku niedoboru płynności dokonują skupu papierów wartościowych (operacje zasilające płynność)⁶.

EBC przeprowadza kilka rodzajów operacji otwartego rynku.

- Podstawowe operacje refinansujące (main refinancing operations – MRO) – dokonuje się ich w formie cotygodniowych przetargów, a ich zakres zapadalności wynosi zwykle jeden tydzień.
- Dłuższe operacje refinansujące (longer-term refinancing operations – LTRO) – odbywają się raz w miesiącu, dostarczają płynności najczęściej w okresie 3 miesięcy.
- Operacje dostrajające – przeprowadzane są w sposób nieregulowany, w formie przetargu o zmiennej stopie procentowej. Ich zadaniem nie jest dostarczanie płynności, lecz wygładzanie wahań stopy procentowej banku centralnego.
- Operacje strukturalne – przeprowadza je EBC we współpracy z bankami komercyjnymi krajów eurolandu nieregularnie w formie transakcji warunkowych, bezwarunkowych oraz emisji własnych papierów dłużnych⁷.

Operacje depozytowo-kredytowe obejmują z jednej strony pozyskiwanie przez banki komercyjne w krajowym banku centralnym środków z terminem *overnight* przy z góry określonej stopie procentowej, zabezpieczonych na odpowiednich papierach wartościowych (kredyt lombardowy). Umożliwiają one pokrywanie okresowych niedoborów płynności. Wyznaczają też górną granicę oprocentowania środków na rynku międzybankowym. Z drugiej strony operacje depozytowo-kredytowe umożliwiają bankom komercyjnym składanie w banku

⁶ O. Szczepańska, Stabilność finansowa jako cel banku centralnego, Scholar, Warszawa 2008, s. 154 i nast.

⁷ R. Wierzbą, Europejski Bank Centralny, [w:] Bankowość centralna od A do Z, pod red. R. Kokoszczyńskiego, B. Pietrzaka, NBP, Warszawa 2006, s. 166 i nast.

centralnym jednodniowego depozytu. Lokaty są oprocentowane według stopy zmiennej ustalonej przez EBC⁸. Operacje depozytowo-kredytowe służą do wyznaczania korytarza wahań krótkookresowych stóp procentowych na rynku międzybankowym ograniczonego od dołu przez oprocentowanie depozytu w banku centralnym, zaś od góry przez oprocentowanie jednodniowego kredytu lombardowego⁹.

3. Przesłanki poszukiwania przez EBC niestandardowych narzędzi polityki pieniężnej

Globalny kryzys finansowy i gospodarczy, który rozpoczął się latem 2007 roku na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych, a po upadku Lehman Brothers rozlał się na cały świat, bardzo boleśnie dotknął także kraje strefy euro. W pierwszej kolejności odcisnął swoje piętno na rynkach finansowych, w tym szczególnie na sektorze bankowym i rynkach papierów wartościowych. Następnie swoim zasięgiem objął sektor realny i doprowadził do kryzysu zadłużeniowego w krajach eurolandu.

W efekcie kryzysu olbrzymie straty poniosły banki, największe duże banki o zasięgu globalnym i banki silnie zaangażowane na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Musiały one bowiem utworzyć rezerwy na trudne kredyty i posiadane papiery wartościowe oraz spisać w straty niemożliwe do ściągnięcia należności. Jednocześnie wzrosły koszty finansowania banków na rynku międzybankowym (jeżeli było ono w ogóle możliwe) z powodu zwiększenia się kosztów ryzyka. Straty pogłębił spadek dochodów odsetkowych i prowizyjnych od kredytów spowodowany zahamowaniem akcji kredytowej banków. W wyniku pogorszenia się kondycji finansowej banków i mnożących się podejrzeń kontrahentów, że ich partnerzy biznesowi nie ujawnili wszystkich strat poniesionych na aktywach, obniżyło się zaufanie do banków i w konsekwencji prawie całkowicie zamarł rynek depozytów i kredytów międzybankowych, co pogłębiło kłopoty płynnościowe banków¹⁰.

Na skutek zakłóceń na rynkach finansowych ucierpiała też sfera realna w krajach dotkniętych kryzysem finansowym: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i sektor publiczny. W trzecim kwartale 2008 roku gospodarka strefy euro weszła w fazę recesji i przez pięć kwartałów następował spadek PKB – łącznie PKB w ujęciu realnym w tym okresie obniżył się o 5,7%¹¹. Od czwartego kwartału 2009 roku dynamika PKB w strefie euro jest dodatnia, ale nie przekracza 1% w relacji kwartał do kwartału roku poprzedniego. Recesji towarzyszył wzrost bezrobocia z 7,3% na początku 2008 roku do prawie 12% w całym 2013 roku i 11,5% pod koniec 2014 roku¹².

⁸ Realizacja polityki pieniężnej w strefie euro, Luty 2006, EBC, Frankfurt / Menem, ss. 24-26.

⁹ H. Żywiecka, Niestandardowe działania banków centralnych w warunkach globalnego kryzysu finansowego, CeDeWu.PL, Warszawa 2013, s. 69.

¹⁰ Szerzej zob. W. Nawrot, Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy, CeDeWu.PL, Warszawa 2009, r. 4.1.

¹¹ Rynki finansowe i gospodarka w warunkach zmiennej koniunktury, pod red. M. Kalinowskiego, M. Pronobisa, Prace Naukowe WSB w Gdańsku, Tom 32/2014, s. 14.

¹² Dane Eurostatu.

Najbardziej namacalną konsekwencją kryzysu finansowego i gospodarczego dla przedsiębiorstw jest spadek ich dochodów, ograniczenie dostępu do kredytów i wzrost ceny nowych kredytów. Natomiast w przedsiębiorstwa kryzys uderza spadkiem sprzedaży i wzrostem kosztów pozyskiwania, zarówno własnego (emisja akcji), jak i obcego (kredyty bankowe, emisja obligacji).

Tabela 1. Pomoc dla sektora finansowego w strefie euro

Kraj	Pomoc zatwierdzona (2008 – 1.10. 2012)		Pomoc wykorzystana (2008 – 1.10. 2012)	
	mld euro	% PKB z 2011 r.	mld euro	% PKB z 2011 r.
Niemcy	646	25,1	259	10,1
Hiszpania	575	53,6	104	9,7
Irlandia	571	365,2	350	223,5
Francja	371	18,6	116	5,8
Belgia	359	97,4	72	19,7
Holandia	313	52,0	95	15,8
Włochy	130	8,2	15	1,0
Grecja	129	59,9	69	32,3
Austria	94	31,3	27	9,0
Portugalia	77	45,0	11	6,7
Finlandia	54	28,5	0,1	0,1
Słowenia	13	35,4	2	6,7
Łotwa	9	46,2	2	12,1
Luksemburg	9	20,9	4	10,4
Cypr	5	27,0	3	15,0
Słowacja	3	5,0	0	0
Litwa	1	4,7	0	0
Estonia	0	0	0	0
Malta	0	0	0	0
UE19	3360	40	1131	12,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Teure Bankenrettung. Hilfgelder der EU-Länder für ihre Banken in der Finanzkrise* [online] <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik> [dostęp: 09.06.2015].

Począwszy od drugiej połowy 2009 roku kryzys finansowy i gospodarczy w strefie euro zaczął się przekształcać w kryzys fiskalny spowodowany gwałtownym wzrostem deficytu budżetowego w większości krajów eurolandu, w dużym stopniu z powodu olbrzymich wydatków rządów na ratowanie zagrożonych upadłością banków¹³. Pomoc publiczna dla banków przyjmowała formę dokapitalizowania określonych banków w zamian za przejęcie przez państwo części ich akcji bądź udziałów, pożyczek i gwarancji bankowych. Łącznie dla wszystkich krajów eurolandu pomoc zatwierdzona dla banków w okresie od początku 2008 do

¹³ Przyczyną powstania kryzysu zadłużeniowego w strefie euro były też spadek aktywności gospodarczej i związane z tym zmniejszenie się wpływów z tytułu podatków i wydatki rządów na pobudzenie koniunktury.

1 października 2012 wyniosła 3360 mld EUR, co stanowiło około 40% PKB strefy euro w 2011 roku. Z tej sumy pomoc wykorzystana wyniosła 1131 mld EUR (12,8% PKB) (zob. tabela 1).

4. Niekonwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej EBC w dobie kryzysu

W początkowej fazie kryzysu EBC ograniczał się do stosowania tradycyjnych instrumentów polityki pieniężnej, koncentrując się na obniżaniu podstawowych stóp procentowych: refinansowej, depozytowej i stopy kredytu. Stopa refinansowa, która w październiku 2008 roku wynosiła 3,75%, w wyniku wielokrotnej redukcji (ale w lipcu 2011 roku ją podwyższono) do września 2014 roku spadła do poziomu 0,05%. W tym samym czasie EBC obniżył stopę depozytową z 3,25% do minus 0,20%, a stopę oprocentowania kredytu z 4,25% do 0,30% (tabela 2).

Tabela 2. Stopy procentowe EBC w okresie od października 2008 roku do czerwca 2015 roku, %

Obowiązująca od	Stopa depozytowa	Stopa refinansowa	Stopa oprocentowania kredytu
10-09-2014	-0,20	0,05	0,30
11-06-2014	-0,10	0,15	0,40
13-11-2013	0,00	0,25	0,75
08-05-2013	0,00	0,50	1,00
11-07-2012	0,00	0,75	1,50
14-12-2011	0,25	1,00	1,75
09-11-2011	0,50	1,25	2,00
13-07-2011	0,75	1,50	2,25
13-04-2011	0,50	1,25	2,00
13-05-2009	0,25	1,00	1,75
08-04-2009	0,25	1,25	2,25
11-03-2009	0,50	1,50	2,50
21-01-2009	1,00	2,00	3,00
10-12-2008	2,00	2,50	3,00
12-11-2008	2,75	3,25	3,75
15-10-2008	3,25	3,75	4,25

Źródło: *Key ECB interest rates*, <http://www.ecb.europa.eu> (30.06.2015).

EBC w latach 2007-2008 przeprowadzał, podobnie jak w poprzednich latach, operacje otwartego rynku, ale wydłużono termin zapadalności operacji LTRO, najpierw do trzech potem do sześciu miesięcy, a w czerwcu 2009 roku do jednego roku. Zdecydowanie też, aby najpóźniej od początku 2009 roku wszystkie podstawowe operacje refinansujące były przeprowadzane jako przetargi kwotowe o stałej stopie procentowej z pełnym przydziałem środków pieniężnych. Jednocześnie rozszerzono listę papierów wartościowych akceptowanych

przez EBC jako zabezpieczenie w transakcjach kredytowych z bankami komercyjnymi¹⁴. Działania te zalicza się do niestandardowych, bądź niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej EBC. Korzystając z powyższych rozwiązań, banki komercyjne w strefie euro zaczęły się zasilac w EBC w płynność na niespotykaną dotąd skalę. Jednakże pozyskane środki nie zostały przeznaczone ani na realizację transakcji na rynku międzybankowym, ani na zwiększenie akcji kredytowej, lecz były głównie deponowane na rachunkach w bankach centralnych¹⁵.

W związku z brakiem oczekiwanych efektów działań EBC w postaci wzrostu akcji kredytowej banków komercyjnych oraz ożywienia operacji na rynku międzybankowym, Rada Prezesów EBC w 2009 roku po raz pierwszy sięgnęła po niestandardowe narzędzie polityki pieniężnej w postaci skupu przez Eurosystem obligacji zabezpieczonych wyemitowanych w strefie euro (papiery zabezpieczone pulą należności z tytułu udzielonych pożyczek hipotecznych lub publicznych), o zapadalności od 2 do 8 lat. W ramach realizowanego od lipca 2009 roku do czerwca 2010 roku programu Covered Bonds Purchase Programme Eurosystem dokonał skupu obligacji na łączną kwotę 55,9 mld EUR¹⁶. Przyczyniło się to niewątpliwie do poprawy płynności rynku obligacji zabezpieczonych, który jest ważnym źródłem kapitału długoterminowego dla banków, służącego w szczególności do finansowania portfela kredytów hipotecznych o stałym oprocentowaniu. W celu poprawy sytuacji na ciągle źle funkcjonującym rynku międzybankowym i kredytowym Rada Prezesów EBC w maju 2010 roku uruchomiła program bezwarunkowego zakupu przez EBC zarówno obligacji komercyjnych, jak i rządowych (Securities Markets Programme – SMP). Był on realizowany do marca 2012 roku. W praktyce EBC ograniczył się przy tym do skupu obligacji skarbowych nadmiernie zadłużonych państw eurolandu. Ze względu na zakaz finansowania przez Eurosystem długu publicznego na rynku pierwotnym, EBC skupował obligacje skarbowe wyłącznie na rynkach wtórnych. Działania te zaliczane są do bezpośredniego poluzowania ilościowego (quantitative easing – QE). Celem tego programu było przywrócenie zaufania do obligacji skarbowych zadłużonych krajów strefy euro i obniżenie ich rentowności, a nie dostarczanie bankom płynności (zawierane transakcje były bowiem sterylizowane przez sprzedaż bankom komercyjnym papierów z portfela EBC). Jednocześnie tą drogą EBC dążył do zmniejszenia ryzyka krajów zagrożonych upadłością. Do końca 2011 roku Eurosystem zakupił w ramach programu SMP obligacje o wartości 211,4 mld EUR¹⁷.

We wrześniu 2012 roku w związku z pogorszeniem się sytuacji na rynkach finansowych strefy euro i groźbą rozpadu strefy euro EBC ogłosił gotowość przeprowadzenia bezwarunkowych transakcji skupu obligacji rządowych krajów dotkniętych kryzysem zadłużeniowym – Outright Monetary Transactions (OMT). Transakcje te były zawierane na rynku wtórnym i dotyczyły obligacji skarbowych o terminie zapadalności od 1 do 3 lat. W

¹⁴ Oprócz papierów skarbowych były to papiery komercyjne, łącznie około 40 tys. różnych papierów.

¹⁵ EBC, Raport roczny 2008, Frankfurt / Menem 2009, s. 113.

¹⁶ H. Żywiecka, op. cit., ss. 157-158.

¹⁷ EBC, Raport roczny 2011, Frankfurt / Menem 2012, ss. 86-87.

programie nie określono górnej granicy skupu. Realizację transakcji OMT, w odróżnieniu od transakcji SMP, uzależniono od spełnienia ściśle określonych warunków. Przedmiotem transakcji miały być tylko obligacje krajów, które wystąpią o pomoc finansową do funduszu ratunkowego EFSF/ESM¹⁸. Pomoc ta uzależniona jest od przygotowania i realizacji uzgodnionego z Komisją Europejską i Międzynarodowym Funduszem Walutowym programu naprawy finansów publicznych. Celem OMT jest obniżenie kosztów obsługi długu publicznego przez wysoko zadłużone kraje strefy euro w wyniku spadku rentowności ich obligacji¹⁹.

Eurosystem rozpoczął skup obligacji w ramach OMT dopiero w marcu 2015 roku. Stało się tak dlatego, że niektóre kraje strefy euro, a szczególnie Niemcy, sprzeciwiały się uruchomieniu tego programu, uważając go za sprzeczny z mandatem EBC. Wątpliwości w tym zakresie rozwiązał Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, który w styczniu 2015 roku wydał wyrok stwierdzając, że OMT są zgodne z prawem unijnym. Otworzyło to drogę do skupu obligacji zadłużonych krajów eurolandu.

Program OMT ma być realizowany w okresie od marca 2015 roku do września 2016 roku lub dłużej, jeśli to będzie konieczne. Co miesiąc skupowane są obligacje skarbowe o wartości 60 mld EUR, a łącznie skup ma objąć kwotę około 1 bln EUR²⁰. Równoległe banki komercyjne mogą korzystać z pożyczek długoterminowych (do 4 lat) udzielanych przez EBC w ramach kolejnego programu LITRO.

Do niestandardowych instrumentów polityki pieniężnej EBC zalicza się także forward guidance, czyli nastawioną na przyszłość politykę informacyjną tego banku w warunkach zerowych lub bliskich zera stóp procentowych. EBC komunikując się z rynkiem finansowym, wpływa na oczekiwania i decyzje podmiotów gospodarczych. Obejmuje ona następujące działania: oświadczenia dla prasy składane przez prezesa lub innych członków zarządu w dotyczące rezultatów posiedzenia Rady Prezesów, publikowane biuletyny miesięczne i raporty roczne, wykłady okolicznościowe osób z kierownictwa EBC, przygotowywanie i dystrybucja materiałów informacyjnych z zakresu polityki pieniężnej odnoszące się do przyszłych możliwych scenariuszy w zakresie polityki pieniężnej²¹. Deklaracje kierownictwa EBC dotyczące utrzymania stóp procentowych na obecnym niskim poziomie czy zapowiedź skupu przez EBC obligacji skarbowych nie pozostają bez wpływu na sytuację na rynkach finansowych strefy euro.

Wnioski

Niekonwencjonalne instrumenty polityki pieniężnej zastosowane przez EBC w dobie kryzysu i w okresie, gdy stopy procentowe zostały już obniżone do poziomu blisko zera, będą

¹⁸ Zadania Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej (EFSF) przejął Europejski Mechanizm Stabilności (ESM).

¹⁹ EBC, Raport roczny 2012, Frankfurt / Menem 2013, s. 87.

²⁰ Skup obligacji rządowych przez EBC – lepiej późno niż wcale, PISM, Biuletyn 26/1263, 16 marca 2015, s. 1.

²¹ ECB's Forward Guidance, ECB Monthly Bulletin, April 2014, s. 65.

wiele kontrowersji. Ich głównym celem jest doprowadzenie inflacji i oczekiwań inflacyjnych w strefie euro do poziomu bliższego celowi inflacyjnemu EBC. Krytyka tych narzędzi koncentruje się na najważniejszym niestandardowym instrumencie, jakim jest skupowanie przez EBC obligacji skarbowych i komercyjnych emitentów z krajów eurolandu. Do największych przeciwników stosowania poluzowania ilościowego należą ekonomiści niemieccy. Na znak sprzeciwu wobec realizowanego przez EBC programu skupu obligacji pod koniec 2011 roku ustąpił ze stanowiska członek EBC J. Stark.

Bardzo sceptycznie do programu luzowania ilościowego odnosi się też Jens Weidmann – prezes Bundesbanku. Po pierwsze, ma on wątpliwości, czy taki program jest w ogóle potrzebny, a po drugie, widzi wielkie ryzyko związane z jego realizacją. Wprawdzie czasowo inflacja w strefie euro jest niska, głównie z powodu niskiej ceny ropy naftowej na rynkach międzynarodowych, ale w dłuższym okresie należy oczekiwać wzrostu inflacji. Zdaniem J. Weidmanna program SMP czy OMT prowadzi do jeszcze silniejszego pomieszenia polityki pieniężnej z polityką fiskalną krajów strefy euro. Banki centralne stają się przez to największymi wierzycielami określonych państw. Skup obligacji prowadzi do obniżenia rentowności obligacji zadłużonych krajów i tym samym zmniejszenia kosztów obsługi długu, co na krótką metę jest korzystne dla rządów tych państw, ale jednocześnie niesie ze sobą pogorszenie dyscypliny fiskalnej i niebezpieczeństwo opóźnienia reform strukturalnych niezbędnych do przywrócenia długookresowej równowagi w sferze finansów publicznych²². Mając na uwadze przyszłość unii walutowej, nie można powyższych obaw ignorować.

Były prezes EBC Jean-Claude Trichet i obecny prezes Mario Draghi podkreślają, że stosowanie przez EBC niestandardowych instrumentów polityki pieniężnej ma charakter przejściowy i służy przywracaniu prawidłowego funkcjonowania rynków finansowych, a szczególnie rynku międzybankowego i kredytowego. Akcentują przy tym, że operacje skupu papierów dłużnych przez EBC nie stanowią zagrożenia dla stabilności finansowej, gdyż podlegają sterylizacji²³.

Niewątpliwie skup obligacji przez EBC przyczynił się do poprawy sytuacji na rynku papierów dłużnych w strefie euro: wzrosło zaufanie inwestorów do tych instrumentów i w konsekwencji zwiększył się na nie popyt, co skutkowało wzrostem ich ceny i redukcją rentowności i kosztów obsługi zadłużenia publicznego. Obniżone zostało ryzyko utrwalenia się deflacji w krajach eurolandu. Pozytywnym efektem działań EBC było także zwiększenie emisji prywatnych obligacji, dzięki czemu przedsiębiorstwa uzyskały środki stanowiące substytut ciągle trudnych do uzyskania kredytów bankowych.

²² J. Weidmann, *Ausgespart?*, Wykład na Forum Politycznym w Essen 28 kwietnia 2015 r. Deutsche Bundesbank, *Auszüge aus Presseartikeln* 19/2015, ss. 2-9.

²³ H. Żywiecka, *op. cit.*, ss. 173-174.

Bibliografia

- EBC, Raport roczny 2008, Frankfurt / Menem 2009.
- EBC, Raport roczny 2011, Frankfurt / Menem 2012.
- EBC, Raport roczny 2012, Frankfurt / Menem 2013.
- EBC, Raport roczny 2014, Frankfurt / Menem 2015.
- ECB's Forward Guidance, ECB Monthly Bulletin, April 2014.
- Kokoszcyński R., *Europejski Bank Centralny*, [w:] Mechanizmy funkcjonowania strefy euro, pod red. P. Kowalewskiego, G. Tchorka, NBP, Warszawa 2010.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu.PL, Warszawa 2009.
- Realizacja polityki pieniężnej w strefie euro*, Luty 2006, EBC, Frankfurt / Menem.
- Rynki finansowe i gospodarka w warunkach zmiennej koniunktury*, pod red. M. Kalinowskiego, M. Pronobisa, Prace Naukowe WSB w Gdańsku, Tom 32/2014.
- Skup obligacji rządowych przez EBC – lepiej późno niż wcale*, PISM, Biuletyn 26/1263, 16 marca 2015.
- Szczepańska O., *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego*, Scholar, Warszawa 2008.
- Teure Bankenrettung. Hilfgelder der EU-Länder für ihre Banken in der Finanzkrise [online] <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik> [dostęp: 09.06.2015].
- Weidmann J., Ausgespart?, Wykład na Forum Politycznym w Essen 28 kwietnia 2015 r. Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln 19/2015.
- Wierzba R., *Europejski Bank Centralny*, [w:] Bankowość centralna od A do Z, pod red. R. Kokoszcyńskiego, B. Pietrzaka, NBP, Warszawa 2006.
- Zadania EBC* [online] <http://www.ecb.europa.eu> [dostęp: 07.06.2015].
- Żywiecka H., *Niestandardowe działania banków centralnych w warunkach globalnego kryzysu finansowego*, CeDeWu.PL, Warszawa 2013.

CYKLE FINANSOWE I KONIUNKTURALNE A KONKURENCYJNOŚĆ KRAJÓW BAŁTYCKICH NA DRODZE DO STREFY EURO. WYBRANE ASPEKTY

Streszczenie

Konsekwencją załamania się boomów kredytowych w gospodarkach bałtyckich na skutek globalnego kryzysu finansowego był głęboki spadek aktywności gospodarczej. Stojąc przed wyborem kontynuacji integracji monetarnej ze strefą euro bądź dewaluacji waluty, kraje bałtyckie wybrały drogę tzw. wewnętrznej dewaluacji, której towarzyszyła konsolidacja fiskalna. Artykuł przedstawia uwarunkowania cykliczności koniunkturalnej i finansowej oraz jej wpływ na konkurencyjność krajów wschodzących na drodze integracji monetarnej. Omawia również narzędzia służące zapewnianiu stabilności finansowej oraz makroekonomicznej w kontekście akcesji krajów bałtyckich do strefy euro.

FINANCIAL AND BUSINESS CYCLES VS COMPETITIVENESS OF BALTIC COUNTRIES ON THE ROAD TO EURO AREA. SOME ASPECTS

Summary

Bursting of credit booms in Baltic economies was the result of global financial crisis. As a consequence there was a deep decline in economic activity. In front of continuation of monetary integration with euro zone or currency devaluation, Baltic countries chose so-called internal devaluation combined with fiscal consolidation. Paper presents factors influencing business and financial cycles and their impact on competitiveness of emerging markets on their road to monetary integration. It also describes the tools to assure financial and macroeconomic stability in context of Baltic countries joining the euro zone.

Keywords: banking crisis, credit boom, eurozone, financial stability, macroeconomic stability.

Wstęp

Po odzyskaniu niepodległości kraje bałtyckie przeszły przez okres transformacji gospodarki oraz systemu finansowego, któremu towarzyszył gwałtowny spadek dochodu narodowego². „Zasady konsensusu waszyngtońskiego³, na którym oparto gospodarkę państw

¹ Mgr Vladyslav Vrublevski - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

² A. Åslund, *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*, Cambridge University Press 2007.

bałtyckich po 1991 r., od samego początku podkreślały unikanie makroekonomicznej niestabilności. Kreowaniu stabilności i międzynarodowego zaufania miały służyć: kotwice walutowe, bardzo liberalny reżym handlowy, niskie podatki i ciężary administracyjne oraz osłabienie siły pracobiorców w negocjowaniu płac. Dawało to tym krajom przewagę konkurencyjną w zakresie kosztów, ale nie produktywności, umożliwiło też szybką ekonomiczną restrukturyzację za pomocą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).⁴ Początek okresu transformacji charakteryzował się ekspansją organizacyjną sektorów bankowych krajów bałtyckich⁵. Kończące ten okres kryzysy bankowe były zarazem początkiem procesu konsolidacji tego sektora. Zmianie nastawienia władz do prywatyzacji sektora bankowego towarzyszyło wejście kapitału zagranicznego i jego stopniowa dominacja. Wprowadzenie sztywnego kursu walutowego (izba walutowa: *de jure* i *de facto* na Litwie oraz w Estonii, *de facto* na Łotwie)⁶ w roli kotwicy nominalnej ustabilizowało inflację, ceną była jednak utrata niezależnej polityki pieniężnej. Dostęp do kapitału zagranicznego oraz niskie stopy procentowe miały ułatwić finansowanie inwestycji, wejście zaś do Unii Europejskiej sprzyjało oczekiwaniom szybkiego doganiania przez kraje bałtyckie pozostałych gospodarek unijnych.

Celem artykułu jest przedstawienie na przykładzie państw bałtyckich uwarunkowań cykliczności koniunkturalnej i finansowej oraz jej wpływu na konkurencyjność gospodarek wschodzących, które znajdują się na drodze integracji monetarnej ze strefą euro, a także wskazanie środków służących zachowaniu stabilności finansowej i makroekonomicznej krajów członkowskich. Ze względu na przebieg kryzysu, szczególna uwaga poświęcona jest Łotwie. Po zarysowaniu w punkcie 1. przyczyn i przebiegu boomu kredytowego w okresie przed akcesją do UE i po akcesji, punkt 2. przedstawia skutki globalnego kryzysu finansowego dla krajów bałtyckich, punkt 3. omawia wybór przez kraje bałtyckie polityki tzw. dewaluacji wewnętrznej i konsolidacji fiskalnej, punkt 4. poświęcony jest wadom konstrukcyjnym strefy euro, ostatni zaś punkt 5. dotyczy stabilności finansowej i makroekonomicznej krajów członkowskich.

1. Boom kredytowy w krajach bałtyckich i jego źródła

Wynikiem deregulacji systemów bankowych było wejście banków komercyjnych na rynek kredytów hipotecznych. Rozwój technologii informatycznych, umożliwiających przetwarzanie dużej ilości danych oraz szacowanie prawdopodobieństwa niespłacenia kredytu dla różnych

³ J. Williamson, *What Washington Means by Policy Reform* [online] <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486> [dostęp: 8.08.2015]; *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*, pod red. N.Serra, J.E.Stiglitz, Oxford University Press 2008.

⁴ *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, pod red. E. Teichmann, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 18.

⁵ *Banking Reform in Central Europe and the Former Soviet Union*, pod red. J.Rostowski, Central European University Press, Budapest 1995.

⁶ A. Åslund, *The Last Shall Be the First. The East European Financial Crisis, 2008-10*, Peterson Institute for International Economics, Washington DC 2010, s. 4.

grup dochodowych klientów banku, umożliwił standaryzację kredytu hipotecznego⁷. Tani i łatwy w udzielaniu kredyt hipoteczny stał się sztandarowym „produktem” bankowym, którego masowa „sprzedaż” umożliwiała maksymalizację bieżących wpływów oraz wzrost cen akcji banków, a tym samym dochodów zarządów mimo podejmowania większego ryzyka. Jednocześnie źródłem finansowania akcji kredytowej w coraz większym stopniu stawał się globalny międzybankowy rynek pieniężny powstały w wyniku procesów deregulacji, liberalizacji i globalizacji⁸. Dla dużych (zbyt dużych, by upaść – *too big too fail*) paneuropejskich banków było to tanie i niemal nieograniczone źródło krótkoterminowego finansowania. Na skutek tego akcja kredytowa mogła rosnać szybciej niż dochód narodowy, a tym samym szybciej niż zdolność pożyczkobiorców do spłaty zaciągniętych kredytów. W tych warunkach rosnąca zamożność społeczeństwa danego kraju mogła uruchomić sprzężenie zwrotne pomiędzy wzrostem cen nieruchomości i akcji kredytowej banków, adaptacyjny zaś charakter oczekiwań podmiotów gospodarczych sprzyjał utrwaleniu z biegiem czasu przekonania o dalszym wzroście cen, prowadząc do niestabilnego boomu kredytowego.

Akcesja krajów bałtyckich do Unii Europejskiej umocniła optymizm dotyczący utrzymania wysokiego tempa wzrostu dochodu narodowego i szybkiego doganiania przez te kraje pozostałych gospodarek unijnych, czemu towarzyszyło malejące bezrobocie. Wyrazem dominacji kapitału zagranicznego w sektorach bankowych krajów bałtyckich było zewnętrzne finansowanie filii krajowych przez ich spółki-matki⁹. Ogólny optymizm, rosnące dochody i ceny nieruchomości w połączeniu z rosnącą akcją kredytową banków były przyczyną narastania bańki cenowej na rynku nieruchomości. Jednocześnie sztywne reżimy kursowe (izba walutowa) krajów bałtyckich w warunkach swobodnego przepływu kapitału oznaczały rezygnację z niezależnej polityki pieniężnej (trójkąt niespójności) oraz, ze względu na parytet stóp procentowych, niskie stopy procentowe¹⁰. W warunkach rosnącej inflacji oznaczało to utratę kontroli nad realną stopą procentową i samoczynne wzmocnienie boomu kredytowego¹¹. Z kolei inwestycje zagraniczne, mające zwiększyć wydajność sektorów eksportowych krajów bałtyckich i tym samym przyspieszyć konwergencję, skierowane były głównie do sektorów dóbr niehandlowych, a zwłaszcza do nieruchomości, handlu detalicznego i sektora finansowego¹². Rosnące w wyniku tego płace i zyski były dodatkowym powodem realokacji

⁷ W bieżącym akapicie korzystano z: T. Chmielewski, A. Sławiński, *Wykorzystywanie instrumentów nadzorczych w polityce makrostabilnościowej*, Zarządzanie Publiczne Nr 3 (13)/2010, s. 50-52.

⁸ R. Barczyk, M. Lubiński, W. Małecki, *Banki a cykle koniunkturalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 37-40.

⁹ R. Kattel, *Financial and Economics Crisis in Eastern Europe*, s. 4 [online] http://www.ideaswebsite.org/pdfs/eastern_europe.pdf [dostęp: 5.09.2015].

¹⁰ *Polityka pieniężna*, pod red. A. Sławiński, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 95, 196.

¹¹ A. Sławiński, *Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej*, *Ekonomista* 2/2007, s. 147-159.

¹² A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreijs, *The Baltic States in the EU: Yesterday, Today and Tomorrow*, Notre Europe. Jacques Delors Institute, Studies & Reports, July 2013, s. 38.

pracy i kapitału w kierunku mniej wydajnych sektorów dóbr niehandlowych¹³. Efektem był spadek konkurencyjności, powiększający się deficyt obrotów bieżących oraz wzrost zadłużenia zagranicznego¹⁴.

2. Globalny kryzys finansowy a kryzys gospodarczy w krajach bałtyckich

Bańki cenowe na rynkach nieruchomości krajów bałtyckich, wysoka inflacja, szybki wzrost płac, deficyt na rachunkach obrotów bieżących oraz rosnące zadłużenie zagraniczne oznaczały konieczność przywrócenia równowagi¹⁵. Pogorszenie koniunktury w gospodarkach Łotwy i Estonii miało miejsce pod koniec 2007 roku, gdy obawy o jakość portfela kredytowego spowodowały zwolnienie tempa akcji kredytowej banków. Początek recesji w tych krajach przypadł na pierwszą połowę 2008 roku, w czasie gdy na Litwie dopiero rozpoczęło się osłabienie aktywności gospodarczej, które zamieniło się w spadek niecały rok później¹⁶. Spowolnienie aktywności gospodarczej świadczyło o samoczynnym wygasaniu boomu kredytowego, przyczyną zaś późniejszego gwałtownego przebiegu dostosowań był wybuch globalnego kryzysu finansowego. „Zarażanie się” gospodarek bałtyckich przebiegało dwoma kanałami: handlowym i finansowym¹⁷. Spadek globalnego popytu był przyczyną obniżenia eksportu, natomiast wyschnięcie globalnego rynku pieniężnego było powodem wstrzymania dopływu zewnętrznego finansowania i załamania się akcji kredytowej banków. Widmo kryzysu bankowego zawisło w powietrzu.

Kryzys bankowy zmaterializował się na Łotwie, gdzie struktura sektora bankowego różniła się od pozostałych krajów bałtyckich. W 2008 roku na Litwie i w Estonii udział filii banków nordyckich w aktywach sektora bankowego stanowił ponad 90%¹⁸, podczas gdy na Łotwie udział ten wynosił około 60%, największego zaś łotewskiego banku krajowego Parex Banku – 14%¹⁹. Po stronie zobowiązań filie banków nordyckich finansowane były w 1/3 z depozytów krajowych, natomiast w 2/3 z funduszy spółek-matek, podczas gdy Parex Bank mniej więcej w połowie finansowany był przez depozyty rezydentów krajowych i

¹³ D. Comite, G. Giudice, R. Krastev, D. Monteiro, *The evolution of the Latvian external sector: imbalances, competitiveness and adjustment*, s. 40 [w:] *EU Balance-of-Payment assistance for Latvia. Foundations of success*, Occasional Paper 120, European Economy, European Commission 2012.

¹⁴ Strukturalne deficyty krajów bałtyckich wskazują dodatkowo na procykliczność polityki fiskalnej, O. J. Blanchard, M. Griffiths, B. Gruss; *Boom, Bust, Recovery: Forensics of the Latvia Crisis*, Brookings Papers on Economic Activity, Fall 2013, s. 335; Estonian 2015 Draft Budgetary Plan, Tallinn, Ministry of Finance of Estonia, 15 October 2014, s. 13.

¹⁵ Pomimo wzrostu realnego kursu walutowego udział eksportu krajów bałtyckich w eksporcie światowym zwiększał się, przyczyną zaś ujemnego salda rachunku obrotów bieżących był przeważnie szybki wzrost importu, A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreijs, op. cit., s. 39-41. Realny kurs walutowy uwzględnia głównie konkurencyjność cenową, pomijając wpływ struktury i jakości eksportu, jak również gustów konsumentów, K. Benkovskis, *Evaluation of non-price competitiveness of export from Latvia*, s. 67 [w:] *EU Balance-of-Payment...*, op. cit.

¹⁶ A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreijs, op. cit., s. 42-43.

¹⁷ O. J. Blanchard, M. Griffiths, B. Gruss, op. cit., s. 337-343.

¹⁸ A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreijs, op. cit., s. 37.

¹⁹ O. J. Blanchard, M. Griffiths, B. Gruss, op. cit., s. 340.

nierezydentów, głównie z krajów WNP²⁰. Na skutek upadku Lehman Brothers, stopniowy początkowo odpływ depozytów przekształcił się w run na bank i ucieczkę depozytów nierezydentów. Rosnącemu ryzyku kraju towarzyszył szybki spadek rezerw walutowych Banku Łotwy. Parex Bank, jako bank krajowy, nie mógł korzystać z „głębokiej kieszeni” spółki-matki ani płynności banku centralnego Łotwy, który ze względu na system izby walutowej i obronę kursu łąta miał związane ręce. Ostatecznie Parex Bank został znacjonalizowany, uspokojenie zaś nastrojów wspomogły linie swapowe udostępnione przez banki centralne Szwecji i Danii w ramach finansowania pomostowego dla późniejszego programu MFW/UE/Skandynawia. Tym razem (inaczej niż w okresie boomu kredytowego) kapitał zagraniczny w sektorze bankowym odegrał rolę stabilizującą, absorbując straty oraz dofinansowując swoje filie.

Spadek popytu krajowego na Łotwie od szczytu do dołka wyniósł 43% PKB, z czego na spadek eksportu, z którego 30% to reeksport, przypada około 7,5 p.p., wstrzymanie dopływu kapitałów i załamanie akcji kredytowej odpowiada za 3-9 p.p., natomiast resztę tłumaczy pogorszenie nastrojów i związane z tym opóźnianie decyzji inwestycyjnych²¹. Jednocześnie spadek importu o 26% PKB osłabił wpływ popytu krajowego, ograniczając spadek łotewskiego PKB od szczytu w IV. kwartale 2007 do dołka w III. kwartale 2009 do 25% PKB z IV. kwartału 2007.

3. Dewaluacja wewnętrzna a zewnętrzna

W obliczu kryzysu kraje bałtyckie musiały zmierzyć się z narosłymi w okresie przegrzania koniunktury nierównowagami: pogorszeniem konkurencyjności gospodarek napędzanych w okresie boomu koncentracją aktywności i wzrostem płac w sektorze dóbr niehandlowych i prowadzącym, łącznie z rosnącym popytem wewnętrznym, do deficytu rachunku bieżącego; zwiększonymi w okresie boomu wydatkami publicznymi i malejącą podczas kryzysu bazą podatkową oraz strukturalnymi deficytami budżetowymi; nadmiernym w stosunku do pokryzysowych dochodów i aktywów zadłużeniem prywatnym; osłabieniem bilansów sektora bankowego utrudniającym wzrost akcji kredytowej; rosnącym bezrobociem, także strukturalnym (spowodowanym kurczeniem się nadmiernie rozrośniętego w okresie boomu sektora nieruchomości)²². Jednocześnie globalny kryzys finansowy był przyczyną nagłego wstrzymania dopływu kapitału (sudden stop). W tych warunkach władze krajów bałtyckich optowały za wyborem polityki tzw. wewnętrznej dewaluacji polegającej na obniżeniu nominalnych cen, płac oraz wartości aktywów, zachowując sztywny system kursowy w dążeniu do akcesji do strefy euro przy obecnym parytecie i eliminacji tym samym ryzyka

²⁰ Sekwencja zdarzeń wg: ibidem, s. 340-341. Oprócz depozytów nierezydentów, ryzyko refinansowania zwiększały zapadające na początku 2009 roku duże pożyczki konsorcjalne oraz euroobligacje z opcją spłaty przed terminem.

²¹ O. J. Blanchard, M. Griffiths, B. Gruss, op. cit., s. 338-343. W oryginale zwrot: „*option value of waiting*”.

²² C. Purfield, C. B. Rosenberg, *Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Financial Crisis 2008-09*, IMF Working Paper, September 2010, s. 9-10.

walutowego oraz ryzyka płynności²³. Natomiast przeciwnicy utrzymania sztywnego kursu walutowego sugerowali dewaluację waluty, porównując Łotwę do Argentyny w 2001 roku²⁴. W toczącej się wokół tego dyskusji padały argumenty za polityką wewnętrzną dewaluacji i przeciw niej²⁵.

Argumenty za dewaluacją wewnętrzną²⁶: 1. Pozytywne doświadczenie krajów bałtyckich dotyczące sztywnego kursu walutowego, na które składają się: stabilizująca rola kotwicy nominalnej na początku lat 90. wspierająca dyscyplinę budżetową i makroekonomiczną na drodze stabilizacji finansowej i transformacji w kierunku gospodarki rynkowej; wspieranie klimatu inwestycyjnego i przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych; boom lat 2000. łączony z rezygnacją z dewaluacji podczas kryzysu rosyjskiego w 1998 roku. 2. Społeczne koszty kryzysów bankowych towarzyszących dewaluacji walut podczas kryzysu azjatyckiego lat 1997-98 oraz rosyjskiego kryzysu finansowego w 1998 roku, jak również doświadczenia dewaluacji w latach 90. Finlandii i Szwecji. 3. Na płytkim rynku łąta skala ewentualnej dewaluacji mogłaby przekroczyć pożądany zakres, sięgając nawet 50% i prowadząc do lawiny bankructw i pogorszenia sytuacji gospodarczej²⁷. 4. Wysoki udział zadłużenia denominowanego w euro (w 2008 roku udział zadłużenia w walutach obcych w łącznym zadłużeniu sektora prywatnego wynosił 64% na Litwie, 85% w Estonii oraz 88% na Łotwie)²⁸ oznaczał problemy z wypłacalnością gospodarstw domowych i przedsiębiorstw oraz w konsekwencji pogorszenie jakości aktywów bankowych. 5. Spadek globalnego popytu rodził wątpliwości dotyczące odbicia eksportu, duży zaś wkład importu w dobrach eksportowanych oznaczał pogorszenie konkurencyjności w dłuższym okresie. Duży udział importu w gospodarce oznaczał z kolei skok inflacji. 6. Opóźnienie pożądanych reform strukturalnych w wyniku dewaluacji waluty. 7. Efektem dewaluacji byłaby redystrybucja dochodów, w skali większej niż bezpośrednie cięcia płac, z korzyścią dla wielkich eksporterów. 8. Oddalenie się akcesji do strefy euro będącej naturalnym wyjściem ze strategii sztywnego kursu walutowego. W przypadku Estonii, która była najbliższej spełnienia kryteriów z Maastricht, decyzja szybkiego wejścia do strefy euro była traktowana jako droga do wyjścia z kryzysu, z dostępem do

²³ R. Ruparel, *Can struggling eurozone countries achieve necessary "internal devaluation" – and at what political cost?*, Report 09/2012, Open Europe, s. 3; C. Purfield, C. B. Rosenberg, op. cit., s. 12.

²⁴ N. Roubini, *Latvia's currency crisis is a rerun of Argentina's* [online] <http://www.ft.com/cms/s/0/95df08fe-55f3-11de-ab7e-00144feabdc0.html#axzz314T1e2qT> [dostęp: 5.07.2015]; P. Krugman, *Latvia is the new Argentina (slightly wonkish)* [online] http://krugman.blogs.nytimes.com/2008/12/23/latvia-is-the-new-argentina-slightly-wonkish/?_r=0 [dostęp: 5.07.2015]; E. Hugh, *Why The IMF's Decision To Agree A Lavian Bailout Programme Without Devaluation Is A Mistake* [online] <http://fistfulofeuros.net/afoe/why-the-imfs-decision-to-agree-a-lavian-bailout-programme-without-devaluation-is-a-mistake/#more-4071> [dostęp: 5.07.2015]; A. Åslund, *Why is the Nobel Prize-winning economist mocking the countries that have escaped the eurocrisis?* [online] <http://foreignpolicy.com/2012/09/13/paul-krugmans-baltic-problem/> [dostęp: 31.08.2009].

²⁵ Za: A. Åslund, V. Dombrovskis, *How Latvia Came Through the Financial Crisis*, Peterson Institute for International Economics, Washington DC 2010.

²⁶ Por. *Kryzys Gospodarczy 2008-2009 w Europie Wschodniej i państwach bałtyckich*, pod red. K. Falkowski, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011, s. 82.

²⁷ A. Åslund, *The Last...*, op. cit., s. 35-36.

²⁸ *Cross-country study: Economic policy challenges in the Baltics. Rebalancing in an uncertain environment*, European Economy, Occasional Papers No. 58, European Commission, February 2010, s. 26.

płynności EBC oraz eliminacją ryzyka kraju²⁹. W tej sytuacji kryterium budżetowe z Maastricht oddziaływało pośrednio jako reguła fiskalna, pociągając za sobą konieczną konsolidację fiskalną. 9. Dewaluacja na Łotwie lub w innym kraju bałtyckim groziłaby dewaluacją walut dwóch pozostałych krajów oraz ograniczeniem wzajemnej wymiany handlowej, ze względu zaś na zaangażowanie banków szwedzkich w krajach bałtyckich – pogłębieniem kryzysu bankowego. 10. W odróżnieniu od dewaluacji waluty, koncentrującej konieczne dostosowania w krótkim okresie z kryzysem bankowym w tle, dewaluacja wewnętrzna pozwala na rozłożenie dostosowań bilansowych na dłuższy okres, pozwalając bankom na lepszą absorpcję strat i „przetrwanie burzy”. W warunkach trwającej Wielkiej Recesji, wystąpienie skoncentrowanego szoku było szczególnie niepożądane z punktu widzenia gospodarki światowej. 11. Ze względu na małe rozmiary gospodarki, niski początkowy dług publiczny (9% PKB na koniec 2007 roku)³⁰ oraz argumenty dotyczące cyklicznej natury zakłócenia, Łotwa mogła przyciągnąć względnie duże fundusze pomocowe. 12. W przypadku Łotwy będącej członkiem UE jednostronna euroizacja nie wchodziła w grę.

Argumenty za dewaluacją waluty: 1. Postrzeganie dewaluacji jako jedyne lekarstwa w przypadku znacznej utraty konkurencyjności odzwierciedlanej przez *REER* i duży deficyt rachunku obrotów bieżących. 2. Trudności implementacji polityki dostosowań wewnętrznych i znużenie społeczeństwa w odpowiedzi na kolejne zachęty do zaciskania pasa. 3. Restrykcje fiskalne mające na celu polepszenie rachunku obrotów bieżących, lecz zaostrzające recesję, podczas gdy potrzebna jest stymulacja popytu. 4. Deflacja długu³¹. 5. Możliwość zastosowania niezależnej polityki pieniężnej do kontrolowania inflacji. 6. Unikanie nacjonalizacji prywatnych strat oraz zadłużania się w tym celu. 7. Odmowa pomocy zewnętrznej ze względów sprawiedliwości, co doprowadziłoby do dewaluacji waluty i niewypłacalności kraju. 8. Ograniczony potencjał eksportowy Łotwy utrudniający równoważenie rachunku bieżącego. 9. Retoryka lewicowa krytykująca inspirowane przez UE i MFW zaciąganie przez rząd długów w celu stabilizacji waluty i udzielanie pomocy dłużnikom z sektora nieruchomości w spłacaniu zadłużenia hipotecznego w obcych walutach bankom szwedzkim i innym, napędzające bankę spekulacyjną na tym rynku, oraz podnoszenie podatków i gwałtowne ograniczenie wydatków na edukację, ochronę zdrowia i inne podstawowe potrzeby. Atakowano podatek liniowy jako obciążający głównie zatrudnienie. Sugerowano również ograniczoną dewaluację połączoną z euroizacją, restrukturyzacją prywatnego zadłużenia walutowego przy wsparciu MFW. Ten wariant został jednak wykluczony przez EBC i UE jako niezgodny z Traktatem z Maastricht oraz tworzący niebezpieczny precedens. Przewidywano, że polityka oszczędności niezbędna do pokonania kryzysu będzie tak drastyczna, że żaden rząd nie będzie w stanie wprowadzić jej w życie.

²⁹ Zadłużenie zagraniczne kraju członkowskiego postrzegane jest nie w sferze ryzyka kraju, tylko stabilności systemów finansowych (A. Sławiński, *Ryzyko...*, op. cit., s. 155-156).

³⁰ A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreijs, op. cit., s. 51.

³¹ M. Lubiński, *Wpływ akceleratora finansowego na przebieg wahań koniunkturalnych*, Prace i Materiały, vol. 88, issue 1, Warszawa 2012, s. 63-84; I. Fisher, *The Debt-Deflation Theory of Great Depressions*, "Econometrica" 1933, No. 4.

Ostatecznie kraje bałtyckie zdecydowały się na kontynuację integracji monetarnej ze strefą euro i wdrożenie procesu dewaluacji wewnętrznej obejmującej dostosowania cenowe poprzez obniżenie kosztów produkcji drogą deflacji w parze z podnoszącymi wydajność reformami strukturalnymi³². Brak bezpośredniego wpływu na ogólny poziom cen oznaczał jednak, że rząd musiał polegać na wpływie obniżek płac w sektorze publicznym na sektor prywatny. Wsparciem dla dostosowań płac nominalnych były tradycyjne dla krajów bałtyckich elastyczne rynki pracy, pozwalające na łatwą redukcję zatrudnienia i modyfikację umów płacowych³³. Problemem było także to, czy obniżki płac przełożą się na obniżki cen, nie zaś jedynie na wzrost zysków³⁴. Ważne było również zapewnienie stabilności finansowej. Utrzymanie sztywnego kursu walutowego i deklaracja dążenia do wejścia do strefy euro była powodem uspokojenia nastrojów na rynkach finansowych, czemu pomogło utrzymanie finansowania filii w krajach bałtyckich przez banki macierzyste. Po rozwiązaniu problemów z płynnością i kapitalizacją banków władze zainicjowały reformy regulacyjne i legislacyjne mające na celu wzmocnienie działań nadzorczych oraz odporności na kryzys systemów finansowych. Restrukturyzacja zadłużenia przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, zgodnie z tradycją braku interwencjonizmu, została pozostawiona w rękach podmiotów prywatnych, aczkolwiek władze poszukiwały ulepszenia podstaw prawnych oraz zachęt do pozasądowej i dobrowolnej restrukturyzacji zadłużenia. Z kolei konsolidacja fiskalna, towarzysząca dewaluacji wewnętrznej, miała na celu zmniejszenie potrzeb finansowych, ustabilizowanie finansów publicznych oraz sprowadzenie deficytu budżetowego do poziomu kryterium z Maastricht z opcją szybkiego przyjęcia wspólnej waluty³⁵. Wspierała również odzyskiwanie konkurencyjności poprzez ograniczanie krajowego popytu, procykliczność zaś takiej polityki była łagodzona zwiększonym wykorzystaniem funduszy unijnych. Niedobór oszczędności krajowych (deficyt obrotów bieżących) w warunkach globalnego kryzysu bankowego służył dodatkowym uzasadnieniem podjętej polityki naprawczej.

Niektóre z czynników sprzyjających skuteczności polityki zastosowanej do walki z kryzysem są właściwe krajom bałtyckim³⁶. Wszystkie trzy kraje uniknęły kryzysu zadłużenia rządowego. Niskie początkowe poziomy wskaźników zadłużenia wzrosły w okresie kryzysu w wyniku spadku PKB oraz wzrostu deficytów budżetowych, nadal jednak pozostawały na niższym poziomie niż w pozostałej części Europy (w 2012 roku dług publiczny Litwy i Łotwy wyniósł około 40%, Estonii zaś 10% PKB)³⁷. Przyczyną ożywienia w krajach bałtyckich był

³² Y.-E. Bara, S. Piton, *Internal vs External Devaluation*, No 324, 1st August 2012, Centre D'Études Prospectives et D'Informations Internationales, s. 2.

³³ W bieżącym akapicie korzystano z: C. Purfield, C. B. Rosenberg, op. cit., s. 12-13.

³⁴ C. Keena, *Fairness needed when dealing with crisis, says Stiglitz* [online] <http://www.irishtimes.com/business/fairness-needed-when-dealing-with-crisis-says-stiglitz-1.753744> [dostęp: 13.09.2015].

³⁵ *The Politics of Economic Sustainability: Baltic and Visegrad Responses to the European Economic Crisis*, pod red. K. Bukovskis, Latvian Institute of International Affairs, Riga 2014, s. 27.

³⁶ W bieżącym akapicie korzystano z: A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreija, op. cit., s. 51-62.

³⁷ A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfreija, op. cit., s. 51.

rosnący eksport³⁸. Jednym z powodów tego było odbicie popytu głównych partnerów handlowych, których gospodarki stosunkowo dobrze przetrwały kryzys bądź szybko doszły do siebie. Innym powodem była rosnąca konkurencyjność w rezultacie spadku płac i szybkiego wzrostu wydajności³⁹ oraz (w większym stopniu) zwiększenie podaży przez eksporterów wywołane wzrostem marży wobec mniejszych dostosowań cen niż płac⁴⁰. Należy jednak zauważyć, że przestawianie się gospodarki z sektora nieruchomości na przemysł może wpływać na zawyżanie wpływu zastosowanej polityki na poprawę tych wskaźników konkurencyjności, które wykorzystują jednostkowe koszty pracy (*unit labour costs*, *ULC*) na poziomie całej gospodarki, podobnie jak przed kryzysem boom w sektorze dóbr niehandlowych powodował odwrotny skutek, z szybciej rosnącym *ULC* sektorowym niż dla całej gospodarki⁴¹. Pomimo rosnącego bezrobocia, ubóstwa i wykluczenia społecznego umiarkowana reakcja na politykę oszczędności wynikała z tego, że pracujące pokolenie pamiętało jeszcze ciężar recesji towarzyszącej transformacji lat 90. i było świadome przegrzania koniunktury przed kryzysem oraz konieczności reform. Jednocześnie ze względu na dziedzictwo historyczne społeczeństwo obywatelskie tych krajów nie było jeszcze dojrzałe i wybierało tzw. „głosowanie nogami”. Zgodnie z teorią optymalnych obszarów walutowych mobilność siły roboczej pozwala na łagodzenie asymetrycznych szoków w unii walutowej, transfery zaś zarobków stymulują popyt oraz łagodzą skutki kryzysu dla członków rodzin. Jednocześnie emigracja oznacza „drenaż mózgow”, natomiast w długim okresie może prowadzić do luki demograficznej, zagrażając stabilności finansów publicznych. Ostatecznie kraje bałtyckie wróciły na ścieżkę wzrostu gospodarczego, ich zaś wysiłki zaowocowały akcesją do strefy euro. Jako pierwsza z krajów bałtyckich 1 stycznia 2011 roku do strefy euro weszła Estonia, Łotwa dołączyła do klubu 1 stycznia 2014 roku, natomiast Litwa przyjęła euro 1 stycznia 2015 roku.

4. Wadliwa konstrukcja strefy euro

Możliwą ewolucję form kryzysu finansowego obrazuje prototypowy schemat autorstwa Reinhart i Rogoff⁴². Liberalizacja przepływów kapitału poprzedza start kryzysu bankowego, po którym następuje kolejno: załamanie waluty, wzrost inflacji, szczyt kryzysu bankowego, niewypłacalność/odmowa spłaty zadłużenia, pogorszenie kryzysu i inflacji, całemu zaś procesowi towarzyszy wprowadzenie lub zaostrzenie kontroli kapitału⁴³. Napływ kapitału (tzw. „*bonanza*”⁴⁴) zasila boom kredytowy, który stopniowo osłabia bilanse banków i przygotowuje grunt pod kryzys bankowy. W przypadku sztywnych systemów kursowych niespójność

³⁸ Ibidem, s. 52-55.

³⁹ O. J. Blanchard, M. Griffiths, B. Gruss, op. cit., s. 350-351.

⁴⁰ Ibidem, s. 328, 352-353.

⁴¹ A. Grigas, A. Kasekamp, K. Maslauskaitė, L. Zorgenfrei, op. cit., s. 55.

⁴² M. Reinhart, K. S. Rogoff, *This Time is different*, Princeton University Press, 2011, s. 339-342.

⁴³ Zaadaptowany prototyp kryzysu zamieszczono w książce: M. Gotz, *Kryzys i przyszłość strefy euro*, Difin, Warszawa 2012, s. 13.

⁴⁴ M. Reinhart, K. S. Rogoff, op. cit., s. 219-221.

między rolą pożyczkodawcy ostatniej instancji oraz stabilizowaniem kursu może prowadzić ostatecznie do załamania waluty. Skutkami dewaluacji są: osłabienie bilansów banków z powodu niedopasowania walutowego, wzrost inflacji, a także możliwy problem ze spłatą zadłużenia walutowego rządu. Kolejnym stadium jest szczyt kryzysu bankowego (bez ogłoszenia niewypłacalności) bądź niewypłacalność wewnętrzna i zewnętrzna z późniejszym szczytem kryzysu bankowego i przyspieszeniem inflacji. Kryzys bankowy przenosi impuls do gospodarki realnej i może prowadzić do kryzysu gospodarczego. Zmiany nastrojów oraz dostosowania zdywersyfikowanych portfeli aktywów międzynarodowych, jak również napięcia na globalnym rynku międzybankowym w warunkach globalizacji rynków finansowych ułatwiają „zarażenie się” kolejnych krajów.

Wg Keynesa cykle koniunkturalne są przejawem „zwierzęcych instynktów”⁴⁵ właściwych kapitalizmowi, gdyż podmioty gospodarcze, podejmując decyzje dotyczące przyszłości, ulegają następującym po sobie falom nadmiernego optymizmu i pesymizmu⁴⁶. Te same nastroje udzielają się bankom, które dolewają przysłowiowej oliwy do ognia. Na szczeblu krajowym funkcjonują stabilizatory koniunktury, jednym z nich jest bank centralny w swojej pierwotnej roli pożyczkodawcy ostatniej instancji zarówno dla sektora bankowego, jak i obligacji sektora publicznego. Problemy rządu są przyczyną spadku cen obligacji skarbowych będących składnikiem aktywów bankowych, co prowadzi do kryzysu bankowego, który z kolei rzutuje na zdolność rządu do wywiązywania się ze zobowiązań wobec ratowania banków. Zarówno w przypadku banków, jak i skarbu państwa nie płynne aktywa są finansowane płynnymi zobowiązaniami, prowadzi to do potencjalnej niestabilności i potrzeby ewentualnej interwencji. Drugim stabilizatorem jest budżet absorbujący podczas kryzysu oszczędności podmiotów gospodarczych poprzez zwiększanie wydatków bądź przejmujący ich zadłużenie, ułatwiając tym samym proces oddłużania.

Ze względu na jednolitą stopę procentową, niedopasowaną do krajów przeżywających boom gospodarczy lub recesję, unia monetarna ma wbudowane procykliczne sprzężenie zwrotne. Rosnąca w okresie boomu inflacja obniża realną stopę procentową, od której zależy popyt krajowy, odwrotny zaś przebieg ma miejsce podczas recesji. Pogorszeniu się konkurencyjności w okresie boomu towarzyszy rosnący deficyt obrotów bieżących, w przypadku krajów wschodzących usprawiedliwiany względami konwergencji. Jednocześnie kraj członkowski pozbywa się stabilizatorów. W tych warunkach kryzys płynności (wstrzymanie napływu kapitału bądź jego odpływ) w wyniku pogorszenia nastrojów może być przyczyną kryzysu fiskalnego sprzężonego z kryzysem bankowym. Brak pożyczkodawcy ostatniej instancji może prowadzić do procyklicznych oszczędności budżetowych objawiających się spadkiem popytu krajowego i dalszego zaostrzenia kryzysu. Szczególnie trudna jest sytuacja kraju z deficytem obrotów bieżących, a co za tym idzie – niedoborem

⁴⁵J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 142. G. A. Akerlof, R. J. Schiller, *Zwierzęce instynkty*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.

⁴⁶ W kolejnych akapitach korzystano z: P. De Grauwe, *Design Failures in the Eurozone – can they be fixed?*, *Economic Papers* 491, April 2013, *European Economy*.

oszczędności krajowych. Przykładem takiej sytuacji może być kryzys zadłużenia krajów peryferyjnych strefy euro. Wprowadzenie przez Europejski Bank Centralny programu *OTM* (*Outright Monetary Transactions*), w ramach którego EBC zobowiązał się do skupywania obligacji skarbowych, oznaczało wystąpienie EBC w roli pożyczkodawcy ostatniej instancji oraz ukłóciło spekulację na spadek cen obligacji⁴⁷.

5. Stabilność finansowa i makroekonomiczna strefy euro

Konstrukcję systemu zarządzania strefą euro można wywieść z założeń charakterystycznych dla monetaryzmu i teorii realnych cykli koniunkturalnych, przyjmujących racjonalność oczekiwań, ograniczającą wielkość zaciąganych przez uczestników rynku kredytów do zdolności ich spłaty, zapobiegając tym samym powstawaniu niestabilnych boomów kredytowych⁴⁸. Płynące stąd wnioski dla polityki gospodarczej podsumowuje Konsensus Waszyngtoński, który, opierając się na zdolności gospodarki do samoczynnego powracania na ścieżkę zrównoważonego wzrostu, zaleca wspierające elastyczność gospodarki reformy strukturalne i rezygnację z antycyklicznej polityki gospodarczej. W odniesieniu do strefy euro oczekiwano szybkiej realnej konwergencji, konkurencja zaś na wspólnym rynku miała zapewnić naturalną koordynację polityki gospodarczej, zapobiegającą różnicowaniu się konkurencyjności gospodarek krajów członkowskich⁴⁹. Z kolei teoria keynesowska zakłada, że w obliczu niepewnej przyszłości adaptacyjność oczekiwań prowadzi, w wyniku następujących po sobie samowzmacniających się fal optymizmu i pesymizmu⁵⁰, do sprzężonych ze sobą cykli koniunkturalnych i finansowych, skąd wynika konieczność prowadzenia antycyklicznej polityki gospodarczej. Powstała na tym gruncie teoria optymalnych obszarów walutowych w reakcji na szoki asymetryczne, wobec ograniczeń mobilności siły roboczej oraz sztywności cen i płac, zaleca łagodzenie kosztów utraty autonomicznej polityki pieniężnej i kursowej za pośrednictwem transferu dochodów⁵¹.

Przyciągany oczekiwaniami szybszego wzrostu wydajności napływ kapitału do krajów doganiających finansuje deficyty obrotów bieżących powstające na drodze zbieżności do wyższych poziomów dochodu⁵². W tej sytuacji integracja i rozwój systemów finansowych ułatwia konwergencję krajów członkowskich. Obok ryzyka niedopasowania walutowego w bilansach banków bądź podmiotów niefinansowych istnieje zagrożenie przekształcenia się

⁴⁷ A. Sławiński, *Dobrze, że jest Pan Pasiński* [online] <http://www.forbes.pl/spekulacje-na-rynku-obligacji-dobrze-ze-jest-pan-pasinski,artykuly,162370,1,1.html> [dostęp: 11.09.2015].

⁴⁸ A. Sławiński, *Granice globalizacji: przypadek strefy euro*, *Ekonomista* 2/2014, s. 301-320.

⁴⁹ A. Sławiński, *Strefa euro – o jeden most za daleko* [w:] *Eseje o stabilności finansowej*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 315.

⁵⁰ P. De Grauwe, *Design...*, op. cit., s. 2.

⁵¹ M. Wajda-Lichy, M. A. Dąbrowski, *Strategie rozszerzania strefy euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 19-23. Wskazuje się na niezgodność kryteriów z Maastricht z wnioskami teorii optymalnych obszarów walutowych, A. Sławiński, *Granice...*, op. cit., s. 302-303.

⁵² F. Giavazzi, L. Spaventa, *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union: Lessons from the Financial Crisis in the Euro Area* [w:] *The Euro Area and the Financial Crisis*, pod red. M. Beblavy, D. Cobham, L. Odor, Cambridge University Press 2014, s. 213.

napływu kapitału w niestabilny boom kredytowy. Finansowana napływem krótkoterminowego kapitału akcja kredytowa w sprzężeniu zwrotnym z cenami aktywów zaczyna rosnać w tempie przekraczającym wzrost dochodu narodowego, czyli zdolność kredytobiorców do spłaty zadłużenia⁵³. Załamanie się boomu kredytowego może prowadzić do kryzysu bankowego i recesji. Tym samym powyższa cykliczność finansowa i koniunkturalna prowadzi do kompromisu pomiędzy tempem konwergencji i ryzykiem kryzysu oraz stawia pytanie dotyczące spowolnienia procesu doganiania w oparciu o ograniczony napływ bardziej stabilnego kapitału⁵⁴. Obniżenie wpływów budżetowych w wyniku recesji, wzrost wydatków oraz fundusze pomocowe dla banków powodują wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego, czego konsekwencją w obliczu obaw o wypłacalność rządu jest kryzys fiskalny. Spadek cen obligacji skarbowych powoduje straty w bilansach banków, uruchamiając tym samym niekorzystne sprzężenie zwrotne pomiędzy kryzysem fiskalnym a bankowym. Rosnące stopy procentowe i zacieśnienie kredytowe (*credit crunch*) wpływają na ograniczenie popytu i tempa wzrostu gospodarczego⁵⁵. W tej sytuacji wymuszona procykliczna polityka konsolidacji fiskalnej pogłębia recesję. Łagodzenie szoków asymetrycznych możliwe jest poprzez symetryczne dostosowania inicjowane przez kraje z deficytem i nadwyżką obrotów bieżących. W odpowiedzi na konsolidację fiskalną kraju dłużnika (z deficytem rachunku bieżącego) kraj pożyczkodawca (z nadwyżką rachunku bieżącego) utrzymuje umiarkowany deficyt budżetowy⁵⁶. Stymuluje to popyt wewnątrz unii monetarnej oraz umożliwia równoważenie sald obrotów bieżących. Poza omówioną wcześniej funkcją EBC jako kredytodawcy ostatniej instancji systemu bankowego i rządu służącą „gaszeniu pożaru” niezbędne są narzędzia chroniące rządy przed wahaniami zaufania⁵⁷. Zróżnicowanie wpływu kryzysu na gospodarki krajów z relatywnym nadmiarem i niedoborem oszczędności krajowych ukazało potrzebę budowy mechanizmu redystrybucji dochodów. „Z trzech możliwości – wspólny budżet, emisja wspólnych obligacji i utworzenie unii bankowej – politycznie możliwy okazał się (na razie) tylko ten ostatni”⁵⁸.

Filarami unii bankowej (zintegrowanych ram finansowych) wymienionymi w kolejności zaawansowania prac są: europejski nadzór bankowy nazywany jednolitym mechanizmem nadzorczym (*Single Supervisory Mechanism – SSM*), europejski mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, czyli jednolity mechanizm *resolution* (*Single Resolution Mechanism – SRM*) oraz europejski system gwarantowania depozytów (*Single Deposit*

⁵³ T. Chmielewski, A. Sławiński, op. cit., s. 52.

⁵⁴ M. Belka, *Capital Flows as a Source of Funding in a Catching-up Economy: Lessons from the Crisis, Challenges for the Future* [w:] *Financial Cycles and the Real Economy: Lessons for CESEE Countries*, pod red. E. Novotny, D. Ritzberger-Grunwald, P. Backe, Edward Elgar 2014, s. 76.

⁵⁵ *Kryzys finansów publicznych. Przyczyny, mechanizm, drogi wyjścia*, pod red. L. Oręziak, D. K. Rosati, Uczelnia Łazarskiego, Łazarski, Warszawa 2013, s. 25-26.

⁵⁶ P. De Grauwe, *Design...*, op. cit., s. 17-23.

⁵⁷ *Ibidem*, s. 26-28.

⁵⁸ A. Sławiński, *Granice...*, op. cit., s. 312.

Guarantee Scheme – SDGS), którego termin utworzenia oddala się⁵⁹. Unia bankowa jest obowiązkowa dla krajów strefy euro, kraje zaś spoza strefy euro mogą podjąć „bliską współpracę” z EBC. Bezpośredni nadzór EBC ma być sprawowany nad istotnymi instytucjami kredytowymi oraz niezależnie od tego nad trzema najbardziej znaczącymi instytucjami kredytowymi każdego z uczestniczących w unii bankowej krajów członkowskich. W ramach unii bankowej EBC będzie sprawował przede wszystkim nadzór mikroostrościowy. Nadzór makroostrościowy „odniesiony do niwelowania ryzyka systemowego i nierównowag makroekonomicznych związany jest przede wszystkim z uwarunkowaniami krajowymi”⁶⁰. Stąd korzystne z niego jest w kompetencji władz kraju. Utworzenie wspólnego funduszu *resolution* pozwoli na zlikwidowanie sprzężenia zwrotnego pomiędzy kryzysem bankowym a fiskalnym⁶¹. Rozwiązania wymaga jednak będący źródłem ryzyka systemowego problem systemowo ważnych instytucji⁶². Status „zbyt dużych, by upaść” umożliwi tym instytucjom dostęp do tanich źródeł finansowania oraz, na skutek pokusy nadużycia, powoduje podejmowanie przez nie nadmiernego ryzyka rynkowego w środowisku niskich stóp procentowych⁶³.

W warunkach scentralizowanej polityki pieniężnej w strefie euro oraz ograniczeń polityki fiskalnej⁶⁴ ważną składową polityki gospodarczej staje się polityka makroostrościowa⁶⁵. Poza „stabilnością systemu finansowego także utrzymanie równowagi makroekonomicznej kraju wymaga regulacji o charakterze makroostrościowym. Jak pokazał obecny kryzys, ich brak może być bardzo kosztowny.” Dlatego też celem szerszej rozumianego nadzoru makroostrościowego byłaby „identyfikacja i ograniczenie ryzyka systemowego, rozumianego jako ryzyko wystąpienia zakłóceń w funkcjonowaniu krajowego systemu finansowego lub jego istotnej części, mających swe źródło w samym systemie finansowym lub poza nim, którego powstanie może wywołać poważne negatywne skutki dla realnej sfery działania gospodarki narodowej”. Polityka makroostrościowa szeroko korzysta z instrumentarium nadzoru mikroostrościowego, jednak „oddziałuje systemowo, identyfikuje i zapobiega ryzykom na styku systemu finansowego i gospodarki realnej, związanymi z koncentracją i cyklem kredytowym”, podczas gdy nadzór mikroostrościowy dba o stabilność pojedynczych instytucji – warunek konieczny, lecz niedostateczny stabilności finansowej. Ryzyko systemowe ma wymiar czasowy – dotyczący procykliczności (czyli sprzężenia zwrotnego systemu finansowego i gospodarki realnej) oraz akumulacji ryzyka – jak i strukturalny – związany z koncentracją ryzyka w danym momencie ze względu na powiązania

⁵⁹ Zarys konstrukcji unii bankowej wg: *Europejska unia bankowa*, pod red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2015, s. 1-31.

⁶⁰ Ibidem, s. 23.

⁶¹ P. De Grauwe, *Design...*, op. cit., s. 27.

⁶² M. Zaleska, *SIFIs – nierozwiązywalny problem?* [w:] *Eseje...*, op. cit., s. 385-388.

⁶³ A. Sławiński, *Granice...*, op. cit., s. 312-313.

⁶⁴ P. De Grauwe, *Unia walutowa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 219-225.

⁶⁵ Dalsze rozważania oparte są o: P. J. Szpunar, *Rola polityki makroostrościowej w zapobieganiu kryzysom finansowym*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 278, NBP, Warszawa 2012, skąd także pochodzą cytaty.

między poszczególnymi elementami systemu finansowego⁶⁶. Można wyróżnić następujące oddziałujące na siebie obszary stosowania polityki makroostrożnościowej (i przykładowe instrumenty): ograniczanie nadmiernej akcji kredytowej i dźwigni finansowej (wymogi kapitałowe, *LtV*), ograniczanie i zapobieganie niedopasowaniu terminów zapadalności (normy płynności), ograniczanie nadmiernej koncentracji ekspozycji (limity koncentracji), wzmocnienie odporności systemu finansowego (infrastruktura, wymogi rozliczeniowe). Należy również zaznaczyć, że ze względu na ograniczone doświadczenie w stosowaniu instrumentów polityki makroostrożnościowej reakcje gospodarki zostaną dopiero rozpoznane.

Wnioski

Ostatnie doświadczenia krajów bałtyckich, które ze względu na monetarną integrację ze strefą euro utraciły możliwość prowadzenia niezależnej polityki pieniężnej, ^ukazały podatność tych krajów na niestabilne boomy kredytowe finansowane napływem krótkoterminowego kapitału. Niedopasowanie strukturalne, w warunkach oczekiwania szybkiej konwergencji i dopływu kapitału przy braku polityki pieniężnej i makroostrożnościowej, jest modelowym przykładem warunków sprzyjających powstawaniu baniek spekulacyjnych, takich jak ostatni boom na rynku nieruchomości. Z kolei pogorszenie się nastrojów oraz wyschnięcie międzynarodowego rynku pieniężnego postawiło te kraje w obliczu kryzysu bankowego, z brakiem dostępu do płynności EBC i ryzykiem dewaluacji walut krajowych. Państwa bałtyckie pozostały na drodze integracji monetarnej, wybierając tzw. politykę wewnętrznej dewaluacji i ostatecznie przyjęły wspólną walutę.

Strefa euro wymaga reformy ukierunkowanej na zapewnienie stabilności gospodarek krajów członkowskich. Ciężar kryzysu i możliwości prowadzenia antycyklicznej polityki gospodarczej różnią się dla krajów z nadwyżką rachunku obrotów bieżących, a stąd dostępem do oszczędności krajowych, i krajów z deficytem tego rachunku, a więc zależnych od światowego rynku kapitału i panujących na nim nastrojów. Ze względu na ograniczenia suwerennej polityki gospodarczej w imię integracji monetarnej, szczególnie ważną staje się kwestia solidarnego rozłożenia ciężaru kryzysu pomiędzy kraje członkowskie. W grę wchodzi wspólny budżet, emisja wspólnych obligacji oraz unia bankowa. Jednocześnie w warunkach scentralizowanej polityki pieniężnej oraz ograniczeń polityki fiskalnej troska o stabilność finansową i makroekonomiczną wymaga prowadzenia polityki makroostrożnościowej dopasowanej do wewnętrznych warunków krajów członkowskich.

⁶⁶ A. Dobrzańska, *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej*, Materiały i Studia nr 307, Instytut Ekonomiczny, NBP, Warszawa 2014.

Bibliografia

Akerlof G. A., Schiller R. J., *Zwierzęce instynkty*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.

Åslund A., *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*, Cambridge University Press 2007.

Åslund A., *The Last Shall Be the First. The East European Financial Crisis, 2008-10*, Peterson Institute for International Economics, Washington DC 2010.

Åslund A., V. Dombrovskis, *How Latvia Came Through the Financial Crisis*, Peterson Institute for International Economics, Washington DC 2010.

Åslund A., *Why is the Nobel Prize-winning economist mocking the countries that have escaped the eurocrisis?* [online] <http://foreignpolicy.com/2012/09/13/paul-krugmans-baltic-problem/> [dostęp: 31.08.2009].

Banking Reform in Central Europe and the Former Soviet Union, pod red. Rostowski J., Central European University Press, Budapest 1995.

Bara Y.-E., Piton S., *Internal vs External Devaluation*, No 324, 1st August 2012, Centre D'Études Prospectives et D'Informations Internationales

Barczyk R., Lubiński M., Małecki W., *Banki a cykle koniunkturalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.

Belka M., *Capital Flows as a Source of Funding in a Catching-up Economy: Lessons from the Crisis, Challenges for the Future* [w:] *Financial Cycles and the Real Economy: Lessons for CESEE Countries*, pod. red. Novotny E., Ritzberger-Grünwald D., Backe P., Edward Elgar 2014.

Benkovskis K., *Evaluation of non-price competitiveness of export from Latvia* [w:] *EU Balance-of-Payment assistance for Latvia. Foundations of success*, Occasional Paper 120, European Economy, European Commission 2012.

Blanchard O. J., Griffiths M., Gruss B.; *Boom, Bust, Recovery: Forensics of the Latvia Crisis*, Brookings Papers on Economic Activity, Fall 2013.

Chmielewski T., Sławiński A., *Wykorzystywanie instrumentów nadzorczych w polityce makroostabilnościowej*, Zarządzenie Publiczne Nr 3 (13)/2010.

Comite D., Giudice G., Krastev R., Monteiro D., *The evolution of the Latvian external sector: imbalances, competitiveness and adjustment* [w:] *EU Balance-of-Payment assistance for Latvia. Foundations of success*, Occasional Paper 120, European Economy, European Commission 2012.

Cross-country study: Economic policy challenges in the Baltics. Rebalancing in an uncertain environment, European Economy, Occasional Papers No. 58, European Commission, February 2010.

De Grauwe P., *Design Failures in the Eurozone – can they be fixed?*, Economic Papers 491, April 2013, European Economy.

De Grauwe P., *Unia walutowa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Dobrzańska A., *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej*, Materiały i Studia nr 307, Instytut Ekonomiczny, NBP, Warszawa 2014.

Estonian 2015 Draft Budgetary Plan, Tallinn, Ministry of Finance of Estonia, 15 October 2014.

Europejska unia bankowa, pod. red. Zaleska M. (red.), Difin, Warszawa 2015.

Kryzys Gospodarczy 2008-2009 w Europie Wschodniej i państwach bałtyckich, pod red. Falkowski K., Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.

- Fisher I., *The Debt-Deflation Theory of Great Depressions*, "Econometrica" 1933, No. 4.
- Giavazzi F., Spaventa L., *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union: Lessons from the Financial Crisis in the Euro Area* [w:] *The Euro Area and the Financial Crisis*, pod red. Beblavy M., Cobham D., Odor L., Cambridge University Press 2014.
- Gotz M., *Kryzys i przyszłość strefy euro*, Difin, Warszawa 2012.
- Grigas A., Kasekamp A., Maslauskaitė K., Zorgenfreijs L., *The Baltic States in the EU: Yesterday, Today and Tomorrow*, Notre Europe. Jacques Delors Institute, Studies & Reports, July 2013.
- Hugh E., *Why The IMF's Decision To Agree A Lavian Bailout Programme Without Devaluation Is A Mistake* [online] <http://fistfulofeuros.net/afoc/why-the-imfs-decision-to-agree-a-lavian-bailout-programme-without-devaluation-is-a-mistake/#more-4071>
- Kattel R., *Financial and Economics Crisis in Eastern Europe* [online] http://www.ideaswebsite.org/pdfs/eastern_europe.pdf [dostęp: 5.09.2015].
- Keena C., *Fairness needed when dealing with crisis, says Stiglitz* [online] <http://www.irishtimes.com/business/fairness-needed-when-dealing-with-crisis-says-stiglitz-1.753744> [dostęp: 13.09.2015].
- Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2003
- Krugman P., *Latvia is the new Argentina (slightly wonkish)* [online] http://krugman.blogs.nytimes.com/2008/12/23/latvia-is-the-new-argentina-slightly-wonkish/?_r=0
- Kryzys finansów publicznych. Przyczyny, mechanizm, drogi wyjścia*, pod red. Oręziak L., Rosati D. K., Łazarski, Warszawa 2013.
- Lubiński M., *Wpływ akceleratora finansowego na przebieg wahań koniunkturalnych*, Prace i Materiały, vol. 88, issue 1, Warszawa 2012.
- Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, pod red. Teichmann E., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Polityka pieniężna*, pod red. Sławiński A., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Purfield C., Rosenberg C. B., *Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Financial Crisis 2008-09*, IMF Working Paper, September 2010.
- Reinhart M., Rogoff K. S., *This Time is different*, Princeton University Press 2011.
- Roubini N., *Latvia's currency crisis is a rerun of Argentina's* [online] <http://www.ft.com/cms/s/0/95df08fe-55f3-11de-ab7e-00144feabdc0.html#axzz314TIe2qT> [dostęp: 5.07.2015].
- Ruparel R., *Can struggling eurozone countries achieve necessary "internal devaluation" – and at what political cost?*, Report 09/2012, Open Europe.
- Sławiński A., *Dobrze, że jest Pan Pasiński* [online] <http://www.forbes.pl/spekulacje-na-rynku-obligacji-dobrze-ze-jest-pan-pasinski,artykuly,162370,1,1.html> [dostęp: 11.09.2015].
- Sławiński A., *Granice globalizacji: przypadek strefy euro*, Ekonomista 2/2014.
- Sławiński A., *Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej*, Ekonomista 2/2007.
- Sławiński A., *Strefa euro – o jeden most za daleko* [w:] *Eseje o stabilności finansowej*, CeDeWu, Warszawa 2012.
- Szpunar P. J., *Rola polityki makroostrożnościowej w zapobieganiu kryzysom finansowym*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 278, NBP, Warszawa 2012.
- The Politics of Economic Sustainability: Baltic and Visegrad Responses to the European Economic Crisis*, pod red. Bukovskis K., Latvian Institute of International Affairs, Riga 2014.

The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance, pod red. Serra N., Stiglitz J. E., Oxford University Press, 2008.

Wajda-Lichy M., Dąbrowski M. A., *Strategie rozszerzania strefy euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.

Williamson J., *What Washington Means by Policy Reform* [online] <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486> [dostęp 8.08.2015]

Zaleska M., *SIFIs – nierozwiązywalny problem?* [w:] *Eseje o stabilności finansowej*, CeDeWu, Warszawa 2012.

WPLYW REGUL FISKALNYCH NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODAREK W NOWYCH I STARYCH KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ. WNIOSKI Z BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Streszczenie

W artykule podjęta została próba oceny wpływu reguł fiskalnych na poziom konkurencyjności gospodarek w starych i nowych krajach Unii Europejskiej (akcesja w 2004 roku lub później) w okresie 2002-2012. Aby zrealizować tak postawiony cel przeprowadzona została analiza porównawcza zależności występujących w nowych i starych krajach UE pomiędzy występowaniem reguł fiskalnych a osiąganą kondycją ekonomiczną (mierzoną tempem wzrostu PKB i stopą inflacji) oraz stanem finansów publicznych (mierzonym wskaźnikiem deficytu budżetowego i wskaźnikiem długu publicznego). Otrzymane wyniki pozwalają sformułować generalny wniosek, iż wysoka jakość reguł fiskalnych przyczynia się do poprawy konkurencyjności krajów je stosujących. Zarazem siła i kierunek tego typu relacji różni w zależności od rodzaju reguły fiskalnej. Można również zaobserwować różnice między nowymi i starymi krajami Unii Europejskiej.

IMPACT OF FISCAL RULES ON COMPETITIVENESS OF THE NEW AND OLD EUROPEAN UNION MEMBER STATES. RESULTS OF EMPIRICAL RESEARCH

Summary

In the article an attempt is made to assess the impact of fiscal rules on the level of competitiveness of economies in the old and new EU member states (accession in 2004 or later) in the period 2002-2012. To achieve that objective the authors have run a comparative analysis of relationships (in new and old EU countries) between the occurrence of fiscal rules and achieved economic condition (measured by GDP growth and inflation) and the state of public finances (measured by the budget deficit and the public debt ratios). The results obtained enable to formulate the general conclusion that high quality of fiscal rules contributes to improving the competitiveness of countries applying them. At the same time the strength and the direction of this type of relationship is different for particular kinds of fiscal rules. The differences between new and old EU countries can also be observed.

¹ Dr hab. prof. nadzw. UŁ Joanna Działo – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

² Dr hab. prof. nadzw. UŁ Piotr Urbanek – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

Keywords: competitiveness of the economy, fiscal rules, new and old EU states, budget deficit, public debt.

Wstęp

Jednym z podejść stosowanych do oceny konkurencyjności gospodarki narodowej jest ocena jej stabilności makroekonomicznej. Składa się na to wiele czynników: wysoka dynamika wzrostu gospodarczego, niska inflacja, stan finansów publicznych. Istotny wpływ na tak rozumianą konkurencyjność ma polityka fiskalna. Skuteczność polityki fiskalnej zależy m.in. od reguł fiskalnych, czyli ilościowych ograniczeń poziomu deficytu, długu publicznego, wydatków rządowych lub przychodów, które najczęściej są umocowane prawnie poprzez zapis w konstytucji lub odpowiedniej ustawie.

Celem niniejszego artykułu jest próba oceny wpływu stosowanych reguł fiskalnych na poziom konkurencyjności gospodarek w starych i nowych krajach Unii Europejskiej (akcesja w 2004 roku lub później) w okresie 2002-2012. Aby zrealizować tak postawiony cel przeprowadzona została analiza porównawcza zależności występujących w nowych i starych krajach UE pomiędzy występowaniem reguł fiskalnych a osiąganą kondycją ekonomiczną (mierzoną tempem wzrostu PKB i stopą inflacji) oraz stanem finansów publicznych (mierzonym wskaźnikiem deficytu budżetowego i wskaźnikiem długu publicznego). Badanie empiryczne składa się będzie z dwóch części. Po pierwsze, przeprowadzona została analiza korelacji pomiędzy poziomem konkurencyjności gospodarki, mierzonej za pomocą wskaźników makroekonomicznych, a jakością stosowanych narodowych reguł fiskalnych. Po drugie, Autorzy podjęli próbę odpowiedzi na pytanie, czy fakt stosowania narodowych reguł fiskalnych przez kraje UE (z podziałem na kraje stare i nowe) wpływa na zmiany poziomu konkurencyjności gospodarek stosujących (lub nie) te reguły.

1. Reguły fiskalne – istota, rodzaje i przyczyny wprowadzania

Reguła fiskalna jest to ilościowe ograniczenie poziomu deficytu, wydatków rządowych, długu publicznego lub instrument oddziałujący na alokację przychodów budżetowych. Tak rozumiana reguła fiskalna jest umocowana prawnie poprzez zapis w konstytucji lub odpowiedniej ustawie i stanowi permanentne ograniczenie nakładane na realizację polityki fiskalnej³.

Reguły fiskalne mogą być wprowadzane z kilku powodów. Jednym z nich jest zapewnienie stabilności makroekonomicznej, poprawa wiarygodności prowadzonej polityki fiskalnej i redukcja nadmiernego deficytu budżetowego. Rolą reguł fiskalnych jest także ograniczanie negatywnych efektów zewnętrznych prowadzenia niezależnej polityki fiskalnej przez kraje należące do określonej federacji państw (np. kraje Unii Europejskiej). Ponadto,

³ A. Schick, *Post-Crisis Fiscal Rules: Stabilising Public Finance while Responding to Economic Aftershocks*, "OECD Journal on Budgeting", 2010.

wprowadzenie reguł fiskalnych ma ograniczać swobodę polityków w kształtowaniu polityki fiskalnej. Ten ostatni problem został dobrze rozpoznany w ekonomii politycznej, gdzie wskazuje się na nadmierną skłonność polityków do generowania deficytu budżetowego (*deficit bias*) oraz na systematyczny wzrost długu publicznego niezależnie od wahań koniunkturalnych (*debt ratcheting*)⁴. Wspomnieć także należy o kwestii pokusy nadużycia (*moral hazard*) i jazdy na gapę (*freeride*), które mogą wystąpić w sytuacji, gdy silne gospodarczo i wiarygodne państwo członkowskie strefy euro zdecyduje się na zwiększenie ekspansywności polityki fiskalnej niezależnie od cyklu koniunkturalnego⁵.

Reguły fiskalne ujmują się najczęściej w czterech grupach⁶: reguły deficytu, reguły długu publicznego, reguły wydatków, reguły przychodowe.

Reguły deficytu występują przeważnie w postaci zapisu, że w danym czasie (okresie fiskalnym) deficyt budżetowy nie powinien przekroczyć pewnej stałej, granicznej wielkości, wyrażonej jako procent PKB. Przykładem takiej reguły jest limit deficytu zapisany w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (tzw. Traktacie z Maastricht), według którego deficyt budżetowy w krajach członkowskich nie powinien przekroczyć 3% PKB⁷.

Reguły długu publicznego są dosyć jednolite i polegają na nałożeniu limitów na łączny poziom długu publicznego w postaci relacji długu do PKB. Najbardziej znaną regułą długu publicznego jest ta zawarta w Traktacie z Maastricht, według której dług publiczny państw członkowskich UE nie może przekroczyć 60% PKB. Podobna reguła występuje w Polsce i zapisana jest w Konstytucji RP: „nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto”⁸.

Reguły wydatkowe mogą przyjmować różnorodną postać ze względu na znaczne zróżnicowanie kategorii wydatków budżetowych. Jednak najpopularniejszym limitem wydatków są reguły wzrostu wydatków, zgodnie z którymi wydatki budżetowe mają rosnąć w określonym tempie, niezależnie od zmian, jakie zachodzą po stronie dochodów budżetu. Przykładem takiej reguły jest obecnie w Polsce nowa, stabilizująca reguła wydatkowa, która ma mieć charakter antycykliczny i w sposób automatyczny wyznaczać dopuszczalny poziom wydatków państwa, powodując w dłuższym okresie redukcję długu publicznego⁹.

Reguły przychodowe dotyczą przychodów budżetu. Najczęściej mają one na celu utrzymywanie stabilnych podatków i ograniczanie gwałtownych zmian ich wysokości. Ponadto ich celem może być ustalenie zasad alokacji nadwyżek dochodów, przede wszystkim w celu spłaty zadłużenia. Pozwalają także na zdefiniowanie zasad przekazywania części dochodów

⁴Alesina A., Perotti R., *The Political Economy of Budget Deficit*, NBER Working Paper, No. 4637, 1994.

⁵K. Marchewka-Bartkowiak, *Zarządzanie długiem Skarbu Państwa. Implikacje dla strefy euro*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.

⁶Ch. Wyplosz, *Fiscal Rules: Theoretical Issues and Historical Experiences*, paper presented at the NBER conference *Fiscal policy after the financial crisis*, Cambridge 1–15.07.2011.

⁷Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C115 z 9 maja 2008 r.

⁸Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. Nr 78, poz. 483, art. 216, ust. 5.

⁹Ustawa z 8 listopada 2013 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2013 r., Nr 28, poz. 1646.

(przychodów) budżetowych na specjalnie wydzielone państwowe fundusze stabilizacyjne. Przykładem takiej reguły w Polsce jest reguła przychodowa, która obliguje do przekazywania części przychodów z prywatyzacji do Funduszu Rezerwy Demograficznej¹⁰.

Oceniając wpływ narodowych reguł fiskalnych na konkurencyjność gospodarek krajów UE należy wziąć pod uwagę nie tylko fakt ich stosowania lub nie przez badane kraje, ale także ocenić, czy jakość stosowanych reguł fiskalnych na poziomie narodowym ma wpływ na konkurencyjność gospodarek. Jakość reguł fiskalnych może być rozpatrywana z punktu widzenia ich umocowania prawnego oraz zakresu oddziaływania. Reguły narodowe zapisane są najczęściej w postaci kilku form prawnych, które różnią się rangą w systemie prawnym, poziomem szczegółowości zapisów oraz zakresem sankcji, jakie mogą być stosowane w przypadku nieprzestrzegania reguł. W Polsce najwyższą rangę w systemie prawnym ma reguła fiskalna zapisana w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Zapewnia to wysoką skuteczność reguły, gdyż nawet jeśli parlament przyjmie ustawę budżetową niezgodną z zapisem konstytucyjnym, to ustawa taka zostanie podważona przez Trybunał Konstytucyjny. Relatywnie silnym umocowaniem prawnym charakteryzują się także reguły zapisane w ustawach; w Polsce jest to Ustawa o Finansach Publicznych, która zawiera rozwinięcie zapisu konstytucyjnego¹¹. Aktem o najniższym statusie prawnym w Polsce jest uchwała Rady Ministrów, która najczęściej nazywana jest strategią lub programem. Akt taki może być stosunkowo łatwo zmieniony, a także nie występują sankcje prawne za prowadzenie działań niezgodnych z przyjętą uchwałą. Dokument ten stanowić może więc swoistą deklarację polityczną, a ewentualne sankcje za jej nieprzestrzeganie polegać mogą na utracie części elektoratu.

Analizując natomiast zakres oddziaływania reguł fiskalnych można stwierdzić, że spotyka się reguły, które dotyczą całego sektora finansów publicznych (zarówno budżetu centralnego, jak i budżetów samorządów lokalnych), reguły dotyczące tylko budżetu centralnego lub jedynie budżetów władz lokalnych. W Polsce reguła długu obejmuje cały sektor finansów publicznych, ale dodatkowo oddzielne rozwiązania stosowane są w odniesieniu do sektora samorządu terytorialnego, który może się zadłużać w oparciu o tzw. indywidualny wskaźnik zadłużenia samorządów.

2. Konkurencyjność gospodarek narodowych – definicja i pomiar

Konkurencyjność gospodarki narodowej jest to pojęcie definiowane w literaturze przedmiotu w różny sposób. W najprostszym podejściu konkurencyjność jest rozumiana jako zdolność gospodarki do rywalizacji na rynkach światowych, dająca możliwość osiągnięcia długookresowego wzrostu gospodarczego, co warunkuje poprawę standardu życia społeczeństwa.

¹⁰ K. Marchewka-Bartkowiak, *Reguły fiskalne*, Biuro Analiz Sejmowych, nr 7 (32), Warszawa 2010, p. 32-41 .

¹¹ Ustawa z 8 listopada 2013 r. ... op.cit..

Te dwa aspekty pojęcia konkurencyjności – wzrost gospodarczy, standard życia społeczeństwa – pojawiają się wielu w definicjach przygotowanych przez różne organizacje. W raporcie World Economic Forum konkurencyjność jest rozumiana jako zespół instytucji, polityk i czynników, które determinują poziom produktywności kraju¹². Konsekwencją wyższej konkurencyjności jest zatem możliwość wzrostu dochodów obywateli. W raporcie przygotowanym przez OECD konkurencyjność to „...zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów i regionów ponadnarodowych do generowania w sposób trwały w warunkach międzynarodowej presji konkurencyjnej relatywnie wysokich dochodów i zatrudnienia czynników produkcji”¹³. Podobne wątki można znaleźć w definicji konkurencyjności przyjętej przez Komisję Europejską. Zgodnie z nią konkurencyjność oznacza oparty na stałych podstawach wzrost standardu życia narodów i regionów oraz niski poziom przymusowego bezrobocia¹⁴.

Ocena konkurencyjności gospodarki narodowej powinna uwzględniać dwa aspekty tego zjawiska: pozycję konkurencyjną oraz zdolność konkurencyjną¹⁵. Ten pierwszy aspekt, zwany też konkurencyjnością typu wynikowego, odnosi się do poziomu rozwoju gospodarczego kraju. Zdolność konkurencyjna, czyli tak zwane czynnikowe ujęcie konkurencyjności, obejmuje czynniki determinujące możliwość konkurowania na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania makroekonomiczne charakteryzujące stan gospodarki narodowej są jednym z możliwych podejść do oceny pozycji i zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej. Ma to znaczenie m.in. w kontekście oceny gospodarki z perspektywy tworzenia sprzyjającego klimatu inwestycyjnego, którym może mieć wpływ na decyzje związane z alokacją bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Stabilność makroekonomiczna może być oceniana z perspektywy wynikowego podejścia do konkurencyjności. Jest ona objawem występowania przewag konkurencyjnych gospodarki narodowej w stosunku do innych gospodarek i oznacza możliwości osiągnięcia przez gospodarkę narodową długookresowych perspektyw wzrostu gospodarczego nie generującego presji inflacyjnej. Do oceny tak rozumianej konkurencyjności mogą służyć następujące wskaźniki: stopa wzrostu PKB, stopa inflacji.

W czynnikowym ujęciu konkurencyjności bardzo ważną rolę odgrywa polityka gospodarcza rządu. Decyduje to m.in. o takich cechach gospodarki narodowej jak zdolność do akumulacji i koncentracji kapitału, tworzenia odpowiedniego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości. Jest to w dużym stopniu uwarunkowane stabilnością finansów publicznych.

¹²World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva, Switzerland 2010.

¹³T. Hatzichronoglou, *Globalisation and Competitiveness. Relevant Indicators*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/05.

¹⁴European Commission, *European Competitiveness Report 2010*, Commission Staff Working Document SEC, 1276, 2010.

¹⁵M-J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.

Nieźródnoważone finanse mogą prowadzić do zwiększania obciążeń podatkowych, wypierania inwestycji prywatnych z popytu globalnego, wzrostu stopy procentowej, wzrostu ryzyka kursowego. Tego typu konsekwencje błędnej polityki gospodarczej, w tym polityki fiskalnej, w istotny sposób mogą utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej. Z tego punktu widzenia do pomiaru czynnikowych uwarunkowań konkurencyjności mogą być użyte wskaźniki stopy długu publicznego oraz stopy deficytu budżetowego.

3. Wyniki badań empirycznych

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 27 krajów członkowskich Unii Europejskiej na podstawie danych dla lat 2002-2012. Informacje na temat narodowych reguł fiskalnych stosowanych w krajach UE uzyskano z bazy danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego *FiscalRulesDataset, 2002-2012*. Informacje o wskaźnikach makroekonomicznych dla poszczególnych krajów pochodzą z bazy EUROSTAT.

Dla potrzeb oceny wpływu reguł fiskalnych na poziom konkurencyjności krajów członkowskich Unii Europejskiej zostały zastosowane dwie metody badawcze.

Po pierwsze, przeprowadzono analizę korelacji pomiędzy poziomem konkurencyjności gospodarki, mierzonej za pomocą wskaźników makroekonomicznych a zakresem wykorzystania przez kraje członkowskie Unii Europejskiej reguł fiskalnych. W tym celu zastosowano jakościową ocenę stosowania reguł fiskalnych, pokazującą ich zasięg oddziaływania i umocowanie legislacyjne, opisane w poprzednim punkcie opracowania. Zostało to wyrażone poprzez nadanie regułom fiskalnym stosowanym w poszczególnych krajach odpowiednich rang w zależności od ich umocowania prawnego i zakresu oddziaływania.

Biorąc pod uwagę to pierwsze kryterium zastosowane zostały następujące rangi:

3 – umocowanie konstytucyjne,

2 – umocowanie ustawowe,

1 – umocowanie w formie dokumentów rządowych, umowy koalicyjnej i in.

Ze względu na zakres oddziaływania przyjęto następujące rangi:

2 – cały sektor finansów publicznych,

1 – tylko budżet centralny lub tylko budżety władz lokalnych.

Drugą metodą jest analiza średnich różnic w poziomie konkurencyjności mierzonej wskaźnikami makroekonomicznymi charakteryzującymi sytuację gospodarczą. Badane kraje zostały podzielone ze względu na to, czy w danym roku kraj stosował wybraną regułę fiskalną, czy nie stosował. Dodatkowy podział wyróżnia „stare” i „nowe” kraje członkowskie Unii Europejskiej.

W tabeli 1 przedstawione zostały współczynniki korelacji liniowej Pearsona między wskaźnikami konkurencyjności a zasięgiem oddziaływania i umocowaniem legislacyjnym narodowych reguł fiskalnych.

Tabela 1. Wskaźniki korelacji liniowej Pearsona między wskaźnikami konkurencyjności a zasięgiem oddziaływania i umocowaniem legislacyjnym narodowych reguł fiskalnych

	Dynamika PKB	Stopa inflacji	Dług publiczny	Deficyt budżetowy
Zasięg oddziaływania				
Reguła wydatkowa	-0,162**	-0,158**	-0,075	0,174*
Reguła przychodowa	-0,131*	-0,087	-0,054	0,077
Reguła długu publicznego	-0,049	-0,067	-0,149**	0,204**
Reguła deficytu budżetowego	0,124*	0,056	-0,295**	0,084
Razem zasięg oddziaływania	-0,087	-0,109	-0,252**	0,243**
Umocowanie prawne				
Reguła wydatkowa	-0,140*	-0,117*	-0,102	0,122*
Reguła przychodowa	-0,122*	-0,076	0,033	-0,029
Reguła długu publicznego	-0,072	-0,114*	0,015	0,129*
Reguła deficytu budżetowego	0,154**	0,039	-0,251**	0,010
Razem umocowanie prawne	-0,055	-0,115*	-0,153**	0,113

* korelacja istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie); ** korelacja istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie);
Źródło: opracowanie własne.

Pierwsza z analizowanych narodowych reguł fiskalnych – reguła wydatkowa – wywiera korzystny wpływ na jeden z makroekonomicznych wskaźników konkurencyjności, którym jest stopa inflacji. Zarówno zasięg oddziaływania reguły jak również umocowanie prawne są ujemnie skorelowane ze stopami inflacji w badanych krajach. Wydaje się, iż może to być spowodowane mniejszą presją inflacyjną wynikającą z barier nałożonych przez regułę wydatkową na wzrost jednego ze składników popytu globalnego, jakim są wydatki rządowe.

Odwrotny efekt dotyczy tempa wzrostu dochodu narodowego. Tutaj występuje ujemna korelacja między zakresem stosowania reguły wydatkowej a dynamiką PKB. Ujemna korelacja między tym zmiennymi może być wynikiem mniejszych możliwości wykorzystywania wydatków rządowych jako narzędzia stymulowania wzrostu gospodarczego w krajach, które skutecznie zaimplementowały tę regułę. Zaobserwowano również dodatnią korelację między regułą wydatkową a deficytem budżetowym. Im wyższa jest jakość reguły wydatkowej (większy zasięg oddziaływania i siła umocowania prawnego), tym wyższy wskaźnik deficytu budżetowego (deficyt w relacji do PKB). Można to zinterpretować następująco: bardziej rygorystyczna reguła wydatkowa powoduje spadek (dynamiki) popytu globalnego i PKB, co przekłada się na wyższy wskaźnik deficytu, liczony jako relacja poziomu deficytu do poziomu PKB. Nie wykazano natomiast istotnej statystycznie korelacji pomiędzy stosowaniem reguły wydatkowej a wskaźnikiem długu publicznego.

Kolejna reguła fiskalna – reguła przychodowa – jest istotnie statystycznie skorelowana z tempem wzrostu PKB. Kraje, w których wystąpił szerszy zakres stosowania tej reguły wykazują niższe tempo wzrostu gospodarczego. Taka zależność wydaje się być uzasadniona biorąc pod uwagę, że podstawowym celem reguł przychodowych jest stabilizacja wpływów

podatkowych do budżetu. Konieczność zapewnienia określonego poziomu tych wpływów może spowodować nadmierne obciążenia podatkowe podmiotów gospodarczych i w konsekwencji zmniejszenie ich aktywności ekonomicznej i niższą dynamikę PKB w gospodarce.

Stosowanie reguły długu publicznego nie wykazuje wpływu na dynamikę PKB dla żadnego z analizowanych aspektów. Silniejsze umocowanie prawne tej reguły obniża natomiast stopę inflacji. Takiej zależności można się było spodziewać, gdyż bardziej rygorystyczne regulacje dotyczące zaciągania długu publicznego i w rezultacie konieczności jego finansowania ograniczają potrzeby pożyczkowe rządu i w konsekwencji popyt na pieniądź, a co za tym idzie nie wywołują presji inflacyjnej. Zgodnie z oczekiwaniami reguła długu publicznego jest ujemnie skorelowana z długiem publicznym, ale dotyczy to tylko zasięgu oddziaływania. Z drugiej strony kraje, dla których zakres stosowania tej reguły jest większy charakteryzują się wyższym wskaźnikiem deficytu budżetowego. Wy tłumaczenie tej sytuacji może być takie, iż ograniczanie wydatków budżetowych powoduje spadek dynamiki PKB i tym samym wzrost wskaźnika deficytu budżetowego.

Ostatnią z badanych reguł jest reguła deficytu budżetowego. Zarówno szerszy zasięg stosowania, jak i silniejsze umocowanie prawne korzystnie wpływają na tempo wzrostu dochodu narodowego. Można to interpretować następująco: lepsze zarządzanie deficytem budżetowym pozwala korzystnie zmienić strukturę wydatków budżetowych, tzn. ograniczyć pulę środków niezbędnych do sfinansowania deficytu i pieniądze te przeznaczyć na wydatki prorozwojowe, które przyczyniają się do rozwoju gospodarki i poprawy dynamiki PKB. Pozytywnym skutkiem stosowania tej reguły jest również niższy dług publiczny.

Dokonano również sumarycznej oceny wpływu zasięgu oddziaływania i umocowania prawnego wszystkich czterech reguł narodowych na poziom wskaźników makroekonomicznych. Ujemna korelacja świadcząca o pozytywnym oddziaływaniu reguł wystąpiła dla długu publicznego, aczkolwiek siła tego związku jest większa dla zasięgu oddziaływania. Większy zasięg oddziaływania wszystkich reguł fiskalnych ma z kolei niekorzystny wpływ na poziom deficytu budżetowego. Pomiędzy tymi zmiennymi występuje dodatnia korelacja. Silniejsze umocowanie prawne reguł obniża stopę inflacji.

Przejdziemy teraz do oceny wpływu narodowych reguł fiskalnych na przeciętne wartości makroekonomicznych wskaźników konkurencyjności dla wszystkich krajów UE oraz z podziałem na „stare” i „nowe” kraje członkowskie.

Tabela 2. Stosowanie reguły wydatkowej a średnie wartości wskaźników konkurencyjności

Stosowanie reguły	Dynamika PKB			Stopa inflacji			Dług publiczny			Deficyt budżetowy		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Nie	2,53	1,25	3,47	3,39	2,42	4,10	54,44	78,89	36,72	-3,52	-4,20	-3,02
Tak	1,29	1,35	0,87	2,37	2,03	4,61	47,43	47,92	44,20	-1,60	-1,01	-5,45

1 – wszystkie kraje UE; 2 – „stare” kraje UE; 3 – „nowe” kraje UE.

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę wszystkie badane kraje stosowanie reguły wydatkowej obniża przeciętne tempo wzrostu gospodarczego. W krajach bez tej reguły średnia dynamika PKB w badanym okresie wynosiła 2,53%, w krajach stosujących regułę tylko 1,29%. Okazuje się, że ten niekorzystny wpływ dotyczy przede wszystkim „nowych” krajów UE. Przeciętna dynamika PKB w krajach nie stosujących reguły wydatkowej wynosiła prawie 3,5%, podczas gdy w drugiej grupie krajów zaledwie 0,87%. W „starych” krajach UE tempo wzrostu PKB nie zależy od tego czy dany kraj stosuje, czy nie tę regułę. Może to wynikać z faktu, iż w tych krajach dynamika PKB w większym stopniu zależy od innych czynników, takich jak np. innowacyjność gospodarki, poziom inwestycji i zaawansowanie technologiczne, jakość kapitału ludzkiego, itp.

Jeśli chodzi o stopę inflacji, to brak reguły wydatkowej nieco podnosi przeciętny poziom tego wskaźnika dla całej badanej próby. Wydaje się to być uzasadnione, gdyż brak ograniczeń nakładanych na wydatki rządowe może zwiększać presję inflacyjną w gospodarce. W przypadku „nowych” krajów UE występuje odwrotna zależność.

Interesujące wyniki wystąpiły dla wskaźników charakteryzujących sytuację sektora finansów publicznych. Niestosowanie wydatkowej reguły fiskalnej istotnie podnosi poziom długu publicznego, ale tylko w krajach „starej” Unii. Przeciętny wskaźnik długu wynosi prawie 80%, podczas gdy dla krajów stosujących regułę wydatkową poniżej 50%. Jeszcze większe różnice wystąpiły dla deficytu budżetowego „starych” krajów. Kraje bez reguły wydatkowej wykazują średni deficyt na poziomie -4,2%, kraje z regułą tylko -1,01%. Odwrotny kierunek zależności otrzymano dla „nowych” krajów UE. Niższy dług publiczny i deficyt budżetowy występują w krajach nie stosujących reguły wydatkowej. Ten odwrotny od oczekiwanego rezultat może być spowodowany tym, iż reguła wydatkowa jest relatywnie rzadko stosowana w „nowych” krajach UE (tylko w 4 krajach) i dlatego średnie wartości wskaźników długu i deficytu mogą być obciążone błędem wynikającym z występowania obserwacji nietypowych.

W tabeli 3 przedstawione zostały wyniki analizy dla reguły przychodowej.

Tabela 3. Stosowanie reguły przychodowej a średnie wartości wskaźników konkurencyjności

Stosowanie reguły	Dynamika PKB			Stopa inflacji			Dług publiczny			Deficyt budżetowy		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Nie	2,34	1,39	3,36	3,17	2,29	4,12	52,53	66,34	37,63	-3,02	-2,92	-3,12
Tak	0,68	0,82	-0,12	2,38	1,96	4,76	50,61	54,01	31,58	-2,32	-1,60	-6,34

1 – wszystkie kraje UE; 2 – „stare” kraje UE; 3 – „nowe” kraje UE.

Źródło: opracowanie własne.

Podobnie jak w przypadku reguły wydatkowej stosowanie reguły przychodowej obniża średnie tempo wzrostu gospodarczego dla wszystkich badanych krajów oraz z podziałem na dwie grupy. Największa różnica wystąpiła dla „nowych” krajów UE. Tam, gdzie reguła jest stosowana przeciętna dynamika PKB jest ujemna i wynosi -0,12%. Kraje bez reguły wykazują dodatni wzrost gospodarczy na poziomie 3,36%.

Jeśli chodzi o pozostałe wskaźniki makroekonomiczne, to reguła przychodowa nie różnicuje istotnie przeciętnej stopy inflacji, poziomu długu publicznego i deficytu budżetowego. Warto jedynie odnotować, że kraje „nowej” UE stosujące regułę przychodową wykazują ponad dwukrotnie większy deficyt budżetowy wynoszący -6,34%, podczas gdy kraje niestosujące tylko -3,12%.

Reguła długu publicznego wywiera różnorodny wpływ na konkurencyjność badanych gospodarek (tabela 4). Dla wszystkich badanych krajów oraz dla „nowych” krajów UE stosowanie tej reguły obniża przeciętne tempo wzrostu dochodu narodowego, aczkolwiek różnice nie są znaczące. Jeszcze bardziej neutralny wpływ ma reguła długu publicznego na przeciętną stopę inflacji. Zgodny z oczekiwaniami wpływ wywiera reguła długu publicznego na sytuację sektora finansów publicznych. Dotyczy to całej badanej próby oraz dwóch wyróżnionych grup krajów. W krajach stosujących tę regułę dług publiczny i deficyt budżetowy są niższe niż w drugiej grupie krajów. Na przykład przeciętny dług publiczny w krajach „starej” UE stosujących regułę wynosi poniżej 53% PKB, podczas gdy w krajach nie stosujących prawie 74% PKB. Przeciętny deficyt budżetowy sięga odpowiednio -1,50% PKB i -3,68% PKB. Podobne wyniki wystąpiły dla „nowych” krajów, chociaż wysokość wskaźnika długu publicznego jest w nich zdecydowanie niższa.

Tabela 4. Stosowanie reguły długu publicznego a średnie wartości wskaźników konkurencyjności

Stosowanie reguły	Dynamika PKB			Stopa inflacji			Dług publiczny			Deficyt budżetowy		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Nie	2,31	1,12	3,32	3,27	2,37	4,05	55,16	73,70	39,28	-3,62	-3,68	-3,57
Tak	1,87	1,51	2,88	2,72	2,08	4,50	46,87	52,91	30,10	-1,63	-1,50	-1,98

1 – wszystkie kraje UE; 2 – „stare” kraje UE; 3 – „nowe” kraje UE.

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnią z analizowanych narodowych reguł fiskalnych jest reguła deficytu budżetowego. W tabeli 5 przedstawiono uzyskane rezultaty.

Tabela 5. Stosowanie reguły deficytu budżetowego a średnie wartości wskaźników konkurencyjności

Stosowanie reguły	Dynamika PKB			Stopa inflacji			Dług publiczny			Deficyt budżetowy		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Nie	1,87	1,10	2,95	3,04	2,20	4,23	57,45	70,29	39,30	-3,18	-3,05	-3,36
Tak	3,23	2,27	3,99	3,25	2,42	3,91	33,27	34,68	32,13	-2,05	-0,95	-2,94

1 – wszystkie kraje UE; 2 – „stare” kraje UE; 3 – „nowe” kraje UE.

Źródło: opracowanie własne.

Odwrotnie niż reguła długu publicznego, reguła deficytu budżetowego stymuluje tempo wzrostu gospodarczego. Dla wszystkich badanych krajów, w grupie krajów stosujących tę regułę przeciętna dynamika PKB wynosi 3,23%, w krajach nie stosujących reguły deficytu

1,87%. Ta różnica jest jeszcze większa w przypadku krajów „starej Unii”. Wzrost gospodarczy dla krajów stosujących tę regułę jest ponad dwukrotnie większy. Może to oznaczać, że kraje „starej” UE potrafią efektywniej zarządzać deficytem budżetowym i skuteczniej ograniczyć wydatki potrzebne na jego sfinansowanie, pozyskując tym samym więcej środków na wydatki budżetowe poprawiające dynamikę PKB. Reguła deficytu budżetowego nie ma natomiast wpływu na stopę inflacji.

Istotne różnice wystąpiły w przypadku wskaźników sektora finansów publicznych. Zgodnie z oczekiwaniami wyższe wskaźniki dług publiczny i deficytu budżetowego występują w krajach nie stosujących reguły deficytu. W przypadku krajów „starej Unii” ta różnica jest zdecydowana. Dług publiczny tam, gdzie występuje reguła deficytu wynosi poniżej 35% PKB, w krajach bez reguły ponad 70% PKB. Różnica w deficycie budżetowym jest jeszcze większa. Wskaźniki deficytu wynoszą odpowiednio -0,95% PKB oraz -3,05 PKB. W „nowych” krajach UE występują takie same relacje, ale skala różnic jest zdecydowanie mniejsza. Kraje bez reguły deficytu mają dług publiczny na poziomie niecałych 40% PKB, podczas gdy kraje stosujące regułę na poziomie około 32% PKB. Wskaźniki deficytu budżetowego wynoszą odpowiednio -3,36% PKB i -2,94% PKB.

Wnioski

Analiza zależności pomiędzy poziomem konkurencyjności gospodarek (mierzonym wskaźnikami makroekonomicznymi: dynamika PKB, stopa inflacji, wskaźnik deficytu budżetowego i wskaźnik długu publicznego) a jakością stosowanych narodowych reguł fiskalnych pozwala sformułować generalny wniosek, iż wysoka jakość reguł fiskalnych przyczynia się do poprawy konkurencyjności krajów je stosujących.

Zgodna z oczekiwaniami i istotna statystycznie korelacja pomiędzy jakością reguł fiskalnych a konkurencyjnością gospodarek jest szczególnie widoczna w przypadku reguły wydatkowej. Poprawa jakości tej reguły wywiera korzystny wpływ na stopę inflacji (ujemna korelacja pomiędzy zmiennymi). W przypadku tempa wzrostu dochodu narodowego również występuje ujemna korelacja między zakresem stosowania reguły wydatkowej a dynamiką PKB, co może być skutkiem mniejszych możliwości wykorzystywania wydatków rządowych jako narzędzia stymulowania wzrostu gospodarczego w krajach, które stosują tę regułę.

Zaobserwowano natomiast dodatnią korelację między regułą wydatkową a deficytem budżetowym. Im wyższa jest jakość reguły wydatkowej, tym wyższy wskaźnik deficytu budżetowego (deficyt w relacji do PKB). Prawdopodobnie bardziej rygorystyczna reguła wydatkowa powoduje spadek (dynamiki) popytu globalnego i PKB, co przekłada się na wyższy wskaźnik deficytu, liczony jako relacja poziomu deficytu do poziomu PKB. Nie wykazano natomiast istotnej statystycznie korelacji pomiędzy stosowaniem reguły wydatkowej a wskaźnikiem długu publicznego.

W nieco mniejszym stopniu powyższa zależność obserwowana jest w przypadku reguły deficytu budżetowego i długu publicznego. Np. silniejsze umocowanie prawne reguły długu publicznego obniża stopę inflacji. Zgodnie z oczekiwaniami reguła długu publicznego jest ujemnie skorelowana z długiem publicznym, ale dotyczy to tylko zasięgu oddziaływania.

Natomiast w przypadku reguły deficytu pozytywnym skutkiem poprawy jakości tej reguły jest niższy dług publiczny.

Wyniki badań dotyczących zależności pomiędzy faktem stosowania (lub nie) narodowych reguł fiskalnych a poziomem konkurencyjności krajów UE (z podziałem na kraje nowe i stare) również wskazują na występowanie istotnych różnic. Stosowanie reguły wydatkowej obniża przeciętne tempo wzrostu gospodarczego. Ten niekorzystny wpływ dotyczy przede wszystkim „nowych” krajów UE. W przypadku stopy inflacji brak reguły wydatkowej nieco podnosi przeciętny poziom tego wskaźnika dla całej badanej próby. Jeśli chodzi o wskaźniki charakteryzujące kondycję sektora finansów publicznych, to niestosowanie wydatkowej reguły fiskalnej istotnie podnosi poziom długu publicznego, ale tylko w krach „starej” Unii. Jeszcze większe różnice wystąpiły dla deficytu budżetowego „starych” krajów. Kraje bez reguły wydatkowej wykazują średni deficyt czterokrotnie wyższy od tego, który występuje w krajach z regułą.

Jeśli chodzi o pozostałe reguły, to narodowe reguły długu i deficytu wykazują znaczący, zgodny z oczekiwaniami wpływ na kondycję sektora finansów publicznych. W krajach stosujących regułę długu dług publiczny i deficyt budżetowy są niższe niż w drugiej grupie krajów. Podobne wyniki wystąpiły dla „nowych” krajów, chociaż wysokość wskaźnika długu publicznego jest w nich zdecydowanie niższa. W przypadku reguły deficytu, zgodnie z oczekiwaniami wyższe wskaźniki długu publicznego i deficytu budżetowego występują w krajach nie stosujących tej reguły. W przypadku krajów „starej Unii” ta różnica jest zdecydowana. Dług publiczny tam, gdzie występuje reguła deficytu jest dwukrotnie niższy. Różnica w deficycie budżetowym jest jeszcze większa. W „nowych” krajach UE występują takie same relacje, ale skala różnic jest zdecydowanie mniejsza.

Podsumowując stwierdzić należy, że największy wpływ na poziom konkurencyjności gospodarek ma stosowanie reguły wydatkowej oraz wysoka jakość tej reguły, a więc silne umocowanie prawne i szeroki zasięg oddziaływania. Wydaje się więc, że ewentualne reformy dotyczące wprowadzania narodowych reguł fiskalnych powinny iść w kierunku implementowania przede wszystkim reguł wydatkowych. Jest to tym bardziej uzasadnione, że reguły długu publicznego i deficytu budżetowego występują w Unii Europejskiej jako reguły ponadnarodowe. W tym kontekście stosowanie narodowych reguł wydatkowych jako komplementarnych w stosunku do reguł ponadnarodowych pozwoli na bardziej kompleksowe, wszechstronne oddziaływanie reguł na wskaźniki makroekonomiczne i sytuację finansów publicznych.

Bibliografia

Alesina A., Perotti R., *The Political Economy of Budget Deficit*, NBER Working Paper, No. 4637, 1994.

European Commission, *European Competitiveness Report 2010*, Commission Staff Working Document SEC, 1276, 2010.

Hatzichronoglou T., *Globalisation and Competitiveness. Relevant Indicators*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/05.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. Nr 78, poz. 483, art. 216, ust. 5.

Marchewka-Bartkowiak K., *Reguły fiskalne*, Biuro Analiz Sejmowych, nr 7 (32), 2010.

Marchewka-Bartkowiak K., *Zarządzanie długiem Skarbu Państwa. Implikacje dla strefy euro*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.

Radło M-J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.

Schick A., *Post-Crisis Fiscal Rules: Stabilising Public Finance while Responding to Economic Aftershocks*, OECD Journal on Budgeting, OECD, 2010.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C115 z 9 maja 2008 r.

Ustawa z 8 listopada 2013 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2013 r., Nr 28, poz. 1646.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva, Switzerland 2010.

KONKURENCYJNOŚĆ SYSTEMÓW PODATKOWYCH KRAJÓW UE-11

Streszczenie

Do ważnych czynników wpływających na konkurencyjność międzynarodową krajów należy system podatkowy, rozumiany szeroko, tzn. nie tylko jako zespół istniejących podatków, ale także instytucji i funkcjonujących w ramach systemu procedur. Celem artykułu jest ocena konkurencyjności podatkowej państw UE-11. We wstępie zdefiniowano podstawowe pojęcia użyte w artykule. W części pierwszej omówione zostały cele i efekty reform podatkowych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej podjętych u schyłku XX w. W części drugiej opisane zostały dwa rankingi – *Index of Economic Freedom* oraz *Paying Taxes*. We wnioskach przedstawiono wyniki analizy przeprowadzonej w artykule.

TAX SYSTEMS COMPETITIVENESS OF EU-11 COUNTRIES

Summary

The tax system is an important factor affecting the international competitiveness of countries. The aim of the article is an overall analysis of the tax competitiveness of EU-11 states. Basic notions used in the article were defined in the introduction. Goals and effects of tax reforms in countries of Centre and Eastern Europe which taken at the close the 20th century were discussed in part first. In the second part two rankings were described – *Index of Economic Freedom* and *Paying Taxes*. Analysis results conducted in the article were presented in conclusions.

Keywords: competitiveness, taxes, EU, Centre and Eastern Europe countries.

Wstęp

Wraz z upadkiem u schyłku XX w. systemów totalitarnych, kraje Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) stanęły przed zadaniem stworzenia od podstaw gospodarek rynkowych. Dobrze funkcjonująca gospodarka rynkowa stanowi klucz do stworzenia konkurencyjnej gospodarki i ekonomicznego rozwoju. Podając za E. Gostomskim i T. Michałowskim: “Konkurencyjność to stopień, w jakim kraj w warunkach swobodnego handlu i wolnego rynku może wytwarzać dobra i usługi zdające egzamin na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym zapewnieniu realnego wzrostu dochodów ludności w długim okresie.”² Jak dalej

¹ Dr Grzegorz Szczodrowski - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

² E. Gostomski, T. Michałowski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik wzrostu konkurencyjności gospodarek Polski, Czech, Słowacji i Węgier*, [w]: *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, pod red. A. Grynia, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014, s. 31.

zauważają Autorzy, wiąże się to z wysokimi stopami zwrotu z zainwestowanego kapitału oraz rozwiniętym rykiem pracy.

Jednym z czynników mających wpływ na stopień konkurencyjności gospodarki i klimat inwestycyjny jest jakość systemu podatkowego. System podatkowy definiować należy jako zespół nałożonych w danym państwie podatków wraz z ustanowionymi organami i procedurami podatkowymi. W tak zdefiniowanym pojęciu podkreślony zostaje fakt, iż o unikatowości a tym samym konkurencyjności systemu podatkowego nie decydują jedynie stawki i ulgi podatkowe.

W artykule skupiono się na omówieniu krajów UE-11, tj. państw EŚW, które uzyskały członkostwo w Unii Europejskiej. Dane zaprezentowane zostały dla roku 2014 oraz roku przedkryzysowego 2007 jako swoistego punktu odniesienia, osiągnięcia względnej dojrzałości systemów podatkowych omawianej grupy krajów.

1. Cele i efekty reform podatkowych w krajach EŚW podjętych u schyłku XX w.

Reformom podatkowym w krajach EŚW przyświecały trzy główne cele:

- ostosowanie systemu podatkowego do gospodarki rynkowej;
- budowanie systemów zbieżnych z zasadami harmonizacji podatkowej w UE;
- wykorzystanie podatków dla zwiększenia konkurencyjności gospodarki.

Wdrażanie gospodarki rynkowej oznaczało przywracanie własności, uwolnienie handlu, budowę rynków: towarowego, pracy i kapitałowego. Tymczasem, systemy podatkowe „odziedziczone” po gospodarce nakazowo-rozdzielczej nie traktowały równorzędnie wszystkich sektorów gospodarczych, opresyjnie traktowały dochody osób fizycznych, nie sprzyjały akumulacji kapitału i aktywności gospodarczej, nie były w stanie zgromadzić wystarczających środków na pokrycie wydatków budżetowych.³ Biorąc to wszystko pod uwagę i zapewne niezwykle istotny czynnik czasu, państwa EŚW zastosowały najprostsze rozwiązanie: zastąpiły stare daniny podatkami stosowanymi w krajach rozwiniętych gospodarczo: podatkami dochodowymi od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT), podatkiem od wartości dodanej (VAT) oraz akcyzami.

Harmonizacja podatkowa oznacza konieczność implementacji prawa UE w tym zakresie. Najmniejsza harmonizacja dotyczy podatków dochodowych. Są one wykorzystywane jako narzędzia realizacji funkcji pozafiskalnych, stąd powszechna niechęć do harmonizacji i ustalenie zasady jednomyślności w procesie harmonizacji tych właśnie podatków.

W zakresie PIT funkcjonują dwie regulacje: dyrektywa 2003/48/UE dotycząca opodatkowania dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek⁴ oraz orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS), dotyczące unikania podwójnego opodatkowania dochodów osób pracujących w ramach tzw. małego ruchu granicznego między krajami UE.

³ I. Bolkowiak, *Docelowy system podatkowy*, „Przegląd Podatkowy” nr 2.91, s.13.

⁴ *Council Directive 2003/48/EC*, „OJ” L 157/2003.

Różnice w konstrukcji CIT w państwach UE, mogą wywierać pewien negatywny wpływ na właściwe funkcjonowanie Rynku Wewnętrznego. Dotyczy to przede wszystkim dyskryminacji firm działających w kilku krajach członkowskich, w porównaniu z przedsiębiorstwami, których działalność ogranicza się tylko do rynku krajowego. W przedmiocie podatku dochodowego od spółek zatwierdzono trzy dyrektywy - 90/434/EWG w sprawie wspólnego systemu podatkowego dla fuzji, podziałów, wniesienia w postaci udziałów części przedsiębiorstwa i zamiany udziałów w spółkach, różnych państw członkowskich, 90/435/EWG dotyczącą sytuacji, w których spółka-matka, posiadająca siedzibę na obszarze jednego państwa członkowskiego, otrzymuje dywidendę od spółki-córki, mającej siedzibę na obszarze innego państwa członkowskiego, 2003/49/UE dotyczącą wspólnego systemu opodatkowania odsetek i należności licencyjnych dokonywanych między spółką-matką a spółką-córką - oraz podpisano jedną konwencję o eliminowaniu podwójnego opodatkowania korekt zysków przedsiębiorstw powiązanych.⁵ Pisząc o zagadnieniu harmonizacji CIT zwrócić jednak należy uwagę na inny, rzadko prezentowany aspekt: swobodę kształtowania tego podatku ograniczają trzy zasady traktatowe: swobodnego przepływu kapitału, warunków stosowania pomocy publicznej no i oczywiście zasada niedyskryminacji.

Stawki podatków PIT i CIT zawarte zostały w tabeli 1.

Tabela 1. Stawki PIT i CIT w krajach UE-11 w 2014 r. W nawiasach wartości w 2007 r.

Kraj	Najniższa stawka PIT	Najwyższa stawka PIT	Stawka CIT
Bułgaria	10 (PIT 20; 24)		
Chorwacja	12	40	20
Czechy	22 (12; 32)		19 (24)
Estonia	21 (22)		
Litwa	15		
Łotwa	24 (26)		
Polska	18 (19)	32 (40)	19
Rumunia	16		
Słowacja	19	25 (-)	22 (19)
Słowenia	16	50 (41)	17 (23)
Węgry	16 (18)	28,5 (36)	19 (16)

Źródło: Taxes in Europe [online], http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html [dostęp: 12.04 2015], OECD Tax Database [online] <http://oecd.org/taxation-database.htm> [dostęp: 12.04 2015].

Jak można zaobserwować w tabeli 1., fenomenem w naszej grupie krajów są podatki liniowe a krańcowe stawki podatku PIT, za wyjątkiem Chorwacji i Słowenii nie są wysokie, zwłaszcza w porównaniu ze stawkami podatków zachodnioeuropejskich (UE-15). W tych

⁵ Council Directive 90/434/EEC, „OJ” L 225/90, Council Directive 90/435/EEC, „OJ” L 225/90, Council Directive 2003/49/EC, „OJ” L 157/2003, Convention 90/436/EEC, „OJ” L 225/90.

ostatnich, krańcowe stawki PIT oscylują już od wielu lat wokół 40 – 50 p.p.⁶ Jednocześnie istotną rolę odgrywają duże kwoty wolne od podatku, stawki najniższe wynoszą średnio około 15% a liczba przedziałów w najłagodniejszym przypadku wynosi trzy.⁷ Analiza tych różnic prowadzi do wniosku, że podatki od dochodów osobistych w krajach Europy Zachodniej cechują się większą progresywnością i pełnią większą rolę redystrybucyjną. W krajach EŚW występują podatki liniowe lub podatki o bardzo spłaszczonej progresji a kwoty wolne i ilość przedziałów są mniejsze.

Podobnie rzecz przedstawia się jeśli chodzi o opodatkowanie dochodów spółek: stawki są umiarkowane, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę stawki w krajach UE-15, gdzie średnia arytmetyczna oscyluje wokół 28 – 30%.

Zaobserwowane różnice uwarunkowane zostały historycznie. Przez cały okres powojenny systemy podatkowe krajów zachodnioeuropejskich budowane były w oparciu o podatki dochodowe. Stanowiły one i dalej stanowią znaczną część dochodów podatkowych. Przez lata były też wykorzystywane jako ważne narzędzia polityki gospodarczej. Kraje EŚW, być może biorąc pod uwagę również wady podatków bezpośrednich, postanowiły inaczej zbudować system podatkowy: podatki dochodowe odgrywają wyraźnie drugoplanową rolę jako źródło dochodów budżetowych.

We wstępie wspomniano rok 2007 w kontekście dojrzałości systemów podatkowych. Wiele państw deklarowało już wtedy osiągnięcie docelowych stawek podatkowych.⁸ Proces nie był prosty. Wystarczy spojrzeć na przykład polski: jeszcze w połowie lat 90. XX w. stawki PIT wynosiły: 21%, 33% i 45% a CIT 40%.

Porównując jednak stawki w UE-11w roku 2007 i w roku 2014 widać zmiany. Upraszczając nieco, kraje, które dokonały podwyżek podatków postanowiły to uczynić ze względu na negatywne budżetowe skutki wywołane ostatnim kryzysem. Jednak część krajów nie zmieniła stawek lub wręcz je obniżyło. Interesujący jest przykład Węgier: obniżono stawki PIT, wprowadzono rozwiązania prorodzinne a jednocześnie podniesiono stawkę CIT – mimo, że wyższa to i tak wynosi 19%, czyli tyle co w Polsce. Podatki dochodowe zmieniła też Słowacja. W roku 2004 Słowacja wprowadziła słynną zasadę 3x19%: jedną, 19% stawkę dla najważniejszych podatków: PIT, CIT, VAT, integrując jednocześnie opodatkowanie dochodów. Niestety, w roku 2014 istnieje już progresja ze stawką krańcową 25%, wyższy CIT oraz VAT. Oczywiście każdy kraj reformował podatki według własnego kalendarza, toteż w niniejszym zestawieniu nie ma zmian, które w innych latach zmieniały systemy podatkowe

W największym stopniu harmonizacji poddane zostały VAT i akcyza. W kontekście konkurencyjności o VAT i akcyzach mówi się bardzo niewiele. Wystarczy jednak wziąć pod

⁶ Apogeum wykorzystania PIT jako narzędzia redystrybucji dochodów w krajach UE przypadło na lata 70. XX w. Stawki krańcowe oscylowały w większości przypadków między 70% a 90%. Również stawki CIT było o kilkanaście p.p. wyższe niż obecnie.

⁷ G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, s.190.

⁸ Trudno mówić o deklarowaniu osiągnięcia celów związanych z funkcjonowaniem krajowego aparatu podatkowego – w tym względzie zawsze szuka się większej efektywności oraz dostosowaniu się np. do ogromnego programu scalania administrowania podatkami w UE.

uwagę ich wielkie znaczenie fiskalne i wpływ na zawartość koszyka konsumenta, żeby zrozumieć wagę zagadnienia. Decyzja o potrzebie harmonizacji tych danin zapadła jeszcze w latach 60. XX w. a od roku 1968 kraje członkowskie zastąpiły stosowane u siebie dotąd podatki obrotowe podatkiem VAT. Realnie harmonizację VAT rozpoczęło przyjęcie tzw. szóstej dyrektywy. W jej efekcie oraz na skutek kolejnych postanowień przyjęto następujące zasady:

- opodatkowaniu podlega sprzedaż towarów i świadczenie usług na terytorium danego kraju przez osobę będącą płatnikiem VAT oraz import towarów
- podatnikami są wszystkie osoby, które w sposób niezależny prowadzi działalność gospodarczą, niezależnie od celu danej działalności
- ustalone zostały zasady odliczania podatku zapłaconego w poprzednich fazach oraz podstawowe zwolnienia z opodatkowania
- w kwestii dochodów z VAT wprowadzono zasadę kraju przeznaczenia
- stawka standardowa nie powinna być niższa niż 15%
- każdy kraj ma prawo do przyjęcia jednej lub dwóch stawek obniżonych pod warunkiem, że zawrą się one w przedziale od 5% do 15% i dotyczyć będą towarów i usług wobec których preferencyjne opodatkowanie można zastosować.⁹

Stawki VAT w krajach UE-11 zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Stawki VAT w krajach UE-11 w roku 2014 r. W nawiasach wartości w 2007 r.

Kraj	Stawki ulgowe	Stawka standardowa
Bułgaria	9 (7)	20
Chorwacja	5; 13 (10)	25 (22)
Czechy	15 (5)	21 (19)
Estonia	9 (5)	20 (18)
Litwa	5; 9	21 (18)
Łotwa	12 (5)	21 (18)
Polska	5; 8 (3; 7)	23 (22)
Rumunia	5; 9 (9)	24 (19)
Słowacja	10	20 (19)
Słowenia	9; 5 (8; 5)	22 (20)
Węgry	5; 18 (5)	27 (20)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Taxes in Europe” database [online] http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html [dostęp: 12.04 2015].

Prosta analiza wskazuje, że za wyjątkiem Bułgarii, w stosunku do roku 2007, w każdym kraju podwyższono standardowe stawki podatków. Również stawki preferencyjne wzrosły, choć i tu istnieją dwa wyjątki: Litwa i Słowacja. W dwóch krajach podwyżka VAT była bardzo znaczna. W Rumunii stawkę podstawową podwyższono o 5 p.p. do wysokiego poziomu 24%, jednocześnie dodano drugą, niższą stawkę ulgową 5%. Warto jednak ze szczególną uwagą przyjrzeć się przykładowi węgierskiemu. Wzrost stawek VAT jest bardzo duży: stawka podstawowa wynosi 27% i zdaje się, że jest to najwyższa stawka standardowa na świecie.

⁹G. Szczodrowski, *op. cit.*, s. 201 – 204.

Dodano również wyższą stawkę preferencyjną – 18%. Tak znaczną podwyżkę VAT powiązać należy z omówioną wcześniej zmianą podatku PIT. Stałe zmniejszenie dochodów z tego ostatniego źródła było dodatkowym powodem podwyżki VAT.

Jak wspomniano, harmonizacją objęto również podatki akcyzowe. Produkty określone jako zharmonizowane, to: oleje mineralne, alkohole i napoje alkoholowe oraz wyroby tytoniowe – towary przynoszące budżetom państw największe dochody. W stosunku do tych towarów ustalono stawki minimalne podatku. Przyjęto zasadę, że obowiązek podatkowy powstaje w momencie przekazania towarów do finalnej konsumpcji, czyli dochody akcyzowe zasilają budżet kraju konsumenta. Prezentacja nałożonych stawek minimalnych oraz podatków stosowanych w omawianych krajach, wydaje się zbędna z punktu widzenia celu niniejszego artykułu.

Podsumowując zagadnienie harmonizacji, nie można pominąć roli Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Toczy się tam wiele spraw podatkowych, dotyczących VAT i CIT. Nawet w jednym systemie prawnym istnieje wiele kwestii, które rozstrzygnąć muszą się przed obliczem sądu. W sytuacji, gdy członkami UE jest 29 państw, oprócz dyrektyw, każde z nich posiada własne ustawy podatkowe, które mimo nawet dużego stopnia harmonizacji jak w przypadku VAT różnią się od siebie, ETS jest najlepszą instytucją, choć tylko arbitrażową, do rozwiązywania sporów.

Ostatnim założonym celem było wzmacnianie za pomocą podatków konkurencyjności gospodarczej krajów. Zaprezentowane w tabelach dane zdają się potwierdzać dążenie krajów EŚW do osiągania tego celu. Świadczy o tym choćby istnienie już w roku 2007 (z nielicznymi wyjątkami) niskich stawek podatków dochodowych, podatków mocno krytykowanych w teorii, jak również przez analityków badających skutki ekonomiczne funkcjonowania PIT i CIT, piętnujących ich wady.¹⁰ Co ważne, nawet problemy budżetowe nie zmieniły zasadniczo tej sytuacji. Bardziej złożone aspekty ocenione zostały m.in. w rankingach omówionych poniżej.

2. Ocena systemów podatkowych krajów UE-11 w rankingach: *Index of Economic Freedom i Paying Taxes*

Index of Economic Freedom (IEF) sporządzany jest od ponad dwudziestu lat przez „Wall Street Journal” i Heritage Foundation. Twórcy rankingu zauważają, że im więcej wolności gospodarczej, tym kraj ma większe szanse na dynamiczny i trwały rozwój.

W rankingu badanych jest dziesięć składowych, pogrupowanych w czterech kategoriach:

- rządy prawa: prawo własności i poziom korupcji;
- rozmiar rządu: wolność podatkowa i poziom wydatków publicznych;
- efektywność regulacji: wolność działalności gospodarczej, wolność rynku pracy i wolność monetarna;

¹⁰ G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy. Strategia transformacji*, WUG, Gdańsk 2001, p. 1.2.4.

- otwartość rynków: wolność handlu, wolność inwestowania oraz wolność sektora finansowego.

Wolność gospodarczą ocenia się w skali od 0 do 100. Utworzono następujące przedziały: 0 – 49,9 gospodarka nierynkowa, 50 – 59,9 gospodarka w większości nierynkowa, 60 – 69,9 relatywnie wolna, 70 – 79,9 w większości wolna, 80 – 100 wolna.

W mierzeniu wolności podatkowej bierze się pod uwagę trzy elementy:

- krańcową stawkę PIT;
- krańcową stawkę CIT;
- całkowite obciążenie podatkowe jako procent PKB.

Każdy z czynników oblicza się według formuły: $100 - \alpha \times (\text{czynnik})^2$, gdzie α oznacza 0,03, (czynnik)² – wartość składowej indeksu w skali od 0 do 100 podniesiona do kwadratu. Z tak obliczonych wartości oblicza się średnią arytmetyczną. Można to prześledzić na przykładzie najlepiej ocenionej Litwy: krańcowa stawka obu podatków dochodowych to 15%, czyli dla obu składowych wartość będzie identyczna: $100 - 0,03 \times 15^2 = 93,25$, całkowite obciążenie podatkowe – 16% PKB: $100 - 0,03 \times 16^2 = 92,32$. Wartość wolności podatkowej: $(93,25 + 93,25 + 92,32) / 3 = 92,9$.

W tabeli 3. zamieszczono dane ukazujące punktację krajów UE-11 w rankingu wolności gospodarczej.

Tabela 3. Pozycja krajów UE-11 w rankingu IEF w roku 2014. W nawiasach wartości w 2007 r.

Kraj	Punktacja w rankingu podatkowym 2014	Punktacja w rankingu podatkowym 2007	Punktacja w rankingu wolności 2014	Punktacja w rankingu wolności 2007
Litwa	92,9	58,6	74,7	71,5
Bułgaria	91,0	86,2	66,8	62,7
Rumunia	86,9	87,0	66,6	61,2
Łotwa	84,4	82,3	69,7	67,9
Polska	82,1	69,0	68,6	58,1
Czechy	81,5	80,2	72,5	67,4
Słowacja	80,8	84,1	67,2	69,8
Estonia	80,6	81,5	76,8	78,0
Węgry	78,7	70,6	66,8	64,8
Chorwacja	74,9	69,9	61,5	53,4
Słowenia	58,1	62,9	60,3	59,6

Zródło: opracowanie własne na podstawie: *Index of Economic Freedom 2015* [online] <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 20.04 2015].

W rankingu podatkowym 2014 najlepiej oceniona została Litwa i tylko nieco gorzej Bułgaria. Generalnie w grupie krajów UE-11 tylko trzy kraje – Węgry, Chorwacja i Słowenia uzyskały wynik poniżej 80. Szczególnie słabo wypadła Słowenia z notą 58,1. W porównaniu z rokiem 2007, większość krajów poprawiła noty. Najbardziej Litwa, aż o 34,3 pkt. oraz Polska o 13,1 pkt, co pozwoliło Litwie osiągnąć najlepszy wynik, a Polsce na przekroczenie poziomu 80 pkt. Cztery kraje, tj. Rumunia, Estonia, Słowacja i Słowenia, pogorszyły swoje noty. W

przypadku Rumunii i Estonii jest to niewiele: w tym pierwszym kraju na granicy błędu statystycznego – 0,1 pkt, a w Estonii – 0,9 pkt. Największy spadek odnotowały: trzecia jeszcze w rankingu 2007 Słowacja: z 84,1 do 80,8 oraz Słowenia z 62,9 do 58,1.

Warto spojrzeć na wyniki rankingu podatkowego w kontekście oceny wolności gospodarczej omawianych krajów. W grupie UE-11, poza Słowenią, w każdym kraju wolność podatkowa była atutem, przewyższając poziom wolności gospodarczej od kilku (Estonia) do kilkudziesięciu pkt w przypadku Bułgarii (24,2) i Rumunii (20,3). Generalnie, przy dobrej ocenie wolności podatkowych w krajach UE-11, gospodarki tylko trzech krajów uznane zostały za w większości wolne: Estonia (76,8), Litwa (74,7) i Czechy (72,5), reszta znalazła się w grupie krajów o gospodarkach relatywnie wolnych.

Raport „Paying Taxes” (RPT) sporządzany jest co rok przez ekspertów Banku Światowego i PwC. Pod uwagę bierze się trzy kryteria:

- liczbę płatności podatkowych w ciągu roku;
- ilość godzin potrzebnych na realizację formalności podatkowych w skali roku;
- specyficzną obliczoną całkowitą stawkę podatków płaconych przez przeciętnego przedsiębiorcę (TTR).

W skład TTR wchodzi wszystkie podatki i obowiązkowe składki – CIT, obowiązkowe podatki i składki ubezpieczeniowe, podatki od nieruchomości, od pojazdów, ekologiczne i inne ponoszone realnie przez przedsiębiorstwa. Podatki konsumpcyjne oraz PIT jako potrącany w imieniu pracownika nie są wliczane do tej kategorii.¹¹ Dodatkowo, po raz pierwszy, w tej edycji oprócz miejsca w rankingu obliczono dystans do lidera – im większa punktacja, tym dystans mniejszy.¹²

W tabeli 4. przedstawiono pozycje krajów UE-11 w „Paying Taxes 2015”, zestawione dodatkowo z pozycją w rankingu „Doing Business 2015” (DB). Analizując dane w pierwszej kolejności warto odnieść się do wartości dystansu do lidera (DL). Średnia dla krajów UE-11 wynosi 77,86 i wyraźnie oddziela dwie grupy krajów. Pierwsza z nich, czołowa szóstka państw w rankingu, wypadła dobrze i bardzo dobrze osiągając noty od 80,09 do 86,19. W porównaniu z IEF, zaszła bardzo duża, pozytywna zmiana w ocenie Chorwacji i Słowenii. Oba kraje znalazły się wysoko w rankingu z dystansem do lidera odpowiednio: 82,92 i 81,94. Drugą grupę krajów otwiera Polska ze wskaźnikiem DL 73,51 a zamykają Czechy z bardzo słabym wynikiem 67,66. Właśnie ten kraj wespół z Bułgarią i Słowacją wypadły znacznie gorzej niż w poprzednio omówionym rankingu. Przy okazji warto zauważyć, że opracowanie i zastosowanie DL wprowadziło nową, lepszą jakość indeksu Paying Taxes: ocenić można jakość zmian systemów podatkowych a nie tylko miejsce w rankingu. Dzięki temu, efektowna uwaga, że np. Polska wypadła gorzej od Bangladeszu (pozycja 83, DL 73,98) może zostać poddana również nieco bogatszej analizie naukowej – w zakresie wspomnianej oceny ogólnej jak i porównań poszczególnych wskaźników.

¹¹ Szerzej o tych kryteriach: „*Paying Taxes 2015*” [online] <http://www.pwc.com/payingtaxes> [dostęp: 18.04 2015], s. 7.

¹² Ibidem, s. 130 – 132.

Tabela 4. Pozycja krajów UE-11 w „Paying Taxes 2015”. W nawiasach wartości w 2007 r.

Kraj	Pozycja w rankingu	Dystans do lidera	Liczba płatności	Czasochłonność	Całkowita stawka podatkowa	Pozycja w DB	Dystans do lidera
Łotwa	24	86,19	7 (8)	193 (320)	35 (42,6)	23	76,73
Estonia	28	84,93	7 (11)	81 (104)	40,3 (50,2)	17	78,84
Chorwacja	36	82,92	19 (39)	208 (196)	18,8 (37,1)	65	66,53
Słowenia	42	81,94	11 (34)	260 (272)	32 (39,4)	51	69,87
Litwa	44	81,24	11 (13)	175 (162)	42,6 (48,4)	24	76,31
Rumunia	52	80,09	14 (89)	150 (198)	43,2 (48,9)	48	70,22
Polska	87	73,51	18 (43)	286 (175)	38,7 (38,4)	32	73,56
Kraj	Pozycja w rankingu	Dystans do lidera	Liczba płatności	Czasochłonność	Całkowita stawka podatkowa	Pozycja w DB	Dystans do lidera
Polska	87	73,51	18 (43)	286 (175)	38,7 (38,4)	32	73,56
Węgry	88	73,27	11 (24)	277 (304)	40,8 (59,3)	54	68,80
Bułgaria	89	73,18	13 (27)	454 (616)	27,8 (40,7)	38	71,80
Słowacja	100	71,57	20 (30)	207 (344)	48,6 (48,9)	37	71,83
Czechy	119	67,66	8 (14)	413 (930)	48,5 (49)	44	70,95
Średnia UE-11		77,86	13 (30)	246 (329)	37,8 (45,7)		72,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Paying Taxes 2015 [online] <http://www.pwc.com/payingtaxes> [dostęp: 17.04 2015], Doing Business 2015 [online] <http://www.doingbusiness.org>, [dostęp: 17.04 2015].

W tabeli podano również uśrednione wartości każdego z nich dla grupy UE-11. Uśredniona liczba płatności wyniosła w 2014 r., 13. Cztery kraje miały wskaźniki gorsze: Rumunia (14), Polska (18), Chorwacja (19), Słowacja (20). średnia czasochłonność wyniosła 246 godzin w roku. Powyżej średniej znalazła się Estonia z deklasującym wszystkie omawiane EŚW czasem 81 godzin oraz: Rumunia, Litwa, Łotwa, Słowacja i Chorwacja. Najwięcej czasu przedsiębiorcy poświęcali na rozliczenia podatkowe w: Czechach (413) i Bułgarii (454). Uśredniona TTR wyniosła 37,8%: cztery kraje miały niższą całkowitą stawkę podatków: Chorwacja z bardzo dobrym wynikiem 18,8%, Bułgaria (27,8%), Słowenia (32%) oraz Łotwa (35%). Polska znalazła się nieznacznie poniżej średniej ze stawką 38,7% a zdecydowanie najgorsze TTR odnotowały: Czechy – 48,5% i Słowacja – 48,6%. Zasadniczo, w większości przypadków, wskaźniki Paying Taxes 2015 były znacząco lepsze niż w 2007 r.

Na koniec warto odnieść RPT do indeksu „Doing Business”. „Paying Taxes” jest jednym z dziesięciu obszarów badanych w ramach DB. Pozostałe dziewięć oceniają łatwość/taniość w kategoriach: rozpoczęcie działalności gospodarczej, pozwolenia na budowę, uzyskanie energii elektrycznej, prawa własności, uzyskanie kredytu, ochrona inwestorów, handel międzynarodowy, egzekwowanie umów i rozwiązywanie problemów niewypłacalności. W „DB 2015” również wprowadzono kategorię dystansu do lidera.

Pośród krajów UE-11 najlepszą, 17 pozycję zajęła Estonia (78,84). Powyżej średniej obliczonej dla UE-11 znalazły się jeszcze trzy kraje: na pozycji 23 Łotwa (76,73), 24 Litwa (76,31) oraz 32 Polska (73,56). Dzięki wskaźnikowi DL widać relatywnie niewielkie różnice między tymi krajami. Najgorzej – na 65. miejscu uplasowała się Chorwacja z wynikiem 66,53.

Zestawiając miejsca krajów UE-11w rankingu „PT 2015” z miejscami w „DB 2015” zaobserwować można istotne dysproporcje. Po pierwsze, przypadek Chorwacji i Słowenii: ich pozycja w DB jest dużo gorsza niż w RPT, zwłaszcza rażąco przedstawia się to w Chorwacji: 65. miejsce w „Doing Business 2015” wobec 36. w „Paying Taxes 2015”. Świadczy to o dużo mniej przyjaznych dla biznesu warunkach działania w innych obszarach. W pozostałych dziewięciu krajach miejsce w DB jest lepsze, niekiedy nieporównywalnie lepsze niż w RPT, grupując kraje według wartości różnicy w lokatach:

- Czechy: 75
- Słowacja: 63
- Polska: 55
- Bułgaria: 51
- Węgry: 34
- Litwa: 20
- Estonia: 11
- Rumunia: 4
- Łotwa: 1

Wnioski

Kraje UE-11 wchodząc lub przygotowując się do wejścia w struktury unijne gruntownie reformowały gospodarki i zmieniały prawo. Dotyczy to także podatków i systemów podatkowych, które zmieniane były pod kątem tworzenia efektywnego źródła dochodów budżetowych oraz konkurencyjnych, przyjaznej zwłaszcza biznesowi „jak najmniej przeszkadzających” stawek i regulacji podatkowych.

Stawki PIT i CIT są swego rodzaju manifestem co do polityki podatkowej.

Stawki PIT – łącznie z wysokością kwoty wolnej oraz zakresem i wysokością ulg decydują o wykorzystaniu podatków osobistych jako narzędzia redystrybucji. W większej części omawianej grupy krajów funkcjonują podatki liniowe lub podatki o progresji bardzo spłaszczonej, co już samo w sobie, zwłaszcza w porównaniu do krajów „starej” Unii świadczy o mniejszej redystrybucyjności.

Również niskie są stawki CIT: od 10% do 24%. Pamiętać jednak należy, że z obniżaniem stawek często związana była likwidacja części istniejących preferencji.

Pierwszy z omawianych rankingów – Index of Economic Freedom, zdaje się potwierdzać wnioski wynikające z obserwacji stawek: Litwa, Bułgaria, Łotwa, Estonia, ale także Polska, Czechy i Słowacja, jako kraje o niskich stawkach PIT i CIT oraz relatywnie niskich udziałach tych podatków w PKB, zostały ocenione najlepiej, osiągając przy tym dobre noty w rankingu.. Wolność podatkowa okazała się też atutem: tylko w Słowenii nota podatkowa była niższa niż punkty zdobyte w rankingu wolności gospodarczej ogółem.

Inne wnioski wypływają z analiz przeprowadzonych przez ekspertów PwC i Banku Światowego w rankingu Paying Taxes. Niewątpliwie zadecydowała o tym metodologia: spojrzenie na całkowitą stawkę podatkową przez pryzmat udziału w zysku handlowym oraz

wzięcie pod udziału jeszcze dwóch czynników, tj. ilości czynności podatkowych koniecznych do rozliczenia się z fiskusem i ilości godzin, które trzeba poświęcić w ciągu roku na podatkową biurokrację. W rankingu nie dziwią dobre pozycje Łotwy, Estonii, Litwy, czy Rumunii, zaskoczenie mogą jednak budzić – w kontekście IEF, miejsca Bułgarii, Czech i Słowacji oraz Chorwacji i Słowenii. Trzy pierwsze państwa sklasyfikowane zostały w grupie UE-11 odpowiednio na 9, 11 i 10 miejscu, tymczasem Chorwacja i Słowenia wysoko: na 3 i 4. Miejsca w RPT nie okazały się też atutem jako składowa rankingu Doing Business.

Podsumowując, ocena rankingowa krajów, w których dokonano przemysłowych zmian systemu podatkowego znalazła uznanie tak w IEF jak i w RPT. Państwa, w których skupiono się na przykład na obniżaniu podatków a zaniedbano naprawę reszty elementów systemowych, tracą w rankingach im bardziej są one oparte na zróżnicowanych kryteriach.

Bibliografia

- Bolkowiak I., Docelowy system podatkowy, Przegląd Podatkowy” nr 2/91.
Convention 90/430/EEC, „OJ” L 225/90.
Corporate tax rates table, [online]
<http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/taxtoolsandresources/pages/corporatetaxratestable.aspx> [dostęp: 14 kwietnia 2015].
Council Directive 90/434/EEC, „OJ” L 225/90.
Council Directive 90/435/EEC, „OJ” L 225/90.
Council Directive 2003/48/EC, „OJ” L 157/2003.
Council Directive 2003/49/EC, „OJ” L 157/2003.
Doing Business 2015, [online] <http://www.doingbusiness.org> [dostęp: 17.04.2015].
Gostomski E., Michałowski T., Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik wzrostu konkurencyjności gospodarek Polski, Czech, Słowacji i Węgier [w]: Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania, od red. A. Grynia, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Wilno 2014.
Index of Economic Freedom 2015, [online] <http://www.heritage.org> [dostęp: 20.04.2015].
OECD Tax Database [online] <http://oecd.org/taxation-database.htm> [dostęp: 12.04.2015].
Paying Taxes 2015 [online] <http://www.pwc.com/payingtaxes> [dostęp: 17.04.2015].
Szczodrowski G., Polski system podatkowy, PWN, Warszawa 2007.
Szczodrowski G., Polski system podatkowy. Strategia transformacji, WUG, Gdańsk 2001.
Taxes in Europe database [online]
http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html [dostęp: 12.04.2015].

ZRÓŻNICOWANIE A HARMONIZACJA OPODATKOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ W ASPEKTCIE WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARCZEJ

Streszczenie

W niniejszym artykule autor omawia problem odnoszący się do działań mających na celu stworzenie ujednoczonych regulacji w zakresie opodatkowania dochodów korporacji uzyskiwanych w krajach Unii Europejskiej, w aspekcie występowania zjawiska konkurencji podatkowej pomiędzy tymi państwami. Zaprezentowano tu rozważania, jaki wpływ mogłaby mieć bezpośrednia koordynacja podatkowa na zmiany warunków konkurencyjności między krajami i podejmowanie decyzji lokalizacyjnych przez przedsiębiorstwa oraz rozwój gospodarek krajowych. Według autora, wszelkie próby ujednoczenia polityki podatkowej wykonane w sposób arbitralny, a w szczególności polegające na harmonizacji podatku dochodowego poprzez ustanowienie minimalnych stawek podatkowych, byłyby szkodliwe dla rozwijających się gospodarek i mogłyby stanowić realne zagrożenie dla dynamiki wzrostu gospodarczego oraz stać się kolejnym powodem rozwoju szarej strefy gospodarczej i transferu dochodów za granicę. Z drugiej strony, należałoby podjąć dyskusję nad takimi propozycjami jak CCCTB (*common consolidated corporate tax base*), co mogłoby czynić systemy podatkowe bardziej transparentnymi, bez nadmiernego ograniczania warunków konkurencji podatkowej.

DIVERSITY VS. HARMONIZATION OF TAXATION IN THE EUROPEAN UNION IN TERMS OF THE COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY

Summary

In this article, the author discusses the problem relating to actions aimed at creating uniform regulations on taxation of income earned in the EU, in the context of the phenomenon of tax competition between countries. He also showcased a discussion, how direct tax coordination could impact on competitiveness between countries, change location decisions by firms and affect the development of national economies. According to the author, any attempt to harmonize tax policies made in an arbitrary manner, especially done through harmonization of income tax by setting minimum tax rates, would be detrimental to developing economies, could pose a real threat to economic growth and become another reason for the development of the shadow economy and transfers of income abroad. On the other hand, we should engage in discussion on proposals such as CCCTB (*common consolidated corporate tax base*), which

¹ Dr Michał Sosnowski – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

could make tax systems more transparent, without unduly restricting the conditions of tax competition.

Keywords: fiscal policy, tax competition, tax harmonization, EU countries.

Wstęp

W debacie publicznej często podnoszony jest problem ujednoczenia polityk podatkowych w ramach Unii Europejskiej. Dyskusja dotycząca kierunków harmonizacji prawa podatkowego w odniesieniu do dochodów przedsiębiorstw działających na obszarze Unii Europejskiej toczy się, z różnym natężeniem, od początku lat 60-tych XX w. (np. raport Neumarka z 1963 r. i raport van den Tempela z 1970 r.)². Propozycje działań w tej sferze życia gospodarczego skupiają się w głównej mierze na kwestii ustalenia pewnych jednakowych zasad obliczania podatku dochodowego dla podmiotów prowadzących swą działalność na terenie państw Unii. Poglądy naukowców i decydentów, mających wpływ na kształt prawa wspólnotowego różnią się co do metody tej harmonizacji podatków. Należy zauważyć, że najczęściej postuluje się dokonanie ujednoczenia sposobu ustalania podstawy opodatkowania od przedsiębiorstw, albo też wprowadzenie minimalnego poziomu stawek podatku od dochodów, który by obowiązywał we wszystkich państwach Wspólnoty, *per analogiam* do podatku akcyzowego czy podatku od towarów i usług (VAT).

Ciągle ważne i aktualne pozostaje pytanie, czy i w jaki sposób spełnienie rzeczonoego postulatu będzie w przyszłości oddziaływać na rozwój gospodarczy poszczególnych krajów Unii i poziom ich konkurencyjności w globalnej gospodarce. Z drugiej strony trzeba dostrzegać istniejącą konkurencję podatkową jako przejaw swoistej walki o potencjalnych inwestorów i kapitały służące rozwojowi danego państwa, ponieważ mobilne czynniki produkcji (np. kapitał) mogą być w łatwy sposób lokowane w krajach o niskich stawkach podatkowych, co ogranicza możliwość podnoszenia ich opodatkowania³.

Ogólny poziom konkurencyjności i atrakcyjności inwestycyjnej zawiera oczywiście element podatkowy, dlatego też trudno odebrać poszczególnym państwom prawa do adekwatnego swym możliwościom i potrzebom kształtowania własnego systemu podatkowego. Niemniej jednak postęp procesu harmonizacji podatkowej będzie tę konkurencję mniej lub

² W rekomendacjach raportu Neumarka zawarto wprowadzenie dualnego systemu stawek podatkowych w sześciu krajach założycielskich Wspólnoty Europejskiej, proponując jednolitą stawkę ok. 50 proc. dla zysków zatrzymanych oraz jednolitą stawkę wynoszącą od 15 do 25 proc. dla zysków rozdzielonych. Commission European Economic Community, *Report of the Fiscal and Financial Committee (Neumark Report)*, Brussels 1962. W raporcie van den Tempela proponowano klasyczny podatek od spółek jako najlepsze rozwiązanie dla zharmonizowanego systemu Wspólnoty. Commission of the European Communities, *Corporation tax and individual income tax in the European Communities (van den Tempel Report)*, Competition – Approximation of Legislation Series No. 15, Luxembourg 1970.

³ Por. G.R. Zodrow, *Capital Mobility and Source-Based Taxation of Capital Income in Small Open Economies*, „International Tax and Public Finance”, May 2006, vol. 13, Iss. 2-3, s. 269.

bardziej ograniczać, co uzależnione jest właśnie od przyjęcia przez gremia polityczne Unii Europejskiej konkretnych rozwiązań prawnych.

Polityka podatkowa zmierzająca w kierunku obniżki stawek wydaje się ze wszech miar słuszną, pod warunkiem, że prowadzi do redukcji ciężarów podatkowych, na co poza stawkami mają wpływ także pozostałe elementy konstrukcji podatków. Podwyższenie stawek podatkowych skutkuje mniejszym tempem wzrostu działalności gospodarczej przedsiębiorstw, które ponadto nabywają mniej kapitału i tworzą mniejszą liczbę miejsc pracy⁴.

Rozważając powyższe kwestie nie sposób abstrahować od kondycji polskiej gospodarki 11 lat po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Pozostaje zatem wciąż aktualne pytanie, jaka harmonizacja podatków dochodowych byłaby dla Polski szansą, a jaka zagrożeniem, biorąc przede wszystkim pod uwagę potrzebę dynamicznego rozwoju społeczno-gospodarczego i wzrostu poziomu konkurencyjności w globalizującym się świecie. Próba odpowiedzi na ten problem stanowi cel niniejszego artykułu, wpisując się tym samym w debatę dotyczącą koncepcji tworzenia najlepszego dla polskiej gospodarki modelu opodatkowania działalności gospodarczej, zarówno w wymiarze krajowym, jak i międzynarodowym.

Po wprowadzeniu wspólnej waluty przez niektóre państwa UE, podatek stał się jedną z ostatnich „zmiennych gospodarczych” zależnych tylko od narodowych rządów i parlamentów, które mogą zachęcić inwestorów do danego kraju i aktywizować gospodarczo rodzimych przedsiębiorców.

1. Problematyka harmonizacji podatków dochodowych od korporacji

W Unii Europejskiej nie istnieje jednolity system podatkowy obowiązujący w 28 państwach członkowskich, co oznacza, że każde państwo prowadzi własną politykę podatkową. Co istotne, po wprowadzeniu wspólnej waluty przez niektóre państwa UE, podatek stał się jedną z ostatnich „zmiennych gospodarczych” zależnych tylko od lokalnych i centralnych organów prawodawczych, które mogą stanowić wymierny bodziec dla krajowych i zagranicznych inwestorów oraz czynnik oddziałujący na działalność gospodarczą na danym terytorium.

Harmonizacja w kontekście polityki podatkowej stała się konsekwencją szerszego procesu, jakim była niewątpliwie postępująca integracja gospodarcza krajów członkowskich Unii Europejskiej. Działanie to na początku miało na celu koordynację polityk dotyczących sfery opodatkowania realizowanych przez poszczególne państwa Wspólnoty, co w szczególności sprowadzało się do konsultacji bilateralnych i multilateralnych między krajami, zawierania porozumień dotyczących nakładania podatków oraz w zakresie określenia rodzaju i poziomu obciążeń podatkowych. Jak stwierdza J. Głuchowski, harmonizacja podatkowa „... oznacza kompromis między niskim stopniem koordynacji a idealnym poziomem standaryzacji

⁴ Badania te dotyczyły roku 1985 i 1988, a więc obejmowały również rezultaty przeprowadzonej przez R. Regana reformy podatkowej. Zob. D. Holtz-Eakin, H.S. Rosen, *Economic Policy and the Start-up, Survival, and Growth of Entrepreneurial Ventures*, Small Business Administration Office of Economic Research, May 2001, s. 24.

(taki sam system podatkowy, bardzo podobne podstawy opodatkowania i stawki)⁵. Również zdaniem L. Oręziak harmonizację podatkową można zdefiniować jako „... rozwiązanie pośrednie między luźną, niewiążącą koordynacją krajowych przepisów podatkowych, a ich ujednoczeniem we wszystkich krajach członkowskich”⁶. Mówiąc o harmonizacji trzeba ją postrzegać w trzech wymiarach, a mianowicie jako: harmonizację systemu podatkowego (organizacja aparatu skarbowego, system poboru podatku etc.), harmonizację przepisów prawa podatkowego oraz harmonizację stawek podatkowych.

Pod pojęciem harmonizacji podatków z reguły rozumie się proces ujednoczania odrębnych systemów podatkowych w celu eliminacji barier fiskalnych, które mogą zniekształcać swobodny przepływ towarów, usług czy czynników produkcji w ramach jednolitego rynku⁷.

Jeżeli chodzi o harmonizację systemów podatkowych w powyższym ujęciu, to należy powiedzieć, iż obecnie żadne z 28 krajów członkowskich UE nie podnosi konieczności unifikacji istniejących w tych państwach systemów podatkowych zgodnie z jakimś jednym, „unijnym” paradygmatem. Byłoby to zresztą niezwykle trudne, a zmiany musiałyby być niemal „rewolucyjne”. Kształt systemów podatkowych w każdym z tych państw jest uwarunkowany historycznie, strukturalnie, politycznie, społecznie i ekonomicznie, co oznacza, że są one w sposób bardzo istotny zróżnicowane. Ponadto same państwa nie są skłonne do rezygnacji z ich suwerenności w sferze podatkowej. Pozostaje zatem w sferze poważnej dyskusji kwestia harmonizacji prawa podatkowego oraz harmonizacji stawek podatkowych.

Harmonizacja prawa podatkowego może z jednej strony odbywać się poprzez dostosowanie krajowych przepisów członków Unii do dyrektyw wydanych przez Radę UE, albo też może być efektem wzajemnego uznania przez te kraje obowiązujących w Unii przepisów prawa podatkowego. Niewątpliwie zaakceptowanie istniejących we Wspólnocie reguł prawnych, co jest jednym z warunków *sine qua non* bycia członkiem Wspólnoty, jest pewnym ograniczeniem suwerenności tychże państw w stanowieniu prawa. Członkostwo bowiem oznacza rozciągnięcie obowiązywania prawa wspólnotowego, w tym prawa podatkowego, będącego częścią *aquis communautaire*, na terytorium każdego państwa Wspólnoty Europejskiej⁸. Stopień tego ograniczenia rzecz jasna jest uzależniony od konkretnych zapisów, które mogą albo narzucać ściśle zdefiniowane i określone rozwiązanie, albo narzucać pewne ramy, dając tym samym państwom członkowskim pewną swobodę, co do ustanowienia szczegółowych regulacji prawnych, pod warunkiem, że mieszczą się one w tych ramach. W ramach harmonizacji prawa podatkowego należałoby przeciwdziałać szkodliwej

⁵ B. Brzeziński, J. Głuchowski, C. Kosikowski, *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*, PWE, Warszawa 1998, s. 15.

⁶ L. Oręziak, *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarkiewicza w Warszawie, Warszawa 2007, s. 141.

⁷ G. Kopits, *Tax Harmonization in the European Community, Policy Issues and Analysis*, IMF Occasional Paper, vol. 94/1992, s. 2.

⁸ Zob. B. Brzeziński, M. Kalinowski, *Prawo podatkowe Wspólnoty Europejskiej*, ODDK, Gdańsk 2005, s. 9.

konkurencji podatkowej oraz usunąć luki w prawie podatkowym, co z kolei zapobiegałoby uchylaniu się od podatków.

Wziąwszy powyższe pod uwagę, nie sposób nie zgodzić się z powszechnie głoszoną konstatacją, iż rozwój społeczno-ekonomiczny danego kraju będzie determinowany, zarówno poprzez skuteczność działań władzy publicznej danego państwa w procesie realizacji celów przez nią nakreślonych i stworzony przez nią system prawny, jak i poprzez prawo stanowione na szczeblu UE i ustalone tam standardy. Najistotniejsze w tej mierze wydaje się dziś zdefiniowanie tych obszarów życia społeczno-gospodarczego oraz dziedzin prawa, które pozostaną w wyłącznej i niezależnej domenie władzy publicznej danego państwa, co oznaczałoby brak możliwości narzucenia regulacji, które nie są przez tę władzę lub społeczeństwo akceptowane bądź są społecznie i gospodarczo niekorzystne.

W odniesieniu do podatków dochodowych od osób prawnych zauważyć trzeba wyraźne zróżnicowanie pomiędzy krajami Unii, szczególnie w kwestii stawek podatku, w sposobie ustalania podstawy opodatkowania poprzez stosowanie zróżnicowanych systemów księgowania, odmienne traktowanie zysków kapitałowych, czy poprzez stosowanie różnych definicji amortyzacji etc. W dyrektywach unijnych mówi się o stworzeniu jednakowych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w aspekcie podatkowym, zwłaszcza, gdy te przedsiębiorstwa działają w różnych państwach UE jednocześnie. Dyrektywy wspominają o wspólnym systemie podatkowym w relacji do spółek-matek i spółek-córek w różnych krajach Unii, zwłaszcza, jeśli wiąże się to z wypłatą dywidend i unikaniem zjawiska podwójnego opodatkowania.

O ile w zakresie podatków pośrednich (podatek od towarów i usług – VAT, podatek akcyzowy) można mówić o daleko zaawansowanym stopniu harmonizacji – mimo istniejących nadal różnic w samej konstrukcji tychże podatków w poszczególnych krajach, to w odniesieniu do podatków bezpośrednich taki stopień harmonizacji nie występuje i jest on w tym zakresie ciągle w fazie początkowej. Podstawowe różnice występują m.in. w sposobie ustalania podstawy opodatkowania oraz w wysokości stawek podatkowych (por. tab. 1), co w rezultacie przekłada się na efektywny poziom opodatkowania dochodów osiągniętych z działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

Jest faktem, że istnienie zróżnicowanych systemów podatkowych, zwłaszcza w stosunku do podatków od zysków spółek wymaga od nich dużej wiedzy i zdolności przebicia się przez kilka (lub kilkanaście) gąszczy przepisów prawa podatkowego obowiązującego w poszczególnych krajach Wspólnoty, co dla małych przedsiębiorstw oznacza dodatkowe koszty i niejednokrotnie niepotrzebne straty. Jak obliczyli K. Lanoo i M. Levin, ponoszone przez przedsiębiorstwa koszty dostosowania się do odrębnych, narodowych przepisów osiągną poziom nawet 2-4% wartości podatku, zaś w skali całej UE – od 4 do 8,6 mld euro⁹. Ponadto firmy w większym stopniu przeznaczają czas na wyszukiwanie ulg, rajów i bonusów

⁹ K. Lanoo i M. Levin, *An EU Company without an EU Tax? A Corporate Tax Action Plan for Advancing the Lisbon Process*, CEPS Research Report, April 2002.

podatkowych, na czym cierpi rzeczywista innowacyjność związana z produkcją czy świadczeniem usług.

Dotychczas wspólnie wypracowane stanowisko państw członkowskich w sprawie harmonizacji prawa podatkowego znalazło wyraz w kilku dyrektywach UE. I tak, dyrektywa 90/434/EEC (*Merger Directive*) określa wspólny system opodatkowania dla przypadku fuzji, podziałów, wniesienia majątku i zamiany udziałów w odniesieniu do spółek różnych państw Unii¹⁰. Ma ona na celu wyeliminowanie przeszkód podatkowych w procesach restrukturyzacji i reorganizacji przedsiębiorstw. Natomiast dyrektywa 90/435/EEC (*Parent-Subsidiary Directive*) odnosi się do wspólnego systemu opodatkowania w relacjach pomiędzy spółkami-matkami i spółkami-córkami w różnych krajach Unii, zwłaszcza, jeśli wiąże się to z wypłatą dywidend i unikaniem zjawiska podwójnego opodatkowania¹¹. Oprócz przywołanych dyrektyw wydano również dyrektywy dotyczące sposobu pokrywania strat zakładów i spółek-córek oraz wspólnego systemu opodatkowania odsetek i należności licencyjnych¹². Spełniając określone warunki stosuje się tu metodę wyłączenia dochodu bądź metodę kredytu podatkowego.

Szczególnego podkreślenia wymaga sprawa eliminowania podwójnego opodatkowania w związku z korektą zysków przedsiębiorstw powiązanych, w tym niekorzystnego zjawiska *transfer pricing* (cen transferowych) Problematykę tego zjawiska porusza Konwencja Arbitrażowa 90/436/EEC, która określa procedury rozwiązywania sporów powstałych w związku ze stosowaniem cen transferowych i korektą zysków przedsiębiorstw niepowiązanych¹³.

Należy podkreślić, iż wyraźny kierunek harmonizacji podatków bezpośrednich został zarysowany w raporcie Komisji Rudinga z marca 1992 r.¹⁴. Raport ten zwracał uwagę na znaczne różnice w opodatkowaniu dochodów przedsiębiorstw pomiędzy krajami i ich wpływ na powstawanie zakłóceń w funkcjonowaniu wewnętrznego rynku i konkurencji, m.in. przez oddziaływanie na miejsce lokowania inwestycji. Zalecenia i projekty zawarte w tym dokumencie nie znalazły jednak do dzisiaj odzwierciedlenia w aktach normatywnych obowiązujących wszystkie kraje członkowskie, bowiem były zbyt daleko idące i trudno by było uzyskać zgodę na nie wszystkich członków UE. Pomimo to stanowią ważny punkt odniesienia w dyskusji o dalszej harmonizacji podatków bezpośrednich.

Kolejnymi działaniami podejmowanymi na rzecz większej koordynacji polityki państw członkowskich w zakresie opodatkowania przedsiębiorstw było przyjęcie przez Radę UE *Code*

¹⁰ Council Directive 90/434/EEC of 23 July 1990 on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States. (OJ L 225, 20.8.1990).

¹¹ Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990 on the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different Member States. (OJ L 225, 20.8.1990).

¹² Council Directive 2003/49/EC of 3 June 2003 on a common system of taxation applicable to interest and royalty payments made between associated companies of different Member States (OJ L 157, 26.6.2003).

¹³ Convention 90/436/EEC on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises (OJ L 225, 20.8.1990).

¹⁴ Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation, Commission of the European Communities Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1992.

of *Conduct for business taxation*, który stanowi zbiór wytycznych (zaleceń) i ma na celu ograniczanie zjawiska szkodliwej konkurencji, a zwłaszcza unikania opodatkowania (*tax avoidance*) i oszustw podatkowych.

Niejako pokłosiem dyskusji zapoczątkowanej w raporcie Rudinga są kolejne propozycje zgłaszane od marca 2001 r. w tej materii. Po pierwsze, zaproponowano wprowadzenie koncepcji określania wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania przedsiębiorstw – CCCTB (*Common Consolidated Corporate Tax Base*)¹⁵. Podstawa ta byłaby uzgodniona na szczeblu Unii. Istotną rolę odegrałby tu Międzynarodowy Standard Księgowania (IAS). Przedsiębiorstwa prowadzące działalność transgraniczną bądź mające siedziby w więcej niż jednym państwie UE, zachowałyby prawo wyboru pomiędzy stosowaniem nowych wspólnych dla całej Unii zasad a rozwiązaniami dotychczasowymi. Korporacje działające w wielu krajach UE będą miały możliwość konsolidacji zysku. Jeżeli przedsiębiorstwo osiągnie zyski w jednym kraju, lecz poniesie straty w innym kraju, będzie miało możliwość skompensowania tych strat z zyskami, a jego podatek naliczony zostanie wyłącznie od kwoty zysku netto. Według ekspertów Komisji, przyjęcie rozwiązania CCCTB ma przyczynić się do administracyjnych kosztów opodatkowania, jakie dotąd musieli ponosić przedsiębiorcy. Zaakceptowanie w ramach UE koncepcji CCCTB czyniłoby ze stawek podatkowych podstawowy i transparentny element w ogólnej ocenie przez inwestorów poziomu atrakcyjności danego terytorium. Warto jednak zauważyć, że podkreśla się też potrzebę określenia relatywnie szerokiej podstawy opodatkowania jednocześnie istotnie redukując preferencje podatkowe¹⁶.

Po drugie, dla małych i średnich przedsiębiorstw, które działają na obszarze więcej niż jednego państwa Wspólnoty zaproponowano wprowadzenie metody ustalania podstawy opodatkowania dla wszystkich uzyskiwanych z tej działalności dochodów zgodnie z zasadami panującymi w państwie macierzystym (HST – *Home State Taxation*), a więc tam, gdzie jest zarejestrowana siedziba przedsiębiorstwa. Należałoby tu jednak dokonać proporcjonalnego podziału tak określonej podstawy pomiędzy poszczególne kraje, gdzie ta działalność była prowadzona, a następnie częściowe podatki byłyby liczone wedle stawek obowiązujących w danym państwie i tam odprowadzane. Koncepcja HST została po raz pierwszy przedstawiona w pracy S.-O. Lodina i M. Gammie'go¹⁷.

¹⁵ Zob. European Commission, *Towards an Internal Market without tax obstacles A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities*, COM(2001) 582 final, Brussels, 23.10.2001 and European Commission, *An Internal Market without company tax obstacles achievements, ongoing initiatives and remaining challenges*. COM(2003) 726 final, Brussels, 24.11.2003.

¹⁶ European Commission, *Implementing the Community Programme for improved growth and employment and the enhanced competitiveness of EU business: Further Progress during 2006 and next steps towards a proposal on the Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, COM(2007) 223 final Brussels, 2.5.2007. Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group (CCCTB WG), *Request of input from national tax administrations for the Impact Assessment of the reforms at the EU level of corporate tax systems*, CCCTB\WP\067, Brussels, 2.4.2008.

¹⁷ S.-O. Lodin, M. Gammie, *The Taxation of the European Company*, European Taxation 1999(8), s. 286-294. S.-O. Lodin, M. Gammie, *Home State Taxation*, IBFD Publications, Amsterdam 2001.

Zaprezentowane koncepcje są dużo lepszym rozwiązaniem niż zawarte w raporcie Komisji Rudniga „widelki” stawek podatkowych. Oczywiście ujednoczenie bazy podatkowej spowoduje duże zmiany w opodatkowaniu międzynarodowych korporacji, ponieważ obecnie podatek jest ściągany tam, gdzie jest siedziba korporacji. Jeżeli CCCTB zostanie przyjęta, podatek będzie podzielony pomiędzy kraje, w których korporacja prowadzi działalność, przy czym łączny wymiar podatków od międzynarodowych korporacji w UE obniży się. Nowy układ miałby też zasadniczy wpływ na wielkość przychodów z podatku CIT dla poszczególnych państw, stąd budżety jednych krajów by zyskały, a innych straciły. Według symulacji zawartych w raporcie Ernst&Young z lutego 2011 r. wynika, że najwięcej straciłaby Dania (8,3 proc.), Holandia (7,5 proc.), i Irlandia (5,5 proc.). Dla Polski harmonizacja podatków zgodnie z koncepcją CCCTB oznaczałaby tylko minimalny spadek dochodów podatkowych. Łącznie podatek od zysków europejskich koncernów wzrosłby o 13 proc. Najwięcej zyskałaby Francja (+6,0 proc.), Grecja (4 proc.) i Łotwa (3,8 proc.). Według tego raportu nowy system doprowadzi także do zmiany lokalizacji wielu zakładów z poważnym uszczerbkiem dla zatrudnienia. Najwięcej straciłaby Irlandia (wzrost bezrobocia o 1,2 proc.), Luksemburg (1,1 proc.) i Polska (1 proc., tj. ok. 160 tys. miejsc pracy), a zyskałaby Francja (wzrost zatrudnienia o 0,4 proc.), Hiszpania (+0,1 proc.) i Belgia (+0,1 proc.)¹⁸.

Przywołany raport został przygotowany dla irlandzkiego Ministerstwa Finansów i miał na celu ocenę potencjalnego wpływu wprowadzenia CCCTB na poziom PKB, i zatrudnienie i działalność przedsiębiorstw. Koncepcja CCCTB zapewne nie zostanie szybko zaakceptowana przez wszystkie 28 krajów. Irlandia i Słowacja wyrażają obawę, że nowa dyrektywa naruszałaby suwerenność podatkową krajów członkowskich. Z kolei Wielka Brytania uważa, że jej system podatkowy jest najbardziej konkurencyjny wśród krajów G-20, a zatem nie ma potrzeby go zmieniać, a zgodnie z Traktatem Lizbońskim w sprawach związanych z podatkami musi być jednomyślność do przyjęcia dyrektyw.

Kolejnym krokiem do ustanowienia CCCTB w Unii Europejskiej stały się zapisy Paktu Euro Plus zawartego podczas szczytu Rady Unii Europejskiej dnia 25.03.2011 r. Pakt ten zakłada zbliżanie narodowych, makroekonomicznych polityk państw członkowskich zwłaszcza w takich dziedzinach jak konkurencyjność, innowacyjność, zatrudnienie, stabilność finansów publicznych i koordynacja podatkowa. Jego duże znaczenie dla przyszłości europejskiej gospodarki wynika z faktu, że celem Paktu jest narzucenie wysokich standardów dyscypliny finansowej i koordynacji polityk gospodarczych. Jak dotychczas, tj. podczas ostatniego posiedzenia ECOFIN w czerwcu 2015 r. wokół koncepcji CCCTB nie osiągnięto ostatecznego porozumienia, co skłoniło Komisję do przygotowywania na 2016 r. „mniej ambitnego” projektu, który najbardziej sporne kwestie oddalałaby w czasie, tak, aby rdzeń koncepcji CCCTB mógł zostać szybciej przyjęty.

Obecnie, dla polskiej gospodarki oraz krajów, które wstąpiły do UE w 2004 r. i 2007 r. istotne jest osiągnięcie możliwie najwyższego tempa wzrostu gospodarczego, w czym kluczową

¹⁸ European Commission and the CCCTB. *Hard work ahead, Tax Policy and Controversy Briefing*, Issue 6, February 2011, s. 4.

rolę odgrywać muszą przedsiębiorstwa, którym władza publiczna musi stworzyć warunki sprzyjające rozwojowi ich aktywności ekonomicznej. Do takich warunków koniecznych z pewnością należy zaliczyć niskie ciężary podatkowe, niskie koszty pracy oraz sprawną administrację i przejrzyste, nieskomplikowane, stabilne i pozbawione luk prawo, zwłaszcza prawo podatkowe.

Trzeba mieć na uwadze, iż polski mały i średni biznes ma bardzo ograniczony dostęp m.in. do rynku kredytowego, na którym wielu podmiotom trudno jest uzyskać parametry wyznaczające stosowną zdolność kredytową w długim okresie i tym samym uzyskać np. wieloletni kredyt inwestycyjny. W związku z tym koniecznym staje się odpowiednie zasilenie tych przedsiębiorstw w środki finansowe, m.in. poprzez obniżanie stawek podatku od dochodu. W rezultacie w ten sposób zaoszczędzone środki mogą być reinwestowane, a wypracowany zysk może stanowić najtańsze źródło finansowania nakładów inwestycyjnych. Niskie ciężary podatkowe i paropodatkowe, stabilne prawo i dobra infrastruktura, to również czynniki sprzyjające napływowi inwestycji zagranicznych.

Powyższe potwierdzają również przeprowadzone przez autora w latach 2004-2005 badania ankietowe wśród działających na terenie całej Polski grupy przedsiębiorców, zróżnicowanej pod względem wielkości, formy organizacyjno-prawnej i przedmiotu działalności. Spośród 128 respondentów, którzy zechcieli odpowiedzieć na pytania postawione w ankiecie, 50,5 proc. opowiedziało się za tym, aby ujednoclić zasady określania podstawy opodatkowania w ramach Unii Europejskiej, natomiast blisko 56 proc. było przeciwko ujednocnieniu w ramach Unii stawek podatków od dochodu.

2. Konkurencja podatkowa jako element konkurencyjności gospodarki

Konkurencja podatkowa (*tax competition*) to zjawisko polegające na wykorzystywaniu przez władze publiczne takich instrumentów polityki podatkowej, które mają za zadanie wzrost poziomu atrakcyjności danego terytorium jako potencjalnej bądź dotychczasowej lokalizacji przez inwestorów działalności gospodarczej. Instrumenty te mogą być dostępne zarówno władzom lokalnym, jak i centralnym, co zależy oczywiście od specyfiki i szczegółowych rozwiązań w ramach systemu podatkowego i administracyjnego danego państwa.

Konkurencja podatkowa przejawia się w redukcji stawek podatkowych i wprowadzaniu preferencji podatkowych w celu stymulacji aktywności krajowych podmiotów gospodarczych oraz przyciągania inwestycji zagranicznych. *Clou* konkurencji podatkowej to często przekonanie, że niewielkie ciężary podatkowe stanowią główny faktor determinujący rozwój danego terytorium i postrzeganie go jako miejsce atrakcyjne dla lokalizacji inwestycji. Zdaniem R.W. McGee kraje o najniższych stawkach podatkowych mają tendencję do

uzyskiwania najwyższego wzrostu gospodarczego, bowiem niższe podatki to większe pole działania dla kapitału prywatnego, który z reguły funkcjonuje w sposób bardziej efektywny¹⁹.

Kreowanie zachęt dla inwestowania jest szczególnie istotne dla krajów, w których dokonuje się transformacja gospodarki ze względu na istotny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI) na ten proces²⁰. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że przedsiębiorstwa transnarodowe²¹ kierują się w głównej mierze zasadą, by prowadzona przezeń działalność gospodarcza była możliwie w jak najmniejszym stopniu obciążona podatkami. Dlatego też będą one w znacznym stopniu wrażliwe na występujący w danym państwie poziom opodatkowania takiej działalności²². Istnienie konkurencji podatkowej przynosi wymierne korzyści dla przedsiębiorstw inwestujących w danym państwie i prowadzących w nim działalność gospodarczą, co z reguły przynosi równocześnie pożytek gospodarce danego obszaru. Jest bodźcem do wzrostu dyscypliny finansów publicznych, poprawiać może efektywność wydatkowania środków publicznych poprzez lepsze ich lokowanie i racjonalne kierunki inwestycji. Konkurencja podatkowa może być postrzegana jako zjawisko pozytywne i przypominać – *per analogiam* do konkurencji między przedsiębiorstwami – konkurencję doskonałą²³, gdzie państwa czy regiony konkurują pomiędzy sobą o mobilne czynniki produkcji.

W literaturze znane są poglądy, że konkurencja podatkowa prowadzić może do swoistego „wyścigu w dół” („*race to the bottom*”) w obniżaniu stawek podatkowych. Państwa ze sobą konkurujące podatkami, sukcesywnie je obniżają, by móc przeciwdziałać ucieczce mobilnych czynników produkcji z krajów o wysokich podatkach (high-tax country) do krajów o niższych podatkach (low-tax country)²⁴. Zdaniem H.W. Sinna „wyścig w dół”, który w skrajnym przypadku doprowadzałby do zerowej stawki podatkowej, stałby się rujnujący dla gospodarki²⁵. Niekontrolowana konkurencja podatkowa, mogłaby doprowadzić do takiego spadku obciążeń podatkowych, który byłby nieoptymalny społecznie ze względu na zmniejszenie wpływów z podatków, co w konsekwencji ograniczałoby możliwości w zapewnieniu odpowiedniej ilości dóbr publicznych²⁶. Brak wystarczających środków budżetowych wymusiłby wówczas podnoszenie innych podatków, np. majątkowych,

¹⁹ Zob. R.W. McGee, *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London 2004, s. 105-107.

²⁰ M. Sedmihradsky, S. Klazar, *Tax Competition for FDI in Central-European Countries*, CESifo Working Paper 2002, No. 647 (1).

²¹ Zob. P. Dicken, *Global Shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing, London 1998.

²² Zob. M.P. Devereux, R. Glenn Hubbard, *Taxing Multinationals*, NBER, Working Paper 7920, Cambridge, September 2000.

²³ C. Tiebout, *A pure theory of local expenditures*, „Journal of Political Economy” 1956, vol. 64, s. 416-424.

²⁴ A. Razin, E. Sadka, *International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization*, [w:] *Economics Letters* 1991, vol. 37, Issue 1, s. 69-76.

²⁵ H.W. Sinn, *How Much Europe? Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition*, „Scottish Journal of Political Economy” 1994, Vol. 41, Issue 1, s. 85-107.

²⁶ G.R. Zodrow, P. Mieszkowski, *Pigou, Tiebout property taxation, and the underprovision of local public goods*, „Journal of Urban Economics” 1986, vol. 19, s. 356-370. J.D. Wilson, D.E. Wildasin, *Capital tax competition: bane or boon?* „Journal of Public Economics” 1999, vol. 88, s. 1065-1091.

konsumpcyjnych lub dochodów osobistych. Miałyby to negatywne skutki dla popytu zagregowanego, co nie jest obojętne dla wzrostu gospodarczego. Tym samym w obliczu takiej alternatywy nigdy nie wystąpi przypadek redukcji stawek podatku od zysków przedsiębiorstw (CIT) do zera²⁷.

Obserwacja zjawiska konkurencji podatkowej pozwala wyróżnić dwie formy tego zjawiska: pełzającą konkurencję podatkową oraz – zgodnie z terminologią Komisji Europejskiej – nieuczciwą konkurencję podatkową²⁸. Pierwsza forma wiąże się z długotrwałym i relatywnie powolnym procesem, w którym państwa obniżają (jako inicjator lub w reakcji na działania pozostałych „państw-graczy”) stawki podatkowe w kilku fazach, tak, że stopniowo stawki podatkowe wszystkich uczestniczących w tej swoistej grze konkurencyjnej spadają w dół. Pełzająca konkurencja podatkowa oczywiście nie ogranicza się do opodatkowania przedsiębiorstw, ale ma wpływ na inne sfery opodatkowania, np. opodatkowanie dochodów kapitałowych etc. To z kolei sprzyja spadkowi obciążeń podatkowych przedsiębiorstw, co oznacza wyższe dochody rozporządzalne, więcej środków finansowych na inwestycje i wprowadzenie postępu technicznego. Pełzająca konkurencja podatkowa odnosi się do zwykłych systemów podatkowych i zazwyczaj dotyczą wszystkich inwestorów, niezależnie czy są to podmioty krajowe, czy też zagraniczne. Szczególnie istotna jest bezpośrednia konkurencja podatkowa dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI) i inwestycji portfelowych (PFI), poprzez obniżki nominalnych stawek podatkowych²⁹.

Z kolei druga forma, tj. nieuczciwa konkurencja podatkowa obejmuje pojedyncze ataki pojedynczych państw w jednym celu, jakim jest wyeliminowanie innego państwa w bezpośredniej konkurencji o inwestycje zagraniczne. Z tego też powodu ta forma konkurencji podatkowej nosi miano dumpingu podatkowego³⁰. Warto wspomnieć jednak, że literatura ekonomiczna wyjaśnia tę koncepcję w różny sposób. Można spotkać się z opinią, że obniżenie stawek podatkowych dla wszystkich podmiotów gospodarczych (krajowych i zagranicznych) jest traktowane jako „uczciwa” konkurencja podatkowa, zaś dopiero przywileje podatkowe skierowane do inwestorów zagranicznych powinny być traktowane jako dumping podatkowy³¹.

Ze względu na fakt, że każdy podatek pociąga za sobą koszt w postaci zmniejszenia efektywności gospodarczej, to uczciwa konkurencja podatkowa jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ wymusza obniżenie podatków i tym samym przyczynia się do rozwoju

²⁷ H. Siebert, *The Harmonization Issue in Europe: Prior Agreement or a Competitive Process* in: *The Completion of the Internal Market*, Tübingen 1990, s. 53-84.

²⁸ J. Sepp, J., R.M. Wróbel, *Tax Competition and EU Enlargement: Strategies within a Developing Political-Economic Environment*, [w:] U. Ennuste and L. Wilder (ed), *Essays in Estonian Transformation Economics*, Estonian Institute of Economics at Tallinn Technical University 2003, s. 41-42.

²⁹ M. Schratzenstaller, *Corporate Taxation in Europe – Possibilities, Problems and Options for Reform*, Network of Alternative Economists in Europe, Workshop in Stockholm, April 7th to 9th, 2000, Working Paper No. II/29.

³⁰ H.-G. Grigat, *Verlagerung von Unternehmensgewinnen in das Ausland und Steuerdumping*, [w:] WSI-Mitteilungen 1997, no. 6, s. 404 – 414.

³¹ Zob. G. Krause-Junk, *Was ist fairer Stenerwettbewerb?* [w:] R. Hasse, K.E. Schenk and A. Wass von Czege, *Europa Zwischen Wettbewerb und Harmonisierung*, Nomos Baden-Baden 2002.

gospodarczego państw członkowskich. Konkurencja podatkowa prowadzi w rezultacie do wyrównywania się podatków na poziomie społecznie efektywnym. Zjawisku temu towarzyszy migracja podatników szukających optymalnej dla nich relacji otrzymywanych dóbr publicznych do płaconych podatków³². Konkurencja podatkowa oparta na ogólnych reżimach podatkowych, tzn. powszechnie stosująca stawki podatkowe i jednolitą podstawę opodatkowania, jest sprawiedliwa wewnątrz UE³³.

Zdrowa konkurencja prowadzi do racjonalizacji polityki fiskalnej państw konkurujących i kreowania przyjaznego klimatu dla życia gospodarczego. Konkurencyjna gra o inwestorów nie jest grą o sumie zerowej, w której ktoś musi zyskać, a ktoś inny stracić, zwłaszcza w długim horyzoncie czasowym. Konkurujące strony dążą w sposób racjonalny do zapewnienia jak najlepszych warunków podmiotom gospodarczym, a więc zwiększają efektywność własnych systemów finansów publicznych, co powinno przełożyć się na poprawę życia demokratycznych społeczeństw zamieszkujących te obszary. Dane państwo zdopingowane do utrzymania inwestorów na własnym terytorium przez wzrost efektywności prowadzonej polityki fiskalnej i rozbudowę infrastruktury technicznej, drogowej, kolejowej, uzyskuje większe korzyści na wpływach podatkowych uzyskiwanych od nowych inwestorów mimo niższych relatywnie ciężarów podatkowych na zasadzie efektu skali. Można to porównać do przedsiębiorcy, który realizuje niską marżę na sprzedaży osiągając wysoki poziom sprzedaży oferując dobry jakościowo produkt.

Należy jednak pamiętać, że poziom opodatkowania dochodu nie jest najważniejszym czynnikiem decydującym o konkurencyjności danej gospodarki. Państwa o wysokiej jakości posiadanej infrastruktury, stabilnym i transparentnym systemie prawnym i podatkowym, posiadające duży udział wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, nie muszą obawiać się ucieczki inwestorów, nie tracąc na atrakcyjności inwestycyjnej i zachowując relatywnie wyższy poziom stawek podatkowych. Z kolei kraje o relatywnie niskim poziomie rozwoju i mniej zasobne w kapitał oferując niższe opodatkowanie niejako rekompensują w tej postaci braki infrastrukturalne, aby mimo wszystko być w miarę atrakcyjnym miejscem do inwestowania.

Działalność gospodarcza, jako działalność zarobkowa, ma na celu osiągnięcie zysków, a każde obciążenie podatkowe oznacza zmniejszenie posiadanych lub przyszłych zasobów kapitałowych podatnika. W zakresie podatku dochodowego od osób prawnych nakładanie podatku w sposób bezpośredni ogranicza skalę wydatków konsumpcyjnych lub wydatków na działalność gospodarczą. Dlatego też naturalnym zachowaniem podatnika jest unikanie takich konsekwencji opodatkowania bądź minimalizowanie jego negatywnego oddziaływania. Postępowanie podatnika może sprowadzać się m.in. do legalnego optymalizowania poziomu opodatkowania poprzez wykorzystywanie elastyczności konstrukcji podatku, albo też poprzez

³² C. Edwards, V. de Rugy, *International Tax Competition*, Economic Freedom of the World 2002, Annual Report, s. 49-50.

³³ L. Cerioni, *Harmful Tax Competition Revisited: Why Not a Purely Legal Perspective Under EC Law?* „European Taxation”, IBFD 2005; vol. 45 (7), s. 267-281.

migrację podatkową, zwaną często delokalizacją³⁴, czyli przeniesieniem działalności do innego państwa. Delokalizacje są nową formą dostosowania się przedsiębiorstwa do zmieniającego się otoczenia³⁵. Wyróżnić tu można następujące rodzaje migracji przedsiębiorstw: migracje integralne – całe przedsiębiorstwo przenosi się na inne miejsce, oraz migracje częściowe – część przedsiębiorstwa przenoszona jest na inne miejsce na okres przebudowy, rozbudowy³⁶. Proces delokalizacji przejawia się w formie międzynarodowych przepływów FDI, przy czym rzeczywista skala tego zjawiska jest trudna do zmierzenia. Przyczyna tej trudności tkwi m.in. w tym, że obok pojęcia delokalizacji (migracji, relokacji) funkcjonują też pojęcia offshoring i outsourcing. Migracja (delokalizacja) przedsiębiorstwa raczej jest utożsamiana z przeniesieniem produkcji istniejącej w inne miejsce, co wiąże się z likwidacją miejsc pracy w miejscu dotychczasowej działalności. Natomiast określenia offshoring i outsourcing na to jednoznacznie nie wskazują.

Proces delokalizacji ostatecznie powinien przynosić korzyść całej globalnej gospodarce. Po pierwsze, kraje wysokorozwinięte niejako pozbywają się mniej zaawansowanych działów gospodarki, a w zamian za to mogą efektywniej wykorzystywać zasoby siły roboczej w najbardziej zaawansowanej technologicznie działalności gospodarczej, co przy wykorzystaniu korzyści komparatywnych przyczyniać się będzie do trwałego wzrostu gospodarczego i dobrobytu. Po drugie, kraje, do których ta działalność zyskują na nowych miejscach pracy, na wzroście FDI oraz transferze myśli technologicznej, którą dotychczas nie dysponowały, a to z kolei również przyczyniać się będzie do wzrostu gospodarczego w tych krajach. Jedynie należy mieć pewne zastrzeżenia, jeśli mamy do czynienia z procesem delokalizacji tej działalności gospodarczej, która była finansowana ze środków publicznych, w tym szczególnie z funduszy unijnych w ramach polityki spójności. Zastrzeżenia te znalazły wyraz w przepisach ograniczających możliwość korzystania z funduszy strukturalnych³⁷.

Warto w tym miejscu zauważyć, że przeciętny poziom stawek w podatku dochodowym od osób prawnych w latach 2000-2015 dla krajów UE zmalał o 9,7 p.p., (tj. o ponad o 30 proc.) w ciągu 15 lat. Oprócz we wszystkich krajach UE nastąpił spadek stawki CIT, przy czym największa zmiana absolutna *in minus* dotyczyła Bułgarii (24,3 p.p.), Niemiec (21,4 p.p.) i Cypru (16,5 p.p.). Z kolei najmniejszy spadek stawek zaobserwowano na Węgrzech (0,6 p.p.), we Francji (3,3 p.p.) oraz Portugalii (5,7 p.p.). Z drugiej strony, największa zmiana względna

³⁴ Zob. E.E. Leamer, *The Effects of Trade in Services, Technology Transfer and Delocalisation on Local and Global Income Inequality*, Asia-Pacific Economic Review 2, April 1996, s. 44-60.

³⁵ Zob. *New Location Factors for Mobile Investment in Europe: Final Report*, „Regional Development Studies” 1993, no. 6, Publications Office European Communities, Brussels. J. van Dijk, P.H. Pellenbarg, *Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach*, Papers in Regional Science 2000, Springer, vol. 79(2), s. 191-219.

³⁶ A.E. Brouwer, I. Mariotti, J.N. van Ommeren, *The firm relocation decision: An empirical investigation*, The Annals of Regional Science 2004, Springer, vol. 38(2), s. 335-347.

³⁷ Council Regulation (EC) No 1260/1999 of 21 June 1999 laying down general provisions on the Structural Funds (OJ L 161 of 26.6.1999) and Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999 (OJ L 210 of 31.7.2006).

dotyczyła Bułgarii (70,9 proc.), Cypru (56,9 proc.) oraz Irlandii (47,9 proc.), zaś najmniejsza Węgier (3 proc.), Francji (8,8 proc.) i Belgii (15,4 proc.) (zob. tabela 1).

Należy tu jednak pamiętać, że proste porównywanie samych stawek CIT w celu oceny stopnia uciążliwości danego systemu podatkowego jest niewłaściwe. Jest tak dlatego, że poszczególne kraje posługują się różnymi metodami ustalania podstawy opodatkowania. Różnice mogą polegać na: określeniu zakresu wydatków stanowiących koszt uzyskania przychodów, dokonywaniu odpisów amortyzacyjnych, tworzeniu rezerw, rozliczaniu straty, czy też stosowaniu ulg i zwolnień podatkowych etc. Tym samym konieczne jest posługiwanie się kategorię efektywnej stawki podatkowej. Dopiero różnice w jej poziomie mogą stanowić podstawę decyzji o przenoszeniu działalności do krajów o niższym ciężarze podatkowym w postaci inwestycji zagranicznych.

Ponadto wśród motywów skłaniających przedsiębiorców do przeniesienia produkcji do innego kraju, kwestie obciążeń podatkowych są jednym z wielu i to nie najważniejszym. Główny czynnik niezmiennie stanowi koszt i jakość pracy i rynki zbytu oraz bliskość głównych klientów. Warto zauważyć, że na konkurencyjność danego państwa składa się szereg czynników, wśród których są też poziom świadczeń socjalnych, koszt transportu, poziom infrastruktury, edukacji, stan środowiska naturalnego³⁸. Dopiero brak różnic w zakresie tych niepodatkowych czynników sprawia, że różnice w obciążeniach podatkowych stają się szczególnie istotne. Zestawiając dane dotyczące stawek podatku dochodowego od korporacji (CIT) z rankingiem konkurencyjności gospodarek (GCI) (por. tab. 1) łatwo zauważyć, że to nie poziom opodatkowania będący pochodną wysokości stawek podatkowych, ale inne czynniki (np. efektywność instytucji publicznych, transparentność działania władzy publicznej, jakość środowiska naturalnego) sprawiają, że dany kraj zajmuje wysoką pozycję w rzeczonym rankingu. *Per exemplum* tworząc dla 2015 r. ranking według poziomu stawek CIT, najmniejsze stawki mają w kolejności Bułgaria, Cypr i Irlandia, a największe Malta, Francja i Belgia. Z kolei wg rankingu GCI, najbardziej konkurencyjne w UE są gospodarki Finlandii, Niemiec i Holandia, zaś najmniej Grecji, Chorwacji i Słowacji.

Warto tu zauważyć, że na przestrzeni 15 lat w rankingu konkurencyjności najbardziej zyskały Niemcy, Łotwa i Bułgaria, a straciły Grecja, Słowenia i Słowacja. Z porównania przywołanych danych wynika, że jedynie w przypadku Bułgarii i Niemiec można mówić o wyraźnej zależności pomiędzy redukcją obciążeń podatkowych a wzrostem konkurencyjności gospodarki. Z kolei Francja i Belgia, które w niewielkim stopniu zmniejszyły redukcje podatków, w równie małym stopniu obniżyły swoją pozycję w rankingu.

³⁸ Zob. Opinion of the Economic and Social Committee on Direct company taxation, ECO/091, CES 850/2002, Brussels 17.07.2002.

Tabela 1. Stawki podatku dochodowego dla korporacji (osób prawnych) – CIT, Indeks konkurencyjności (The Global Competitiveness Index – GCI) w krajach Unii Europejskiej w wybranych latach

Kraj	Stawka CIT ^a				GCI ranking		
	2000	2015	Zmiana absolutna 2000-2015 (w p.p.)	Zmiana względna 2000-2015 (w proc.)	2000	2015	Zmiana 2000-2015
Austria	34,00	25,00	-9,00	-26,47	17	21	-4
Belgia	40,17	33,99	-6,18	-15,38	16	18	-2
Bułgaria	34,30	10,00	-24,30	-70,85	57	54	+3
Chorwacja	35,00	20,00	-15,00	-42,86	58 ^d	77	-19
Cypr	29,00	12,50	-16,50	-56,90	38 ^e	58	-20
Dania	32,00	23,50	-8,50	-26,56	13	13	0
Estonia	26,00	20,00	-6,00	-23,08	29 ^b	29	0
Finlandia	29,00	20,00	-9,00	-31,03	5	4	+1
Francja	37,76	34,43	-3,33	-8,82	21	23	-2
Grecja	40,00	26,00	-14,00	-35,00	33	81	-48
Hiszpania	35,00	28,00	-7,00	-20,00	26	35	-9
Holandia	35,00	25,00	-10,00	-28,57	3	8	-5
Irlandia	24,00	12,50	-11,50	-47,92	4	25	-21
Litwa	24,00	15,00	-9,00	-37,50	43 ^b	41	+2
Łotwa	25,00	15,00	-10,00	-40,00	47 ^b	42	+5
Luksemburg	37,45	29,22	-8,23	-21,98	21 ^d	19	+2
Malta	35,00	35,00	0,00	0,00	19 ^d	47	-28
Niemcy	51,60	30,18	-21,42	-41,51	14	5	+9
Polska	30,00	19,00	-11,00	-36,67	34	43	-9
Portugalia	35,20	29,50	-5,70	-16,19	22	36	-14
Rep. Czeska	31,00	19,00	-12,00	-38,71	31	37	-6
Rumunia	25,00	16,00	-9,00	-36,00	56 ^b	59	-3
Słowacja	29,00	22,00	-7,00	-24,14	38	75	-37
Słowenia	25,00	17,00	-8,00	-32,00	31 ^b	70	-39
Szwecja	28,00	22,00	-6,00	-21,43	12	10	+2
W. Brytania	30,00	21,00	-9,00	-30,00	8	9	-1
Węgry	19,60	19,00	-0,60	-3,06	25	60	-35
Włochy	41,30	27,50	-13,80	-33,41	29	49	-20
Średnio UE	32,09	22,40	-9,69	-30,20	-	-	-

^a tu stawka CIT stanowi łączne obciążenie tym podatkiem na szczeblu centralnym i lokalnym (jeśli występuje); ^b w 2001 r.; ^c w 2002 r.; ^d w 2003 r.; ^e w 2004 r.

Źródło: *Taxation trends in the European Union ed. 2014*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2014 (<http://ec.europa.eu/eurostat>). *The Global Competitiveness Report 2000, 2014-2015*. World Economic Forum – Geneva, Switzerland 2014.

Wnioski

Tworzenie stabilnych ram dla działalności gospodarczej, pomoc przedsięwzięciom proinwestycyjnym i prorozwojowym staje się dziś wymogiem chwili, gdyż globalizacja procesów gospodarczych na świecie eliminuje tych, którzy nie są w stanie sprostać konkurencji i osiągnąć trwałej przewagi konkurencyjnej. Narzucanie zbyt wielu ograniczeń prawnych, krępowanie rozwoju gospodarczego poprzez nadmierne ingerowanie państwa w procesy rynkowe i tworzenie sztucznych barier w przepływie siły roboczej, kapitału etc., w imię krótkowzrocznych korzyści i interesów wąskich grup oraz jednych krajów kosztem pozostałych, jest jaskrawym przykładem działań zniechęcających przedsiębiorców do aktywności gospodarczej, skazujących ich w długim horyzoncie czasowym na porażkę w wyścigu o zajęcie najlepszego miejsca w gospodarce światowej, a potem jego utrzymanie. W związku z powyższym dla polskiej gospodarki i jej dynamicznego rozwoju każda próba arbitralnego i sprzecznego z wolnością gospodarowania ujednolicania polityk podatkowych na zasadzie harmonizacji stawek w podatkach dochodowych, zarówno w postaci ustanowienia minimalnego ich poziomu (*nota bene* wyższego od wysokości stawek obecnie w Polsce obowiązujących), czy też pewnego przedziału (widełek) stawek, jest niekorzystna i pozbawiona racjonalnych przesłanek ekonomicznych, a tym samym stanowić może realne zagrożenie rozwoju gospodarczego w Polsce.

W moim przekonaniu poważnym błędem byłoby dążenie do ujednolicania polityk podatkowych państw Unii tylko na zasadzie zrównania stawek podatkowych, czy też określenia tzw. widełek, zwłaszcza, że w praktyce oznaczałoby to dla Polski ich podniesienie. Takie destymulujące rozwój przedsiębiorczości działanie niewątpliwie pogorszyłoby konkurencyjność przedsiębiorstw z krajów, które są na niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, znacząco spowalniając ten rozwój w wyniku nałożenia na podmioty gospodarcze wyższych ciężarów podatkowych. Kraje, które stosunkowo niedawno stały się członkiem Wspólnoty są na ogół znacznie mniej rozwinięte gospodarczo i posiadają mniej zachęt do zaoferowania potencjalnym inwestorom niż kraje „starej” Unii. Dlatego też odebranie im możliwości konkurowania przy wykorzystaniu instrumentów polityki podatkowej byłoby dla nich ze wszech miar niekorzystne i krzywdzące.

Elastyczność i swoboda, jaką dziś posiada w zakresie stanowienia stawek podatków dochodowych władza publiczna każdego kraju członkowskiego Wspólnoty Europejskiej, jest gwarantem kreowania zdrowego klimatu dla działalności gospodarczej i zdrowej rywalizacji pomiędzy krajami, na której skorzystać mogą w perspektywie wszyscy uczestnicy tej gry rynkowej pod warunkiem, że wykorzystają swą szansę.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że konkurencja w obrębie podatków bezpośrednich między państwami jest korzystna dla gospodarki, gdyż doprowadza do stopniowej obniżki stawek podatków na obszarze UE, wymusza działania sanacyjne w sferze finansów publicznych i czyni kraje o mniejszych obciążeniach bardziej atrakcyjnymi dla inwestorów. Oczywiście należy tu pamiętać, że nie tylko wysokość podatków, ale też niskie koszty pracy, infrastruktura, jakość siły roboczej, aparatu administracyjnego, transparentność przepisów prawa, w tym prawa podatkowego i gospodarczego, określają atrakcyjność

inwestycyjną danego regionu czy państwa i konkurencyjność przedsiębiorstw tam funkcjonujących. Jednak na pewno różnorodność warunków prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych krajach i istnienie korzyści komparatywnych pobudza rozwój wymiany międzynarodowej, co stanowi stymulator rozwoju społeczno-ekonomicznego danego obszaru.

Bibliografia

Brouwer A.E., Mariotti I., van Ommeren J.N., *The firm relocation decision: An empirical investigation*, The Annals of Regional Science 2004, Springer, vol. 38(2).

Brzeziński B., Głuchowski J., Kosikowski C., *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*, PWE, Warszawa 1998.

Brzeziński B., Kalinowski M., *Prawo podatkowe Wspólnoty Europejskiej*, ODDK, Gdańsk 2005.

Cerioni L., *Harmful Tax Competition Revisited: Why Not a Purely Legal Perspective Under EC Law?* „European Taxation”, IBFD 2005; vol. 45 (7).

Commission European Economic Community, *Report of the Fiscal and Financial Committee (Neumark Report)*, Brussels 1962.

Commission of the European Communities, *Corporation tax and individual income tax in the European Communities (van den Tempel Report)*, Competition – Approximation of Legislation Series No. 15, Luxembourg 1970.

Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group (CCCTB WG), *Request of input from national tax administrations for the Impact Assessment of the reforms at the EU level of corporate tax systems*, CCCTB\WP\067, Brussels, 2.4.2008.

Convention 90/436/EEC on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises (OJ L 225, 20.8.1990).

Council Directive 2003/49/EC of 3 June 2003 on a common system of taxation applicable to interest and royalty payments made between associated companies of different Member States (OJ L 157, 26.6.2003).

Council Directive 90/434/EEC of 23 July 1990 on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States (OJ L 225, 20.8.1990).

Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990 on the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different Member States (OJ L 225, 20.8.1990).

Council Regulation (EC) No 1260/1999 of 21 June 1999 laying down general provisions on the Structural Funds (OJ L 161 of 26.6.1999) and Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999 (OJ L 210 of 31.7.2006).

Devereux M.P., Glenn Hubbard R., *Taxing Multinationals*, NBER, Working Paper 7920, Cambridge 2000.

Dicken, P., *Global Shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing, London 1998.

Dijk van J., Pellenberg P.H., *Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach*, Papers in Regional Science, Springer, vol. 79 No. 2/2000.

Edwards C., de Rugy V., *International Tax Competition*, Economic Freedom of the World 2002, Annual Report.

European Commission and the CCCTB. *Hard work ahead, Tax Policy and Controversy Briefing*, Issue 6, Ernst&Young, February 2011.

European Commission, *An Internal Market without company tax obstacles achievements, ongoing initiatives and remaining challenges*. COM(2003) 726 final, Brussels, 24.11.2003.

European Commission, *Implementing the Community Programme for improved growth and employment and the enhanced competitiveness of EU business: Further Progress during 2006 and next steps towards a proposal on the Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, COM(2007) 223 final Brussels, 2.5.2007.

European Commission, *Towards an Internal Market without tax obstacles. A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities*, COM(2001) 582 final, Brussels, 23.10.2001.

Grigat, H.-G., *Verlagerung von Unternehmensgewinnen in das Ausland und Steuerdumping*, WSI-Mitteilungen, No. 6/1997.

Holtz-Eakin D., Rosen H.S., *Economic Policy and the Start-up, Survival, and Growth of Entrepreneurial Ventures*, Small Business Administration Office of Economic Research, May 2001.

Kopits G., *Tax Harmonization in the European Community, Policy Issues and Analysis*, IMF Occasional Paper, vol. 94/1992.

Krause-Junk G., *Was ist fairer Stenerwettbewerb?* [w:] R. Hasse, K.E. Schenk and A. Wass von Czege, *Europa Zwischen Wettbewerb und Harmonisierung*, Nomos, Baden-Baden 2002.

Lanoo K., Levin M., *An EU Company without an EU Tax? A Corporate Tax Action Plan for Advancing the Lisbon Process*, CEPS Research Report 2002.

Leamer, E.E., *The Effects of Trade in Services, Technology Transfer and Delocalisation on Local and Global Income Inequality*, „Asia-Pacific Economic Review” 2, 1996.

Lodin S.-O., Gammie M., *Home State Taxation*, IBFD Publications, Amsterdam 2001.

Lodin S.-O., Gammie M., *The Taxation of the European Company*, European Taxation 1999.

McGee R.W., *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London 2004.

New Location Factors for Mobile Investment in Europe: Final Report, „Regional Development Studies”, Publications Office European Communities, Brussels, No. 6/1993.

Opinion of the Economic and Social Committee on direct company taxation of 17 July 2002, ECO/091, CES 850/2002, Brussels 2002.

Oręziak L., *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarkiewicza w Warszawie, Warszawa 2007.

Razin, A.; Sadka, E., *International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization*, Economics Letters, Elsevier, vol. 37, Issue 1/1991.

Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation, Commission of the European Communities Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1992.

Schrattenstaller M., *Corporate Taxation in Europe – Possibilities, Problems and Options for Reform*, Network of Alternative Economists in Europe, Workshop in Stockholm, Working Paper No. II/29/2000.

Sedmihradsky M., Klazar S., *Tax Competition for FDI in Central-European Countries*, CESifo Working Paper No. 647(1)/ 2002.

Sepp, J., Wróbel, R.M., *Tax Competition and EU Enlargement: Strategies within a Developing Political-Economic Environment*, [w:] U. Ennuste and L. Wilder (ed), Essays in Estonian Transformation Economics, Estonian Institute of Economics at Tallinn Technical University 2003.

Siebert H., *The Harmonization Issue in Europe: Prior Agreement or a Competitive Process*, [w:] *The Completion of the Internal Market*, Tübingen 1990.

Sinn H.W., *How Much Europe? Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition*, “Scottish Journal of Political Economy”, Vol. 41, Issue 1/1994.

Taxation trends in the European Union ed. 2014, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2014 (<http://ec.europa.eu/eurostat>).

The Global Competitiveness Report 2000, 2014-2015, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2014.

Tiebout C., *A pure theory of local expenditures*, „Journal of Political Economy”, vol. 64/1956.

Wilson J.D., Wildasin D.E., *Capital tax competition: bane or boon?* „Journal of Public Economics”, vol. 88/1999.

Zodrow G.R., *Capital Mobility and Source-Based Taxation of Capital Income in Small Open Economies*, „International Tax and Public Finance”, vol. 13, Iss. 2-3/2006.

Zodrow G.R., Mieszkowski P., *Pigou, Tiebout property taxation, and the underprovision of local public goods*, „Journal of Urban Economics”, vol. 19/1986.

DEFICYT BUDŻETOWY W NOWYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest deficyt budżetowy nowych krajów Unii Europejskiej (UE), a dokładnie dawnych krajów socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Analizą objęto lata 2004-2013. Są to – dla większości tych krajów – lata członkostwa w UE. W niniejszym opracowaniu przedstawiono deficyt budżetowy jako ważną kategorię makroekonomiczną oraz równowagę deficytu budżetowego jako główny cel polityki gospodarczej. W dalszej części szczegółowej analizie poddano deficyt budżetowy tej grupy krajów, jego poziom na tle pozostałych krajów UE oraz przyczyny jego zróżnicowania. W zakończeniu zawarto wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

GENERAL GOVERNMENT DEFICIT IN THE NEW MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The object of consideration in this article is general government deficit of new EU countries, exactly the old socialist countries – presently the members of the EU. The analysis deals with the 2004-2013 years. This is – for the most number of these countries – the period of membership in the EU. It presents the general government deficit as important macroeconomic category and the balance of it as the main goal of economic policy. Further the detailed analysis of general government deficit in this group of countries is presented, its level comparing to the remaining the EU members and the reasons of differences. The conclusions from carried research are presented in the last part of this article.

Keywords: general government deficit, the European Union, new members of the European Union.

Wstęp

Budżet państwa oraz deficyt budżetowy to podstawowe kategorie ekonomiczne, a równowaga budżetowa to jeden z głównych celów polityki makroekonomicznej państwa. Odnosi się to do wszystkich krajów, zarówno wysoko rozwiniętych, jak i będących na niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Tak jest również w przypadku Unii Europejskiej (UE) w skład której – po ostatnich rozszerzeniach – wchodzi zarówno kraje bogate (wysoki PKB per capita), jak i biedniejsze (znacznie niższy PKB per capita). Ponadto jako jeden z

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

podstawowych wskaźników makroekonomicznych wpływa na międzynarodową konkurencyjność gospodarki.

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

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

1. Budżet i deficyt budżetowy jako podstawowa kategoria makroekonomiczna

Budżet jest to plan wydatków i dochodów jednostki, przedsiębiorstwa lub państwa. Budżet państwa opisuje, jakie dobra i usługi państwo chce kupić w nadchodzącym roku, jakich chce dokonać płatności transferowych i jak chce za to zapłacić³. Skoro budżet państwa to plan wydatków i dochodów, to możemy wyróżnić trzy sytuacje, a mianowicie: zrównoważenie tych wielkości (równowaga budżetowa), dochody większe od wydatków (nadwyżka budżetowa) oraz wydatki większe od dochodów (deficyt budżetowy). Ostatnia z nich – nadwyżka wydatków państwa nad jego dochodami – występuje najczęściej, stąd jest głównym przedmiotem zainteresowań ekonomistów. Ekonomiści wyróżniają deficyt nominalny (w cenach bieżących), realny (skorygowany o zmiany poziomu cen) oraz strukturalny (pokazuje jaki byłby poziom deficytu gdyby produkcja osiągnęła poziom potencjalny).

Poglądy na deficyt budżetowy w teorii ekonomii zmieniały się. W ekonomii klasycznej i neoklasycznej opowiadano się za budżetem zrównoważonym, a deficyt budżetowy uważany był za zło. Przełom w podejściu do deficytu budżetowego nastąpił dopiero wraz z wielkim kryzysem lat 30. XX wieku i pojawieniem się teorii J. M. Keynesa. Deficyt budżetowy stał się narzędziem ingerencji państwa w gospodarkę (wychodzenia z kryzysu). To państwo miało oddziaływać na popyt globalny manipulując poziomem dochodów i wydatków, co było związane ze świadomym zwiększaniem deficytu budżetowego. Ogromną rolę odegrała tu teoria mnożnika J. M. Keynesa, która stała się teoretycznym uzasadnieniem ingerencji państwa w gospodarkę⁴.

² W dalszych rozważaniach świadomie pominięto Cypr i Maltę, ze względu na niewielki potencjał ekonomiczny tych krajów ich sytuacja gospodarcza nie ma większego wpływu na ogólny obraz UE.

³ D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014, s. 89.

⁴ Zagadnienia te są obszernie omawiane w podręcznikach makroekonomii i nie wymagają szerszego wyjaśnienia.

Teoria Keynesa w kwestii deficytu budżetowego i jego wykorzystania jako narzędzia stabilizacji była rozwijana przez kolejnych ekonomistów, którzy dopracowywali w szczególności tę część jego teorii. Byli to m.in.: T. Haavelmo (mnożnik zrównoważonego budżetu), A. Hansen (budżet operacyjny i kapitałowy), A. Lerner (koncepcja finansów strukturalnych), G. Myrdal, E. Domar, A. W. Philips i inni⁵. Zmiany doktryny nastąpiły wraz z pojawieniem się monetaryzmu. Szkoła ta – na czele z jej głównym przedstawicielem M. Friedmanem – wysunęła istotne argumenty przeciwko stosowaniu polityki stabilizacyjnej z wykorzystaniem deficytu budżetowego. Dalej w krytyce poszła szkoła realnego cyklu i szkoła podażowa, które akcentowały ponadto ujemny wpływ deficytu już nie tylko na równowagę gospodarczą, ale także długookresowy wzrost gospodarczy⁶. Na zmianę poglądów w ekonomii na temat roli deficytu budżetowego wpłynęła z pewnością rzeczywistość gospodarcza tamtych lat, a mianowicie pojawienie się wielu negatywnych skutków polityki keynesowskiej po kryzysie lat 70. XX wieku.

Deficyt budżetowy to w zasadzie nowy problem. W przeszłości występował sporadycznie. W Stanach Zjednoczonych pojawił się na początku lat 80. XX wieku, kiedy obniżono podatki, ale obniżce tej nie towarzyszyło ograniczenie wydatków (wyższe wydatki na obronę, świadczenia społeczne dla osób starszych, rosnące wydatki na ochronę zdrowia oraz wyższe koszty długu publicznego)⁷. W podobnym czasie pojawił się w krajach Europy Zachodniej i Japonii. W ostatnich latach znacznie zwiększył się w wyniku kryzysu gospodarczego lat 2008-2009, który z czasem przekształcił się w kryzys finansów publicznych.

Konsekwencje deficytu publicznego są znane. Według J. E. Stiglitz są to: 1. Część ciężaru bieżących wydatków zostaje bezpośrednio przeniesiona na przyszłe pokolenia; 2. Emisja obligacji skarbowych może spowodować spadek inwestycji, a tym samym pośrednio obniżyć stopę życiową przyszłych pokoleń; 3. Może się zwiększyć zadłużenie wobec zagranicy, co spowoduje obniżenie stopy życiowej w przyszłości; 4. Spadek oszczędności państwa nie jest kompensowany przez wzrost oszczędności prywatnych. Podkreśla jednak, że w warunkach niepełnego wykorzystania zasobów – zgodnie z teorią J. M. Keynesa – deficyt może się okazać pomocny (może pobudzać aktywność gospodarczą)⁸.

Negatywne skutki deficytu budżetowego spowodowały, że równowaga budżetowa stała się z czasem jednym z głównych pięciu celów polityki makroekonomicznej państwa. Po tzw. magicznym trójkącie i kwadracie pojawił się magiczny pięciokąt⁹. Żeby nie dopuścić do nadmiernego deficytu budżetowego rządy wielu krajów podjęły pewne działania już w ostatnich dekadach XX wieku, a jeszcze w większym stopniu po ostatnim kryzysie. Mieliśmy z

⁵ Szerzej: L. Próchnicki, *Rola deficytu budżetowego w gospodarce – ewolucja teorii i praktyki* [w:] *Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, red. D. Miłaszewicz, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.

⁶ Ibidem.

⁷ Szerzej na ten temat zob. J. E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 937-941.

⁸ J.G. Stiglitz, op. cit., s. 952.

⁹ G. Kołodko, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.

nimi do czynienia zarówno na szczeblu rządowym, jak i ugrupowań integracyjnych. Przykładem tego mogą być: kryterium konwergencji z Maastricht dot. finansów publicznych (deficyt budżetowy nie powinien przekroczyć 3% PKB), czy ostatnio tzw. „dwupak” (możliwość kontroli projektów ustaw budżetowych przez Komisję jeszcze przed ich przyjęciem na szczeblu parlamentów narodowych oraz zobowiązanie do przysyłania projektów budżetowych Komisji Europejskiej i Radzie UE do 15.X każdego roku).

2. Deficyt budżetowy nowych krajów Unii Europejskiej w latach 2004-2013

Wielkość deficytu budżetowego jako procent PKB dla 11 nowych krajów UE w latach 2004-2013 pokazuje tabela 1.

Tabela 1. Deficyt budżetowy nowych krajów UE (11) w latach 2004-2013, jako % PKB

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bułgaria	1,8	1,0	1,8	1,1	1,6	-4,2	-3,2	-2,0	-0,5	-1,2
Chorwacja	-5,1	-3,7	-3,3	-2,5	-2,7	-5,9	-6,0	-7,7	-5,6	-5,2
Czechy	-2,7	-3,1	-2,3	-0,7	-2,1	-5,5	-4,4	-2,9	-4,0	-1,3
Estonia	1,6	1,6	2,5	2,4	-2,9	-2,0	0,2	1,0	-0,3	-0,5
Litwa	-1,5	-0,5	-0,4	-1,0	-3,3	-9,3	-6,9	-9,0	-3,2	-2,6
Łotwa	-1,0	-0,4	-0,6	-0,6	-4,0	-8,9	-8,2	-3,4	-0,8	-0,9
Polska	-5,2	-4,0	-3,6	-1,9	-3,6	-7,3	-7,6	-4,9	-3,7	-4,0
Rumunia	-1,2	-1,2	-2,2	-2,9	-5,6	-8,9	-6,6	5,5	-3,0	-2,2
Słowacja	-2,3	-2,9	-3,6	-1,9	-2,4	-7,9	-7,5	-4,1	-4,2	-2,6
Słowenia	-2,2	-1,5	-1,3	-0,1	-1,8	-6,1	-5,7	-6,2	-3,7	-14,6
Węgry	-6,4	-7,9	-9,4	-5,1	-3,7	-4,6	-4,5	-5,5	-2,3	-2,4

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 12.03.20. Dla Estonii za lata 2004-2009 – 22.04.2014].

W roku 2004 (rok przystąpienia większości z nich do UE) nadwyżkę odnotowały Bułgaria i Estonia (podobny poziom), a najniższy deficyt posiadały Łotwa, Rumunia i Litwa (1-2% PKB). Najwyższy deficyt posiadały Węgry, Polska i Chorwacja (powyżej 5% PKB), które jego poziomem znacznie odbiegały od pozostałych krajów UE-11 (2-3% PKB). W roku 2013 (ostatni rok dla którego dostępne są dane) wszystkie kraje UE-11 odnotowały deficyt budżetowy. Najniższy był w Estonii i na Łotwie (poniżej 1%) oraz w Bułgarii i Czechach (niewiele ponad 1%), a najwyższy w Słowenii (wyjątkowo wysoki poziom), Chorwacji (około 5%) i w Polsce (4%). Jak widać, w większości są to te same kraje. Porównując powyższe dwa skrajne lata można stwierdzić, że największa poprawa nastąpiła na Węgrzech, w Czechach i Polsce (odpowiednio o 4, 1,4 i 1,2 punkty procentowe). Są to kraje w których poziom deficytu budżetowego w roku 2004 był najwyższy. W zasadzie nie zmienił się poziom deficytu na Chorwacji, Łotwie i Słowacji. Najwyższy wzrost deficytu – aż o 12,4 punktu procentowego – odnotowała Słowenia (w porównaniu z rokiem 2012 nie był on tak duży i wynosił jedynie 1,5 punktu) i Bułgaria (o 3 punkty procentowe), która wcześniej miała najwyższą nadwyżkę budżetową.

W analizowanym okresie większość krajów miała deficyt budżetowy. Na przestrzeni dziesięciu lat tylko dwa kraje osiągnęły nadwyżkę budżetową. Była to Estonia (sześć razy) i Bułgaria (pięć razy). W krajach, w których wystąpił deficyt budżetowy najczęściej był on wysoki. W 57 przypadkach przekroczył on poziom zawarty w kryteriach konwergencji z Maastricht (w 42 był niższy). W Polsce było to aż 9 razy, a w Chorwacji i na Węgrzech 8 razy. Równy rozkład odnotowały Litwa, Słowacja i Słowenia (5 razy wyższy i 5 razy niższy). Mniejsza liczba przekroczeń była w Czechach, na Łotwie i w Rumunii (4 razy) oraz w Bułgarii (2 razy). Jedyne Estonia nie przekroczyła ustalonego przez UE poziomu 3% PKB.

Powyższe dane nie mają bezpośredniego przełożenia na stabilizację budżetową poszczególnych państw. W latach 2004-2013 wahania deficytu budżetowego były bardzo zróżnicowane. Największa amplituda wahań (różnica między najwyższym i najniższym poziomem deficytu budżetowego) wystąpiła w Słowenii (13,5 punktu procentowego) oraz na Litwie (8,9) i Łotwie (8,5). Z kolei najmniejsze wahania odnotowały Czechy, Chorwacja, Estonia i Polska (od 4,8 do 5,7 punktu procentowego). Tak więc zarówno w pierwszej, jak i drugiej grupie znajdują się kraje o relatywnie wysokim, jak i niskim poziomie deficytu budżetowego. Przyczyną dużych wahań był z pewnością kryzys gospodarczy lat 2008-2009. Do kryzysu deficyt budżetowy w większości krajów był relatywnie niski i kształtował się na podobnym poziomie (około 2% PKB). Wyraźny wzrost nastąpił w 2008 roku (średnia dla UE-11 2,8%), a najwyższy poziom osiągnął w 2009 roku (średnia dla UE-11 6,4%). Od 2010 roku zaczął powoli spadać. Ciągłe jest jednak wyższy w porównaniu z okresem przed kryzysem (w 2013 roku wyniósł 3,4%).¹⁰

Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu deficytu budżetowego pokazuje tabela 2.

Tabela 2. Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu deficytu budżetowego

2004	2007	2009	2013
Bułgaria	Estonia	Estonia	Estonia
Estonia	Bułgaria	Bułgaria	Łotwa
Łotwa	Słowenia	Węgry	Bułgaria
Rumunia	Łotwa	Czechy	Czechy
Litwa	Czechy	Chorwacja	Rumunia
Słowenia	Litwa	Słowenia	Węgry
UE-11	UE-11	UE-11	Litwa
Słowacja	Polska	Polska	Słowacja
Czechy	Słowacja	Słowacja	UE-11
Chorwacja	Chorwacja	Łotwa	Polska
Polska	Rumunia	Rumunia	Chorwacja
Węgry	Węgry	Litwa	Słowenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

¹⁰ Średnia arytmetyczna dla EU-11 w latach 2004-2011 wynosiła odpowiednio: -2,2, -2,1, -2,0, -1,2, -2,8, -6,4, -5,5, -4,4, -2,8 i -3,4 (obliczenia własne na podstawie tabeli 1).

W analizowanym okresie najlepiej prezentowała się Estonia. Posiadała nadwyżkę budżetową lub niski deficyt zarówno w okresie dobrej koniunktury, jak i załamania gospodarczego. Jedynie w 2004 i 2008 roku lepiej prezentowała się Bułgaria, która najczęściej zajmowała drugą pozycję. Również wysoko w tym rankingu znalazły się pozostałe dwa kraje bałtyckie (Łotwa i Litwa). Jednak w przypadku tych krajów – zwłaszcza Litwy – mieliśmy do czynienia z dużymi wahaniami (znaczny wzrost deficytu w okresie kryzysu). Podobnie było w Rumunii. W dolnej części tabeli cały czas znajduje się Polska (poniżej średniej UE-11), a także Chorwacja. Wyraźnie poprawiły swoją pozycję Węgry, a pogorszyła Słowenia.

3. Deficyt budżetowy nowych krajów Unii Europejskiej na tle państw starej Unii Europejskiej

Wielkość deficytu budżetowego jako procent PKB dla 15 starych krajów UE w latach 2004-2013 pokazuje tabela 3.

Tabela 3. Deficyt budżetowy starych krajów UE (15) w latach 2004-2013, jako % PKB

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	-4,8	-2,5	-2,5	-1,3	-1,5	-5,3	-4,5	-2,6	-2,3	-1,5
Belgia	-0,2	-2,6	0,3	0	-1,1	-5,5	-4	-3,9	-4,1	-2,9
Dania	2,1	5	5	5	3,2	-2,8	-2,7	-2,1	-3,9	-0,7
Finlandia	2,2	2,6	3,9	5,1	4,2	-2,5	-2,6	-1	-2,1	-2,4
Francja	-3,5	-3,2	-2,3	-2,5	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,9	-4,1
Grecja	-7,5	-5,2	-6,1	-6,7	-9,9	-15,2	-11,1	-10,1	-8,6	-12,2
Hiszpania	0	1,2	2,2	2	-4,4	-11	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8
Holandia	-1,8	-0,3	0,2	0,2	0,2	-5,5	-5	-4,3	-4	-2,3
Irlandia	1,4	1,6	2,8	0,2	-7	-13,9	-32,4	-12,6	-8	-5,7
Luksemburg	-1	0,2	1,4	4,2	3,3	-0,5	-0,6	0,3	0,1	0,6
Niemcy	-3,7	-3,3	-1,5	0,3	0	-3	-4,1	-0,9	0,1	0,1
Portugalia	-6,2	-6,2	-4,3	-3	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,5	-4,9
Szwecja	0,3	1,8	2,2	3,3	2	-0,7	0	-0,1	-0,9	-1,3
W. Brytania	-3,6	-3,5	-2,9	-3	-5,1	-10,8	-9,6	-7,6	-8,3	-5,8
Włochy	-3,6	-4,2	-3,6	-1,5	-2,7	-5,3	-4,2	-3,5	-3	-2,8

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 12.03.20. Dla Grecji za lata 2004-2005 – 22.04.2014].

W roku 2004 (rok rozszerzenia UE) nadwyżkę odnotowały 4 kraje (Finlandia, Dania, Irlandia i Szwecja), a 1 kraj miał zrównoważony budżet (Hiszpania). Pozostałe kraje miały deficyt budżetowy. Najwyższy deficyt posiadały Grecja oraz Portugalia i Austria, które jego poziomem znacznie odbiegały od pozostałych krajów oraz średniej dla UE-15 (1,7% PKB). W roku 2013 (ostatni rok dla którego dostępne są dane) nadwyżkę – i to niewielką – odnotowały tylko 2 kraje, a mianowicie Luksemburg i Niemcy. Najwyższy deficyt posiadała Grecja (wynik dwucyfrowy), a w dalszej kolejności Hiszpania (prawie dwukrotnie niższy w porównaniu z Grecją), Wielka Brytania i Irlandia. Porównując powyższe dwa skrajne lata można stwierdzić, że największa poprawa nastąpiła w Niemczech (o 3,8) i Austrii (o 3,3 punkty procentowe), a w dalszej kolejności w Luksemburgu, Portugalii i Włoszech. Są to kraje – z wyjątkiem Luksemburgu – w których poziom deficytu budżetowego w roku 2004 należał do najwyższych.

Niewiele zmienił się poziom deficytu w Holandii i Francji. Najwyższy wzrost deficytu odnotowała Irlandia i Hiszpania (odpowiednio o 7,1 i 6,8 punktu procentowego). Średnia arytmetyczna nadwyżki/deficytu budżetowego za lata 2004-2013 pokazuje, że jedynie 4 kraje osiągnęły nadwyżkę, a mianowicie Dania i Luksemburg (0,8% PKB) oraz Szwecja (0,7%) i Finlandia (0,6%). Pozostałe miały deficyt. Najniższy Niemcy (1,6%), a najwyższy Grecja (9,3%)¹¹.

W analizowanym okresie większość krajów miała deficyt budżetowy. Na przestrzeni dziesięciu lat nie było kraju, który nie został dotknięty tym deficytem. W przypadku 6 krajów był to stan permanentny. Były to: Austria, Francja, Grecja, Portugalia, Wielka Brytania, Portugalia i Włochy. Po drugiej stronie znajduje się z kolei Luksemburg, który siedmiokrotnie odnotował nadwyżkę budżetową, a w dalszej kolejności Dania, Finlandia i Szwecja (5 razy). W tych krajach deficyt budżetowy – jeżeli się pojawił – nie był wysoki. Z reguły nie przekraczał poziomu zawartego w kryteriach z Maastricht (tylko raz w przypadku Danii). Na drugim biegunie była Grecja, która nigdy nie osiągnęła poziomu wyznaczonego przez to kryterium. Najczęściej przekraczały go: Portugalia (9 razy), Francja i Wielka Brytania (8 razy) oraz Hiszpania, Irlandia i Włochy (6 razy). Niektóre z tych krajów osiągnęły nawet dwucyfrowy poziom deficytu budżetowego: Grecja (4 razy), Irlandia (3 razy), Hiszpania (2 razy) oraz Portugalia i Wielka Brytania (1 raz).

Powyższe dane nie zawsze mają bezpośrednie przełożenie na stabilizację budżetową poszczególnych państw. W latach 2004-2013 wahania deficytu budżetowego były bardzo zróżnicowane. Największa amplituda wahań (różnica między najwyższym i najniższym poziomem deficytu budżetowego) wystąpiła w Irlandii (35,2 punkty!). Znacznie mniejsza w Hiszpanii (12,5), Grecji (9,1), Danii (8,9) i Portugalii (8,2). Są to kraje, które w największym stopniu zostały dotknięte kryzysem gospodarczym, ale także kraje o stabilnej sytuacji budżetowej (Dania). W przypadku tego kraju był to wynik dużej nadwyżki budżetowej w okresie przed kryzysem (podobnie było w przypadku pozostałych krajów skandynawskich, Finlandii oraz – w mniejszym stopniu – Szwecji). Z kolei najmniejsze wahania odnotowały Włochy (3,8), Austria (4,0) i Niemcy (4,4). Przyczyną dużych wahań był bez wątpienia kryzys gospodarczy lat 2008-2009. Do kryzysu deficyt budżetowy w większości krajów był relatywnie niski i kształtował się na podobnym poziomie (różnice te nie były tak duże). Wyrazny wzrost nastąpił w 2008 i 2009 roku. Jeżeli w 2007 roku kraje UE-15 osiągnęły nadwyżkę (średnia dla UE-15 0,2%), to w 2009 był to już poważny deficyt (średnia dla UE-15 6,6%). Od 2010 roku zaczął powoli spadać. Ciągle jest jednak wyższy w porównaniu z okresem przed kryzysem (w 2013 roku wyniósł 3,5%).¹²

¹¹ Średnia ta dla pozostałych krajów wynosiła: Holandia – 2,3%, Belgia – 2,4%, Austria – 2,9%, Włochy – 3,4%, Francja – 4,3%, Hiszpania – 4,5%, Wielka Brytania – 6%, Portugalia – 6,2% i Irlandia – 7,3%. Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

¹² Średnia arytmetyczna dla EU-15 w latach 2004-2011 wynosiła odpowiednio: -1,6, -1,0, 0,3 -0,2, -1,7, -6,6, -7,1, -4,7, -4,4 i -3,5 (obliczenia własne na podstawie tabeli 3).

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

Tabela 4. Ranking krajów UE-15 pod względem poziomu deficytu budżetowego

2004	2007	2009	2013
Finlandia	Finlandia	Luksemburg	Luksemburg
Dania	Dania	Szwecja	Niemcy
Irlandia	Luksemburg	Finlandia	Dania
Szwecja	Szwecja	Dania	Szwecja
Hiszpania	Hiszpania	Niemcy	Austria
Belgia	Niemcy	Austria	Holandia
Luksemburg	Holandia	Włochy	Finlandia
UE-15	Irlandia	Belgia	Włochy
Holandia	UE-15	Holandia	Belgia
Francja	Belgia	UE-15	UE-15
W. Brytania	Austria	Francja	Francja
Włochy	Włochy	Portugalia	Portugalia
Niemcy	Francja	W. Brytania	Irlandia
Austria	Portugalia	Hiszpania	W. Brytania
Portugalia	W. Brytania	Irlandia	Hiszpania
Grecja	Grecja	Grecja	Grecja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

W analizowanym okresie najlepiej prezentowały się 3 kraje skandynawskie (z wyjątkiem 2013 r. zawsze w pierwszej czwórce) i Luksemburg (na pierwszym miejscu w 2009 i 2013 roku). Posiadały nadwyżkę budżetową lub niski deficyt zarówno w okresie dobrej koniunktury, jak i załamania gospodarczego. Wysoko w tym rankingu w ostatnich latach plasują się Niemcy i Austria (zdecydowanie – na końcu tabeli – gorzej przed kryzysem). Na ostatnim miejscu cały czas znajduje się Grecja, która ma najwyższy deficyt budżetowy. W dolnej części tabeli cały czas znajduje się Portugalia, a także Wielka Brytania. W ostatnich latach (po kryzysie) dołączyła do nich Hiszpania i Irlandia (wcześniej powyżej średniej UE-15).

Porównując powyższą grupę krajów z nowymi krajami UE możemy stwierdzić, że średni poziom deficytu budżetowego tych dwóch grup krajów członkowskich UE w latach 2004-2013 był podobny (nieco niższy w starych krajach UE). W pierwszych pięciu latach (2004-2008) większy był w UE-11, w następnych pięciu (2009-2013) w UE-15. Jak widać, przełom nastąpił w okresie kryzysu. Jednak w roku 2013 wynik ten już był prawie identyczny (poziom kryterium z Maastricht). Najwyższe deficyty odnotowano w krajach starej UE. Więcej było tam wyników dwucyfrowych (11) w porównaniu z nowymi krajami (1). Występowały też na ogół większe różnice między krajem o największym i najmniejszym deficycie (największej nadwyżce). Relatywnie więcej krajów UE-11 spełniało kryterium konwergencji z Maastricht. Zarówno w 2004, jak i 2013 roku. Można z tego wyciągnąć wniosek, że przystąpienie do UE, a także dążenie do wejścia do strefy euro w przypadku części tych krajów, miało pozytywny wpływ na finanse publiczne nowych krajów członkowskich.

4. Przyczyny zróżnicowanego poziomu deficytu budżetowego nowych krajów Unii Europejskiej

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

Powyższe czynniki miały istotny wpływ na poziom deficytu budżetowego głównie w pierwszym okresie transformacji systemowej tych krajów (lata 90. XX wieku). Z czasem jednak, wraz z przystąpieniem do UE (które możemy uznać za symboliczną datę zakończenia transformacji systemowej), o deficycie budżetowym tych krajów decyduje jej wynik, a mianowicie wybrany przez nie system gospodarczy (docelowy model gospodarczy). Niektóre z tych krajów poszły w stronę liberalnego, a inne w stronę interwencjonistycznego modelu gospodarczego. Czy rzeczywiście, a jeżeli tak to jaka, występuje zależność między nimi?

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

Tabela 5. Wskaźniki wolności gospodarczej

Kraj	Fraser Institute		The Heritage Foundation	
	Miejsce	Wynik	Miejsce	Wynik
Bułgaria	4	7,39	7-8	66,8
Chorwacja	10	7,04	10	61,5
Czechy	5	7,38	3	72,5
Estonia	1	7,61	1	76,8
Łotwa	6	7,36	4	69,7
Litwa	3	7,56	2	74,7
Węgry	9	7,30	7-8	66,8
Polska	8	7,31	5	68,6
Rumunia	2	7,57	9	66,6
Słowenia	11	6,57	11	60,3
Słowacja	7	7,34	6	67,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Economic Freedom of the World*, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014, s. 8 oraz T. Miller, A. B. Kin, 2015 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.].

Według Fraser Institute¹³ najbardziej wolny kraj z UE-11 to Estonia (dopiero 22. miejsce na liście). Za Estonią uplasowały się: Rumunia, Litwa, Bułgaria, Czechy, Łotwa, Słowacja,

¹³ *Economic Freedom of the World*, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014, s. 8

Polska i Węgry. Najniższy poziom wolności gospodarczej reprezentują: Chorwacja (70. miejsce) i Słowenia (105. miejsce na 152 kraje)¹⁴.

W rankingu The Heritage Foundation¹⁵ z krajów UE-11 najwyżej notowana jest ponownie Estonia (8 miejsce), a za nią Litwa i Czechy (powyżej 70 punktów). Kolejne miejsca zajęły: Łotwa, Polska, Słowacja, Bułgaria, Węgry i Rumunia. Na końcu – jak w poprzednim rankingu – znajdują się: Chorwacja (81. miejsce) i Słowenia (88. miejsce na 178 krajów)¹⁶.

Jak widać istnieje tutaj zależność między poziomem deficytu budżetowego a wolnością gospodarczą (liberalizmem gospodarczym). Estonia, która ma najmniejszy deficyt budżetowy jest najwyżej notowana w jednym i drugim rankingu (najwyższy poziom wolności gospodarczej). Z kolei największy deficyt budżetowy mają kraje najmniej wolne gospodarczo – Chorwacja i Słowenia. Jeżeli chodzi o pozostałe kraje to w przypadku czterech różnica jest niewielka. Większa w pozostałych krajach. Zależność ta będzie jeszcze większa jeżeli uśrednimy wyniki Fraser Institute oraz The Heritage Foundation, które stosują odmienne metodologie badawcze (stąd różnice w wynikach). Wtedy aż 5 krajów zajmuje identyczne miejsce jak w rankingu poziomu deficytu budżetowego. W przypadku 3 krajów jest niewielka różnica (1-2 miejsca), a 3 pozostałych większa (3 miejsca lub więcej). Pokazuje to tabela 6.

Tabela 6. Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu deficytu budżetowego, wolności gospodarczej, wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności

Deficyt budżetowy	Wolność gospodarcza	Dług publiczny	Wzrost gospodarczy	Międzynarodowa konkurencyjność
Estonia	Estonia	Estonia	Łotwa	Estonia
Łotwa	Litwa	Bułgaria	Litwa	Czechy
Bułgaria	Czechy	Rumunia	Estonia	Litwa
Czechy	Łotwa	Łotwa	Rumunia	Łotwa
Rumunia	Rumunia	Litwa	Polska	Polska
Węgry	Bułgaria	Czechy	Słowacja	Bułgaria
Litwa	Polska	Słowacja	Bułgaria	Rumunia
Słowacja	Słowacja	Polska	Czechy	Węgry
Polska	Węgry	Słowenia	Chorwacja	Słowenia
Chorwacja	Chorwacja	Chorwacja	Węgry	Słowacja
Słowenia	Słowenia	Węgry	Słowenia	Chorwacja

Zródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1, *Economic Freedom of the World ...*, op. cit., s. 8, T. Miller, A. B. Kin, op. cit., S. Swadźba, *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej [w:] Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, red. A. Grynia, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014, s. 83-92 oraz K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014, s. 14-15.

¹⁴ Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-10, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 10 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowa metodologia dostępna na stronie: www.fraserinstitute.org

¹⁵ T. Miller, A. B. Kin, *2015 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.].

¹⁶ Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-100, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 100 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowe informacje na temat konstrukcji powyższych wskaźników na stronie www.heritage.org.

Czy istnieje zależność między deficytem budżetowym a długiem publicznym? Dane statystyczne potwierdzają, że taka zależność w krajach UE-11 występuje. Niskiemu deficytowi towarzyszy niski dług publiczny (przykład Estonii), a wysokiemu deficytowi wysoki dług publiczny (Chorwacja i Słowenia). Porównując powyższe dwa wskaźniki (tabela 6) można zauważyć, że 3 kraje (Estonia, Słowacja i Chorwacja) zajmują identyczne miejsca w tym rankingu, a w przypadku 7 krajów różnica ta jest niewielka (1-2 miejsca). Wyjątkiem w tej grupie krajów są jedynie Węgry (największe zadłużenie w tej grupie krajów oraz przeciętny poziom deficytu budżetowego).

Warto również przyjrzeć się zależności między deficytem budżetowym a wzrostem gospodarczym. Nie jest ona już tak ewidentna, ale ma miejsce. Niższemu tempu wzrostu gospodarczego powinien towarzyszyć większy deficyt budżetowy (mniejsza nadwyżka). Tak jest w omawianej grupie krajów (przykład Chorwacji i Słowenii). Z drugiej strony wyższe tempo wzrostu gospodarczego powinno być związane z niższym deficytem (wyższą nadwyżką). Potwierdza to z kolei Estonia i Łotwa (czołowe miejsca na jednej i drugiej liście). Większe różnice występują jednak w przypadku pozostałych krajów, które mieszczą się na ogół w środkowej części powyższych rankingów.

Czy deficyt budżetowy (nadwyżka) mają przełożenie na międzynarodową konkurencyjność? W tym celu przyjrzymy się rankingowi Światowego Forum Gospodarczego (World Economic Forum – WEF) z siedzibą w Genewie. Jest to najbardziej znana i opiniotwórcza analiza konkurencyjności gospodarek narodowych. Według ostatniego rankingu¹⁷ najwyżej (29. miejsce) plasuje się Estonia, a za nią Czechy, Litwa, Łotwa i Polska (43 miejsce). Kolejne miejsce zajęła Bułgaria, Rumunia i Węgry. Na ostatnich miejscach są: Słowenia, Słowacja i Chorwacja (77 miejsce na 144 kraje). Jak widać, pierwsze miejsce na jednej i drugiej liście zajmuje Estonia (mały deficyt i wysoka konkurencyjność). Również bardzo podobna jest końcówka tej listy (duży deficyt i niska konkurencyjność). Jeżeli chodzi o środek listy to również nie ma dużych różnic (w przypadku 7 krajów jest to różnica tylko jednego miejsca). Tak więc, widoczna jest zależność między nimi. Niski (wysoki) poziom deficytu budżetowego idzie w parze z wysoką (niską) konkurencyjnością gospodarki.

Wnioski

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

- Nowe kraje UE (UE-11) w ostatnich latach miały niższy deficyt budżetowy w porównaniu z pozostałymi (starymi) krajami członkowskimi.
- Niższy deficyt budżetowy w tych krajach wynikał z niższego poziomu rozwoju gospodarczego tych krajów (specyfika krajów doganiających).
- Deficyt budżetowy nowych krajów UE był zróżnicowany.

¹⁷ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014, s. 14-15.

- Przyczyny tego zróżnicowania miały swoje źródła w sytuacji gospodarczej tych krajów w punkcie startu do transformacji systemowej, jej charakteru, stosowanej polityki makroekonomicznej (głównie polityki kursu walutowego), społeczno-kulturowych uwarunkowań itp. Z czasem jednak coraz większą rolę odgrywa funkcjonujący w danym kraju model gospodarczy, a także dążenie do przyjęcia wspólnej waluty euro.
- Można zauważyć, że niższy deficyt budżetowy występuje w krajach, które wybrały model liberalny. Wyższy deficyt częściej występuje w krajach o największej regulacji państwowej (model interwencjonistyczny).
- Deficyt budżetowy na ogół jest powiązany z długiem publicznym. Wysoki deficyt to również wysoki dług publiczny, niski deficyt to także niski poziom długu publicznego.
- Widoczna w tej grupie krajów (UE-11) jest również zależność pomiędzy deficytem budżetowym a wzrostem gospodarczym. Nie jest ona tak ewidentna, ale na ogół kraje posiadające mniejszy deficyt budżetowy charakteryzowały się większym, a posiadające największy deficyt mniejszym tempem wzrostu gospodarczego.
- Widoczna jest również – i to dosyć wyraźnie – zależność między deficytem budżetowym a konkurencyjnością danej gospodarki. Zależność ta jest odwrotnie proporcjonalna.

Bibliografia

- Begg D., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014.
Economic Freedom of the World, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014.
<http://ec.europa.eu>
- Kołodko G., *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.
- Miller T., Kin A. B., *2015 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.].
- Próchnicki L., *Rola deficytu budżetowego w gospodarce – ewolucja teorii i praktyki [w:] Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, red. D. Miłaszewicz, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.
- Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014.
- Stiglitz J. E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Swadźba S., *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej [w:] Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, red. A. Grynia, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

ZMIANY NA RYNKU PRACY JAKO ELEMENT WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI UE I KRAJÓW CZŁONKOWSKICH

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest analiza realnych procesów na rynku pracy UE oraz procesów regulacyjnych w sferze zatrudnienia pod kątem wyzwań konkurencyjności UE. W 2010 r. jednocześnie powstawały nowe wytyczne Europejskiej Strategii Zatrudnienia oraz strategia Europa 2020. W efekcie 3 wytyczne ESZ przyjęto jako 3 cele Europy 2020. Droga do wzmocnienia konkurencyjności UE prowadzi więc przez rynek pracy i rozwój kapitału ludzkiego. Zasadniczą rolę przypisuje się regularnej edukacji szczebla średniego oraz wyższego, a także aktywizacji działalności szkoleniowej dla zapewnienia kształcenia się przez całe życie. Pojawiają się także uzupełniające inicjatywy wpisujące się w ten kierunek wsparcia, jak ustanowiona w 2013 r. Gwarancja dla Młodzieży. Jednak główna rola przypada sprofilowanym wydatkom EFS w ramach polityki spójności 2014-2020. Nawet w obliczu rekordowego bezrobocia, UE nie stosuje ekstensywnych instrumentów wsparcia, ale intensywne, które wzmocnią konkurencyjność makroekonomiczną ugrupowania.

CHANGES IN THE LABOUR MARKET AS A PART OF THE EU AND THE MEMBER STATES COMPETITIVENESS GROWTH

Summary

The study is an analysis of real processes in the EU labour market and regulatory processes in the area of employment for EU competitiveness issues. At the same time in 2010 new guidelines of the European Employment Strategy and the Europe 2020 Strategy were created. Three of the EES guidelines were adopted as the three goals of Europe 2020. Road to strengthen the competitiveness of the EU is therefore the labour market and the development of human capital. The principal role is attributed to the secondary education and higher education, as well as the activation of training activities to ensure lifelong learning. There are also complementary initiatives fit within the trend of support, as established in 2013 Youth Guarantee. However, the main role is profiled expenditure ESF under the cohesion policy 2014-2020. Even in the face of record unemployment, the EU does not apply extensive support instruments, but intense, that will strengthen the macro-economic competitiveness of the EU.

Keywords: labour market policy; European employment strategy, competitiveness; smart growth

¹ Dr Leszek Cybulski - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

Wstęp

Ścieranie się koncepcji etatystycznych i liberalnych w krajach unijnych odzwierciedla się także na poziomie polityki wypracowywanej przez Unię Europejską. Europejska polityka gospodarcza podlega zmianom i ewoluuje w ujęciu de jure oraz na płaszczyźnie de facto. Istnieją przesłanki aby uznać, że preferowany model funkcjonowania ugrupowania w warunkach zacieśniającej się konkurencji globalnej stał się obecnie nieco bardziej rynkowy i konkurencyjny (pomimo uzasadnionej krytyki wykazującej ciągle przeregulowanie i tworzenie nowych barier swobody działania gospodarczego). Warto zauważyć znamiennej zmianę, którą wprowadził Traktat z Lizbony (wszedł w życie 1.12.2009 r.). Z pozoru zawiera się ona jedynie w sferze werbalnej, ale w praktyce stanowi zobowiązanie dla instytucji unijnych, a zwłaszcza Komisji Europejskiej do odmiennego formułowania priorytetów gospodarczych. Poprzednio zgodnie z art. 2 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE) celem Unii było „...*popieranie postępu gospodarczego i społecznego oraz wysokiego poziomu zatrudnienia i doprowadzenie do zrównoważonego i trwałego rozwoju...*”. Obecnie w świetle art. 3 Unia „...*działa na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony wzrost gospodarczy oraz stabilność cen, społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności zmierzająca do pełnego zatrudnienia i postępu społecznego...*”². Nasuwają się główne wnioski:

- celem UE jest niezmiennie trwały i zrównoważony wzrost, a więc odnoszący się nie tylko do sfery ekonomicznej, ale także społecznej i środowiskowej,
- instytucje unijne zostały zobowiązane do kierowania się kryterium konkurencyjności przy formułowaniu szczegółowych zadań gospodarczych,
- działania unijne mogą mieć charakter bezpośredni (rozdział środków budżetowych na wsparcie preferowanych kierunków działań) lub pośredni, gdy zgodnie z zasadą pomocniczości (subsydiarności) i proporcjonalności (art. 5 TUE) kraje członkowskie decydują o szczegółowych projektach oraz samodzielnie realizują ogólne wytyczne makroekonomiczne oraz zatrudnieniowe,
- wzmocniono cel zatrudnieniowy – dawniej chodziło o jego wysoki poziom, a obecnie dąży się do pełnego zatrudnienia.

Zapisy prawne są w pewnym stopniu tautologiczne. W ujęciu akademickim politykę zatrudnienia traktuje się jako dziedzinę, rodzaj polityki ekonomicznej (*vide* podręczniki z tej dziedziny). Z drugiej strony jest specyficznym typem polityki, gdyż bardzo silnie mieści się także w polityce społecznej. Unijni legislatorzy poprzez takie wyodrębnienie chcieli zapewne podkreślić szczególnie dużą rangę zatrudnienia. W odróżnieniu od 5 sfer, w których zgodnie a art. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) ugrupowanie to ma kompetencje wyłączne oraz 11 dziedzin z kompetencjami dzielonymi z państwami członkowskimi (art. 4 TFUE), Unia ma kompetencje koordynacyjne w dwóch sferach – polityki gospodarczej oraz

² J. Barcz, *Przewodnik po Traktacie z Lizbony. Traktaty stanowiące Unię Europejską*, Warszawa 2008, s. 107, 269.

polityki zatrudnienia (art. 5)³. Głównym instrumentem tej koordynacji są zintegrowane wytyczne, które jednak są procedowane osobno dla gospodarki i zatrudnienia. Od 2011 r. podstawą koordynacji są corocznie uaktualniane krajowe programy reform oraz cykl proceduralny semestru europejskiego.

Należy podkreślić, że traktatowy cel pełnego zatrudnienia nie jest sprzeczny z istnieniem bezrobocia naturalnego. Również bezrobocie naturalne jest kategorią zmienną, zależną od bieżącego rejestrowanego poziomu (w tym dominującego bezrobocia strukturalnego), wpływającego na występowanie zjawiska histerezy. Pomimo tego, dążenie do pełnego zatrudnienia jest celem bardzo ambitnym. Warunkiem najważniejszym i niezbędnym jest bardzo dobra koniunktura gospodarcza, natomiast za pomocą instrumentarium polityki zatrudnienia można ten cel osiągnąć w praktyce jedynie w skali lokalnej. Znany jest eksperyment gminy Paltamo w Finlandii⁴, ale jego koszt ekonomiczny był wysoki, nie do zastosowania w skali regionu czy państwa. Dochodzimy tu do zasadniczego problemu – chociaż można wskazać płaszczyzny komplementarności i synergii dążenia do pełnego zatrudnienia oraz wzmocnienia konkurencyjności gospodarek, to jednak w większym stopniu cele te mają charakter substytucyjny. W krajach skandynawskich nakłady na politykę zatrudnienia są najwyższe na świecie (do 4% PKB - co jest nieosiągalne w nowych krajach członkowskich, które mają wyższe bezrobocie, a więc i większe potrzeby), ale jest to możliwe dzięki ich wysokiemu poziomowi rozwoju i jednocześnie wysokiej międzynarodowej konkurencyjności. Otwartym pytaniem badawczym pozostaje ocena wpływu tych wydatków na przyszłą konkurencyjność tych gospodarek⁵. Część z tych wydatków mieści się w kategorii pasywnych, a pewna część wydatków aktywnych ma charakter ekstensywny (ilościowy, nakładochłonny, o niskich efektach ekonomicznych). Dlatego interesująca staje się analiza jak UE stara się pogodzić realizację celów wysokiej konkurencyjności i wysokiego zatrudnienia.

1. Konkurencyjność rynku pracy

Daleki od rozstrzygnięcia spór etatystów z antyetatystami ma podłoże doktrynalne⁶. W ekonomii klasycznej samoregulujący mechanizm rynkowy (Smith, Say) prowadzi do traktowania rynku pracy jako tej części rynku, gdzie interwencja państwa lub uleganie naciskom grup społecznych (związki zawodowe) powoduje zakłócenia, które pogłębiają istniejące problemy. Nawiązują do tego również neoklasyczne nurty ekonomii, w tym monetaryzm. W ten sposób przedsiębiorcy nieskrępowani w swoich działaniach nadmiernymi regulacjami dążą do uzyskania mikroekonomicznych przewag rynkowych, a więc wzmocniają

³ Tamże, s. 303-304.

⁴ K. Hämäläinen, U. Hämäläinen, *Fighting persistent regional unemployment – The Paltamo Full Employment experiment*, [Helsinki, 2010], <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa12/e120821aFinal00788.pdf> (27.09.2015).

⁵ Należy zachować we wnioskach szczególną ostrożność, gdyż często pojawiają się opinie znanych ekonomistów, abstrahujące od wyników badań, a koncentrujące się na doborze przykładów pod z góry założoną tezę. Tym samym obserwowanej od pewnego czasu utraty konkurencyjności przez gospodarkę fińską i trwającego od 2012 r. do połowy 2015 r. spadku PKB nie da się jednoznacznie powiązać z określoną kategorią wydatków budżetowych w tym kraju.

⁶ Por.: *Polityka gospodarcza*, pod red. B. Winiarskiego, Wrocław 2006, s. 398-402.

konkurencyjność własną, regionów i państw rozpatrywaną w ujęciu cenowo-kosztowym. Z kolei keynesiści uważają, że mechanizm rynkowy zawsze oznacza petryfikację gospodarki w fałszywym punkcie równowagi, oznaczającym niepełne wykorzystanie czynników produkcji, w tym czynnika pracy. Prawdziwy punkt równowagi wystąpić może tylko przy pełnym zatrudnieniu i dlatego aktywna polityka rynku pracy jest konieczna.

Z powyższymi powszechnie znanymi, skrótowymi uwagami współgra rozumienie konkurencyjności przez S. Garellego⁷. Bazujące ono na rozróżnieniu dwóch typów gospodarki – globalności i bliskości. Gospodarka globalności jest bliska podejściu firm i koncepcjom marketingowym Ph. Kotlera⁸. Przewagi w ramach marketingu mix dotyczą 4P – produktu, ceny (price), dystrybucji (place) i promocji. Z punktu widzenia korporacji o zasięgu międzynarodowym nie istnieją granice nie tylko dla dystrybucji towarów i usług, ale także dla podstawowych czynników produkcji (praca, kapitał, wiedza). W efekcie niemal każdy towar oraz wiele usług może być sprzedawanych na potrzeby zewnętrzne z dowolnego regionu i kraju. Jednak gospodarka bliskości kładzie nacisk na towary i usługi wytwarzane na potrzeby bliskiego odbiorcy zapewniając mu odpowiedni standard życia i wpływając na jego rozwój, wydajność i kreatywność. Nie można więc zaniedbywać ani jednej gospodarki, ani drugiej. W ten sposób „*konkurencyjne społeczeństwo to takie, które odnalazło dynamiczną równowagę między tworzeniem bogactwa, a spójnością społeczną*”⁹. Praktyczna weryfikacja tej konkurencyjności zwykle rozstrzyga się w zapewnieniu zdolności do generowania trwałego i wysokiego wzrostu gospodarczego. Takie ujęcie konkurencyjności (jest to jedna z wielu znanych definicji) prowadzi do następujących wniosków:

- dużą wagę przywiązuje się do spójności społecznej (jest to pojemne pojęcie, obejmujące różne typy więzi społecznych) i dlatego konkurencyjność ma charakter społeczno-gospodarczy, a nie tylko ekonomiczny,
- pomimo istnienia rankingów konkurencyjności na określony rok należy ją bardziej rozumieć jako proces niż stan (dynamiczna równowaga, tworzenie),
- dotyczy społeczeństwa, którego atrybutem jest zawsze terytorium i w efekcie konkurencyjność odnosi się do państw lub regionów,
- dominuje tu ujęcie strukturalne i jakościowe, a nie cenowo-kosztowe, jak w gospodarce globalności.

Powyżej wspomniano o rankingach konkurencyjności. Najbardziej znane z nich są następujące:

- ranking kilkudziesięciu najważniejszych gospodarek świata tworzony przez Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD) z Lozanny na podstawie metodycznej zaproponowanej przez S. Garellego¹⁰;

⁷ Zob.: *Konkurencyjność regionów*, pod red. M. Klamut, Wrocław 1999, s. 135-139.

⁸ Por.: Ph. Kotler, K.L. Keller, *Marketing*, Poznań 2012.

⁹ *Konkurencyjność ...*, wyd.cyt., s. 137.

¹⁰ World Competitiveness Yearbook: www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/ (27.09.2015).

- ranking obejmujący większość państw świata, sporządzany przez World Economic Forum (WEF)¹¹;
- ranking odnoszący się do regionów unijnych poziomu NUTS2 tworzony w ramach Komisji Europejskiej i JRC (Joint Research Centre)¹².

W rankingu IMD za 2015 r. na 61 sklasyfikowanych państw Polska zajmowała 33 pozycję (tuż za Francją). Nieco wyżej były 3 państwa z grupy nowych krajów członkowskich (NKC): 28. Litwa (tuż za Japonią), 29. Czechy i 31. Estonia¹³. Natomiast w rankingu WEF 2014/2015 Polska znalazła się na 43. miejscu wśród 144 uwzględnionych państw. Z grupy NKC najlepszą pozycję zajęła Estonia (29), a nieco wyżej od Polski znalazły się Czechy, Litwa i Łotwa¹⁴.

Zaprezentowano jedynie dane cząstkowe, gdyż z jednej strony coroczne przetasowania państw są dość znaczne, a z drugiej strony celem opracowania jest nie tyle ocena pozycji makroekonomicznej, ale rynku pracy jako składowej ogólnej konkurencyjności. Warto przeanalizować zwłaszcza metodę stosowaną przez IMD. Obejmuje ona dwie części: wycenę danych statystycznych obejmujących aż 300 różnych kategorii (2/3 wagi wskaźnika zbiorczego) oraz opinie zebrane wśród kadry zarządzającej firm międzynarodowych (1/3 wartości wskaźnika). Oprócz wskaźnika zbiorczego prezentowane są 4 wskaźniki cząstkowe odnoszące się do: osiągnięć ekonomicznych, wydajności biznesowej, efektywności rządzenia i infrastruktury. Kategorie związane z kapitałem ludzkim (zawsze obejmują po kilka-kilkanaście różnych szeregów czasowych) uwzględnione są w każdym z tych wskaźników cząstkowych:

- zatrudnienie – w subkategorii osiągnięcia ekonomiczne,
- ramy społeczne: efektywność rządzenia,
- rynek pracy: wydajność biznesowa,
- postawy i wartości: wydajność biznesowa,
- edukacja: infrastruktura.

Różne aspekty rynku pracy nie są więc traktowane jako efekty zmian konkurencyjności, ale jako ich źródło. Metoda stosowana przez IMD ulegała ewolucji. W końcu XX wieku wyznaczano rankingi nie dla czterech subkategorii, ale dla ośmiu. Jeden z nich dotyczył kategorii „ludzie” obejmującej 7 grup wskaźników (które obecnie zostały rozdzielone na 4 elementy): charakterystyka populacji, charakterystyka rynku pracy, zatrudnienie, bezrobocie, struktury edukacyjne, jakość życia, postawy i wartości¹⁵. Nie wszystkie uwzględniane wskaźniki posiadały „twardą” podstawę statystyczną, część miała charakter ocen jakościowych. Pojawia się więc element niepoliczalny stosowany w ramach wielowymiarowej

¹¹ Global Competitiveness Report: www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015(27.09.2015)

¹² P. Annoni, L. Dijkstra, EU Regional Competitiveness Index 2013, Luxembourg 2013: ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/6th_report/rci_2013_report_final.pdf (27.09.2015).

¹³ www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf (27.09.2015).

¹⁴ reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/wp-content/blogs.dir/54/mp/files/pages/files/wef-gcr1415-rankings.pdf (27.09.2015).

¹⁵ Przykładowo postawy i wartości obejmują następujące zmienne: zasięg alkoholizmu i narkomanii, przemocy i molestowania, elastyczność i zdolność do adaptacji, równość szans, wartości społeczne.

(lub statystycznej) analizy porównawczej (WAP; SAP). Taka metoda taksonomiczna rodzi dyskusje i zastrzeżenia dotyczące przede wszystkim:

- obiektywizmu danych statystycznych (desk research) skonfrontowanego z subiektywizmem ocen menedżerskich,
- doboru zmiennych i wyznaczenia poziomu ich wag,
- definicyjnej trudności rozróżnienia zmiennych odzwierciedlających wzrost gospodarczy od zmiennych wyrażających potencjał konkurencyjny,
- wyceny czynników jakościowych,
- ustalenia udziału składowej „rynek pracy” (lub kapitał ludzki) w zbiorczym mierniku konkurencyjności.

Nie ulega wątpliwości, że zatrudnienie jest elementem ogólnej konkurencyjności. Przewaga ujęć ilościowych nad jakościowymi pozwala na dość precyzyjne przybliżenie sytuacji na rynku pracy w kontekście wzmacniania konkurencyjności. Dla dalszych rozważań znaczenie mają następujące wnioski o charakterze generalnym:

- podejście taksonomiczne bazuje na policzalnych czynnikach o charakterze ekstensywnym (bezrobocie, zatrudnienie, czas pracy, koszty pracy),
- współcześnie główne znaczenie powinny mieć czynniki o charakterze intensywnym (kapitał ludzki, edukacja, wydajność pracy),
- działania na rzecz konkurencyjności zatrudnienia są jednocześnie działaniami na rzecz konkurencyjności gospodarki; nie jest to jednak zasada odwracalna i można wzmacniać konkurencyjność ekonomiczną bez zwiększania konkurencyjności rynku pracy.

2. Ewolucja działań UE na rzecz zatrudnienia i konkurencyjności

W pierwszej połowie lat 90. XX wieku Unia Europejska stanęła wobec poważnych wyzwań związanych z rynkiem pracy. W rekordowym 1994 r. stopa bezrobocia UE12 osiągnęła poziom 11,1% aktywnych ekonomicznie, a w kolejnych latach zanotowano tylko niewielki spadek. Biała księga z grudnia 1993 r. „Wzrost, konkurencyjność i zatrudnienie” stanowiła program dorównania na rynku pracy wzorcom japońskim i amerykańskim¹⁶. W świetle raportu Komisji zapewnienie krajowi międzynarodowej konkurencyjności w średniej i dłuższej perspektywie wymaga spełnienia 3 warunków:

- wydajność pracy powinna rosnać w tempie podobnym, jak u głównych partnerów handlowych (dlatego porównań dokonywano w ramach tzw. Triady)
- kraj powinien utrzymywać równowagę zewnętrzną w warunkach otwartej gospodarki
- niezbędne jest zapewnienie wysokiego poziomu zatrudnienia (a nie tylko ograniczanie bezrobocia).

¹⁶ *Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century*, Luxembourg 1994.

Tytuł Białej księgi jest znamienny, gdyż szansa na poprawę sytuacji zaczęto upatrywać we wzmożeniu konkurencyjności i reformach liberalizacyjnych. Konsekwencje tych działań dla sfery regulacyjnej były trojaki:

- Biała księga okazała się kolejnym programem ogłoszonym i odłożonym na półkę, ale doświadczenie to wpłynęło na większą mobilizację w przyszłych programach działań,
- dokonano modyfikacji traktatów założycielskich – Traktat z Amsterdamu z 1997 r. dodał nowy rozdział „zatrudnienie”, stanowiący podstawę do uruchomienia od 1998 r. Europejskiej strategii zatrudnienia (ESZ),
- pomimo pewnej poprawy sytuacji na rynku pracy zatrudnienie znalazło się w centrum pierwszego dekadowego programu makroekonomicznego Wspólnoty – Strategii lizbońskiej z marca 2000 r.

Strategia lizbońska stawiała zasadniczy cel stworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy z zadaniami wskaźnikowymi do osiągnięcia w 2010 r. dla stopy zatrudnienia ogółem – 70%, stopy zatrudnienia kobiet – 60%; stopy zatrudnienia w grupie wiekowej 55-64 – 50%. Cel generalny wiązał zatrudnienie z konkurencyjnością i oznaczał uczynienie z UE do 2010 r. największej i najbardziej konkurencyjnej gospodarki świata (prześcignięcie USA). Towarzyszyły temu reformy liberalizacyjne w sektorach transportowym, telekomunikacyjnym, energetycznym i bankowym. Reformy na rynku pracy dotyczyły instrumentów kreujących podaż, poprawy konkurencyjności europejskiej siły roboczej (poprzez upowszechnienie technologii informatycznych), modernizacji systemu zabezpieczeń społecznych, a także reformy instrumentów kreujących popyt na rynku pracy, w tym likwidacji barier administracyjnych, ułatwiania powstawania nowych przedsiębiorstw (MŚP), utworzenia środowiska prawnego i administracyjnego, które będzie sprzyjać podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Brak mechanizmów kontrolno-korygujących Strategii lizbońskiej oznaczał zbyt małe postępy i konieczność jej rewitalizacji w 2005 r. Jednak zasadnicza rola strategii została wypełniona. Zmobilizowała ona państwa członkowskie do ukierunkowania działań, cele weszły do świadomości publicznej, nastąpiła zmiana terminologii budżetowej i modyfikacja struktury wydatków w wieloletnich ramach finansowych (WRF) na lata 2007-2013 (decyzja polityczna została uzgodniona w końcu 2005 r.).

Zmiany terminologiczne są ważne, gdyż służą koncentracji środków w określonych obszarach. W budżecie ogólnym powstała pozycja „Trwały wzrost” zawierająca dwie części: „Konkurencyjność na rzecz wzrostu i zatrudnienia” (stanowi to jednoznaczne przeniesienie ze Strategii lizbońskiej jej głównego celu) oraz „Spójność na rzecz wzrostu o zatrudnienia” (w miejsce dotychczasowych „Działań strukturalnych”). W ramach wydatków polityki spójności wyodrębniono 3 wytyczne główne, 12 obszarów priorytetowych i 28 wytycznych szczegółowych. Trzecia wytyczna główna „Więcej lepszych miejsc pracy” ma niemal w całości charakter lizboński (czyli projekty finansowane ze środków unijnych jednocześnie realizują ustalenia Strategii lizbońskiej) i obejmuje 5 obszarów priorytetowych (mieszczących się w

czterech filarach ESZ: kapitał ludzki, rynek pracy, włączenie społeczne, budowanie zdolności adaptacyjnych) oraz 12 wytycznych szczegółowych¹⁷.

Wszystkie ustalenia programowe, regulacyjne i finansowe są ze sobą powiązane tworząc swoistą układankę działań. Strategia makroekonomiczna (SL) współgra ze strategią sektorową (ESZ), planem wieloletnich wydatków (WRF), wytycznymi polityki spójności (oraz Narodowymi Strategicznymi Ramami Odniesienia każdego z państw członkowskich), a także zasadami korzystania ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Unijni legislatorzy to uwzględnili, a przywódcy państw zaakceptowali w 2007 r. zatwierdzając (również w Lizbonie) nowy traktat, który m.in. usankcjonował dotychczasową pragmatyczną regułę sprawnościową „*Unia zapewnia spójność swoich poszczególnych polityk i działań, uwzględniając wszystkie swoje cele i zgodnie z zasadą przyznania kompetencji*” (art. 7 TFUE)¹⁸.

Ten sam mechanizm przenoszenia celów do krajowych dokumentów programowych odnosi się do wytycznych ESZ. Podlegały one istotnej ewolucji:

- zgodnie z postanowieniami Traktatu z Amsterdamu były przygotowywane przez Komisję co roku i zatwierdzane przez Radę, ale następnie zaczęto doceniać stabilność programową i wydłużono okres ich obowiązywania do kilku lat (w zgodzie z normą prawną Rada dokonuje corocznego uznania ich ważności),
- początkowo lista wytycznych była bardzo obszerna (22 w 2000 r.), ale następnie sukcesywnie zmniejszono to rozdrobnienie nie eliminując jednak zadań, lecz komasując wytyczne (10 w 2003 r., 8 w 2005 r., 4 w 2010 r.),
- duża liczba wytycznych oznaczała ich strukturę filarową, przy ich niewielkiej liczbie Komisja odeszła od 4 filarów ESZ,
- od 2005 r. wytyczne ESZ tworzą z wytycznymi makroekonomicznymi grupę wytycznych zintegrowanych (wytyczne zatrudnieniowe są numerowane w ciągu - otrzymują dalsze numery – początkowo nr 17-24, a od 2010 r. nr 7-10),
- wytyczne z 2010 r. były przyjmowane w zmienionej procedurze przez Traktat z Lizbony (wpływ uzyskał Parlament).

Już w wytycznych z 2005 r. była widoczna inna zmiana – koncentracja na zadaniach o charakterze intensywnym:

- 17) wdrażanie polityk zatrudnienia ukierunkowanych na osiągnięcie pełnego zatrudnienia, poprawę jakości i wydajności pracy oraz wzmacnianie spójności społecznej i terytorialnej.
- 18) promowanie podejścia do pracy zgodnego z cyklem życia człowieka.
- 19) zapewnienie rynków pracy sprzyjających integracji, zwiększenie atrakcyjności pracy oraz czynienie pracy opłacalną dla osób jej poszukujących, w tym osób znajdujących się w gorszym położeniu i zawodowo nieaktywnych.
- 20) lepsze dostosowanie się do potrzeb rynku pracy.

¹⁷ Por.: Decyzja Rady z dnia 6 października 2006 r. w sprawie strategicznych wytycznych Wspólnoty dla spójności (2006/702/WE). Dz. Urz. UE 2006, L 291.

¹⁸ J. Barcz, wyd.cyt., s. 305.

- 21) promowanie elastyczności przy równoczesnym zapewnieniu bezpieczeństwa (tzw. *flexicurity*) oraz redukcja segmentacji rynku pracy z uwzględnieniem roli partnerów społecznych.
- 22) kształtowanie sprzyjających zatrudnieniu kosztów pracy i mechanizmów ustalania płac.
- 23) zwiększanie i poprawa inwestycji w kapitał ludzki.
- 24) dostosowanie systemów edukacji i szkoleń do nowych wymogów dotyczących kompetencji zawodowych¹⁹.

Jak uprzednio zaznaczono, zmniejszenie liczby wytycznych oznacza w praktyce ich komasację. Stają się one bardziej obszerne i wyznaczają znacznie więcej zadań, wspartych wielkościami wskaźnikowymi. W latach 2009-2010 prowadzono prace jednocześnie nad nową strategią dekadową oraz nowymi wytycznymi ESZ. W efekcie nastąpiła daleko idąca zbieżność treści obu strategii – aż 3 z czterech wytycznych zatrudnieniowych są jednocześnie celami (z grupy 5 celów) strategii Europa 2020 (tabela 1).

Tabela 1. Cele strategii Europa 2020 oraz wytyczne ESZ z 2010 r.

Tytuły wytycznych ESZ	Cele strategii Europa 2020 (ujęcie wskaźnikowe)
(7) Zwiększenie uczestnictwa kobiet i mężczyzn w rynku pracy, ograniczenie bezrobocia strukturalnego i promowanie jakości zatrudnienia	Wzrost stopy zatrudnienia do 75% osób w wieku 20-64 lat (wobec wyjściowego wskaźnika 69% i celu SL na poziomie 70% osób w wieku 15-64 lat)
(9) Poprawa jakości i wydajności systemów kształcenia i szkolenia na wszystkich poziomach oraz zwiększenie liczby osób podejmujących studia wyższe lub ich odpowiedniki	Cele edukacyjne w postaci obniżenia wskaźnika osób przedwcześnie kończących naukę szkolną do 10% i podniesienie odsetka osób w wieku 30-34 lat z wyższym wykształceniem do 40%
(10) Promowanie włączenia społecznego i likwidacja ubóstwa	Obniżenie zagrożenia ubóstwem o 25%, tzn. wydobycie z ubóstwa 20 mln osób
(8) Rozwijanie zasobów wykwalifikowanej siły roboczej odpowiadającej potrzebom rynku pracy oraz promowanie uczenia się przez całe życie	
	Zwiększenie nakładów na B&R do poziomu 3% PKB (utrzymanie nieosiągniętej wielkości zakładanej przez SL)
	Zasada 20/20/20: zwiększenie udziału energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych do 20%, zwiększenie efektywności wykorzystania energii o 20% oraz ograniczenie emisji dwutlenku węgla o 20%

Źródło: Decyzja Rady z dnia 21 października 2010 r. w sprawie wytycznych dotyczących polityki zatrudnienia państw członkowskich (2010/707/UE). Dz. Urz. UE 2010, L 308; Europa 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji, KOM(2010)2020. Bruksela, 3.03.2010.

¹⁹ Decyzja Rady z dnia 12 lipca 2005 r. w sprawie wytycznych do polityki zatrudnienia Państw Członkowskich (2005/600/WE). Dz. Urz. UE 2005, L 205.

Cele przyjęte przez poszczególne kraje mogą odbiegać poziomem od założonych dla UE. Większość zadań strategii Europa 2020 nie jest nowością, gdyż już pojawiała się wśród celów Strategii lizbońskiej lub wśród zintegrowanych wytycznych ekonomicznych i zatrudnienia. Opis tych wytycznych oraz celów w dokumentach programowych jest stosunkowo szeroki, co pozwala na ich przekształcenie w listę szczegółowych zadań. Nowością strategii Europa 2020 jest opracowanie procedury bieżącego monitorowania postępów realizacji, co pozwala uniknąć słabości Strategii lizbońskiej. Odbywa się to w ramach tzw. semestru europejskiego, czyli cyklu nowelizowania zadań krajowych w krajowych programach reform, dokonywania sprawozdań, zbierania danych przez Eurostat, przetwarzania tych danych przez Komisję oraz formułowania przez nią zaleceń i rekomendacji wobec państw członkowskich. Brak ich wypełnienia nie jest obarczony wymiernymi sankcjami, ale rządy są zmobilizowane do skutecznych działań dzięki praktyce postępowania Komisji odzwierciedlającej się w zasadzie „name & shame”.

Tabela wymienia 8 wskaźników podlegających monitorowaniu. Zostały one uzupełnione przez kilka ich odmian. W efekcie 19 wskaźników na charakter główny (headline)²⁰. Są one traktowane również jako ilustracja trwałego wzrostu i konkurencyjności UE.

Strategia Europa 2020 oraz ESZ stały się podstawami do ustalenia wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020. W obliczu braku zgody płatników netto na duży budżet, ramy finansowe uległy pewnemu zredukowaniu. W najmniejszym stopniu cięcia dotknęły wydatki administracyjne (m.in. z powodu rozszerzenia o Chorwację oraz nowych zadań wynikających z Traktatu z Lizbony) oraz środki dla rolnictwa, a w największym stopniu dotknęły sprawy wewnętrzne i zewnętrzne Unii (tabela. 2).

Tabela 2. Porównanie wielkości oraz zmian WRF 2007-2013 oraz WRF 2014-2020 (ceny stałe)

Wyszczególnienie	2007-2013	2014-2020	Różnica	
	w mln €			w %
Inteligentny wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu	490 908	450 763	-40 145	-8,18
Konkurencyjność na rzecz wzrostu i zatrudnienia	114 888	125 614	10 726	9,34
Spójność społeczna, ekonomiczna i terytorialna	376 020	325 149	-50 871	-13,53
Trwały wzrost: ochrona zasobów naturalnych	382 927	373 179	-9 748	-2,55
Bezpieczeństwo i obywatelstwo	18 535	15 686	-2 849	-15,37
Europa jako partner globalny	70 000	58 704	-11 296	-16,14
Administracja	62 629	61 629	-1 000	-1,60
Rekompensaty		27	27	
Ogółem środki na zobowiązania	1 024 999	959 988	-65 011	-6,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji

²⁰ Por.: *How is the European Union progressing towards its Europe 2020 targets?* “Eurostat News Release” 2015, nr 38.

Znaczne redukcje objęły także dział „inteligentny wzrost służący włączeniu społecznemu. Jednak ta sytuacja jest złożona – duże zmniejszenie odnosi się do nakładów na politykę spójności (stały się one ponownie mniejsze niż środki dla rolnictwa), natomiast wzrósł drugi komponent „Konkurencyjność na rzecz wzrostu i zatrudnienia” (jako jedyny poza rekompensatami dla Chorwacji o symbolicznej skali).

Nastąpiła więc istotna zmiana proporcji. Nakłady na politykę spójności miały do tej pory głównie wyrównawczy charakter, wywołując niekiedy przeciwstawne skutki w stosunku do celu wzmacniania konkurencyjności. Część zredukowanych środków została przesunięta właśnie na rzecz konkurencyjności UE. Po drugie należy przypomnieć, że większość nakładów na politykę zatrudnienia jest realizowana w ramach polityki spójności. Mają one zwykle bezpośredni wpływ na zatrudnienie w przypadku środków EFS i pośredni w przypadku wydatków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Funduszu Spójności (działa tu mechanizm mnożnika inwestycyjnego Keynesa). Po trzecie podobnego mechanizmu oczekujemy od „Konkurencyjności na rzecz wzrostu i zatrudnienia”, co podlega pewnemu semantycznemu akcentowaniu w tytule tego działu, lecz zwykle skutek jest odwrotny. Unowocześnianie gospodarki często oznacza powstanie bezrobocia typu technologicznego lub przynajmniej pojawienia się zjawiska bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego, zwłaszcza w sytuacji utrzymywania się w UE niskiego tempa wzrostu po światowym kryzysie finansowym 2009 r.

Zła sytuacja na rynku pracy wielu krajów wymusza nadzwyczajne działania Komisji. Są one utrudnione w warunkach braku elastyczności WRF. Kraje nie godzą się łatwo na uzupełniające wpłaty, a system rozdzielania środków budżetowych nie pozwala na znaczące pole manewru. Jednym z takich programów wprowadzonych w warunkach katastrofalnej sytuacji młodzieży na rynku pracy, zwłaszcza państw południa Europy jest Inicjatywa na rzecz Młodzieży (*Youth Initiative*) z 2014 r. Jej instrumentem stała się Gwarancja dla młodzieży (*Youth Guarantee*). Środki na ten cel pochodzą z EFS i zostały przekazane do dyspozycji 20 państw, w tym Polski. Są one przeznaczone dla 4 kategorii osób:

- młodzież przedwcześnie porzucająca szkołę (15-18),
- młodzież bezrobotna (18-24),
- osoby z grupy NEET (18-25), czyli nieuczestniczące w zatrudnieniu, kształceniu i szkoleniach (nie zawsze są to osoby widniejące w statystykach i ewidencjach, co utrudnia dotarcie z pomocą),
- absolwenci szkół i uczelni (do 29 roku życia) na potrzeby wsparcia założenia własnej działalności gospodarczej.

Jednak zdecydowana większość wydatków wspierających zatrudnienie nie ma charakteru *ad hoc* i jest realizowana w ramach długofalowej polityki spójności. Dla okresu 2014-2020 zmienił się częściowo algorytm dostępu społeczności regionalnych do tych środków (np. powołano kategorię regionów przejściowych o poziomie 75-90% średniego unijnego PKB na 1 mieszkańca); uległy pewnej modyfikacji wskaźniki dostępu do regionalnej pomocy publicznej, ale przede wszystkim zmieniły się szczegółowe priorytety w ramach polityki spójności. W okresie 2007-2013 wszystkie zadania polityki spójności skupiono w 3 głównych wytycznych:

- 1) atrakcyjne miejsce dla inwestycji i pracy,
- 2) wiedza i innowacyjność na rzecz wzrostu,
- 3) więcej lepszych miejsc pracy.

Cele lizbońskie prowadzące do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności UE są realizowane w 100% w grupie projektów związanych z wiedzą i innowacyjnością, prawie w całości dla kategorii „więcej lepszych miejsc pracy” i zaledwie w nieco ponad połowie projektów uatrakcyjniających miejsca dla inwestycji i pracy. Powodem jest uznanie nakładów na infrastrukturę bazową za nielizbońskie, co w znacznym stopniu odnosi się do NKC i potencjalnych mnożnikowych efektów dokonywanych inwestycji dla zatrudnienia. Ten kierunek zmian (ograniczanie wydatków nielizbońskich na rzecz prowadzących do wzmacniania konkurencyjności) jest kontynuowany w zreformowanej polityce spójności. Obecnie w miejsce 3 głównych wytycznych wprowadzono 11 celów tematycznych. Wszystkie kraje UE uczestniczą w unijnej polityce spójności i dlatego w podpisanych z Komisją Umowach partnerstwa (następcy NSRO) na lata 2014-2020 nastąpiło przypisanie potencjalnych nowych projektów do tych celów tematycznych. Są to następujące cele²¹:

- 1) wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji,
- 2) zwiększanie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych,
- 3) wzmacnianie konkurencyjności MŚP, sektora rolnego oraz rybołówstwa i akwakultury,
- 4) wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach,
- 5) promowanie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem,
- 6) zachowanie i ochrona środowiska naturalnego oraz wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami,
- 7) promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszej infrastruktury sieciowej,
- 8) promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wsparcie mobilności pracowników,
- 9) promowanie włączenia społecznego, walka z ubóstwem i wszelką dyskryminacją,
- 10) inwestowanie w kształcenie, szkolenie oraz szkolenie zawodowe na rzecz zdobywania umiejętności i uczenia się przez całe życie,
- 11) wzmacnianie zdolności instytucjonalnych instytucji publicznych i zainteresowanych stron oraz sprawności administracji publicznej.

Cele tematyczne odzwierciedlają zmienioną filozofię zarządzania Unią. Koncentrują się z jednej strony wokół zrównoważonego i trwałego wzrostu z silnym komponentem

²¹ Por. m.in. *Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020. Umowa Partnerstwa*, Warszawa, maj 2014, s. 161-165. Szczegółowe zestawienie analityczne wiążące cele tematyczne z programami operacyjnymi można znaleźć w pozycji: *Polityka ekonomiczna we współczesnym świecie* pod red. M. Klamut i E. Szostak, Wrocław 2015 (w druku).

środowiskowym, a z drugiej strony odnoszą się do celów o charakterze lizbońskim. Praktycznie jedynie siódmy cel tematyczny pozwala na realizację celów nielizbońskich. Cele 8-10 (częściowo także 11) odnoszą się do wydatków EFS i wytycznych ESZ.

Wnioski

Przedstawiony szczegółowy opis zasad wytyczania celów strategicznych unijnej polityki gospodarczej pod kątem zatrudnienia i konkurencyjności ukazał coraz większą złożoność konstruowania dokumentów strategicznych i wykonawczych na poziomie UE i państw członkowskich. W rezultacie uprawniona jest opinia, że ulega zagubieniu to, co jest szczególnie ważne – wizja przyszłości. Nadmiar słusznych celów oznacza zrozumienie kierunków rozwojowych UE jedynie przez specjalistów pracujących na co dzień z dokumentami programowymi. Poziom zbiurokratyzowania narasta, a wydatkowanie rzeczywiście bardzo dużych środków na politykę strukturalną np. w latach 1994-1999 było zdecydowanie łatwiejsze niż obecnie. Z drugiej strony, chociaż brakowało wtedy procedur egzekwowania wykonania programów sektorowych, to efekty ekonomiczne różnych działań unijnych na przełomie wieków można uznać za zadowalające. Właśnie wtedy zaczęto mocniej akcentować wzmacnianie konkurencyjności usuwające w cień działania wyrównawcze, mające głównie charakter ekstensywny. Po trzecie trudno zaakceptować zbiurokratyzowanie jako środek prowadzący do rzeczywistego wsparcia unijnej konkurencyjności.

Polityka rynku pracy jest z jednej strony funkcją zatrudnienia i kapitału ludzkiego jako elementu konkurencyjności, a z drugiej strony jest jej rezultatem. Dojmujący brak specjalistów w krajach UE przy jednoczesnym dochodzeniu do wyznaczonego przez strategię Europa 2020 wskaźnika 40% osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 30-34 każe zweryfikować ortodoksyjną wizję rozwoju kapitału ludzkiego. Zwłaszcza w sytuacji, gdy wskaźniki bezrobocia w tej grupie, chociaż są nadal najniższe, to jednak najszybciej wzrastają.

Niepokoiki zjawisko bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Pomimo poprawy sytuacji na polskim rynku pracy, właśnie w Polsce jest ono najbardziej widoczne. W niedawnej przeszłości istniał w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej obowiązek pracy. Obecnie obywatele mają prawo do pracy. Być może wkrótce rzeczywiście okaże się, że praca będzie przywilejem. Wtedy uwidoczni się najsilniej nie komplementarność i synergia, ale substytucyjność pracy i konkurencyjności.

Bibliografia

Annoni P., Dijkstra L., *EU Regional Competitiveness Index 2013*, Luxembourg 2013: ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/6th_report/rci_2013_report_final.pdf (27.09.2015).

Barcz J., *Przewodnik po Traktacie z Lizbony. Traktaty stanowiące Unię Europejską*, Warszawa 2008.

Decyzja Rady z dnia 6 października 2006 r. w sprawie strategicznych wytycznych Wspólnoty dla spójności (2006/702/WE). Dz. Urz. UE 2006, L 291.

Decyzja Rady z dnia 12 lipca 2005 r. w sprawie wytycznych do polityki zatrudnienia Państw Członkowskich (2005/600/WE). Dz. Urz. UE 2005, L 205.

Decyzja Rady z dnia 21 października 2010 r. w sprawie wytycznych dotyczących polityki zatrudnienia państw członkowskich (2010/707/UE). Dz. Urz. UE 2010, L 308.

Europa 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komunikat Komisji, KOM(2010)2020. Bruksela, 3.03.2010.

Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century, Luxembourg 1994.

Hämäläinen K., U. Hämäläinen, *Fighting persistent regional unemployment – The Paltamo Full Employment experiment*, [Helsinki, 2010],

<http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa12/e120821aFinal00788.pdf> (27.09.2015).

How is the European Union progressing towards its Europe 2020 targets? “Eurostat News Release” 2015, nr 38.

Konkurencyjność regionów, pod red. M. Klamut, Wrocław 1999.

Kotler Ph., K.L. Keller, *Marketing*, Poznań 2012.

Polityka ekonomiczna, pod red. M. Klamut i E. Szostak, Wrocław 2015 (w druku).

Polityka gospodarcza, pod red. B. Winiarskiego, Wrocław 2006.

Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020. Umowa Partnerstwa, Warszawa 2014

[Reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/wp-content/blogs.dir/54/mp/files/pages/files/wef-gcr1415-rankings.pdf](http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/wp-content/blogs.dir/54/mp/files/pages/files/wef-gcr1415-rankings.pdf) (22.09.2015).

www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking (27.09.2015).

www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015 (20.09.2015).

DLUG PUBLICZNY W NOWYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest dług publiczny nowych krajów Unii Europejskiej (UE), a dokładnie dawnych krajów socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Analizą objęto lata 2004-2013. Są to – dla większości tych krajów – lata członkostwa w UE. W niniejszym opracowaniu przedstawiono dług publiczny jako ważną kategorię makroekonomiczną oraz jego ograniczanie jako ważny cel polityki gospodarczej. W dalszej części szczegółowej analizie poddano dług publiczny tej grupy krajów, jego poziom na tle pozostałych krajów UE oraz przyczyny jego zróżnicowania. W zakończeniu zawarto wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

GENERAL GOVERNMENT GROSS DEBT IN THE NEW MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The object of consideration in this article is general government gross debt of new EU countries, exactly the old socialist countries – presently the members of the EU. The analysis deals with the 2004-2013 years. This is – for the most number of these countries – the period of membership in the EU. It presents the general government gross debt as important macroeconomic category and the reduction of it as important goal of economic policy. Further the detailed analysis of general government gross debt in this group of countries is presented, its level comparing to the remaining the EU members and the reasons of differences. The conclusions from carried research are presented in the last part of this article.

Keywords: general government gross debt, new members of the European Union.

Wstęp

Dług publiczny stanowi jedną z podstawowych kategorii ekonomicznych, a działania zmierzające w kierunku jego zmniejszenia należy uznać za główne cele polityki makroekonomicznej każdego państwa, które ma z nim kłopot. Ta sytuacja dotyczy zarówno państw wysoko rozwiniętych, jak i tych, które znajdują się na niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Również większość państw Unii Europejskiej (UE) boryka się z tym problemem. Niezależnie od poziomu rozwoju gospodarki, mierzonego wysokością PKB na

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

jednego mieszkańca, utrzymanie długu publicznego na niskim poziomie jest w dzisiejszych czasach rzeczą niezwykle trudną. Należy również pamiętać, iż jako jeden z podstawowych wskaźników makroekonomicznych wpływa znacząco na międzynarodową konkurencyjność gospodarki.

Przedmiotem badań jest analiza długu publicznego byłych państw socjalistycznych, które obecnie są członkami UE. Należą do nich: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry, które wstąpiły do UE 1 maja 2004 r., Bułgaria i Rumunia będące członkami Unii od początku 2007 r. oraz Chorwacja, mająca najkrótszy staż w tej organizacji, bo od 1 lipca 2013 r. Badania dotyczą lat 2004-2013 czyli okresu, w którym kraje te wstępowały do UE.

Celem artykułu jest przedstawienie kształtowania się w analizowanym okresie długu publicznego tych krajów na tle krajów starej Unii oraz próba odpowiedzi na pytanie o przyczyny zróżnicowania poziomu długu publicznego wewnątrz tej grupy krajów jak również w porównaniu z pozostałymi państwami członkowskimi UE. Na koniec będzie mowa o tym czy istnieje zależność między długiem publicznym tych krajów a wybranym modelem gospodarki, tempem wzrostu gospodarczego oraz międzynarodową konkurencyjnością.

1. Dług publiczny jako jedna z podstawowych kategorii makroekonomicznych

Dług publiczny jest związany z budżetem państwa (plan wydatków i dochodów państwa), a dokładnie z pojęciem deficytu budżetowego (nadwyżka wydatków państwa nad jego dochodami). Deficyt budżetowy oznacza stopniowe narastanie długu publicznego². Państwo zazwyczaj finansuje swój deficyt poprzez sprzedaż obligacji, zapożyczając się u społeczeństwa. Jeśli społeczeństwo nie może lub nie chce finansować deficytu budżetowego poprzez zakup państwowych papierów wartościowych, rząd może zaciągnąć pożyczkę za granicą. Dług publiczny może więc mieć charakter wewnętrzny (należności wobec własnych obywateli) lub zewnętrzny (należności kraju wobec zagranicy). Tak czy inaczej dług publiczny (narodowy) to suma pozostałych do spłacenia pożyczek państwowych³.

Poglądy dotyczące długu publicznego zmieniały się w zależności od wyznawanej teorii ekonomii. Ogólnie można przyjąć, że zwolennicy liberalizmu ekonomicznego zawsze opowiadali się za zrównoważonym budżetem, w związku z czym problem długu publicznego dla nich nie istniał. Sytuacja uległa zmianie po wielkim kryzysie gospodarczym wraz z pojawieniem się teorii Johna Maynarda Keynesa. Zgodnie z założeniami tej teorii deficyt mógł powstać w wyniku finansowania z budżetu różnych metod nakręcania koniunktury. Państwo oddziałując na popyt globalny manipulowało poziomem dochodów i wydatków z budżetu, co mogło wywołać deficyt, a w jego następstwie pojawienie się długu publicznego. Istotną rolę odegrała tu teoria mnożnika inwestycyjnego Keynesa, która stała się teoretycznym

² R. J. Barro, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1997, s. 399.

³ D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014, s. 78.

uzasadnieniem ingerencji państwa w gospodarkę w sytuacji, kiedy inwestycje prywatne nie były w stanie jej pobudzić⁴. Uczniowie i następcy Keynesa dopracowali szczegóły tej części jego teorii.

Zmiana obowiązującego paradygmatu nastąpiła pod wpływem monetaryzmu, którego twórcą był amerykański ekonomista, noblista - Milton Friedman. Wysunął on istotne argumenty przeciwko stosowaniu polityki stabilizacyjnej związanej ze zwiększaniem deficytu budżetowego, a co za tym idzie - długu publicznego. Współcześnie istnieje wiele szkół i kierunków w ekonomii podażowej, które w krytyce keynesowskiego podejścia poszły jeszcze dalej, choćby wymienić nową makroekonomię klasyczną czy koncepcję realnego cyklu koniunkturalnego⁵. Na odwrót od keynesizmu duży wpływ miała kryzysowa sytuacja gospodarcza lat 70. ubiegłego wieku (szoki naftowe).

Dług publiczny pociąga za sobą wiele negatywnych skutków, takich jak efekt wypierania inwestycji prywatnych, uzależnienie się od zagranicy (dług zewnętrzny), straty efektywnościowe z tytułu opodatkowania, osłabienia tempa wzrostu gospodarczego, ograniczenie realizacji dużych programów rządowych itp.⁶ Dlatego też jego ograniczanie stanowi jeden z głównych celów polityki makroekonomicznej państwa. Żeby nie dopuścić do nadmiernego długu rządu wielu krajów podjęły określone działania już w ostatnich dekadach XX wieku, a w jeszcze większym stopniu po ostatnim kryzysie. Przykładem tego mogą być: kryterium konwergencji z Maastricht dotyczące finansów publicznych (dług publiczny nie powinien przekroczyć 60% PKB) czy ostatnio tzw. „sześciopak” (cztery rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE, jedno rozporządzenie oraz jedna dyrektywa Rady UE).

2. Dług publiczny nowych krajów Unii Europejskiej w latach 2004-2013

Wysokość długu publicznego w ujęciu procentowym w stosunku do PKB dla badanych 11 nowych krajów UE w latach 2004-2013 prezentuje tabela 1.

W roku 2004, w którym większość badanych państw wstępowała do Unii Europejskiej, najniższy dług publiczny miała Estonia (jednocyfrowy!), a dalej Łotwa, Rumunia i Litwa (poniżej 20% PKB). Największy dług publiczny notowano na Węgrzech (prawie 60% PKB), w Polsce i Słowacji (powyżej 40% PKB). W roku 2013 nadal Estonia mogła się wykazać najniższym długiem, natomiast kolejne miejsca zajęły Bułgaria oraz Rumunia, której dług był jednak znacznie wyższy (prawie 40% PKB). W dalszym ciągu najwyższy dług publiczny miały Węgry, a w dalszej kolejności Chorwacja i Słowenia (ponad 70% PKB).

⁴ Zagadnienia te są obszernie omawiane w podręcznikach makroekonomii i nie wymagają szerszego wyjaśnienia.

⁵ Szerzej: L. Próchnicki, *Rola deficytu budżetowego w gospodarce – ewolucja teorii i praktyki* [w:] *Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, red. D. Miłaszewicz, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.

⁶ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, tom 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 435-444.

Tabela 1. Dług publiczny nowych krajów UE (11) w latach 2004-2013, jako % PKB

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bułgaria	36,1	27,1	21,3	16,6	13,3	14,2	15,9	15,7	18	18,3
Chorwacja	38,3	38,6	36,1	34,4	36	44,5	52,8	59,9	64,4	75,7
Czechy	28,5	28	27,9	27,8	28,7	34,1	38,2	41	45,5	45,7
Estonia	5	4,6	4,4	3,7	4,5	7,1	6,5	6	9,7	10,1
Litwa	19,3	18,3	18	16,7	15,4	29	36,3	37,3	39,9	39
Łotwa	14,2	11,7	9,9	8,4	18,6	36,4	46,8	42,7	40,9	38,2
Polska	45,3	46,7	47,1	44,2	46,6	49,8	53,6	54,8	54,4	55,7
Rumunia	18,6	15,7	12,3	12,7	13,2	23,2	29,9	34,2	37,3	37,9
Słowacja	40,6	33,8	30,7	29,8	28,2	36	41,1	43,5	52,1	54,6
Słowenia	26,8	26,3	26	22,7	21,6	34,5	37,9	46,2	53,4	54,6
Węgry	58,8	60,8	65	65,9	71,9	78,2	80,9	81	78,5	77,3

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 12.03.20. Dla Estonii za lata 200-2009 – 22.04.2014].

Porównując dwa skrajne lata badanego okresu widać, że poprawa wystąpiła tylko w Bułgarii. Pozostałe kraje niestety odnotowały wzrost, przy czym największy (licząc w punktach procentowych) miała Chorwacja i Słowenia, a najmniejszy Estonia. Również Węgry i Polska, które w roku wstąpienia do UE charakteryzowały się najwyższym długiem, w roku 2013 odnotowały najmniejszy jego przyrost.

W latach 2004-2013 dług publiczny w badanych państwach (średnia arytmetyczna) zwiększył się z 29,7% PKB do 47,5% PKB⁷. Utrzymuje się więc poniżej górnego poziomu zapisanego w założeniach traktatu z Maastricht, stanowiącego 60% PKB, co nie znaczy jednak, że nie ma powodu do niepokoju. Poważny problem z osiągnięciem bezpiecznego poziomu mają przede wszystkim Węgry (tylko w roku akcesji był on niższy), a w ostatnich latach dołączyła również Chorwacja, która dwukrotnie przekroczyła dopuszczalny poziom, wcześniej będąc bliska górnego pułapu. Niepokojąco do wyznaczonej górnej granicy zbliża się również dług publiczny Słowacji, Słowenii oraz Polski.

Dług publiczny nie rósł w badanym okresie równomiernie⁸. Bezpośrednio po przystąpieniu do UE większość tych krajów zanotowała spadek zadłużenia. W latach 2004-2007 średnia dla UE-11 spadła z 29,7% do 25,4%. Największy procentowy spadek odnotowała Bułgaria (o prawie 20 punktów procentowych) i Słowacja (o ponad 10). Niewielki był w Polsce i pozostałych państwach. Jedynie Węgry odnotowały wzrost zadłużenia. W następnym okresie dług publiczny badanych krajów znowu zaczął rosnać. Powodem był z pewnością kryzys gospodarczy lat 2008-2009. Wyraźny wzrost nastąpił w 2008 roku, a jeszcze większy w 2009 roku (średnia dla UE-11 zwiększyła się do 34,5%)⁹. Największy wzrost miał miejsce w krajach bałtyckich, głównie na Litwie i Łotwie, gdzie zanotowano największy spadek PKB. Poprawa

⁷ Obliczenia na podstawie tabeli 1.

⁸ Średnia za lata 2004-2013 dla poszczególnych krajów wynosiła: Bułgaria – 19,7%, Czechy – 34,5%, Estonia, 6,1%, Chorwacja – 48,1%, Łotwa – 26,8%, Litwa – 26,9%, Węgry – 71,8%, Polska – 49,8%, Rumunia – 23,5%, Słowenia – 36,6%, Słowacja – 39,0%. Obliczenia na podstawie tabeli 1.

⁹ Obliczenia na podstawie tabeli 1.

koniunktury po kryzysowym załamaniu nie miała większego wpływu na spadek długu publicznego, który nadal utrzymuje się na wysokim poziomie, osiągając wartości wyższe niż w okresie przedkryzysowym.

Poniższa tabela przedstawia poziom długu publicznego nowych państw UE rosnąco w wybranych latach.

Tabela 2. Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu długu publicznego

2004	2007	2009	2013
Estonia	Estonia	Estonia	Estonia
Łotwa	Łotwa	Bułgaria	Bułgaria
Rumunia	Rumunia	Rumunia	Rumunia
Litwa	Bułgaria	Litwa	Łotwa
Słowenia	Litwa	Czechy	Litwa
Czechy	Słowenia	Słowenia	Czechy
UE-11	UE-11	UE-11	UE-11
Bułgaria	Czechy	Słowacja	Słowacja
Chorwacja	Słowacja	Łotwa	Polska
Słowacja	Chorwacja	Chorwacja	Słowenia
Polska	Polska	Polska	Chorwacja
Węgry	Węgry	Węgry	Węgry

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Jak widać, w najlepszej sytuacji przez cały badany okres była Estonia, zajmująca w prezentowanych latach pierwsze miejsce. Niezależnie od koniunktury gospodarczej charakteryzowała się najniższym długiem publicznym. Całkiem dobrze wypadły też pozostałe dwa kraje bałtyckie: Łotwa, która odnotowała jednak duży wzrost zadłużenia w okresie kryzysu i Litwa, cechująca się bardziej stabilną pozycją. Nieźle prezentuje się, zwłaszcza w ostatnich latach, Bułgaria, a także Rumunia, utrzymująca się na trzecim miejscu. Ostatnią pozycję niezmiennie zajmują Węgry. W dolnej części tabeli cały czas znajduje się również Polska (poniżej średniej UE-11) oraz Chorwacja i Słowenia. Czechy i Słowacja zajmują pozycje środkowe. Wyraźnie pogorszyła lokata Słowenii.

3. Dług publiczny nowych krajów Unii Europejskiej na tle państw starej Unii Europejskiej

Tabela 3 przedstawia wielkość długu publicznego jako procent PKB dla 15 starych krajów UE w latach 2004-2013. W pierwszym roku badanego okresu (2004) najmniejszym długiem publicznym mógł się poszczycić Luksemburg (tylko 6,5% PKB). Zdecydowanie wyższe było zadłużenie pozostałych państw (powyżej 40% PKB). W najgorszej sytuacji były Włochy (100% PKB) oraz Grecja i Belgia (niewiele poniżej 100% PKB). Średnia dla UE-15 wynosiła wówczas 57,1%, czyli bardzo wysoko i niebezpiecznie zbliżała się do granicy 60%. Poziom ten przekroczyły wówczas już trzy państwa: Francja, Austria i Niemcy.

Tabela 3. Dług publiczny starych krajów UE (15) w latach 2004-2013, jako % PKB

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	64,8	68,3	67	64,8	68,5	79,7	82,4	82,1	81,7	81,2
Belgia	96,6	94,8	90,8	86,9	92,2	99,3	99,6	102,1	104	104,5
Dania	44,2	37,4	31,5	27,3	33,4	40,4	42,9	46,4	45,6	45
Finlandia	42,7	40	38,2	34	32,7	41,7	47,1	48,5	53	56
Francja	65,5	67	64,2	64,2	67,8	78,8	81,5	85	89,2	92,7
Grecja	98,6	100	103,4	103,1	109,3	126,8	146	171,3	156,9	174,9
Hiszpania	45,3	42,3	38,9	35,5	39,4	52,7	60,1	69,2	84,4	92,1
Holandia	50	49,4	44,9	42,7	54,8	56,5	59	61,3	66,5	68,6
Irlandia	28,3	26,2	23,8	24	42,6	62,2	87,4	111,1	121,7	123,3
Luksemburg	6,5	6,3	7	7,2	14,4	15,5	19,6	18,5	21,4	23,6
Niemcy	64,6	66,8	66,3	63,5	64,9	72,4	80,3	77,6	79	76,9
Portugalia	62	67,4	69,2	68,4	71,7	83,6	96,2	111,1	124,8	128
Szwecja	47,9	48,2	43,2	38,2	36,8	40,3	36,7	36,1	36,4	38,6
W. Brytania	40,2	41,5	42,5	43,6	51,6	65,9	76,4	81,9	85,8	87,2
Włochy	100	101,9	102,5	99,7	102,3	112,5	115,3	116,4	122,2	127,9

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 12.03.20. Dla Grecji za lata 2004-2005 – 22.04.2014].

W roku 2013 Luksemburg nadal utrzymywał się na pierwszym miejscu, mimo iż poziom zadłużenia wzrósł prawie czterokrotnie od początku badanego okresu. Wszystkie państwa, z wyjątkiem Szwecji, zanotowały wzrost długu publicznego. Średnia dla UE-15 podniosła się aż do 88% PKB. Kryterium konwergencji spełniała tylko – oprócz Szwecji – Dania i Finlandia. Najwyższą, trzycyfrową wartość długu miała Belgia, Irlandia, Włochy, Portugalia i Grecja (175% PKB). Średnia arytmetyczna długu publicznego za lata 2004-2013 pokazuje, że największe problemy z zadłużeniem miały i nadal mają: Grecja i Włochy (ponad 100%), a w dalszej kolejności: Belgia, Portugalia, Francja, Austria, Niemcy, Irlandia i W. Brytania (powyżej 60%). Jak już podkreślano wcześniej, w najlepszej sytuacji znajduje się Luksemburg (14%) i trzy państwa skandynawskie (niewiele ponad 40%). Tylko one na przestrzeni 10 lat nie przekroczyły kryterium konwergencji z Maastricht. Trzy razy zrobiła to Holandia, cztery razy Hiszpania, pięć razy Irlandia i Wielka Brytania, zaś pozostałe kraje rokrocznie. Grecja i Włochy aż dziewięć razy przekroczyły poziom 100%. Trzy razy uczyniła to Belgia, Irlandia i Portugalia. Niektóre państwa nawet dwukrotnie przekroczyły dopuszczalny poziom zadłużenia.

W latach 2004-2013 wahania poziomu zadłużenia kształtowały się bardzo różnie¹⁰. Największa amplituda wahań wystąpiła w Irlandii (100 punktów procentowych!), a także w Grecji, Portugalii i Hiszpanii. Były to kraje najbardziej dotknięte skutkami kryzysu gospodarczego. Z kolei najmniejsze wahania wystąpiły w Luksemburgu, krajach skandynawskich, a także w Niemczech, Austrii oraz w Belgii. Były to więc zarówno kraje o niskim, średnim, jak i wysokim poziomie długu publicznego. Przyczyną dużych wahań był bez wątpienia kryzys gospodarczy lat 2008-2009.

¹⁰ Średni poziom zadłużenia w latach 2004-2013 w tej grupie krajów kształtował się następująco: Belgia – 97,1, Dania – 39,4%, Niemcy – 71,2%, Irlandia – 65,1%, Grecja 129%, Hiszpania – 56%, Francja – 75,5%, Włochy – 110,1%, Luksemburg – 14,1%, Holandia – 55,4%, Austria – 71,4%, Portugalia – 88,2%, Finlandia – 43,4%, Szwecja – 40,2%, Wielka Brytania – 61,7%. Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

W latach 2004-2007 poziom długu publicznego zmniejszył się w 10 krajach (średnia dla UE-15 spadła z 29,7% do 25,4%). Wyraźny wzrost nastąpił w 2008 i 2009 roku. Średnia zwiększyła się do 34,5%, przekraczając poziom z 2004 roku. Wszystkie kraje odnotowały wzrost zadłużenia. W następnych latach, pomimo poprawy koniunktury, dług publiczny nadal rósł. Średnia dla krajów UE-15 podskoczyła o 13 punktów procentowych. Jedynie Szwecja odnotowała niższy poziom długu publicznego w 2013 roku w porównaniu z rokiem 2009. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że wysokość długu publicznego nie zawsze bezpośrednio wpływała na stabilizację finansów publicznych państw „starej piętnastki”.

Poniższa tabela przedstawia wysokość długu publicznego państw UE-15 w szeregu rosnącym czyli od najniższego do najwyższego.

Tabela 4. Ranking krajów UE-15 pod względem poziomu długu publicznego

2004	2007	2009	2013
Luksemburg	Luksemburg	Luksemburg	Luksemburg
Irlandia	Irlandia	Szwecja	Szwecja
W. Brytania	Dania	Dania	Dania
Finlandia	Finlandia	Finlandia	Finlandia
Dania	Hiszpania	Hiszpania	Holandia
Hiszpania	Szwecja	Holandia	Niemcy
Szwecja	Holandia	Irlandia	Austria
Holandia	W. Brytania	W. Brytania	UE-15
UE-15	UE-15	UE-15	W. Brytania
Portugalia	Niemcy	Niemcy	Hiszpania
Niemcy	Francja	Francja	Francja
Austria	Austria	Austria	Belgia
Francja	Portugalia	Portugalia	Irlandia
Belgia	Belgia	Belgia	Włochy
Grecja	Włochy	Włochy	Portugalia
Włochy	Grecja	Grecja	Grecja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

Jak pokazuje tabela, najmniejszy dług publiczny w całym badanym okresie notował Luksemburg, zajmujący zawsze pierwsze miejsce w rankingu, następnie kraje skandynawskie: Szwecja, Dania i Finlandia (ta ostatnia ciągle utrzymywała czwartą pozycję). Relatywnie wysoko plasowała się Holandia (powyżej średniej UE-15). Wszystkie te państwa zajmowały wysokie miejsca zarówno w okresie dobrej koniunktury, jak i załamania gospodarczego. Z kolei na końcu rankingu plasowały się: Grecja, Włochy, Belgia i Portugalia. Widoczny jest po kryzysie awans Niemiec i Austrii, a spadek Irlandii oraz Hiszpanii, które wcześniej charakteryzowały się niskim długiem publicznym.

Zestawienie wysokości długu publicznego „starej piętnastki” z nowymi państwami UE wskazuje na duże zróżnicowanie średniego poziomu długu publicznego tych dwóch grup krajów. Znacznie niższy był on w nowych krajach członkowskich w porównaniu ze starymi. O ile średni poziom zadłużenia nowych członków Unii w 2004 roku stanowił 50,8% zadłużenia starych, o tyle w 2013 wzrósł już do 54%. Kryzys finansowy nie wpłynął w istotny sposób na te proporcje. Po wcześniejszym spadku, od 2008 zanotowano znaczący wzrost, przy czym

wyższy poziom zadłużenia miały kraje starej Unii. W przeciwieństwie do państw „starej piętnastki”, w których często występowała trzycyfrowa wartość długu, w nowych państwach nie odnotowano tak wysokiego poziomu. Tylko Węgry w latach 2010-2011 nieznacznie przekroczyły 80% PKB. Natomiast stare państwa Unii wykazywały większe zróżnicowanie poziomu długu publicznego. Relatywnie więcej nowych krajów spełniało kryterium konwergencji z Maastricht i to zarówno w 2004 roku, kiedy był to warunek wejścia do Unii, jak i w 2013. Można zatem wnioskować, iż przystąpienie do UE oraz w dalszej perspektywie chęć wejścia do strefy euro, przynajmniej w przypadku części z tych krajów, miały pozytywny wpływ na ich finanse publiczne.

4. Przyczyny zróżnicowanego poziomu długu publicznego

Szukając przyczyn różnic w poziomie długu publicznego w ramach UE-11 można przyjąć, że wynikały one przede wszystkim z sytuacji społeczno-gospodarczej tych krajów w chwili rozpoczęcia transformacji systemowej. Do najważniejszych należy zaliczyć moment startu, sposób transformacji (stopniowa lub gradualna), realizowaną politykę makroekonomiczną (zwłaszcza politykę kursową) oraz wiele czynników specyficznych, wynikających z różnic społeczno-kulturowych występujących pomiędzy tymi krajami.

Miały one istotny wpływ na poziom długu publicznego, zwłaszcza w pierwszym okresie transformacji tych krajów (lata 90. XX wieku). Z czasem jednak, wraz z wejściem do UE, które można uznać za symboliczną datę zakończenia przemian systemowych, o długu publicznym tych krajów zaczął bardziej decydować wybrany przez nie system gospodarczy. Jedne z nich wybrały liberalny, inne interwencjonistyczny model gospodarczy. Warto w tym miejscu zastanowić się nad tym czy rzeczywiście występuje korelacja między wybranym modelem a wysokością długu publicznego?

Aby móc rozstrzygnąć tę kwestię, należy się przyjrzeć rankingom wolności gospodarczej. Poniżej przedstawiono wyniki dwóch rankingów: The Heritage Foundation oraz Fraser Institute.

Tabela 5. Wskaźniki wolności gospodarczej

Kraj	Fraser Institute		The Heritage Foundation	
	Miejsce	Wynik	Miejsce	Wynik
Bułgaria	4	7,39	7-8	66,8
Chorwacja	10	7,04	10	61,5
Czechy	5	7,38	3	72,5
Estonia	1	7,61	1	76,8
Łotwa	6	7,36	4	69,7
Litwa	3	7,56	2	74,7
Węgry	9	7,30	7-8	66,8
Polska	8	7,31	5	68,6
Rumunia	2	7,57	9	66,6
Słowenia	11	6,57	11	60,3
Słowacja	7	7,34	6	67,2

Źródło: na podstawie Economic Freedom of the World, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014, s. 8 oraz Index of Economic Freedom 2015, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.].

Według Fraser Institute¹¹ najbardziej wolnym spośród krajów nowej Unii jest Estonia, zajmująca 22 miejsce na liście. Za nią uplasowały się: Rumunia, Litwa, Bułgaria, Czechy, Łotwa, Słowacja, Polska i Węgry. Najniższy poziom wolności gospodarczej reprezentują: Chorwacja (70. miejsce) i Słowenia (105. miejsce na 152 kraje)¹².

W rankingu The Heritage Foundation¹³ również Estonia plasuje się najwyżej, bo na 8. miejscu, a za nią Litwa i Czechy (powyżej 70. miejsca). Kolejne pozycje zajęły: Łotwa, Polska, Słowacja, Bułgaria, Węgry i Rumunia. Na końcu – podobnie jak w poprzednim rankingu – znajdują się: Chorwacja (81. miejsce) i Słowenia (88. miejsce na 178 krajów)¹⁴.

Widać z tego, że istnieje dość wyraźna zależność między poziomem długu publicznego a wolnością gospodarczą (liberalizmem gospodarczym). Estonia, która ma najmniejszy dług publiczny jest najwyżej notowana w obu rankingach, co oznacza, że cieszy się najwyższym poziomem wolności gospodarczej spośród nowych państw unijnych. Natomiast państwa najmniej wolne, czyli Chorwacja i Słowenia wykazują największy dług publiczny. W przypadku pozostałych krajów różnica ta nie jest znacząca. Korelacja między wysokością długu publicznego a wolnością gospodarczą będzie bardziej widoczna, jeżeli uśredni się wyniki Fraser Institute oraz The Heritage Foundation, które stosują odmienne metodologie badawcze (stąd różnice w wynikach). Wówczas aż pięć krajów zajmuje identyczne miejsce jak w rankingu poziomu długu publicznego. Są to zarówno kraje o niskim (Estonia i Łotwa), jak i średnim lub wysokim (Słowacja, Polska i Chorwacja) poziomie długu publicznego. W przypadku trzech państw: Rumunii, Słowenii i Węgier różnica ta jest nieduża (1-2 miejsca), a w trzech pozostałych - Litwie, Czechach i Bułgarii większa (3-4 miejsca). Przedstawia to tabela 6.

Można także przyrzeć się zależności między długiem publicznym a deficytem budżetowym. W tym przypadku dane statystyczne również potwierdzają istnienie dodatniej korelacji między obu wielkościami. Niewielki dług i deficyt ma Estonia, a wysoki dług i deficyt budżetowy Chorwacja i Słowenia. Porównując powyższe dwa wskaźniki (tabela 6) można zauważyć, że trzy państwa: Estonia, Słowacja i Chorwacja zajmują identyczne miejsca w tym rankingu, a w przypadku 7 krajów różnica ta jest niewielka (1-2 miejsca). Wyjątek stanowią Węgry, wykazujące największe zadłużenie w tej grupie krajów oraz przeciętny poziom deficytu budżetowego.

Słabiej widoczna jest korelacja między długiem publicznym a wzrostem gospodarczym, chociaż i tu można znaleźć państwa, w których niższemu tempu wzrostu towarzyszy wyższy dług publiczny (Chorwacja, Słowenia, Węgry), a wyższemu tempu wzrostu niższy dług

¹¹ Economic Freedom of the World, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014, s. 8

¹² Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-10, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 10 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowa metodologia dostępna jest na stronie: www.fraserinstitute.org

¹³ T. Miller, A. B. Kin, 2015 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.]

¹⁴ Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-100, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 100 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik, tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowe informacje na temat konstrukcji powyższych wskaźników można znaleźć na stronie www.heritage.org.

(Estonia i Łotwa). Powyższa zależność nie występuje w Bułgarii i Rumunii. Pozostałe państwa wykazują średnie tempo wzrostu i średni poziom zadłużenia.

Tabela 6. Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu długu publicznego, wolności gospodarczej, wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności

Dług publiczny	Wolność gospodarcza	Deficyt budżetowy	Wzrost gospodarczy	Międzynarodowa konkurencyjność
Estonia	Estonia	Estonia	Łotwa	Estonia
Bułgaria	Litwa	Łotwa	Litwa	Czechy
Rumunia	Czechy	Bułgaria	Estonia	Litwa
Łotwa	Łotwa	Czechy	Rumunia	Łotwa
Litwa	Rumunia	Rumunia	Polska	Polska
Czechy	Bułgaria	Węgry	Słowacja	Bułgaria
Słowacja	Polska	Litwa	Bułgaria	Rumunia
Polska	Słowacja	Słowacja	Czechy	Węgry
Słowenia	Węgry	Polska	Chorwacja	Słowenia
Chorwacja	Chorwacja	Chorwacja	Węgry	Słowacja
Węgry	Słowenia	Słowenia	Słowenia	Chorwacja

Zródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1, *Economic Freedom of the World ...*, op. cit., s. 8, T. Miller, A. B. Kin, op. cit., S. Swadźba, *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej [w:] Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, red. A. Grynia, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014, s. 83-92 oraz K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014, s. 14-15.

Warto sobie postawić pytanie czy dług publiczny wpływa na międzynarodową konkurencyjność gospodarki? W tym celu należy się przyjrzeć rankingowi Światowego Forum Gospodarczego (World Economic Forum – WEF) z siedzibą w Genewie badającego między innymi konkurencyjność gospodarek narodowych. Według najnowszego rankingu¹⁵ najwyżej, bo na 29. miejscu plasuje się Estonia, a za nią Czechy, Litwa, Łotwa i Polska (43 miejsce). Dalsze pozycje zajmują: Bułgaria, Rumunia i Węgry, a najdalej uplasowały się: Słowenia, Słowacja i Chorwacja (77 miejsce na 144 kraje). Przykład Estonii pokazuje, że niski dług publiczny i wysoka konkurencyjność idą w parze. Również w przypadku państw, które zajęły najdalsze pozycje wśród członków nowej Unii występuje odwrotna zależność: wysokiemu długowi publicznemu towarzyszy niska konkurencyjność. Odnosi się to do Chorwacji i Słowenii. Trudno natomiast mówić o widocznej korelacji w przypadku państw zajmujących środkowe miejsca w tabeli. Można zatem wysnuć wniosek, iż poziom długu publicznego tylko w pewnym stopniu wpływa na konkurencyjność gospodarki.

Wnioski

W oparciu o przeprowadzoną analizę danych związanych z długiem publicznym można sformułować następujące wnioski:

¹⁵ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014, s. 14-15.

- Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej w badanym okresie 2004-2013 charakteryzowały się niższym poziomem długu publicznego aniżeli kraje „starej piętnastki”.
- Przyczyną był niższy poziom rozwoju gospodarczego tych krajów.
- Wysokość długu publicznego wśród badanych krajów nowej Unii była zróżnicowana.
- Wynikało to z różnej sytuacji gospodarczej w momencie rozpoczęcia transformacji systemowej, z jej charakteru, przyjętej polityki makroekonomicznej oraz uwarunkowań społeczno-kulturowych.
- W miarę upływu lat, coraz większy wpływ na wysokość długu publicznego miał przyjęty model gospodarczy oraz chęć wstąpienia do strefy euro.
- Niższy dług publiczny wykazują państwa o bardziej liberalnej gospodarce, wyższy dług częściej występuje w krajach o dużej regulacji państwowej (model interwencjonistyczny).
- Deficyt budżetowy i dług publiczny są z reguły skorelowane dodatnio. Wysokiemu deficytowi najczęściej towarzyszy wysoki dług publiczny i odwrotnie.
- Istnieje również pewna zależność między poziomem długu publicznego a wzrostem gospodarczym. Z reguły kraje posiadające mniejszy dług publiczny cechuje wyższe tempo wzrostu gospodarczego i odwrotnie.
- W przypadku kilku krajów nowej Unii można też zauważyć odwrotną zależność między długiem publicznym a konkurencyjnością danej gospodarki.

Bibliografia

Barro R. J., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1997.

Begg D., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014.
Economic Freedom of the World, 2014 Annual Report, Fraser Institute 2014.

<http://ec.europa.eu>

Miller T., Kin A. B., *2015 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, www.theheritage.com [dostęp: 23 kwietnia 2015 r.].

Próchnicki, *Rola deficytu budżetowego w gospodarce – ewolucja teorii i praktyki* [w:] *Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, red. D. Małaszewicz, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.

Samuelson P., Nordhaus W. D., *Ekonomia*, tom 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum 2014.

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

CAŁKOWITE I POZAPŁACOWE KOSZTY PRACY W POLSCE I INNYCH KRAJACH UE

Streszczenie

Artykuł ma na celu pokazanie dysproporcji w całkowitych kosztach pracy i pozapłacowych kosztach pracy w krajach UE oraz próbę oceny sytuacji Polski na tle innych krajów Europy. Dla realizacji celu wykorzystano: analizę porównawczą, współczynnik korelacji Pearsona, krytyczną analizę literatury, analizę danych Eurostat i OECD, proste metody statystyczne.

Badania wykazały, iż poziom godzinowych kosztów pracy w Polsce wzrósł o 80% między 2000 a 2013 r., a mimo to Polska nadal znajduje się w gronie krajów o niskich kosztach pracy w UE. Wskazano, iż pożądane są zmiany w metodologii szacowania kosztów pracy przez Eurostat. Należy w pozapłacowych kosztach pracy uwzględnić składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracownika, a średnią stawkę podatkową zastąpić efektywną stawkę podatkową. Obecna metoda zaniża kosztów pracy w bardzo wielu krajach UE. Z kolei, analiza korelacji z lat 2008-2013 wykazała, że nominalne jednostkowe koszty pracy nie ma silnego negatywnego wpływu na średnią liczbę miejsc pracy w Polsce, zaś silnie wpływają na średnią liczbę pracujących w gospodarce.

TOTAL LABOR COSTS AND NON-WAGE LABOR COSTS IN POLAND AND OTHER EU COUNTRIES

Summary

Article aims to show the disparities in the total cost labor and non-wage labor costs in the EU countries and try to assess the Polish situation in comparison with other European countries. To achieve the objective used: comparative analysis, Pearson's correlation coefficient, critical analysis of literature, analysis of data from Eurostat and the OECD, simple statistical methods.

Studies have shown that the level of hourly labor costs in Poland increased by 80% between 2000 and 2013. And in spite of this, Poland still is among the countries with low labor costs in the EU. It was pointed out that the desired changes in the methodology for estimating labor costs by Eurostat. It should be in non-wage labor costs take into account the social security contributions paid by the employee and the average tax rate to replace the effective tax rate. The current method lowers labor costs in many EU countries. On the other hand, correlation analysis from the years 2008-2013 showed that nominal labor costs jednoostkowe does not have a strong negative impact on the average number of jobs in Poland, and strongly influence the average number of employed in the economy.

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

Keywords: total labor costs, labor taxation, non-wage labor costs, nominal unit labor costs.

Wstęp

Praca jest jednym z czynników wytwórczych niezbędnym w procesie gospodarczym. Dla gospodarek, które działają na rynkach globalnych niezwykle istotna jest konkurencyjność, a ta w znacznie mierze zależy od kosztów produkcji. Na poziom kosztów produkcji silny wpływ mają koszty pracy rozumiane jako koszty płacowe i koszty pozapłacowe. Koszty pozapłacowe to przede wszystkim podatki obciążające płacę brutto oraz składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Kategoria ta prowadzi do zróżnicowania całkowitego kosztu pracy i poziomu wynagrodzenia netto otrzymywanego przez pracowników w różnych krajach. Zaburza tym samym związek między kosztem pracy, wynagrodzeniem a krańcową produktywnością pracy oraz zmniejsza bodźce do podejmowania zatrudnienia i zwiększania indywidualnej podaży pracy. Jednocześnie opodatkowanie z pracy to obok opodatkowania konsumpcji i kapitału, jedno z istotnych źródeł wpływu do budżetu państwa.

W Europie, poziom kosztów pozapłacowych pracy jest silnie zróżnicowany, co wynika m.in. z odmiennego sposobu naliczania podatków i składek oraz różnych stawek podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) oraz składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Z raportu OECD Taxing 2014 wynika, że całkowite i pozapłacowe koszty pracy w Polsce wciąż rosną, aczkolwiek tempo wzrostu jest obecnie coraz niższe.

Niskie koszty pracy były przez lata ważnym czynnikiem kształtującym atrakcyjność gospodarczą Polski. Czy stan ten nadal trwa? Artykuł ma na celu pokazanie dysproporcji, jakie dzielą kraje europejskie pod względem obciążeń nakładanych na pracę i próbę oceny sytuacji Polski na tle innych krajów Europy. Dla zrealizowania celu zaprezentowano wpływ podatków na pracę w świetle teorii ekonomii. Następnie przeprowadzono analizę danych statystycznych i poddano krytyce metodologię stosowaną przez Eurostat do szacowania poziomu kosztów pracy. Ponadto autorka podjęła próbę zweryfikowania hipotezy, iż wzrost całkowitych kosztów pracy negatywnie oddziałuje na zatrudnienie i liczbę miejsc pracy w Polsce.

Autorka dla realizacji celu wykorzystwała analizę porównawczą, współczynnik korelacji Pearsona, krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę danych Eurostat i OECD, proste metody statystyczne. Okres badawczy to lata 2008-2013.

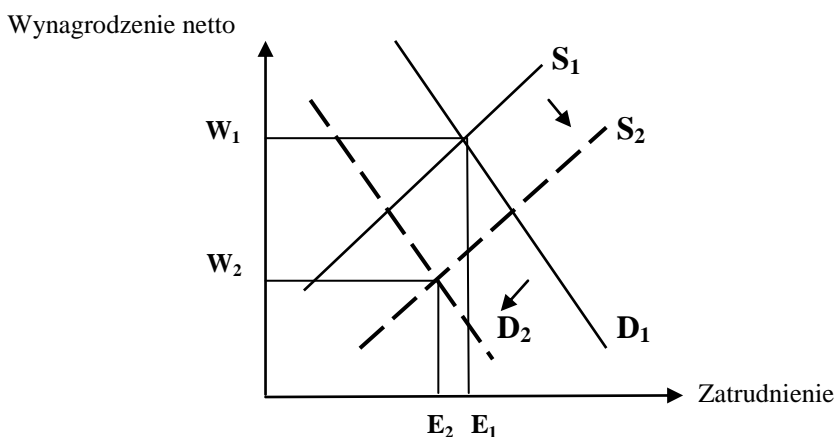
1. Opodatkowanie pracy a wynagrodzenie i zatrudnienie w teorii ekonomii

Opodatkowanie pracy rozumiane szeroko jako całość obciążeń podatkowych oraz parapodatkowych tj. składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, a także inne koszty

związane z zatrudnieniem pracownika (m.in.: szkolenia, koszty bhp, badania lekarskie, dokumentacja pracownicza) niesie za sobą szereg skutków dla rynku pracy ².

Wprowadzenie opodatkowania pracy oznacza wzrost kosztów pracy i powoduje przesunięcie krzywej popytu na pracę obrazujący spadek popytu z położenia D_1 do D_2 (rys. 1), a tym samym spadek zatrudnienia z E_1 do E_2 . Jednocześnie część kosztów pracy np. składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne służą do finansowania świadczeń przysługujących tylko pracownikom, tym samym atrakcyjność pracy rośnie a to powoduje zwiększenie podaży pracy z poziomu S_1 do S_2 i ustalenie nowego punktu równowagi na rynku pracy. Podkreślić należy, iż obraz ten pokazuje skutki opodatkowania pracy przy doskonale elastycznym popycie i podaży.

Rysunek 1. Opodatkowanie pracy a wynagrodzenie i zatrudnienie



Źródło: P.A. Samuelson, W.D. Norhaus, *Ekonomia*, tom 2, Wyd. Nau. PWE, Warszawa 2010, s. 310.

W rzeczywistości występuje duża sztywność płac, szczególnie w krajach, gdzie obowiązuje płaca minimalna. Oznacza to, iż krótkookresowy wpływ zmiany opodatkowania pracy na poziom wynagrodzeń zależy od centralizacji i koordynacji negocjacji płacowych. Pamiętać też należy, iż wzrost opodatkowania pracy powoduje wzrost kosztów pracodawcy, ale w długim okresie opodatkowanie pracy jest najczęściej przelicane na pracownika. W efekcie zmiany w podatkach nie wpływają w długim okresie na popyt na pracę, a jedynie na podaż pracy ³. Przegląd literatury przedmiotu pozwala wskazać krótko- i długoterminowy wpływ wzrostu opodatkowania na podaż pracy i popyt na pracę, co prezentuje tabela 1.

² M. Rękas, *Opodatkowanie pracy jako element kosztów zatrudnienia pracownika – porównanie poziomu w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, [w] *Dylematy i wyzwania finansów publicznych*, pod. red. T. Juja, *Zeszyty Naukowe UE* nr 141, Poznań 2010 r. s. 480.

³ M. Bukowski (red.), *Zatrudnie w Polsce*, Raport MPiPS, Warszawa 2006 r., s. 158.

Tabela 1. Wpływ wzrostu opodatkowania na popyt na pracę oraz podaż pracy według

Wyszczególnienie	W krótkim okresie	W długim okresie
Podaż pracy	Płace są elastyczne - zmniejszenie podaży pracy, bowiem wzrost opodatkowania przekłada się szybko i znacznie na zmniejszenie dochodu netto. Płace są nieelastyczne - brak wpływu.	Zmniejszenie podaży pracy ze względu na spadek płacy netto, dodatkowo wzmocnione, gdy wzrost opodatkowania prowadzi do trwałego zmniejszenia się relacji dochodów z pracy do dochodów z innych źródeł.
Popyt na pracę	Zmniejszenie popytu na pracę o ile płace są sztywne w dół tzn. gdy wzrost opodatkowania przekłada się na wzrost całkowitych kosztów pracy. Płace są elastyczne - bez znaczenia.	W połączeniu z płacą minimalną, zmniejszenie popytu na pracę dla osób o najmniejszej wydajności. Jeśli wynagrodzenie minimalne nie występuje - bez znaczenia.

Zródło: *Opodatkowanie pracy i wynagrodzenie minimalne - wpływ na rynek pracy w Polsce*, Raport MPiPS, Warszawa 2005, s. 4.

Współczesny rynek pracy pozwala zauważyć także inne problemy, które występują w związku z podatkowymi i parapodatkowymi kosztami pracy, a które powinny stać elementem rozszerzonych analiz. Podstawowym elementem wciąż często pomijanym w analizach ekonomicznych jest fakt, iż całkowita wysokość pozapłacowych kosztów pracy determinowana jest zarówno przez podatki i parapodatki nakładane bezpośrednio na pracę jak i inne podatki wpływające na siłę nabywczą dochodu z pracy, przede wszystkim pomijane są w analizach podatki nakładane na konsumpcję tj VAT i akcyzę, a także składki na ubezpieczenia finansowane przez pracowników.

Współcześnie najpowszechniejszym miernikiem poziomu opodatkowania pracy jest klin podatkowy („*tax wedge*”) rozumiany jako procentowy udział sumy obciążeń podatkowych pracy w stosunku do kosztów pracy ponoszonych przez pracodawcę. W tym znaczeniu klin podatkowy jest sumą obowiązkowych składek na ubezpieczenie społeczne i podatek dochodowy PIT⁴. Tak rozumiany klin podatkowy pomija więc podatki pośrednie, które de facto wywierają na podaż pracy wpływ zbliżony do podatku dochodowego. W gospodarstwie domowym podatki pośrednie mają w zasadzie charakter liniowego podatku dochodowego i zmieniają koszt czasu wolnego i czasu pracy⁵. Ponadto, zmiany rozmiarów klina podatkowego mogą doprowadzić do zmiany wynagrodzenia netto przy niezmiennych kosztach pracy, albo zmian w obu tych wartościach (zależy to od struktury zmian np. jeśli zmieniamy poziom obciążeń w składkach na ubezpieczenie emerytalne płacone przez pracownika to klin podatkowy rośnie, ale koszty pracy u pracodawcy nie). O względnej sile wymienionych zjawisk decyduje zdolność do internacjonalizacji efektów zmian podatkowych przez pracowników i

⁴ K. Polarczyk, *Opodatkowanie wynagrodzeń za pracę w państwach Unii Europejskiej*, Analizy BAS, nr 6, Warszawa 2008 r., s. 9.

⁵ Layard R., Nickell S.J., *Labor Market Institutions and Economic Performance*, w: *Handbook of Labor Economics*, Elsevier Science, 2005, s. 12.

pracodawców zależna od centralizacji i koordynacji negocjacji płacowych i sytuacji na rynku pracy.⁶

Drugim istotnym elementem, na który należy zwrócić uwagę jest fakt, iż struktura opodatkowania, a szczególnie jej zmiana, mogą wpływać na relację dochodów z pracy do dochodów z innych alternatywnych źródeł np. kapitału. Kwestia ta również wpływa na podaż pracy, a zmiana struktury opodatkowania między np. pracą a kapitałem może zmienić poziom podaży pracy. Zmiany takie mogą wystąpić szczególnie w krótkim okresie, gdy płace nie są w pełni elastyczne. Opodatkowanie pracy modyfikuje cenę pracy i czasu wolnego powodując spadek atrakcyjności pracy. Wysokość i atrakcyjność dochodów z alternatywnych źródeł zależy także od polityki społecznej państwa np. jeśli transfery socjalne opodatkowane są niższą stopą podatków i np. zwolnione z innych kosztów tj. składek na ubezpieczenie społeczne i/lub zdrowotne, to następuje dezaktywacja podaży pracy⁷. Oceniając wpływ "jak zmiana w opodatkowaniu może wywrzeć na podaż pracy" istotna jest więc percepcja wprowadzanych zmian przez pracowników określająca jak wycenią oni świadczenia, do których nabywają prawa płacąc podatki i pozostałe koszty pracy.

Ostatnim ważnym czynnikiem, który należy uwzględnić przy ocenie siły wpływu podatków na zatrudnienie jest płaca minimalna. Wysokie opodatkowanie pracy podatkami i pozapłacowymi kosztami pracy w połączeniu z płacą minimalną usztywniającą wynagrodzenie od dołu, zmniejsza szansę na zatrudnienie poza szarą strefą szczególnej osób o niskich kwalifikacjach i niskiej wydajności. Interakcja między podatkami a płacą minimalną obniża popyt na pracę uniemożliwiając znalezienie legalnego zatrudnienia osobom, które nie są w stanie wytworzyć produktu o wartości wyższej niż całkowity koszt pracy⁸.

2. Całkowite godzinowe koszty pracy w Polsce i innych krajach UE - analiza danych Eurostatu

Zgodnie z definicją Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) a stosowaną przez Eurostat - koszt pracy to całkowity koszt poniesiony przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika. W ten sposób rozumiany koszt pracy obejmuje: wynagrodzenie za wykonaną pracę, wynagrodzenie za czas niewykonywania pracy, premie i gratyfikacje, koszt posiłków, napojów, płatności w naturze, koszt mieszkań pracowników ponoszonych przez pracodawcę, wydatki pracodawcy na ubezpieczenia społeczne, koszty szkolenia ponoszone przez pracodawcę, świadczenia społeczne i inne, takie jak koszty transportu pracowników, odzież robocza, koszty rekrutacji oraz podatki traktowane jako koszty pracy⁹.

⁶ Opodatkowanie pracy i wynagrodzenie minimalne - wpływ na rynek pracy w Polsce, Raport MPiPS, Warszawa 2005 r., s. 3.

⁷ Nickell S., *Employment and Taxes*, CESIFO WP No. 1109, London 2003, s. 19.

⁸ Opodatkowanie pracy...op.cit, s. 4.

⁹ M. Jodłowska, Koszty pracy w Polsce na tle Unii Europejskiej, <http://wynagrodzenia.pl/artukul.php/n.1230/email.127605/wpis.3222> [dostęp: 2015.08.17].

W grupie 28 krajów UE uwzględnianych w statystykach Międzynarodowej Organizacji Pracy najwyższym poziomem całkowitych godzinowych kosztów pracy w roku 2013 charakteryzowały się Norwegia (48,5 EUR) i Szwecja (40,10 EUR), z kolei najniższymi Bułgaria (3,70 EUR) i Rumunia (4,60 EUR). Średni godzinowy koszt pracy w 28 krajach wyniósł 23,70 EUR. Aż 17 krajów UE w 2013 r. odnotowało godzinowy koszt pracy na poziomie niższym niż średnia unijna, zaś 11 krajów UE miało ten koszt powyżej średniej unijnej. Polska z godzinowym całkowitym kosztem pracy 7,60 EUR zajmowała 6 miejsce i była w grupie krajów o najniższych kosztach pracy, aczkolwiek z kosztami dwukrotnie wyższymi niż w Bułgarii - porównaj tabela 2.

Tabela 2. Godzinowe koszty pracy w krajach UE w 2013 roku w EUR

Kraj	Wynagrodzenie i płace	Pozostałe koszty pracy	Całkowite koszty pracy	% udział części wynagrodzenia i płace w całkowitych kosztach pracy (A/C)*100	% udział pozostałych kosztów pracy w całkowitych kosztach pracy (B/C)*100
	A	B	C	(A/C)*100	(B/C)*100
Bułgaria	3,10	0,60	3,70	83,8	16,2
Rumunia	3,70	0,90	4,60	80,4	19,6
Litwa	4,40	1,80	6,20	71,0	29,0
Łotwa	5,00	1,30	6,30	79,4	20,6
Węgry	5,60	1,80	7,40	75,7	24,3
POLSKA	6,40	1,30	7,60	84,2	15,8
Słowacja	6,20	2,30	8,50	72,9	27,1
Chorwacja	7,40	1,40	8,80	84,1	15,9
Estonia	6,60	2,40	9,00	73,3	26,7
Czechy	7,50	2,80	10,30	72,8	27,2
Portugalia	9,30	2,20	11,60	80,2	19,8
Malta	11,80	1,00	12,80	92,2 (max)	7,8 (min)
Grecja	13,60		13,60	100	
Słowenia	12,40	2,10	14,60	84,9	15,1
Cypr	14,30	2,90	17,20	83,1	16,9
Wielka Brytania	17,70	3,20	20,90	84,7	15,3
Hiszpania	15,50	5,60	21,10	73,5	26,5
EU-28	18,10	5,60	23,70	76,4	23,6
Włochy	20,20	7,90	28,10	71,9	28,1
Irlandia	25,00	4,00	29,00	86,2	13,8
Niemcy	24,50	6,80	31,30	78,3	21,7
Finlandia	23,00	8,40	31,40	73,2	26,8
Austria	24,40	6,90	31,40	77,7	22,3
Holandia	25,00	8,20	33,20	75,3	24,7
Francja	23,20	11,10	34,30	67,6 (min)	32,4 (max)
Luksemburg	30,90	4,80	35,70	86,6	13,4
Belgia	27,60	10,40	38,00	72,6	27,4
Dania	33,60	4,80	38,40	87,5	12,5
Szwecja	26,80	13,40	40,10	66,8	33,2
Norwegia	39,40	9,10	48,50	81,2	18,8

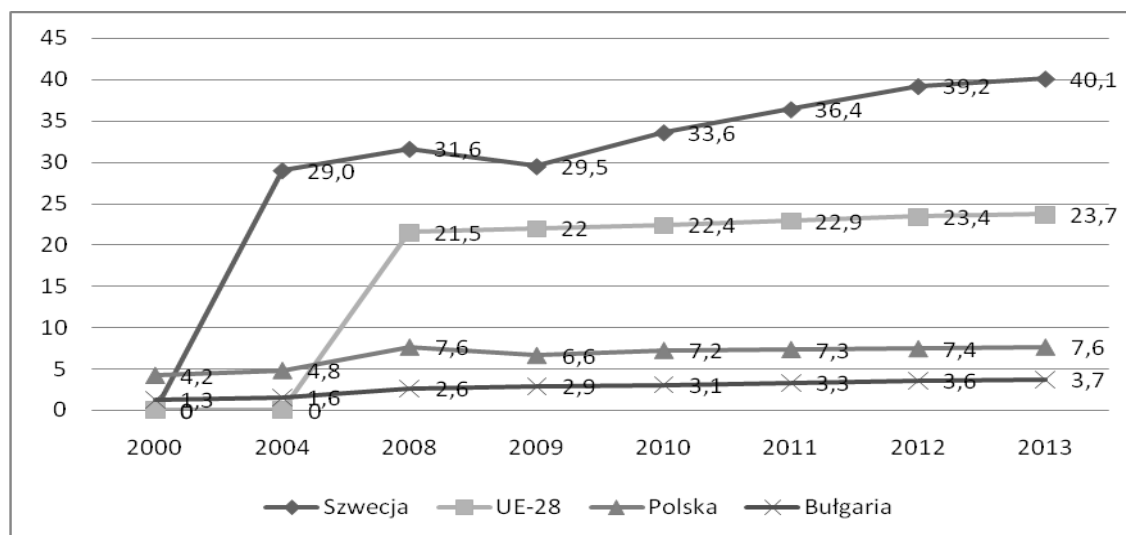
Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/> [dostęp: 2015.08.17].

Analiza tabeli 2 pozwala zauważyć dużą asymetrię, jeśli chodzi o strukturę kosztów pracy. Średnio w 28 krajach UE wynagrodzenie i składki stanowiły 76,4 % całkowitego godzinowego kosztu pracy, zaś pozostałe koszty pracy stanowiły 23,6% całkowitego godzinowego kosztu pracy. Szczegółowa analiza tabeli pozwala zauważyć dużą rozbieżność w strukturze i dla przykładu Malta ma najniższe pozapłacowe koszty pracy (zaledwie 7,8% całkowitych godzinowych kosztów pracy), podczas gdy Francja przeciwnie - pozapłacowe koszty pracy stanowią aż 32,4% całkowitych godzinowych kosztów pracy. Fakt ten potwierdza, iż kraje unijne prowadzą zupełnie odmienną politykę w zakresie kosztów pracy, a także świadczeń należnych z pobieranych składek, podatków i pozapłacowych kosztów pracy.

Podkreślić należy, że gdy porównamy zmianę kosztów pracy w latach 2000-2013 między Polską a średnią dla 28 krajów UE oraz krajami o najwyższych i najniższych kosztach pracy (rysunek 2) zauważyć można, iż poziom kosztów pracy w Polsce

- wzrósł gwałtownie między 2004-2008 rokiem (przyrost o 64,6% z 4,8 EUR w 2004 r. do 7,6 EUR w 2008 r.),
- godzinowe całkowite koszty pracy w Polsce spadły w roku 2009 podobnie jak w Szwecji, podczas gdy w tym samym roku średnia w UE i koszty pracy w Bułgarii nadal rosły,
- od 2008 r. koszty pracy w Polsce stanowią dwukrotność kosztów Bułgarii, a więc kraju o najniższych kosztach pracy,
- od 2010 r. całkowite godzinowe koszty pracy w Polsce są 3,11 raza niższe niż średnia dla 28 krajów UE, co zalicza nas wciąż do krajów o niskich kosztach pracy.

Rysunek 2. Koszty pracy w Polsce w latach 2000-2013 na tle krajów o najwyższych i najniższych kosztach pracy (w EUR)



Źródło: M. Jodłowska, *Koszty pracy w Polsce na tle Unii Europejskiej*, <http://wynagrodzenia.pl/artukul.php/n.1230/email.127605/wpis.3222>, [dostęp: 2015.08.11].

OECD w raporcie *Taxin Wages 2015* w oparciu o dane Eurostat wskazał, iż w roku 2014 całkowite koszty pracy w 5 krajach spadły, w 1 tj. Luksemburg pozostały niezmiennione i aż w 22 krajach wzrosły¹⁰. Największy spadek kosztów pracy odnotowano w 2014 r. w Portugalii - spadek aż o 8,8%, następnie na Cyprze spadek o 2,2 %, w Chorwacji (spadek o 0,5 %), we Włoszech (spadek 0,3%) i Irlandii (spadek o 0,1%). W przypadku Portugalii w 2014 r. nastąpiło obniżenie wynagrodzeń i płac aż o 9,7 % w porównaniu do roku 2013 i o 5,8% obniżono pozostałe koszty pracy. Zdecydowana większość (aż 22) krajów unijnych podniosła w 2014 całkowite koszty pracy. Skala tych zmian była bardzo zróżnicowana od wzrostu o 0,1% w Hiszpanii do aż 7,9% w Rumunii. W Polsce całkowite koszty pracy wzrosły o 3,3 % (z 7,6 do 7,85 EUR) w porównaniu do roku 2013 r., przy czym koszty pracy wynikające z płac i wynagrodzeń wzrosły o 2,7%, zaś pozapłacowe koszty pracy w Polsce wzrosły o 5,9%¹¹.

Analizując poziom całkowitych godzinowych kosztów pracy z zastosowaniem metodologii Eurostatu Polska na tle innych krajów UE należy wciąż do krajów o najniższych kosztach pracy. Choć warto zwrócić uwagę, iż w latach 2000-2008 i 2009-2014 systematycznie koszty pracy w Polsce rosną. Niemniej jednak tendencje wzrostowe kosztów pracy odnotowano w zdecydowanej większości krajów unijnych, tym samym nie tracimy swojej przewagi konkurencyjnej. Dodatkowo rosnąca wydajność polskiej gospodarki, poprawa infrastruktury i jedno z najwyższych w UE tempo wzrostu gospodarczego sprawia, że Polska nadal posiada przewagę konkurencyjną, która jest istotnym czynnikiem dla inwestorów, w tym zagranicznych.

3. Pozapłacowe koszty pracy w Polsce i innych krajach UE - krytyka metodologii Eurostatu

Na koszty pracy w metodologii Eurostatu składają się płace i wynagrodzenia oraz koszty pozapłacowe, które stanowią niezwykle obszerną kategorię. W grupie kosztów pozapłacowych wyróżnia się *bezpośrednie pozapłacowe koszty pracy* (wynagrodzenie za czas nieprzepracowany, np. za czas urlopów wypoczynkowych, oraz płatności w naturze, np. za mieszkanie pracownika) oraz *pośrednie pozapłacowe koszty pracy* (składki na ubezpieczenie społeczne odprowadzane przez pracodawców, ubezpieczenie rentowe, ubezpieczenie wypadkowe, koszt utrzymywania Funduszu Pracy i Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, wydatki na transport, kulturę, opiekę zdrowotną itp.). Na pozapłacowe koszty pracy mają wpływ m.in. przepisy prawne, porozumienia pomiędzy pracodawcami a związkami zawodowymi, sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw oraz ich polityki personalne.¹²

¹⁰ <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/taxing-wages-20725124.htm>, [dostęp: 2015.08.24].

¹¹ <http://forsal.pl/artykuly/860357,koszty-zatrudnienia-pracownikow-w-polsce-rosna-eurostat-podal-najnowsze-dane.html>, [dostęp: 2015.08.24].

¹² Eurostat, *Hourly labour costs*,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Hourly_labour_costs, http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-13-54_en.htm.

W metodologii Eurostatu obowiązkowe składki na ubezpieczenia społeczne finansowane przez pracownika nie są jednak uwzględniane w kosztach pozapłacowych¹³. Część analityków i środowisk pracodawców, w szczególności Związek Pracodawców Polskich neguje takie ujęcie podkreślając, że pracodawca nie może uchylić się od płacenia także tej części składek, która przypada na pracownika - jest bowiem płatnikiem i w imieniu pracownika musi naliczyć i odprowadzić składki w terminie do ZUS, a pracownikowi wypłacić jedynie wynagrodzenie netto. Tym samym zdaniem pracodawców Eurostat podaje zaniżone wyniki obciążeń pozapłacowych. Stan jest o tyle istotny, iż udział składek opłacanych w Polsce przez pracowników w ogólnych obciążeniach pozapłacowych w 2014 r. stanowił trzeci wynik spośród 34 państw członkowskich OECD i wynosił 15,3%¹⁴.

Uwzględniając uwagi pracodawców w Polsce należałoby zdaniem autorki przyjąć, że bardziej miarodajnym sposobem oszacowania pozapłacowych kosztów pracy (wyłączając na tej chwili kwestię podatku dochodowego) byłoby ustalenie procentu, jaki w ogólnych kosztach pracy stanowią obowiązkowe składki płacone łącznie przez pracowników i pracodawcę. Wówczas okazuje się, iż pozapłacowe koszty pracy szacowane wg Eurostatu na poziom 15,8% w 2013 r. i 16,7 % w 2014 r. są znacznie wyższe i a na tle innych krajów są jednymi z najwyższych w UE, co prezentuje tabela 3¹⁵.

Drugie zastrzeżenie wysuwane przez polskich pracodawców to stosowanie przez Eurostat tzw. "uśrednionej stawki w podatku dochodowym od osób fizycznych PIT". Zdaniem autorki zdecydowanie lepszym miernikiem obciążeń podatkowych byłaby efektywna stawka podatkowa, a ta w Polsce jest stosunkowo wysoka z uwagi na m.in.: bardzo niską na tle innych krajów unijnych kwotę wolną od podatku, zamrożone od kilku lat progi skali podatkowej. Tym samym także ten element metodologii ustalania pozapłacowych, a następnie całkowitych kosztów pracy stosowany przez Eurostat powinien ulec zmianie.

Analiza danych w tabeli wskazuje, iż pozapłacowe koszty pracy w 16 krajach UE są niedoszacowane z uwagi na nieuwzględnienie składek na ubezpieczenie społeczne przez pracowników. W przypadku 5 krajów rozbieżność jest "in +" dla metodologii Eurostatu, co wynika z faktu, iż w krajach tych mimo braku uwzględniania składek opłacanych przez pracowników, inne pozycje pozapłacowych kosztów pracy miały znaczący udział i wpłynęły na ich ostateczną wielkość.

Warto podkreślić, iż rozpiętość łącznych składek na obowiązkowe składki społeczne w krajach UE jest olbrzymia od 2,7% w Irlandii do 38,5 % we Francji. Polska z udziałem procentowym 29,7% składek na ubezpieczenie społeczne pracowników i pracodawców w całkowitych kosztach pracy uplasowała się na 12 na 21 badane kraje miejscu. W porównaniu do Irlandii poziom tych składki jest aż o 27 punktów procentowych wyższy. Zróżnicowanie to

¹³ http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Wages_and_labour_costs/pl [dostęp:2015.08.24].

¹⁴ http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/taxation/taxing-wages-2014/income-tax-plus-employees-and-employers-social-security-contributions_tax_wages-2014-table2-en#page1 [dostęp: 2015.08.24].

¹⁵ J. Bieńkowski, Pozapłacowe koszty pracy w Polsce na tle innych krajów europejskich, ZPP, Warszawa 2014, s. 5.

jest analogiczne przy zastosowaniu metodologii Eurostatu (a więc po uwzględnieniu innych elementów pozapłacowych kosztów pracy) od 12,5% w Irlandii do 32,4 % we Francji.

Tabela 3. Udział składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne w całkowitych kosztach pracy w 2013 roku w %

Kraj	% udział łącznych* składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne w całkowitych kosztach pracy	% udział pozapłacowych kosztów pracy wg metodologii EUROSTAT **	Rozbieżność między metodologią Eurostat a łącznymi obowiązkowymi składkami na ubezpieczenia społeczne (w punktach procentowych)
Francja	38,5	32,4	- 6,1
Węgry	36,6	24,3	-12,3
Austria	36,6	22,3	-14,3
Słowacja	34,0	27,1	-6,9
Belgia	33,8	27,4	-6,4
Czechy	33,6	27,2	-6,4
Niemcy	33,3	21,7	-11,6
Słowenia	32,9	15,1	-17,8
Włochy	31,5	28,1	-3,4
POLSKA	29,7	15,8	-13,9
Szwecja	29,2	33,2	-4,0
Portugalia	28,1	19,8	-8,3
Hiszpania	27,9	26,5	-1,4
Estonia	26,9	26,7	-0,2
Finlandia	24,8	26,8	+2,0
Holandia	22,6	24,7	+2,1
Luksemburg	22,0	13,4	-8,6
Norwegia	18,4	18,8	+0,4
Wielka Brytania	18,3	15,3	-3,0
Irlandia	13,3	13,8	+0,5
Dania	2,7	12,5	+9,8

* opłacany przez pracowników i pracodawców; ** bez składek na ubezpieczenie społeczne opłacana przez pracowników, ale z uwzględnieniem innych elementów pozapłacowych kosztów pracy i w oparciu o uśrednioną stawkę podatkową;

Źródło: opracowanie własne na podstawie.

4. Zmiana poziomu kosztów pracy w Polsce i ich wpływ na zatrudnienie oraz liczbę miejsc pracy - analiza korelacji z lat 2008-2013

Analiza danych (szczególnie dane rys. 2) przeprowadzona we wcześniejszych częściach opracowania wskazuje jednoznacznie, iż koszty pracy w Polsce rosną. W latach 2008-2013 dynamika zmian kosztów pracy była różna, dlatego też podjęto próbę przeanalizowania wpływu zmian nominalnych kosztów pracy na trzy kategorie ekonomiczne tj.: liczbę pracujących w gospodarce narodowej, na liczbę miejsc pracy zlikwidowanych oraz na liczbę miejsc pracy nowoutworzonych. Uzyskane wyniki korelacji prostej z zastosowaniem współczynnika korelacji Pearsona prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Procentowa zmiana nominalnych jednostkowych kosztów pracy a zmiany liczby pracujących oraz miejsc pracy w Polsce w latach 2008-2013

Rok	Nominalne jednostkowe kosztów pracy - zmiana % w okresie 3 lat	Liczba pracujących w gospodarce narodowej (osoby)	Liczba miejsc pracy zlikwidowanych	Liczba miejsc pracy nowo utworzonych
2008	10,4	13 711 043	138 000	490 600
2009	12,4	13 449 087	501 400	521 600
2010	12,0	13 778 253	456 400	609 300
2011	4,4	13 911 203	429 300	580 300
2012	5,1	13 850 506	376 500	468 000
2013	3,7	13 919 826	347 100	502 400
Współczynnik korelacji Pearsona		- 0,8193	0,0903	0,2791
Wpływ zależności wg skali Guilford		Wysoka i znaczna	Bardzo słaba, prawie nie znacząca	Wyraźna, ale słaba

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS www.stat.gov.pl [dostęp:22.08,2015].

W latach 2008-2013 nominalne jednostkowe koszty pracy rosły, jednakże ich tempo było zróżnicowane. W latach 2008-2011 tempo wzrostu kosztów pracy było malejące z 10,4 % w 2008 r. do 4,4% w 2011 roku. W 2012 r. ponownie odnotowano wyższe tempo wzrostu nominalnych jednostkowych kosztów pracy, co było skutkiem wzrostu składki rentowej płaconej przez pracodawcę. W 2013 r. ponownie tempo wzrostu nominalnych jednostkowych kosztów pracy spadło do poziomu minimalnego w całym badanym okresie (wzrost jedynie o 3,7%). Podkreślić należy, iż z uwagi na fakt, iż na rynku pracy występują opóźnienia w reakcji na zmianę kosztów pracy to GUS ustala procentowe zmiany nominalne jako średnia z 3 lat, a więc z uwzględnieniem przesunięcia decyzji w czasie.

Analizując otrzymane wyniki należy podkreślić, iż są one istotne statystycznie. Wyniki korelacji wskazują, iż nominalne jednostkowe koszty pracy wyrażone jako zmiana procentowa w latach 2008-2013 wpływały ujemnie (zmiennie reagują w przeciwnym kierunku) na średnią liczbę pracujących w gospodarce. Oznacza to, że wraz ze wzrostem (spadkiem) nominalnych kosztów pracy wyrażonych jako zmiana procentowa z 3 lat spada (rośnie) średnia ilość pracujących w gospodarce narodowej. Oddziaływanie zmian poziomu nominalnych kosztów pracy na średnią liczbę pracujących jest wysokie i znaczne, tym samym jest to ważny czynnik decydujący o ilości pracujących w Polsce. Im niższe nominalne koszty pracy tym wyższa średnia liczba pracujących.

Uzyskane wyniki korelacji dla lat 2008-2013 wykazały dodatnie oddziaływanie (zmiennie reagują w tym samym kierunku) na liczbę nowych miejsc pracy i na liczbę miejsc pracy zlikwidowanych. W przypadku nowo powstałych miejsc pracy uzyskano korelację na poziomie 0,2791 wskazująca na wpływ wyraźny, ale słaby. Oznacza to, iż wraz z wzrostem (spadkiem) nominalnych jednostkowych kosztów pracy, średnia liczba nowopowstałych miejsc pracy w Polsce wzrasta (spada). W przypadku zlikwidowanych miejsc pracy uzyskano z kolei korelację dodatnią, ale siła korelacji na poziomie jedynie 0,0930 jest bardzo słaba, prawie nie znacząca,

tym samym zmiana nominalnych jednostkowych kosztów pracy nie ma istotnego wpływu na średnią liczbę likwidowanych miejsc pracy.

Podsumowując, wyniki z przeprowadzonej analizy korelacji można zauważyć, iż nie potwierdzają one negatywnego silnego wpływu na liczbę miejsc pracy w Polsce (nie mają wpływu na średnią liczbę likwidowanych miejsc pracy i słabo wpływają na średnią liczbę nowych miejsc pracy), natomiast pozytywnie oddziałują na liczbę pracujących w gospodarce, tym samym im koszty pracy rosną wolniej albo spadają, tym spodziewać się można wyższej liczby pracujących.

Wnioski

Koszty pracy to jeden z istotnych czynników kształtujących konkurencyjność gospodarki na świecie. Na rynku globalnym stanowić może niewątpliwie o przewadze danej gospodarki. Niskie koszty pracy były jednym z sukcesów gospodarczych Chin. Także Polska korzysta od lat z przewagi komparatywnej w postaci wciąż stosunkowo niskich całkowitych kosztów pracy. Analizy przeprowadzone w artykule wykazują, iż Polska nadal utrzymuje się w pierwszej 6 krajów o najniższych kosztach pracy mimo, iż między 2000 r. a 2013 r. godzinowe koszty pracy w Polsce wzrosły o 80% z 4,20 do 7,6 Euro. Polskie godzinowe koszty pracy są wciąż 3,11 razy niższe niż średnie koszty pracy w 28 krajach UE.

Wskazane różnice metodologicznie potwierdziły, że poziom kosztów pracy, szczególnie w obszarze tzw. kosztów pozapłacowych według metodologii Eurostatu jest niedoszacowany. W przypadku Polski pominięte składki na ubezpieczenia społeczne opłacane przez pracowników stanowią aż 15,3% całkowitych kosztów pracy i prowadzą do rozbieżności w szacowanych pozapłacowych kosztach pracy na poziomie 13,9% punktów procentowych. W efekcie także całkowite koszty pracy dla Polski są wyższe aniżeli szacowane przez Eurostat. Mimo to Polska plasuje się w zależności od roku na 10-12 miejscu pod względem najniższych kosztów pracy, co pozwala jej wciąż na zachowanie pozycji konkurencyjnej.

Badania korelacji, których celem było ustalenie wpływu zmian nominalnych jednostkowych kosztów pracy wyrażonych w procentach na średnią liczbę miejsc pracy nowych i likwidowanych nie potwierdziły silnego negatywnego wpływu na badane wielkości w Polsce. Natomiast wykazały silny wpływ na liczbę pracujących w gospodarce - tym samym aby uzyskać wzrost liczby pracujących należy obniżyć tempo wzrostu nominalnych kosztów pracy lub wręcz te koszty obniżyć. Ponadto należy pamiętać, iż wysokie koszty pracy i ich dalsze podnoszenie niekorzystnie oddziałują na perspektywę legalnego zatrudnienia, tym samym dbałość o poziom kosztów jest istotna także z punktu widzenia ograniczenia szarej strefy i zapewnienia gospodarce szans na trwały wzrost gospodarczy.

Bibliografia

- Bieńkowski J., *Pozapłacowe koszty pracy w Polsce na tle innych krajów europejskich*, ZPP, Warszawa 2014, s. 5.
- Bukowski M. (red.), *Zatrudnie w Polsce*, Raport MPiPS, Warszawa 2006, s. 158.

Eurostat, Hourly labour costs,

Hourly labour costs [online], <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 24.08.2015].

Jodłowska M., *Koszty pracy w Polsce na tle Unii Europejskiej*,

<http://wynagrodzenia.pl/artykul.php/n.1230/email.127605/wpis.3222> [dostęp: 24.08.2015].

Komisja Europejska [online], http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-13-54_en.htm [dostęp: 24.08.2014].

Koszty zatrudnienia pracowników w Polsce rosna [online],

<http://forsal.pl/artykuly/860357> [dostęp: 24.08.2014].

Layard R., Nickell S.J., (2005), *Labor Market Institutions and Economic Performance*, w: Handbook of Labor Economics, Elsevier Science.

Nickell S., (2003), *Employment and Taxes*, CESIFO WP No. 1109, London 2003.

Polarczyk K. *Opodatkowanie wynagrodzeń za pracę w państwach Unii Europejskiej*, Analizy BAS nr 6, Warszawa 2008.

Rękas M., *Opodatkowanie pracy jako element kosztów zatrudnienia pracownika – porównanie poziomu w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, [w] Dylematy i wyzwania finansów publicznych, pod. red. T. Juja, Zeszyty Naukowe UE nr 141, Poznań 2010.

Taxing Wages 2014 - raport OECD [online] <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/taxing-wages-20725124.htm>, [dostęp: 24.08.2014].

Wages_and_labour_costs [online], <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php> [dostęp: 24.08.2014].

KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKI W ŚWIETLE RANKINGÓW ŚWIATOWYCH

Streszczenie

Konkurencyjność gospodarki to jeden z obszarów badań ekonomicznych, który jest przedmiotem nader częstych analiz. Celem niniejszego opracowania jest wskazanie różnych ujęć w postrzeganiu pojęcia „konkurencyjność gospodarki”, przedstawienie zarysu metodologii badań konkurencyjności prowadzonych przez wiodące ośrodki światowe oraz ukazanie pozycji konkurencyjnej Polski obrazowanej w wybranych rankingach światowych i ocena zmian tejże pozycji w przekroju czasowym. Niniejsza publikacja zawiera analizę wybranych sposobów pomiaru konkurencyjności międzynarodowej oraz ukazuje pozycję konkurencyjną Polski w świetle najnowszych badań. W artykule posłużono się głównie metodą analizy opisowej. Wykorzystano przy tym informacje z dostępnej literatury przedmiotu oraz wyniki badań instytucji światowych, takich jak International Institute for Management Development z Lozanny, World Economic Forum oraz Komisja Europejska.

COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY IN THE LIGHT OF GLOBAL RANKINGS

Summary

Competitiveness of the economy is one of economic research areas, which is the subject of quite frequent analysis. Indication of different perspectives in perception of the term "economic competitiveness", presentation of an idea of the competitiveness research methodology run by the world's leading centres and also presenting a competitive position of Poland illustrated in selected global rankings and an evaluation of changes of this position at the scheduled time are the aim of this paper. This publication contains the analysis of selected methods to measure the international competitiveness and shows the competitive position of Poland in the light of the most recent research. Descriptive analysis method is mainly used in this article. Also are used information from the available literature and research results of global institutions, such as The International Institute for Management Development in Lausanne, The World Economic Forum and The European Commission.

Keywords: competitiveness, measurement of competitiveness, competitive position.

Wstęp

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki to kategoria o szczególnym znaczeniu, ważna zarówno dla teorii jak i praktyki. Teorytycy od wielu lat podejmują liczne dyskusje oraz prezentują różne poglądy odnoszące się do postrzegania, rozumienia, pomiaru i oceny

¹ Dr Tomasz Dębowski - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

konkurencyjności. W sferze praktyki międzynarodowa konkurencyjność gospodarki wiąże się natomiast z polityką gospodarczą państwa. Przekłada się też na wielkości ekonomiczne takie jak napływ inwestycji zagranicznych czy międzynarodowy transfer kapitału. Pomiar międzynarodowej konkurencyjności i w konsekwencji wskazanie pozycji konkurencyjnej danej gospodarki dostarcza w istocie informacji o warunkach (lepszach bądź gorszych) prowadzenia działalności gospodarczej. Jest to jeden z podstawowych wyznaczników, szczególnie istotny z punktu widzenia zainteresowania lokowaniem kapitału ze strony potencjalnych inwestorów.

1. Definicyjne ujęcia konkurencyjności gospodarki

Konkurencyjność gospodarki jest pojęciem definiowanym wszechstronnie. W literaturze spotyka się liczne poglądy na ten temat – zbieżne i odmienne. Ważne znaczenie dla wyjaśnienia tego pojęcia mają zarówno definicje zagranicznych i krajowych ekonomistów, jak też światowych organizacji i instytucji gospodarczych. Wśród autorów zagranicznych próbę określenia konkurencyjności gospodarki podejmowali m. in. M.E. Porter, A. Boltho, F. Sigurdson czy C. Oughton i G. Whittam.

Według M.E. Portera, konkurencja zasadniczo dotyczy przedsiębiorstw. Jednak muszą także istnieć czynniki makroekonomiczne, które powodują, że można rozważać przewagę konkurencyjną danych narodów.² A. Boltho wskazuje, iż „stopień międzynarodowej konkurencyjności gospodarki jest określany przez poziom realnego kursu walutowego oraz stosowną politykę wewnętrzną, gwarantującą równowagę bilansu wewnętrznego i zewnętrznego kraju”.³

F. Sigurdson traktuje konkurencyjność gospodarki jako „zdolność do wytwarzania dóbr i usług, które umożliwiają sprostanie konkurencji międzynarodowej i jednocześnie utrzymanie oraz wzrost poziomu realnego produktu krajowego”.⁴ Z kolei C. Oughton i G. Whittam zaznaczają, iż konkurencyjność gospodarki to „zdolność do utrzymywania na dłuższą metę wzrostu produktywności i w ten sposób podwyższania standardu życiowego przy wzroście stopy zatrudnienia i utrzymywaniu go na możliwie najwyższym poziomie”.⁵

Autorzy krajowi, którzy identyfikują pojęcie konkurencyjności gospodarki to m.in. J. Bossak, W. Bieńkowski czy J. Misala. J. Bossak pod pojęciem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki rozumie takie ukształtowanie się warunków instytucjonalnych, makroekonomicznych i warunków konkurencji oraz sprawności mechanizmu rynkowego, które budują podstawy ekonomiczne dla dynamicznego rozwoju kraju i przedsiębiorstw w warunkach zmieniającego się otoczenia.⁶

² M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990, s. 33.

³ A. Boltho, *The Assessment: International Competitiveness*, Oxford Review of Economic Policy 1996, No. 3.

⁴ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 64.

⁵ Tamże, s. 65.

⁶ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne* [w:] red. H. Wronowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Białystok 2000, s. 21.

Natomiast W. Bieńkowski definiuje to pojęcie w sposób następujący: „wyrazem zdolności konkurencyjnej w ujęciu makro, a więc w skali całej gospodarki, będzie zdolność do wzrostu w warunkach gospodarki otwartej, wzrostu zyskowego (dodatnia akumulacja), którego efektem będzie struktura gospodarki i struktura jej eksportu, korespondująca lub – inaczej – nadszająca za odpowiednimi zmianami w gospodarce światowej i światowym eksporcie”.⁷

J. Misala jest zdania, że konkurencyjność gospodarki to „zdolność różnorodnych podmiotów gospodarczych (...) działających na terenie danego kraju do osiągnięcia ze społecznego podziału pracy możliwie największych korzyści, większych niż osiągane przez partnerów (...) po to, aby zwiększyć rozmiary dochodu do podziału na terenie własnego kraju i coraz lepiej zaspokajając różnorodne potrzeby obywateli”.⁸

Oprócz definicji współczesnych ekonomistów pojęcie konkurencyjności gospodarki jest identyfikowane przez światowe organizacje i instytucje. W tym miejscu należy podkreślić, że definicje te są stale obowiązujące i były już przez autora częściowo przytaczane w artykule pt. „Polityka regionalna Unii Europejskiej 2014-2020 jako szansa na wzrost konkurencyjności Polski”. Ich ponowne zasygnalizowanie jest powodowane wyłącznie celami porównawczymi.⁹

Według przedstawicieli World Economic Forum (WEF) konkurencyjność traktowana jest jako „zestaw powiązanych ze sobą instytucji, polityk i czynników, które determinują poziom rozwoju danego kraju”.¹⁰

Nieco inne spojrzenie na konkurencyjność gospodarki ma OECD – w tym ujęciu jest to „...zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państwa lub ponadnarodowych obszarów do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji oraz wysokiej stopy zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach”.¹¹

Odmienne postrzeganie zawiera definicja Komisji Europejskiej. Określa ona konkurencyjność jako „...zdolność gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz szerokiego dostępu do zatrudnienia (dla tych, którzy chcą pracować), opartych na trwałych podstawach. Odnosi się do takich uwarunkowań instytucjonalnych i politycznych, dzięki którym wydajność i produkcja mogą rosnąć w sposób trwały i zrównoważony”.¹²

Autorzy *World Competitiveness Yearbook 2013* definiują konkurencyjność krajów (tzw. definicja akademicka) jako „...obszar wiedzy ekonomicznej, który analizuje fakty i politykę,

⁷ W. Bieńkowski, *Polityka ekonomiczna rządu jako czynnik poprawy zdolności konkurencyjnej gospodarki polskiej w latach dziewięćdziesiątych*[w:] *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich Unii Europejskiej*, AE w Krakowie i MWSE w Tarnowie, Kraków–Tarnów 2000, s. 115.

⁸ J. Misala, *Mierniki konkurencyjności gospodarki Polski; aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, „Zeszyty Naukowe KGŚ”, nr 12, SGH, Warszawa 2002, s. 8.

⁹ T. Dębowski, *Polityka regionalna Unii Europejskiej 2014-2020 jako szansa na wzrost konkurencyjności Polski* [w:] red. A. Grynia, *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, Wydział Ekonomiczno-informatyczny, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014, s. 404-405.

¹⁰ *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014, s. 4.

¹¹ *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, STI Working Papers 1996, No 5, OECD, Paris, s. 20.

¹² *European Competitiveness Report 2010*, European Commission, Brussels 2010, s. 22.

kształtujące zdolność kraju do tworzenia i zachowania otoczenia, sprzyjającego tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu mieszkańców”.¹³

Reasumując należy stwierdzić, że pojęcie konkurencyjności gospodarki jest mocno złożone i wieloznaczne. Jest ono szeroko interpretowane i rozumiane na wiele sposobów. Przedstawione w niniejszej publikacji wybiórcze definicje wskazują, że sprecyzowanie jednoznacznej i jednolitej interpretacji wydaje się być celem odległym. Z całą jednak pewnością elementem składowym konkurencyjności gospodarki są kategorie takie jak pozycja konkurencyjna i zdolność konkurencyjna.

2. Światowe rankingi konkurencyjności – zarys metodologii badań

Wskazanie czy dana gospodarka jest bardziej czy mniej konkurencyjna wyrażane jest przy pomocy określenia jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna odnosi się do udziału pewnego podmiotu (np. gospodarki krajowej) w ogólnej wymianie gospodarczej. Rankingi wskazujące pozycję konkurencyjną opracowywane są w raportach przygotowywanych przez różne instytucje międzynarodowe, między innymi:

- International Institute for Management Development (IMD) – *World Competitiveness Yearbook*,
- World Economic Forum (WEF) – *Global Competitiveness Report*,
- Komisję Europejską - *Member States` Competitiveness Report*.

Zmierzenie pozycji konkurencyjnej w gospodarce jest jednak trudne, ponieważ na wynik składa się wiele czynników, których oszacowanie i zebranie jest bardzo czasochłonne i wymaga ogromnej wiedzy. Nie ulega jednak wątpliwości, że kategoria konkurencyjności jest rozumiana jako zdolność skutecznego konkurowania i utożsamiana z udziałem rynkowym i korzyściami.¹⁴

Światowy Raport Konkurencyjności (*World Competitiveness Yearbook*), opracowywany corocznie przez International Institute for Management Development (IMD) w Lozannie (Szwajcaria), obejmuje analizę zdolności państw do tworzenia i utrzymywania się w środowisku, w którym przedsiębiorstwa mogą ze sobą konkurować. Dla potrzeb opracowania raportu przyjmuje się założenie, że tworzenie bogactwa kraju odbywa się przede wszystkim na poziomie przedsiębiorstw (prywatnych czy państwowych). Tą dziedzinę badań nazywa się "konkurencyjnością przedsiębiorstw". Jednakże przedsiębiorstwa działają w środowisku krajowym, które zwiększa lub zmniejsza ich zdolność do konkurowania na rynku krajowym i międzynarodowym. Ta dziedzina badań nazywana jest z kolei "konkurencyjnością gospodarek" i to właśnie ona jest przedmiotem analiz prowadzonych dla potrzeb raportu konkurencyjności.

Metodologia opracowania raportu dzieli czynniki konkurencyjności gospodarki na cztery podstawowe grupy tj. *wyniki ekonomiczne, efektywność rządu, efektywność przedsiębiorstw,*

¹³ *IMD World Competitiveness Yearbook 2013*, IMD, Lausanne, Switzerland 2013, s. 53.

¹⁴ P.Bożyk, J.Misala, M.Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2001, s. 49.

infrastrukturę. Każdy z wymienionych czynników dzieli się z kolei na 5 subczynników. W Światowym Raporcie Konkurencyjności zastosowanie ma zatem w sumie 20 subczynników konkurencyjności, które oceniane są łącznie w oparciu o ponad 300 kryteriów (w raporcie sporządzonym za 2014 rok były to dokładnie 338 kryteriów). Każdy subczynnik ma przypisaną sobie różną liczbę kryteriów oceny (choć niekiedy, ale wyjątkowo, zdarza się jednakowa ilość kryteriów). Każdy podczynnik ma natomiast taką samą wagę wynoszącą 5%.¹⁵

Czynniki, subczynniki oraz liczbę kryteriów przedstawia tabela 1.

Tabela 1 Czynniki, subczynniki oraz liczba kryteriów przypisanych czynnikom konkurencyjności według IMD

Wyniki ekonomiczne (83 kryteria)	Efektywność rządu (70 kryteriów)	Efektywność przedsiębiorstw (71 kryteriów)	Infrastruktura (114 kryteriów)
1. Gospodarka krajowa 2. Handel międzynarodowy 3. Inwestycje międzynarodowe 4. Zatrudnienie 5. Ceny	1. Finanse publiczne 2. Polityka podatkowa 3. Ramy instytucjonalne 4. Prawodawstwo biznesowe 5. Ramy społeczne	1. Produktywność 2. Rynek pracy 3. Finanse 4. Zarządzanie 5. Postawy wartości	1. Infrastruktura podstawowa 2. Infrastruktura technologiczna 3. Infrastruktura naukowa 4. Zdrowie i środowisko 5. Edukacja

Źródło: na podstawie *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne, Switzerland 2014, s. 480.

Zastosowane w przekroju subczynników liczne kryteria oceny mają dwojakiego rodzaju charakter. Z jednej strony stosowane są kryteria twarde - mierzalne (np. PKB), z drugiej zaś kryteria miękkie, pochodzące z badań (np. dostępność kompetentnych menedżerów). Kryteria twarde i miękkie występują w różnej liczbie, przy czym kryteria twarde stanowią 2/3 wszystkich kryteriów zastosowanych w rankingu, natomiast dane z badań 1/3. Ponadto, niektóre kryteria mają wyłącznie charakter informacyjny, co oznacza, że nie są bezpośrednio stosowane przy ustalaniu pozycji konkurencyjnej (np. ludność poniżej 15 roku życia). Kryteria twarde obejmują dane pochodzące z organizacji międzynarodowych (MFW, Bank Światowy, OECD, MOP, itp.), instytucji prywatnych (CB Richard Ellis, Mercer HR Consulting, PriceWaterhouseCoopers, itp.) oraz źródeł krajowych – te uzyskiwane są za pośrednictwem sieci instytucji partnerskich IMD. Dane z badań pozyskiwane są zaś w oparciu o przeprowadzaną co roku ankietę, kierowaną do menedżerów wyższego i średniego szczebla.

Łączne wyniki, uzyskane na podstawie 20 podczynników, zostają ustalone z wykorzystaniem narzędzi statystycznych (podstawowe znaczenie odgrywa odchylenie standardowe) i prowadzą do stworzenia ogólnego rankingu konkurencyjności.¹⁶

Globalny raport konkurencyjności prezentuje wyniki badań przeprowadzanych corocznie przez World Economic Forum. Autorzy raportu postulują, iż poziom produktywności ma

¹⁵ *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne, Switzerland 2014, s. 479.

¹⁶ Tamże.

wpływ na poziom rozwoju gospodarki krajowej, zaś gospodarki konkurencyjne są w stanie zapewnić swoim obywatelom wyższy poziom dochodów. Produktywność ma także istotny wpływ na stopy zwrotu z inwestycji, które przekładają się bezpośrednio na tempo wzrostu gospodarczego. Za gospodarkę konkurencyjną uznaje się taką, którą w porównaniu z innymi krajami cechuje szybszy wzrost gospodarczy w średnim i długim okresie. Przyjęta w raporcie koncepcja konkurencyjności łączy w sobie elementy statyczne i dynamiczne. Elementem statycznym jest postrzeganie produktywności przez pryzmat czynnika wpływającego na poziom dochodów, elementem dynamicznym zaś uznawanie jej jako determinanty potencjalnego wzrostu gospodarczego.¹⁷

Od 2005 roku globalne raporty konkurencyjności WEF opracowywane są na podstawie wskaźnika konkurencyjności globalnej (*Global Competitiveness Index – GCI*). W konstrukcji GCI zasadnicze znaczenie ma 12 tzw. filarów konkurencyjności (*pillars*) definiowanych przez wiele szczegółowych zmiennych. Informacji o wartościach tych zmiennych dostarczają statystyki krajowe i międzynarodowe oraz wyniki badań ankietowych uzyskanych w ramach *Opinion Executive Survey*. Bierze w nich udział ponad 160 państw i kilkanaście tysięcy firm z całego świata (uczestniczy w nich też m.in. Narodowy Bank Polski, który jest polskim partnerem WEF). Na podstawie uzyskanych informacji, jako średnia ważona wyznaczane są subindeksy dla poszczególnych filarów konkurencyjności. Punktacja raportu obliczona łącznie na podstawie 12 filarów konkurencyjności tworzy pełny obraz konkurencyjności danego kraju.

Globalny raport konkurencyjności różnicuje kraje pod względem etapów ich rozwoju. Zasadniczo wskazuje na trzy podstawowe etapy rozwoju gospodarczego oraz dwa etapy pośrednie. Pierwszy etap jest charakterystyczny dla krajów, których rozwój bazuje na zasobach prostych czynników produkcji, takich jak niewykwalifikowana siła robocza oraz bogactwa naturalne. Drugi etap dotyczy krajów opierających rozwój na czynnikach efektywnościowych, m. in. na poprawie wydajności i jakości produkcji. W krajach znajdujących się na trzecim etapie rozwój oparty jest przede wszystkim na zdolności do innowacji.¹⁸

Klasyfikację gospodarek według etapów rozwoju na tle PKB per capita przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Klasyfikacja gospodarek według etapów rozwoju

Etapy rozwoju gospodarek	PKB per capita (ceny bieżące w USD)
Etap 1 – gospodarka oparta głównie na zasobach prostych czynników produkcji	< 2 000
Etap przejściowy pomiędzy 1 i 2	2 000 - 2 999
Etap 2 – gospodarka oparta głównie na poprawie efektywności	3 000 - 8 999
Etap przejściowy pomiędzy 2 i 3	9 000 - 17 000
Etap 3 – gospodarka oparta głównie na zdolności do innowacji	> 17 000

Zródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014, s.10.

¹⁷ *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014, s. 4.

¹⁸ Tamże, s. 4–10.

Gospodarkom znajdującym się na różnych etapach rozwoju przypisywane są w raporcie WEF różne wagi powiązane z filarami konkurencyjności. Na bazie tych wag utworzone zostały tzw. subindeksy konkurencyjności, będące średnią arytmetyczną wartości poszczególnych filarów. Pierwszym z nich jest subindeks A – Wymagania podstawowe (Basic requirements), na który składają się cztery filary, tj. instytucje, infrastruktura, środowisko makroekonomiczne oraz zdrowie i podstawowa edukacja. Jego waga jest najwyższa w gospodarkach na pierwszym etapie rozwoju. Drugi subindeks B – Stymulatory efektywności (Efficiency enhancers) obejmuje sześć filarów (szkolnictwo wyższe i kształcenie, efektywność rynku towarów, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, rozmiary rynku) i ma najwyższą wagę w krajach na drugim i trzecim etapie rozwoju. Ostatni subindeks C – Czynniki złożoności i innowacyjności (Innovation and sophistication factors) ujmuje jedynie dwa filary (złożoność biznesu, innowacyjność) i ma największe znaczenie dla gospodarek na trzecim etapie rozwoju. W odniesieniu do krajów znajdujących się w przejściowych etapach rozwoju wagi przypisywane poszczególnym subindeksom określone są (poza jednym przypadkiem) w „widełkach”.¹⁹

Subindeksy konkurencyjności oraz ich wagi w poszczególnych etapach rozwoju gospodarek przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Subindeksy konkurencyjności oraz ich wagi w poszczególnych etapach rozwoju gospodarek

	Etap rozwoju				
	Etap 1	Etap przejściowy pomiędzy 1 i 2	Etap 2	Etap przejściowy pomiędzy 2 i 3	Etap 3
PKB per capita (ceny bieżące w USD)	< 2 000	2 000 - 2 999	3 000 - 8 999	9 000 - 17 000	> 17 000
Subindeks A (waga %)	60	40-60	40	20-40	20
Subindeks B (waga %)	35	35-50	50	50	50
Subindeks C (waga %)	5	5-10	10	10-30	30

Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014, s.10.

W globalnym raporcie konkurencyjności WEF w pierwszej kolejności uwidocznione zostaje przyporządkowanie gospodarek względem etapów rozwoju. Następnie ma miejsce ustalenie wskaźnika GCI oddzielnie dla każdego kraju i wskazanie na jego bazie pozycji konkurencyjnej w rankingu. Szczegółowemu przedstawieniu podlega także informacja o kształtowaniu się w badanych gospodarkach (tj. informacja o wartości i pozycji) wszystkich subindeksów oraz filarów konkurencyjności.

Raport konkurencyjności Komisji Europejskiej - Member States` Competitiveness Report – poświęcony jest analizie konkurencyjności gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej. Jest to roczne sprawozdanie przygotowywane w związku z art. 173 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zgodnie z którym Unia i jej państwa członkowskie czuwają

¹⁹ *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014, s. 10.

nad zapewnieniem warunków niezbędnych dla konkurencyjności przemysłu Unii. Raport stanowi przegląd i porównanie wydajności przemysłowej państw członkowskich i Unii Europejskiej jako całości. Porównanie opiera się na wskaźnikach w zakresie inwestycji i dostępu do finansowania; innowacji i umiejętności; energii, surowców i zrównoważonego rozwoju oraz dostępu do rynku, infrastruktury i usług. Sprawozdanie zawiera także przegląd realizacji europejskiej polityki przemysłowej i skupia się w szczególności na poprawie jakości funkcjonowania administracji publicznej.²⁰

W raporcie Member States Competitiveness Report kraje Unii Europejskiej klasyfikowane są do jednej z czterech grup państw o podobnej wydajności i podobnych trendach rozwojowych:²¹

- grupa państw o wysokiej i rosnącej konkurencyjności,
- grupa państw o wysokiej lecz ustabilizowanej bądź malejącej konkurencyjności,
- grupa państw o umiarkowanej i rosnącej konkurencyjności,
- grupa państw o umiarkowanej lecz ustabilizowanej bądź malejącej konkurencyjności.

Uplasowanie danej gospodarki w jednej z grup wymaga przeprowadzenia następującej procedury. W pierwszej kolejności dobieranych jest sześć kluczowych wskaźników oceny. Dwa wskaźniki związane są z pomiarem wydajności - jest to wydajność pracy i intensywność innowacji. Pozostałe cztery służą ocenie trendów rozwojowych i są analizowane za okres pięciu ostatnich lat. W tym przypadku analizuje się zmiany w: wydajności pracy, wartości eksportu, udziale eksportu w tworzeniu wartości dodanej oraz wydajności innowacji. Następnie przeprowadzana jest kompleksowa ocena wydajności. Każde państwo członkowskie uzyskuje pozytywny, neutralny lub negatywny wynik w odniesieniu do każdego ze wskaźników.²²

Sposób oceny wydajności prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Sposób oceny wydajności gospodarek w ramach wskaźników stosowanych przez Komisję Europejską

Wskaźniki związane z pomiarem wydajności	Wynik pozytywny (+1)	Wynik neutralny (0)	Wynik negatywny (-1)
1. Wydajność pracy	>120% średniej UE28	<120% średniej UE28 ale >80% średniej UE28	<80% średniej UE28
2. Intensywność innowacji	>110% średniej UE28	<110% średniej UE28 ale >80% średniej UE28	<80% średniej UE28
Wskaźniki trendów rozwojowych	Wynik pozytywny (+1)	Wynik neutralny (0)	Wynik negatywny (-1)
1. Wszystkie cztery wskaźniki	>0 i >średni wzrost UE28	>0 ale <średni wzrost UE28	<0 (wzrost ujemny)

Źródło: na podstawie: *Member States` Competitiveness Report 2014*, op.cit., s. 265.

²⁰ *Member States Competitiveness Report 2014*. Komisja Europejska, Bruksela 2014, s. 4.

²¹ Tamże, s. 265-266.

²² Tamże, s. 265.

Na bazie łącznej liczby uzyskanych punktów dokonywane jest ostateczne przyporządkowanie państw członkowskich do poszczególnych grup państw o różnej randze konkurencyjności. Dzieje się to z uwzględnieniem następujących zasad:

- kraje zaliczane są do *grupy państw o wysokiej i rosnącej konkurencyjności* w sytuacji, gdy suma wskaźników związanych z pomiarem wydajności > 0 oraz suma wskaźników trendów rozwojowych > 0 ;
- *grupa państw o wysokiej lecz ustabilizowanej bądź malejącej konkurencyjności* to kraje, w których suma wskaźników związanych z pomiarem wydajności ≥ 0 oraz suma wskaźników trendów rozwojowych ≤ 0 ;
- w *grupie państw o umiarkowanej i rosnącej konkurencyjności* suma wskaźników związanych z pomiarem wydajności ≤ 0 , natomiast suma wskaźników trendów rozwojowych > 0 i ten pozytywny wynik uzyskuje się na podstawie przynajmniej dwóch z trzech wskaźników;
- *państwa o umiarkowanej lecz ustabilizowanej bądź malejącej konkurencyjności* charakteryzują się sumą wskaźników związanych z pomiarem wydajności < 0 oraz sumą wskaźników trendów rozwojowych ≤ 0 (lub pozytywnym wynikiem na ilości mniejszej niż dwa z tych wskaźników).

Zasady metodologiczne związane z pomiarem konkurencyjności gospodarek, stosowane w przytoczonych trzech raportach, wskazują na zróżnicowane podejście do określania pozycji konkurencyjnej państw. Każdy ze sposobów pomiaru posiada odmienną specyfikę wypracowaną przez własne gremia badawcze. W każdym przypadku pomiar konkurencyjności wymaga jednak dużych nakładów pracy związanych z pozyskiwaniem niezbędnych danych. Odmienność sposobów kalkulowania pozycji konkurencyjnej nie przesądza o jakościowym zróżnicowaniu stosowanych metod. Indywidualną kwestią każdego jest ocena, który z raportów w najlepszy sposób oddaje rzeczywistość i najbardziej przemawia do czytelnika.

2. Konkurencyjność gospodarki Polski

Według najnowszego raportu IMD World Competitiveness Report 2014, poświęconego konkurencyjności 60 – ciu gospodarek światowych, Polska spadła w skali roku o trzy miejsca i aktualnie znajduje się na 36 pozycji. Wynik oscylujący w okolicach środka tabeli rankingu należy uznać za umiarkowany, szczególnie iż jest to najniższa pozycja rodzimej gospodarki od 2010 roku. Wśród gospodarek krajów członkowskich, które wstąpiły do Unii Europejskiej po 1 maja 2004 roku wyżej uplasowały się kraje nadbałtyckie (Litwa, Łotwa i Estonia) oraz Czechy.

Ocena konkurencyjności Polski dokonana przez pryzmat czynnika Wyniki ekonomiczne pozostała w 2014 roku niezmienna i uplasowała naszą gospodarkę na 36 pozycji rankingu. Spadek z 27 na 30 pozycję odnotowano natomiast w przekroju czynnika Efektywność rządu oraz pod względem czynnika Efektywność przedsiębiorstw - z 29 na 30 miejsce. Czynniki Infrastruktura został natomiast oceniony na poziomie, który pozwolił na utrzymanie pod tym względem pozycji sprzed roku, tj. 36 miejsca.

W Globalnym Raporcie Konkurencyjności WEF (The Global Competitiveness Report 2014-2015) Polska zajęła 43 pozycję wśród 148 państw. W ogólnej ocenie jest to wynik

zadowalający, jednakże uwadze nie może umknąć drugi z rzędu spadek pozycji gospodarki o jedno miejsce w rankingu. Zarysowująca się spadkowa tendencja konkurencyjności może wywoływać niepokój, szczególnie zaś w sytuacji, gdy inne państwa Europy Środkowo – Wschodniej szybko poprawiają notowania. Lepsze pozycje konkurencyjne uzyskały w rankingu odpowiednio: Estonia – 29, Czechy – 37, Litwa – 41 i Łotwa – 42. Do spadku pozycji konkurencyjnej Polski przyczyniły się zasadniczo cztery elementy:²³

- prawo podatkowe – krytykowane za zmienność i nieprzewidywalność,
- infrastruktura – oceniana jako niedostatecznie rozwinięta w porównaniu z innymi krajami europejskimi,
- instytucje sektora rządowego – z uwagi na niesatysfakcjonujący poziom zaufania społecznego oraz nieoptymalne wydatkowanie środków publicznych,
- innowacyjność – niski poziom inwestycji przedsiębiorstw w badania i rozwój oraz nikła współpraca w tej dziedzinie z uczelniami wyższymi.

W ramach poszczególnych subindeksów oszacowane zostały różne pozycje konkurencyjne. I tak, w przypadku subindeksu A – Wymagania podstawowe (Basic requirements) Polska została sklasyfikowana na 55 pozycji, w przypadku subindeksu B – Stymulatory efektywności (Efficiency enhancers) znaleźliśmy się na pozycji 32. Ocena w ramach subindeksu C – Czynniki złożoności i innowacyjności (Innovation and sophistication factors) skutkowałą zajęciem dopiero 63 miejsca.

Pozycję konkurencyjną Polski w rankingach IMD i WEF w latach 2010 – 2014 przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Pozycja konkurencyjna Polski w latach 2010 – 2014 według rankingów IMD i WEF

Ranking	IMD					WEF				
	Lata	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013
Pozycja Polski w rankingu	32	34	34	33	36	39	41	41	42	43

Źródło opracowanie własne na podstawie IMD Word Competitiveness Yearbook oraz The Global Competitiveness Report z lat 2010-2014.

Według raportu Komisji Europejskiej Member States' Competitiveness Report 2014. Reindustrialising Europe Polska została zakwalifikowana do grupy państw o umiarkowanej i rosnącej konkurencyjności. Raport Komisji Europejskiej jest w dużym stopniu odmienny od raportów IMD i WEF, gdyż nie przyporządkowuje konkretnych miejsc rankingowych poszczególnym państwom. W raporcie zauważono, że znaczna część polskiej gospodarki oparta jest na produkcji, która charakteryzuje się niższym poziomem specjalizacji technologicznej niż średnia w Unii Europejskiej. Polska wprawdzie nadal bazuje na transferze i absorpcji technologii, lecz planuje wzmocnienie innowacyjności oraz komercjalizację i

²³ http://www.nbp.pl/home.aspx?f=aktualnosci/wiadomosci_2014/wef.html [dostęp 18.04.2015].

internacjonalizację technologii rozwijanych w kraju. Pożądane są także kolejne reformy w zakresie rozwoju zrównoważonego, szczególnie zaś w obszarze poprawy efektywności energetycznej. Inwestycje nakierowane na infrastrukturę, innowacje i rozwój zrównoważony charakteryzują się dużym udziałem środków unijnych. Przedsiębiorcy mają duży dostęp do finansowania dłużnego, lecz rozwój innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw wymaga wsparcia także ze strony funduszy kapitałowych. Polska wykazuje się dużym potencjałem wzrostu w zakresie przedsiębiorczości. Dzięki wprowadzonym reformom istnieje możliwość poprawy efektywności działania administracji publicznej oraz sfery otoczenia biznesu, zwłaszcza w kontekście regulacji systemu podatkowego.²⁴

Należy zauważyć, iż pozycja Polski zobrazowana w rankingach konkurencyjności IMD charakteryzuje się w przekroju kilku ostatnich lat względną stabilnością. Nie daje to zatem podstaw ani do optymizmu ani też do przesadnego pesymizmu. Stagnacja konkurencyjności powinna być jednak powodem do głębokich przemyśleń nad przyszłymi kierunkami i narzędziami rozwoju gospodarczego, szczególnie zaś pod kątem działań rządu i rozwiązań proponowanych przedsiębiorcom.

Z kolei rankingi WEF wskazują na pogarszającą się nieznacznie konkurencyjność Polski. Wprowadzone w ostatnich latach zmiany w sferze instytucjonalnej, w dziedzinie infrastruktury i edukacji, a także rosnąca efektywność rynku pracy sprawiają jednak, że z nadzieją należy oczekiwać poprawy konkurencyjności w przyszłości. Konieczne jest przy tym przeprowadzenie reform strukturalnych, ukierunkowanych na rozwój innowacji oraz gospodarki opartej na wiedzy oraz zwiększających zasoby kapitału ludzkiego.

Najwięcej optymizmu wynika z raportu konkurencyjności Komisji Europejskiej, który wprawdzie nie przyporządkowuje konkretnego miejsca Polsce na tle innych krajów unijnych, ale traktuje konkurencyjność naszej gospodarki jako umiarkowaną i rosnącą. Polska sklasyfikowana jest przez Komisję Europejską na równi z państwami takimi jak Estonia, Litwa, Hiszpania, Łotwa, Czechy, Węgry, Portugalia, Rumunia, Słowacja i Grecja. Rosnącej konkurencyjności upatruje się głównie w sferze innowacyjności, przedsiębiorczości i administracji publicznej, mając na uwadze wykorzystywanie w tych obszarach środków wspólnotowych.

Wnioski

Wieloznaczność i złożoność pojęcia międzynarodowa konkurencyjność gospodarki sprawia, iż kategoria ta nie doczekała się dotychczas jednolitej definicji. Spotykane w piśmiennictwie interpretacje to wyraz indywidualnych poglądów różnych autorów. Odmienność tych spostrzeżeń skutkuje brakiem wypracowania jednoznacznego określenia kategorii i taki status quo z dużym prawdopodobieństwem funkcjonował będzie nadal.

²⁴ *Member States' Competitiveness Report 2014. Reindustrialising Europe*, Komisja Europejska, Bruksela 2014, s. 209.

Pomiar międzynarodowej konkurencyjności gospodarki dokonywany jest na wiele różnych sposobów. Zajmują się nim głównie organizacje i instytucje o znaczeniu międzynarodowym. Każda z nich stosuje odmienne metody pomiaru i bazuje na różnej liczbie gospodarek podlegających ocenie. Do pomiaru i identyfikacji wyników używane są narzędzia statystyczne wspomagane informacjami uzyskiwanymi w ramach prowadzonych badań ankietowych. Zastosowanie zróżnicowanej metodyki badawczej powoduje, iż o randze i przydatności rankingu decyduje subiektywna ocena czytelnika.

Analiza pozycji konkurencyjnej Polski, dokonana na podstawie przeglądu rankingów konkurencyjności trzech instytucji, skłania do wyciągnięcia następujących wniosków. Po pierwsze pewne obawy do niepokoju budzi spadek pozycji konkurencyjnej Polski w ostatnim roku - potwierdzony w rankingach IMD i WEF. Po drugie, w okresie kilku ostatnich lat nastąpiła względna stabilizacja polskiej gospodarki pod względem konkurencyjności, jednak w tym czasie kraje nadbałtyckie i Czechy dokonały wzmocnienia swoich pozycji. I po trzecie, z optymizmem należy patrzeć w przyszłość, gdyż przeprowadzane reformy gospodarcze, wzmocnianie innowacyjności przedsiębiorstw oraz poprawa funkcjonowania administracji publicznej powinny przynieść w kolejnych latach efekt w postaci umocnienia pozycji konkurencyjnej naszej gospodarki.

Bibliografia

Bieńkowski W., *Polityka ekonomiczna rządu jako czynnik poprawy zdolności konkurencyjnej gospodarki polskiej w latach dziewięćdziesiątych* [w:] *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich Unii Europejskiej*, AE w Krakowie i MWSE w Tarnowie, Kraków–Tarnów 2000.

Boltho A., *The Assessment: International Competitiveness*, Oxford Review of Economic Policy 1996, Vol. 12, No. 3.

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne* [w:] red. H. Wronowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, UwB, Białystok 2000.

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2001.

Dębowski T., *Polityka regionalna Unii Europejskiej 2014-2020 jako szansa na wzrost konkurencyjności Polski* [w:] red. A. Grynia, *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, Wydział Ekonomiczno-informatyczny, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

European Competitiveness Report 2010, European Commission, Brussels 2010.

Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, STI Working Papers 1996, No 5, OECD, Paris.

http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/wiadomosci_2014/wef.html, [dostęp 18.04.2015].

IMD World Competitiveness Yearbook 2013, IMD, Lausanne, Switzerland 2013.

IMD World Competitiveness Yearbook 2014, IMD, Lausanne, Switzerland 2014.

Member States` Competitiveness Report 2014. Reindustrialising Europe, Komisja Europejska, Bruksela 2014.

Misala J., *Mierniki konkurencyjności gospodarki Polski; aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, „Zeszyty Naukowe KGŚ”, nr 12, SGH, Warszawa 2002.

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

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

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

Jacek Marcinkiewicz¹
Joanna Prystron²

DETERMINANTY INNOWACYJNOŚCI I KONKURENCYJNOŚCI KRAJOWEJ GOSPODARKI NA PRZYKŁADZIE NAJLEPIEJ ROZWINIĘTYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Obecny stan społeczno-gospodarczy i postępujące procesy globalizacyjne wymuszają na gospodarkach nieustanną elastyczność w stosunku do zachodzących przemian. Istotną rolę w tym przypadku odgrywa innowacyjność. Dzięki niej bowiem pojawia się szansa rozwoju innowacyjnych podmiotów gospodarczych i gospodarek, poprzez między innymi możliwość uruchomienia nowej linii produkcyjnej, wykorzystanie tańszych i mniej obciążających przyrodę czynników produkcyjnych. Innowacyjność to również okazja wejścia na nowe rynki zbytu bądź zwiększenie udziału na dotychczas zajmowanych. Następstwem tego z kolei jest rozwój podmiotów gospodarczych, z którym pojawia się okoliczność stworzenia nowych miejsc pracy. Im więcej jednostek przejawia skłonności innowacyjne, tym większa szansa na poprawę sytuacji społeczno-gospodarczej. Oczywistym wydaje się fakt, iż w wyniku innowacyjności podnosi się konkurencyjność gospodarcza. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie istoty innowacji i roli, jaką odgrywają w przypadku budowania przewagi konkurencyjnej, a zarazem przekładają się na rozwój społeczno-gospodarczy, na przykładzie krajów członkowskich Unii Europejskiej.

DETERMINANTS OF INNOVATIVENESS AND COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY ON THE EXAMPLE OF THE BEST-DEVELOPED MEMBER STATES OF EUROPEAN UNION

Summary

The current state of socio-economic development and progressive processes of globalization are forcing economies continuous flexibility in relation to the changes, which are taking place. An important role in this case plays innovation. Thanks to them there is a chance the development of innovative business entities and economies, through opportunity to launch a new production line, the use of cheaper or less aggravating nature of production factors. Innovation is also an opportunity to enter on new markets or increase the share on the previously occupied. The consequence of this, is the development of business entities, which

¹ Dr Jacek Marcinkiewicz – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Dr Joanna Prystron – Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania.

appears in fact to create new jobs. The more innovative tendencies manifested units, the greater the chance of improving the socio-economic situation. We could say that as a result of innovation raises economic competitiveness. The purpose of this article is to present the essence of innovation and the role, which they play in building a competitive advantage and also influence into socio-economic development, on the example of the EU member states.

Keywords: innovativeness, competitiveness, determinants, national economy.

Wstęp

Współczesne realia społeczno-gospodarcze wymuszają na gospodarkach ciągle reagowanie na stale postępujące przemiany i pogłębiające się procesy globalizacyjne. W tym przypadku niezastąpioną okazuje się być innowacyjność, z którą wiąże się szansa osiągnięcia różnego rodzaju profitów. Dzięki działalności innowacyjnej pojawia się między innymi możliwość uruchomienia nowej linii produkcyjnej, wykorzystanie nowych, tańszych i zdecydowanie mniej obciążających środowisko naturalne czynników produkcyjnych. Innowacyjność to również okazja wejścia na nowe rynki zbytu bądź zwiększenie udziału na dotychczas zajmowanych. Następstwem tego z kolei jest rozwój podmiotów gospodarczych, z którym pojawia się okoliczność stworzenia nowych miejsc pracy.

Oczywistym wydaje się fakt, iż w wyniku innowacyjności podnosi się konkurencyjność gospodarcza. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie istoty innowacji i roli, jaką odgrywają w przypadku budowania przewagi konkurencyjnej, a zarazem przekładają się na rozwój społeczno-gospodarczy, na przykładzie krajów członkowskich Unii Europejskiej. Z uwagi na objętość artykułu, podjęto w nim także próbę nakreślenia aspektu wybranych czynników, warunkujących zdolność innowacyjną i konkurencyjność krajowej gospodarki.

W opracowaniu poruszono kwestię innowacji i konkurencyjności jako determinant rozwoju społeczno-gospodarczego. W dalszej części przeanalizowano konkurencyjność gospodarek państw członkowskich UE pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność według rankingu WEF oraz ujęcia European Innovation Scoreboard.

1. Innowacje i konkurencyjność jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego

Najogólniej rzecz ujmując innowacja to wprowadzanie nowego produktu, modyfikację dotychczasowych, wprowadzanie nowej metody produkcji, uzyskanie nowych źródeł i możliwości, wykorzystanie nietkniętych do tej pory obszarów i rynków czy też nowe sposoby organizacji biznesu.³

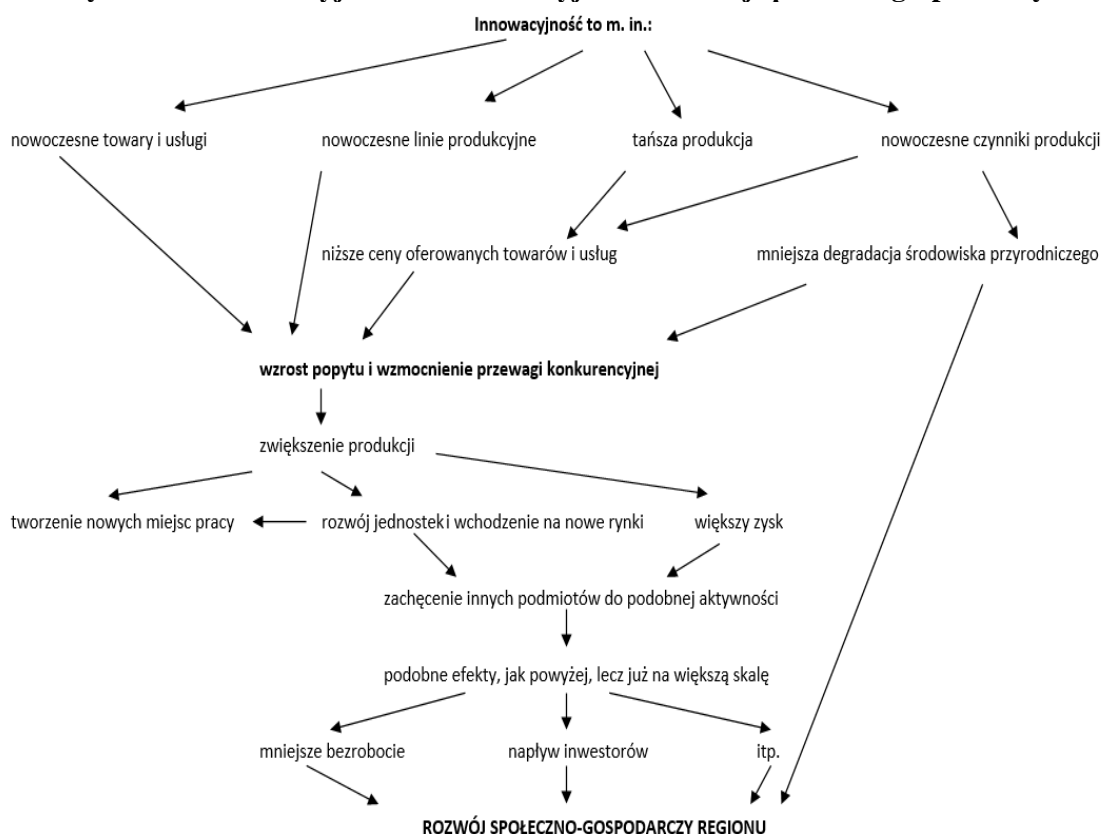
Można również stwierdzić, iż innowacje to zarówno wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też doskonalenie produktów już istniejących, wprowadzenie nowego bądź udoskonalenie istniejącego procesu produkcyjnego oraz wprowadzenie nowej organizacji

³ J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, New York 1932, s. 66.

jakiegoś przemysłu, na przykład „stworzenie monopolu bądź jego złamanie”. Innowacje o również otwarcie nowego rynku, na którym dany proces, produkt bądź usługa do tej pory nie były nikomu znane, zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupu czy też zdobycie i zastosowanie nowego źródła surowców lub półfabrykatów.⁴

Istota innowacji dotyczy praktycznie wszystkich płaszczyzn współczesnego życia, w związku z czym można by w nieskończoność podawać jej przykłady. Mimo tego, jednym wydaje się fakt, iż innowacje niosą ze sobą zmiany, zarówno i te pozytywne, i negatywne. Wydaje się jednak, że szala przewagi jest po stronie dodatniej. Innowacyjność niesie ze sobą nowe odkrycia społeczne, medyczne, gospodarcze czy ekologiczne. Wraz z innowacjami pojawia się na przykład szansa rozwoju nowatorskich podmiotów gospodarczych, czy też większej skali gospodarki. Innowacje odgrywają istotną rolę w przypadku kreowania konkurencyjności. Aktywność innowacyjna skutkuje różnego rodzaju efektami, które przekładają się na wzmocnienie przewagi konkurencyjnej co zobrazowano na rys. 1.

Rysunek 2. Innowacyjność i konkurencyjność a rozwój społeczno-gospodarczy



Źródło: Opracowanie własne.

⁴ J. Schumpeter, *Teoria wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1960, s. 104.

Podmiot gospodarczy, aby był konkurencyjny musi wykazywać nie tylko względnie wysoką produktywność, sprawność i efektywność, lecz również elastyczność, przedsiębiorczość i innowacyjność. Konkurencyjny jest ten podmiot, który może dostarczać towary i usługi na rynek światowy przy niższych kosztach niż konkurenci i jest w stanie zaoferować towary uznane za markowe, unikalne i innowacyjne. Dzięki temu uzyskuje i umacnia swoją przewagę nad konkurentami.⁵

Przy podnoszeniu zdolności innowacyjnej, równie ważną kwestię odgrywa otoczenie instytucjonalne, w skład którego wchodzi szereg komponentów o bardzo zróżnicowanym charakterze działalności, będących dla innowacyjnego przedsiębiorstwa zewnętrznymi źródłami informacji, technologii i doradztwa. Ogólnie rzecz ujmując na otoczenie składają się instytucje i organizacje zajmujące się wspieraniem i pośrednictwem w dziedzinie innowacji. Należą do nich instytucje rządowe i regionalne oraz instytucje i organizacje pozarządowe, takie jak ośrodki wspomagania przedsiębiorczości i innowacji, parki i inkubatory technologiczne, centra technologiczne, ośrodki doradztwa i szkoleń, informacji itp. Innym elementem otoczenia instytucjonalnego innowacyjności są organizacje regionalne, do których można zaliczyć inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, centra doskonałości i specjalne strefy ekonomiczne.⁶

W przypadku kreowania innowacyjności, istotne oddziaływanie ma jakość kapitału ludzkiego. Można go określić mianem siły napędowej dobrze prosperującego przedsiębiorstwa, a tym samym kondycji gospodarczej.⁷ Dobrze wykształceni obywatele stanowią cenny zasób krajowej gospodarki, bowiem wykorzystując posiadaną wiedzę i umiejętności, bardzo często są autorami innowacyjnych opracowań i odkryć. Ponadto, podstawą dobrze funkcjonującego podmiotu gospodarczego są właśnie pracujące w nim osoby.

Z powyższego względu, każde państwo powinno dbać o poziom wykształcenia swoich obywateli już od najmłodszych lat. Niezbędne jest także nieustanne inwestowanie w pracowników oraz otwartość krajowych rynków pracy dla zagranicznych pracowników, którzy często oferują wyższy poziom wykształcenia i umiejętności niż rodzimi kandydaci na pracowników.

Godnym podkreślenia jest fakt, iż inwestowanie w aktywność innowacyjną i związane z tym podnoszenie poziomu wykształcenia i umiejętności siły roboczej podnosi jakość potencjału ludzkiego, a tym samym umożliwia podwyższenie zdolności innowacyjnej i przekłada się na wzrost konkurencyjności krajowej gospodarki. W trakcie podnoszenia innowacyjności i konkurencyjności krajowej gospodarki, nie można zapomnieć o istocie transferu technologii, który jest rozumiany jako przekazywanie informacji niezbędnych, aby jeden podmiot był w stanie powielać lub rozwijać pracę innego podmiotu. Umożliwia on zarazem przepływ wiedzy i wyników badań niezbędnych do dalszych prac B+R, jak również rozprzestrzenianie się

⁵ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Warszawa 2004, s. 96.

⁶ Urząd Komitetu Integracji Europejskiej [online] <http://www.ukie.gov.pl/> [dostęp: 6.03 2015]

⁷ J. Prystrom, *Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego. Istota i uwarunkowania*, Warszawa 2012, s. 54.

rezultatów tych prac, które ostatecznie przekładają się na innowacyjność poszczególnych podmiotów gospodarczych, jak i całych gospodarek.⁸

Do grona determinant można także zaliczyć realizowaną w kraju bądź regionie politykę innowacyjną, czy funkcjonujący system innowacji. Znaczące oddziaływanie ma także prowadzona polityka klastrowa. Wymienione determinanty innowacyjności są jedynie wynikiem subiektywnego wyboru autorów i próbą dopasowania dostępnym informacjom na temat gospodarek członkowskich Unii Europejskiej. Oczywistym jest bowiem fakt, iż kwestia czynników warunkujących zdolność innowacyjną i poziom konkurencyjności jest sprawą dyskusyjną, a ich wachlarz może być bardzo szeroki.⁹

2. Konkurencyjność gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność

O międzynarodowej konkurencyjności gospodarki (nazywanej także międzynarodową zdolnością konkurencyjną lub międzynarodową przewagą konkurencyjną i jej miejscu w rankingu tej konkurencyjności decyduje zdolność do szybkiego wprowadzania nowoczesnych rozwiązań technologicznych, technicznych, menedżerskich i organizacyjnych oraz przekształcenia ich w sukces komercyjny. Osiągnięcie międzynarodowej przewagi konkurencyjnej przez poszczególne państwa jest tym samym uzależnione od szybkości pojawiania się na rynku nowych podmiotów gospodarczych.¹⁰

Wartym uwagi wydaje się być ranking Światowego Forum Ekonomicznego, który analizując konkurencyjność gospodarek bierze pod uwagę takie czynniki, jak jakość infrastruktury, zasób kapitału ludzkiego, stopień aktywności gospodarczej, działalność rządu - zakres działań rządu sprzyjający rozwojowi konkurencyjności, czy też zdolność technologiczna, która ściśle wiąże się z aspektem innowacyjności.¹¹

Niniejszy rozdział stanowi zestawienie wyników konkurencyjności, jakie osiągnęły kraje członkowskie Unii Europejskiej w okresie 2012-2014. Dokładniej rzecz ujmując, jest to wskazanie pozycji, które zajęły gospodarki pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność, takich jak otoczenie instytucjonalne, czy potencjał technologiczny. Na zdolność innowacyjną istotny wpływ mają także takie aspekty, jak inwestycje w kapitał ludzki, w tym poziom wykształcenia i podnoszenie kwalifikacji zawodowych, jakość systemu kształcenia, dostępność oraz zakres usług badawczych i szkoleniowych. Znaczącą rolę w tym przypadku odgrywa także poziom wydatków przeznaczanych na działalność B + R oraz współpraca realizowana między sferą nauki a przemysłem. Z uwagi na objętość opracowania, wyniki te zestawiono w tabeli 1.

⁸ Jak wyżej, s. 118.

⁹ Zob.: R. Ciborowski, *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Białystok 2004.

¹⁰ S. Pangsy-Kania, *Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia rozwoju*, Gdańsk 2007, s. 95.

¹¹ S. Pangsy-Kania, *Konkurencyjność polskiej gospodarki poprzez pryzmat międzynarodowych rankingów*, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/pangsy-kania-gdansk.pdf> [17.04.2008] s. 2.

Tabela 1. Konkurencyjność gospodarek państw członkowskich UE pod względem w wybranych czynników warunkujących innowacyjność wg GCI 2013-2014

Państwo	Konkurencyjność gospodarki pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność					
	Innowacyjność i czynniki jej sprzyjające	Otoczenie instytucjonalne	Poziom wykształcenia i podnoszenia kwalifikacji zawodowych	Jakość systemu kształcenia	Dostępność usług badawczych i szkoleniowych	Zakres szkolenia personelu
Finlandia	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>5</u>
Niemcy	<u>4</u>	17	16	12	<u>3</u>	13
Szwecja	<u>7</u>	13	14	26	15	<u>10</u>
Holandia	<u>6</u>	<u>10</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	12
WB	<u>8</u>	12	19	23	<u>7</u>	23
Dania	<u>9</u>	16	<u>10</u>	18	18	15
Austria	14	22	15	31	<u>5</u>	19
Belgia	12	23	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>9</u>
Luksemburg	18	<u>6</u>	43	25	22	<u>3</u>
Francja	19	32	28	34	21	31
Irlandia	20	15	17	<u>5</u>	25	20
Estonia	34	26	20	35	29	36
Hiszpania	39	58	29	88	35	96
Malta	41	40	42	16	40	40
<i>Polska</i>	63	56	34	79	31	72
Czechy	36	76	35	77	27	55
<i>Litwa</i>	44	58	26	23	33	50
Włochy	29	106	47	67	30	133
Portugalia	31	41	24	40	24	54
Łotwa	61	51	31	65	53	33
Bułgaria	106	112	63	91	111	127
Cypr	38	42	33	13	34	43
Słowenia	50	75	25	48	51	98
Węgry	67	83	52	96	85	108
Chorwacja	87	87	53	97	70	129
Rumunia	78	88	58	61	68	111
Słowacja	73	110	56	75	45	90
Grecja	74	85	44	111	90	112

Źródło: na podstawie: Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva 2013, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf, 13.11.2014 r. (*ranking bierze pod uwagę 142 państwa).

Jak widać, w najlepszej sytuacji znajdują się gospodarki Finlandii, Szwecji, Danii, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii. Bezsprzecznie najbardziej innowacyjnymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej są Szwecja, Finlandia, Niemcy, Holandia, Dania, Wielka Brytania, Austria, Belgia, Luksemburg, Francja oraz Irlandia. Co więcej, kraje te są jednymi z najbardziej innowacyjnych na całym świecie. Finlandia jest bezwzględnym liderem jeśli chodzi o jakość otoczenia instytucjonalnego oraz poziom wykształcenia i podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Jeśli chodzi o zdolność technologiczną, pierwsze miejsce przypada Luksemburgowi.

Tabela 2. Konkurencyjność gospodarek państw członkowskich UE pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność wg GCI 2013-2014 c. d.

Państwo	Konkurencyjność gospodarki pod względem wybranych czynników warunkujących innowacyjność					
	Jakość funkcjonowania instytucji naukowo-badawczych	Zdolność technologiczna	Wydatki przedsiębiorstw na B+R	Współpraca między sferą nauki a przemysłem	Dostępność nowoczesnych technologii	Dostępność pracowników w naukowych i inżynierskich
Finlandia	10	11	3	1	1	1
Niemcy	8	13	5	10	17	18
Szwecja	14	3	6	11	7	19
Holandia	6	9	17	9	9	30
WB	2	2	14	4	4	22
Dania	17	5	13	20	28	32
Austria	24	18	12	24	23	53
Belgia	5	14	11	6	12	37
Luksemburg	26	1	16	18	13	52
Francja	12	17	15	29	19	21
Irlandia	13	12	19	13	22	15
Estonia	25	29	36	34	27	104
Hiszpania	37	27	52	57	37	11
Malta	59	21	55	51	34	57
<i>Polska</i>	<i>63</i>	<i>48</i>	<i>98</i>	<i>73</i>	<i>90</i>	<i>62</i>
Czechy	36	36	31	42	51	55
<i>Litwa</i>	<i>28</i>	<i>28</i>	<i>70</i>	<i>27</i>	<i>32</i>	<i>67</i>
Włochy	38	38	35	59	64	23
Portugalia	18	26	38	23	11	8
Łotwa	43	32	74	63	40	106
Bułgaria	81	41	100	113	91	96
Cypr	40	43	46	40	42	17
Słowenia	33	33	72	45	40	80
Węgry	50	46	96	35	44	56
Chorwacja	53	44	75	81	59	79
Rumunia	55	47	65	71	81	72
Słowacja	65	52	78	84	50	76
Grecja	70	39	114	111	61	4

Zródło: na podstawie: Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva 2013, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf, 13.11.2014 r. (*ranking bierze pod uwagę 142 państwa).

Należy także podkreślić, iż jednym z efektów działalności pracowników badawczo-rozwojowych i zarazem czynnikiem warunkującym innowacyjność jest zdolność patentowa, którą można rozumieć jako posiadanie wyłącznych praw do stosowania określonego rozwiązania w systemie ochrony własności przemysłowej. Do tego typu rozwiązań zalicza się projekty wynalazcze, które dzieli się na projekty racjonalizatorskie, wynalazki oraz wzory użytkowe.¹²

¹² M. Brzeziński, *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Warszawa 2001, s. 33-37.

Tabela 3. Aktywność patentowa a innowacyjność krajowej gospodarki w gronie najbardziej innowacyjnych członków UE w 2011 r.

Państwo	Innowacyjność krajowej gospodarki w 2011 r.	Liczba wniosków patentowych zgłoszonych w 2011 r.		Liczba wniosków patentowych zgłoszonych w 2011 r. (na mln osób)	
		EPO	EPO	EPO	PCT
Finlandia	4	903,0	1 530,2	166,0	281,3
Niemcy	3	17 332,7	17 959,6	215,0	222,8
Szwecja	1	1 864,4	2 856,8	194,4	297,8
Holandia	7	2 212,2	3 487,6	131,6	207,5
Wielka Brytania	6	3 576,2	5 523,4	55,8	86,2
Dania	2	1 035,7	1 243,5	184,5	221,5
Austria	8	1 319,5	1 387,2	155,7	163,7
Belgia	5	1 078,0	1 239,4	96,3	110,7
Luksemburg	9	47,9	69,3	88,2	127,6
Francja	11	903,0	7 681,3	13,7	116,3
Irlandia	10	233,2	415,4	50,7	90,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://data.worldbank.org>, Innovation Union Scoreboard 2011, s. 5, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf, 14.11.2014 r. i Patents by region, <http://stats.oecd.org/>, 14.11.2014 r.

Analizując potencjał patentowy wśród najbardziej innowacyjnych krajów członkowskich Unii Europejskiej, można zauważyć że wysokiemu miejscu w ranking towarzyszy także dobry wynik pod względem aktywności patentowej. Bezsprzecznym liderem pod tym względem jest gospodarka niemiecka, która w 2011 roku odznaczyła się najwyższą liczbą zgłaszanych wniosków patentowych do European Patent Office (EPO) i The International Patent System (PCT).

Innowacyjność niesie ze sobą wiele pozytywnych aspektów, które w efekcie mogą zaowocować rozwojem społeczno-gospodarczym. Poprawa sytuacji panującej w regionie przekłada się także na wzmocnienie kondycji i pozycji konkurencyjnej na tle innych krajów bądź obszarów (tab. 4).

Można zauważyć, że wraz z wysoką lokatą w rankingu innowacyjności wiąże się także dobra pozycja w gronie najbardziej konkurencyjnych państw na świecie. Analogicznie wygląda sytuacja, w przypadku spadku zdolności innowacyjnej, bowiem idzie za tym o wiele niższa konkurencyjność krajowych gospodarek.

¹³ W celu próby odzwierciedlenia obu kwestii i z uwagi na dostępność najaktualniejszych danych odnośnie zdolności patentowej dopiero z 2011 r., tym samym zestawiono wynik innowacyjności krajowej gospodarki również z tego samego roku.

Tabela 4. Innowacyjność a konkurencyjność państw członkowskich UE* w latach 2012-2014

Państwo	Innowacyjność krajowej gospodarki 2014	GCI 2014-2015	Innowacyjność krajowej gospodarki 2013	GCI 2013-2014	Innowacyjność krajowej gospodarki 2012	GCI 2012-2013
Finlandia	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
Niemcy	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>
Szwecja	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>
Holandia	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>5</u>
WB	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>8</u>	<u>10</u>	<u>8</u>	<u>8</u>
Dania	<u>2</u>	13	2	15	<u>3</u>	12
Austria	<u>10</u>	21	10	16	<u>9</u>	16
Belgia	<u>7</u>	18	<u>7</u>	17	<u>7</u>	17
Luksemburg	<u>5</u>	19	<u>5</u>	22	<u>6</u>	22
Francja	11	23	11	23	11	21
Irlandia	<u>9</u>	25	<u>9</u>	28	<u>10</u>	27
Estonia	13	29	16	32	14	34
Hiszpania	17	35	17	35	16	36
Malta	22	47	21	41	22	47
Polska	25	43	24	42	24	41
Czechy	16	37	15	46	18	39
Litwa	24	41	23	48	23	45
Włochy	15	49	14	49	15	42
Portugalia	18	36	18	51	17	49
Łotwa	27	42	26	52	25	55
Bułgaria	28	54	27	57	27	62
Cypr	14	58	13	58	13	58
Słowenia	12	70	12	62	12	56
Węgry	20	60	19	63	21	60
Chorwacja	23	77	22	75	***	81
Rumunia	26	59	25	76	26	78
Słowacja	21	75	20	78	20	71
Grecja	19	81	**	91	***	96

*ranking 2013/2014 ujmuje 148 państw, zaś ranking 2012/2013 oraz ranking 2014/2015 – 144; **European Innovation Scoreboard 2014 nie uwzględnił gospodarki Grecji; *** European Innovation Scoreboard 2013 nie uwzględnił gospodarki Grecji i Chorwacji.

Źródło: (Schwab, 2014; 13; Innovation ..., 2014, s. 5; Schwab, 2013, s. 16-21, Innovation..., 2014, s. 5; Innovation ..., 2013, s. 12).

Tabela 5. Innowacyjność krajów członkowskich Unii Europejskiej wg Globalnego Indeksu Innowacji

Państwo	Lokata w rankingu
Wielka Brytania	2
Szwecja	3
Finlandia	4
Holandia	5
Dania	8
Luksemburg	9
Irlandia	11
Niemcy	13
Francja	22
Belgia	23
Estonia	24
Malta	25
Czechy	26
Hiszpania	27
Słowenia	28
Cypr	30
Włochy	31
Portugalia	32
Łotwa	34
Węgry	35
Słowacja	37
Litwa	39
Chorwacja	42
Bułgaria	44
Polska	45
Grecja	50
Rumunia	55

Źródło: The Global Innovation ..., 2014, s. xxvi.

Wysoką innowacyjność części krajów członkowskich potwierdza także Globalny Indeks Innowacji, który powstał dzięki współpracy Kornwalijskiego Uniwersytetu, szkoły biznesu INSEAD i Światowej Organizacji Własności Intelektualnej, uwzględniający 142 kraje z całego świata. Ranking uwzględnia w sumie ponad 80 kryteriów, wśród których znaleźć można m.in. innowacyjny potencjał, jakość edukacji i łatwość pozyskania kapitału na rozwój nowatorskich przedsięwzięć (tab. 5) Warto również zwrócić uwagę na konkurencyjność unijnych gospodarek pod względem wybranych czynników, warunkujących zdolność innowacyjną, którą prezentuje tab. 6.

Omawiając innowacyjność krajowej gospodarki, nie można pominąć kwestii patentów rejestrowanych przez innowacyjne podmioty gospodarcze. Wśród 148 gospodarek z całego świata, niepoważonymi liderami pod tym względem okazują się być również Szwecja (miejsce

1), Finlandia (miejsce 3), Niemcy (miejsce 6), Dania (miejsce 7), Holandia (miejsce 8) oraz Austria (miejsce 10)¹⁴.

Tabela 6. Konkurencyjność najbardziej innowacyjnych i najlepiej rozwiniętych gospodarek UE pod względem wybranych determinant innowacyjności według GCI 2013-2014

Państwo	Innowacyjność	GCI 2013-2014	Współpraca między nauką i przemysłem	Wydatki na B+R	Dostępność odpowiednio wykwalifikowanych pracowników
Finlandia	4	3	2	3	1
Niemcy	3	4	9	4	17
Szwecja	1	6	10	7	10
Holandia	6	8	12	18	41
Wielka Brytania	8	10	5	12	23
Dania	2	15	22	10	36
Austria	10	16	23	14	47
Belgia	7	17	6	16	30
Luksemburg	5	22	19	13	62
Francja	11	23	32	15	24

Zródło: opracowanie własne na podstawie (Schwab, 2013, s. 16-21, Innovation..., 2014, s. 5).

Wnioski

Sprzyjające warunki sprawiają, że pojawia się szansa rozwoju innowacyjnych podmiotów gospodarczych, zwiększenia lub uruchomienia nowej produkcji czy też wejścia na nowe rynki zbytu. Za tym z kolei, idzie możliwość tworzenia nowych miejsc pracy. Im więcej przedsiębiorstw wykazuje skłonności proinnowacyjne, tym większemu obniżeniu ulega poziom bezrobocia w danym regionie. To z kolei, poprawia status ludności, dzięki czemu możliwe są większe wydatki konsumpcyjne, napędzające tym samym mechanizm gospodarczy.

Wśród czynników determinujących zdolność innowacyjną i pozycję konkurencyjną krajowej gospodarki można wyróżnić takie, jak dbanie o jakość oraz zakres systemu kształcenia i podnoszenia kwalifikacji zawodowych, czy też dostępność usług badawczych i szkoleniowych. Aspekt ten wydaje się być jednym z najważniejszych, bowiem to odpowiednio wykształceni i uposażeni w wysokie kwalifikacje i umiejętności pracownicy, bardzo często są autorami innowacyjnych opracowań i wdrożeń.

Istotną kwestię ogrywa także otoczenie instytucjonalne propagujące i wspierające aktywność proinnowacyjną. Tego typu środowisko odpowiada m.in. za realizowanie aktywności innowacyjnych, pomaga przy intensyfikowaniu współpracy między sektorami, jak również wspiera finansowanie prac badawczo-rozwojowych.

¹⁴ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf [01.07.2014], s. 5.

Analizując czynniki warunkujące innowacyjność a zarazem konkurencyjność krajowej gospodarki oraz wyniki rankingowe można zauważyć, że mamy do czynienia z istotnie złożoną sprawą i znacząco sporą ich liczbą. Mimo, że w pewnym stopniu są ze sobą powiązane, niemniej jednak nie w każdym przypadku mają taką samą siłę oddziaływania.

Co więcej, jak podkreślono na początku, wybrane determinanty są jedynie efektem subiektywnego wyboru, w związku z czym kwestia ta może okazać się – jak najbardziej – jeszcze bardziej złożoną i wartą dalszej kontynuacji.

Mimo wszystko, mając na uwadze zaprezentowane informacje można pokusić się o stwierdzenie, że innowacyjność oraz czynniki ją warunkujące to jedne z najistotniejszych determinant kondycji i konkurencyjności gospodarczej. Kraje postrzegane za najbardziej innowacyjne, zaliczane są również do grona najlepiej rozwiniętych i najbardziej konkurencyjnych gospodarek na świecie. Dążąc do wzmocnienia własnej pozycji konkurencyjnej na arenie międzynarodowej, wszystkie kraje powinny dbać o dobry wynik tychże uwarunkowań, które w następstwie mogą zaowocować podniesieniem zdolności innowacyjnej krajowej gospodarki, a tym samym poprawą sytuacji społeczno-gospodarczej.

Bibliografia

Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.

Brzeziński M., *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2001.

Ciborowski R., *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.

Global Innovation Index 2014, Cornell University, INSEAD, and WIPO, Geneva 2014, <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf> [15.11.2014].

Głodek P., Gołębiowski M., *Transfer technologii w małych i średnich przedsiębiorstwach. Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy*, t. 1, Warszawa 2006.

Innovation Union Scoreboard 2013, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf [03.07.2014].

Innovation Union Scoreboard 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius2014_en.pdf [03.07.2014].

Innovation Union Scoreboard 2011, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf [14.11.2014].

Pangsy-Kania S., *Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.

Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki poprzez pryzmat międzynarodowych rankingów*, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/pangsy-kania-gdansk.pdf> [17.04.2008].

Patents by region, <http://stats.oecd.org/> [14.11.2014].

Prystrom J., *Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego. Istota i uwarunkowania*, Difin, Warszawa 2012.

Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development*, Galaxy Book, New York 1932.

Schumpeter J.A., *Teoria wzrostu gospodarczego*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.

Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva 2013, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf [01.07.2014].

Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, [http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/5E3DE57C284A3A18C12571B000402D17/\\$file/inn_transfer_tech.pdf](http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/5E3DE57C284A3A18C12571B000402D17/$file/inn_transfer_tech.pdf) [6.03.2015].

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA LITWIE - DROGA DO KONKURENCYJNEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Przedsiębiorczość uważa się za kluczowy czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego oraz główny warunek osiągnięcia konkurencyjności gospodarki. Dlatego dla zapewnienia ciągłego rozwoju gospodarczego kraju priorytetowym zadaniem każdego rządu powinno być stwarzanie dogodnych warunków do rozwoju poziomu przedsiębiorczości, a tym samym sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kraju.

Celem artykułu jest próba określenia znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w procesie kreowania konkurencyjności gospodarki.

ENTREPRENEURSHIP IN LITHUANIA – THE WAY TO COMPETITIVE ECONOMY

Summary

Entrepreneurship is considered a key factor for socio-economic development and the main condition for achieving competitiveness of the country's economy. Therefore, to ensure continuous development of the country's economy, priority of any government should be to create favorable conditions for the development of the level of entrepreneurship, thus and so the sector of small and medium-sized enterprises in the country.

The purpose of this article is to attempt to determine the importance of small and medium-sized enterprises in the process of creating competitiveness of the economy.

Słowa kluczowe (Keywords): przedsiębiorczość, konkurencyjność gospodarki, sektor MSP, Litwa (entrepreneurship, competitiveness of the economy, SME sector, Lithuania).

Wstęp

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki ciągle podlega ewolucji i jak dotychczas nie zostało jednoznacznie zdefiniowane. W badaniach inicjowanych przez Bank Światowy utożsamia się ją z produktywnością. Światowe Forum Gospodarcze określa międzynarodową konkurencyjność jako "zespolenie instytucji, polityki i czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju". Zdaniem ekspertów wysoki poziom

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

²Liucija Voinič – Vaikų išlaikymo fondo administracija prie Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos.

produktywności pozwala osiągnąć wysokie dochody i wysoki poziom życia obywateli danego kraju, a co za tym idzie – wysoki poziom konkurencyjności³.

Podstawowym czynnikiem dynamizującym wzrost gospodarczy jest rozwój przedsiębiorczości. Co roku w gospodarce unijnej powstaje ponad milion nowych firm, z czego 99% to małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP). Sektor MSP, stanowiąc trzon europejskiej gospodarki, zapewnia dwie trzecie miejsc pracy w sektorze prywatnym oraz generuje około połowy wartości dodanej. Zatem znaczenie tego sektora dla gospodarki unijnej oraz poszczególnych państw członkowskich trudno przecenić.

Mimo znacznej liczby nowych firm zaledwie połowa z nich funkcjonuje dłużej niż pięć lat, chęć zaś rozpoczynania własnej działalności gospodarczej deklaruje 45% obywateli. Oczywiście sytuacja nie jest taka sama w poszczególnych krajach UE, lecz – generalnie rzecz ujmując – Europa potrzebuje więcej przedsiębiorców. Obecnie jest opracowywany nowy Plan Działań *Przedsiębiorczość 2020 (Entrepreneurship 2020 Action Plan)*⁴. Podstawowym celem wspomnianego planu jest ułatwienie tworzenia nowych przedsiębiorstw oraz zapewnienie przyjaznego otoczenia dla przedsiębiorców prowadzących działalność.

Celem artykułu jest próba określenia znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w procesie kreowania konkurencyjności gospodarki. Przedsiębiorczość można mierzyć w różny sposób, m.in. poprzez skalę angażowania się w działalność ludności (rejestr podmiotów gospodarki narodowej). W niniejszym opracowaniu zostanie przedstawiony stan i dynamika rozwoju sektora MSP na Litwie oraz określone znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki.

1. Podstawowe pojęcia i funkcje przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość jest często określana jako postawa człowieka, który odznacza się innowacyjnym i twórczym podejściem do rozwiązywania różnych problemów, potrafi wykorzystać zgromadzoną wiedzę i umiejętności dla osiągnięcia sukcesu. Termin *przedsiębiorczość* jest odpowiednikiem międzynarodowego pojęcia ekonomicznego *entrepreneurship*, który pochodzi od francuskiego słowa *entreprendre* i oznacza ‘spróbować coś zrobić’, ‘przedsięwziąć’, ‘postawić sobie coś na zadanie’⁵. Przedsiębiorczość towarzyszyła ludzkości od czasów najdawniejszych, a jej koncepcja rozwijała się na podstawie codziennych obserwacji działalności gospodarczej człowieka⁶.

³ *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, WEF, Geneva 2011, s. 4
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf [dostęp: :5.06.2015].

⁴ Enterprise Europe Network [online] <http://www.een.org.pl/index.php/fundusze-strukturalne/articles/plan-dzialania-na-rzecz-przedsiębiorczosci-do-2020-r.html>

⁵ Oxford Dictionaries [online],
http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/entrepreneur?q=entrepreneurship#entrepreneur__12 [dostęp: 13.04.2015].

⁶ *Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę?*, pod red. H. Godlewska-Majkowska, Warszawa 2009, ss. 25-26.

Po raz pierwszy pojęcie to zostało użyte w średniowieczu, jednak załączków przedsiębiorczości można dopatrzeć się w dziełach Ksenofonta (VI-V w. p. n. e.), Platona (V-IV w. p. n. e.) i Arystotelesa (384-382 r. p. n. e.). Jednym z wcześniejszych przykładów przejawu przedsiębiorczości można uznać działalność M. Polo, który swoim odkryciem drogi handlowej do Indii i krajów Dalekiego Wschodu stworzył nowe źródło nieznanych luksusowych towarów, a w wyniku ich sprzedaży osiągnęły ogromne zyski⁷.

Od XVII wieku przedsiębiorczym człowiekiem zazwyczaj nazywano osobę, która zobowiązywała się do wykonania zadań zleczanych przez organizacje państwowe lub właściciele kapitału. Takie osoby nie zajmowały tak wysokiej pozycji w społeczeństwie jak obecnie. Długo panowało powszechne przekonanie, iż dążenie do osiągania osobistych korzyści jest zachowaniem niedopuszczalnym. Jednakże w drugiej połowie XVII wieku następuje istotna zmiana wartości i postaw, w wyniku której tworzy się nowe pojęcie *homo economicus*, czyli człowiek ekonomiczny. Tym terminem określano osobę, której podstawowym celem była chęć wzbogacenia się, a jej decyzje były racjonalne i logiczne. Największy wpływ na takie zmiany w wartościach społecznych miał niewątpliwie postęp techniczny⁸. Pod wpływem uprzemysłowienia i postępu technicznego wraz ze zmianami poglądów społecznych zachodziły też zmiany w definiowaniu przedsiębiorcy. Wybrane definicje przedsiębiorcy są przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1 Wybrane definicje przedsiębiorcy

Średniowiecze		Aktywny uczestnik (także w znaczeniu militarnym), osoba odpowiadająca za procesy produkcyjne znacznej skali
XVII w		Osoba biorąca na siebie ryzyko zysku (albo straty) z kontraktów rządowych za cenę stałą
1725 r.	Richard Cantillon	Osoba ponosząca ryzyko różni się od osoby oferującej kapitał
1803 r.	Jean Baptiste Say	Oddzielił zysk przedsiębiorcy od zysku kapitału
1934 r.	Joseph Schumpeter	Przedsiębiorca jest innowatorem i rozwija niesprawdzone techniki
1964 r.	Peter Drucker	Przedsiębiorca zwiększający okazje
1980 r.	Karl Vesper	Przedsiębiorca jest inaczej postrzegany przez ekonomistów, psychologów, biznesmenów i polityków
1983 r.	Gifford Pinchot III	"Intraprzedsiębiorca" jest przedsiębiorcą w ramach już istniejącej organizacji
1985 r.	Robert Hisrich	Działalność gospodarcza jest procesem, w którym przez nakład niezbędnego czasu i wysiłku, przejmowania towarzyszącego mu ryzyka finansowego, psychicznego i społecznego powstaje coś innego, z czym związana wartość. Kończącą nagrodą jest satysfakcja osobista i finansowa

Źródło: Ś. Kassay, *Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość T. 1: Środowisko biznesowe: zmiany struktur własnościowych w okresie transformacji ekonomicznej*, Kraków 2010, s. 49.

⁷ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość: podstawy teoretyczne*, Warszawa 2010, s. 14.

⁸ O. Stripeikis, *Antrepreneriškumo formavimas Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo įmonėse* [online] <http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001-200829395/DS.005.0.01.ETD> [dostęp: 26.05.2014].

W literaturze przedmiotu pojęcia *przedsiębiorca* prawdopodobnie po raz pierwszy użył R. Cantillon, przypisując przedsiębiorcy centralną rolę w handlu. Natomiast prace naukowe z zakresu przedsiębiorczości pochodzą z czasów powstawania pierwszych manufaktur. W tym okresie przedsiębiorca był utożsamiany z kupcem, którego podstawowym celem było osiągnięcie zysków i zaspokajanie własnych ambicji. Był to okres tzw. kapitalizmu handlowego, który stworzył warunki do rozwoju przedsiębiorczości⁹.

Obecnie Sejm Republiki Litewskiej, opierając się na wielojęzycznym teaurusie Unii Europejskiej, określa przedsiębiorczość jako chęć podejmowania nowych przedsięwzięć społecznych i biznesowych, miano zaś przedsiębiorcy nadaje osobie, która jest właścicielem firmy i która organizuje działalność gospodarczą oraz zarządza firmą, ponosząc związane z tym ryzyko¹⁰. Definicja prawna przedsiębiorcy sformułowana w *Ustawie Republiki Litewskiej o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw* przedsiębiorcę definiuje jako osobę fizyczną, która w świetle przepisów prawnych prowadzi komercyjną działalność gospodarczą¹¹.

Według Portalu Edukacji Ekonomicznej NBP *przedsiębiorstwo obok gospodarstwa domowego, rządu i zagranicy jest podmiotem podejmującym decyzje w gospodarce*¹². Istnieją dwa rodzaje motywacji inicjujące proces tworzenia przedsiębiorstwa: pozytywne i negatywne, które zostały przedstawione w poniższej tabeli¹³.

Tabela 2. Pozytywne i negatywne motywacje do rozpoczęcia działalności gospodarczej

Pozytywne	Negatywne
Nowy start	Brak środków na utrzymanie
Otwarcie możliwości	Brak satysfakcji z wykonywanej dotychczas pracy
Ciekawość	Utrata pracy
Dostrzeżenie interesujących możliwości i podjęcie próby ich wykorzystania	Bezrobocie
Potrzeba poprawienia „własnego losu”	Problemy w firmie
Potrzeba sprawdzenia się w biznesie	Obawa przed utratą pracy, gdy podejrzewa się zwolnienie z dotychczasowej pracy
Nieoczekiwany dopływ kapitału	Zmiana sytuacji rodzinnej, np. rozwód i nowe małżeństwo
Celowe działanie związane z realizacją pragnień, marzeń	Alternatywa dla zmiany miejsca zamieszkania w związku z przymusową „migracją zarobkową”

Źródło: A. Lemańska-Majdzik, *Powody prowadzenia własnej działalności gospodarczej małych firm* [online], <http://www.sbc.org.pl/Content/80830/Zarz%C4%85dzanie1.2013.pdf> [dostęp: 11.04.2014].

⁹ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość...*, op. cit., ss. 15-16.

¹⁰ Lietuvos Respublikos Seimas, *Terminų glosarijus* [online], http://www3.lrs.lt/pls/term/term_p [dostęp: 27.05.2014], tłumaczenie własne.

¹¹ Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas [online], http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=454172 [dostęp: 27.05.2014].

¹² Portal Edukacji ekonomicznej, NBP [online], <https://www.nbportal.pl/> [dostęp: 27.05.2014].

¹³ M. Szarucki, *Motywacje pozytywne w procesie tworzenia przedsiębiorstwa* [online], http://nig.creatyvni.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=108 [dostęp: 11.04.2014].

Należy jednak zaznaczyć, że powstanie przedsiębiorstwa nie jest jedynym możliwym wynikiem działań przedsiębiorczych. Kiedy ludzie dostrzegają lepsze możliwości osiągnięcia swoich celów, tzn. bez założenia przedsiębiorstwa, motywacja do jego zorganizowania znika¹⁴. Wówczas postawa przedsiębiorcza pobudza do podejmowania decyzji i działań, a zatem pobudza do realizowania dalszych etapów procesu przedsiębiorczego. Przynosi to z kolei bardzo zróżnicowany efekt w postaci nowych produktów, technologii, usług czy też rynków.

Działania przedsiębiorcze prowadzą do wzrostu nowych miejsc pracy, co prowadzi do powstawania nowych przedsiębiorstw z nimi powiązanych. Wszystko to skłania ludność miejscową do aktywności i daje impuls rozwojowy. Szczególną rolę w gospodarce ekonomicznej przypisują przedsiębiorcom wyróżniającym się innowacyjnym podejściem do rozwiązywania problemów. W ten sposób przyczyniają się oni do zmian jakościowych całego systemu.

2. Stan i dynamika rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie w latach 2005-2015

Sektor MSP powstaje w wyniku działań przedsiębiorczych, dlatego najwyraźniej odzwierciedla poziom przedsiębiorczości na Litwie. Zazwyczaj małe i średnie przedsiębiorstwa na Litwie, jak i w całej Unii Europejskiej, są klasyfikowane według trzech głównych kryteriów: liczby zatrudnionych, wartości obrotów rocznych i sumy bilansowej. Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie określa *Ustawa Republiki Litewskiej o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*. Warto zaznaczyć, że podmioty gospodarcze, w celu przypisania ich do którejś kategorii, muszą spełniać dwa kryteria z kryteriów podanych w tabeli 3. Obowiązkowo podmiot gospodarczy powinien spełniać kryterium dotyczące liczby zatrudnionych oraz jedno z dwóch innych kryteriów: wartość obrotów rocznych lub suma bilansowa.

Tabela 3. Kryteria podziału małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie

Klasa przedsiębiorstw	Liczba zatrudnionych	Wartość obrotów rocznych	Suma bilansowa
Mikro	mniej niż 10	nie przekracza 2 mln EUR	nie przekracza 1,5 mln EUR
Małe	mniej niż 50	nie przekracza 7 mln EUR	nie przekracza 5 mln EUR
Średnie	mniej niż 250	nie przekracza 40 mln EUR	nie przekracza 27 mln EUR

Źródło: *Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas* [online], http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=454172 [dostęp: 22.02.2015].

Z przedstawionego przez Komisję Europejską raportu *Small Business Act 2014* wynika, że udział liczby małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie jest na takim samym poziomie, jak w Unii Europejskiej (UE) i wynosi 99,8 proc. (tab.4).

¹⁴ *Przedsiębiorczość. Jak założyć...*, pod red. H. Godlewska-Majkowska, op. cit., s. 23.

Tabela 4. Udział liczby przedsiębiorstw, zatrudnienia i wartości dodanej na Litwie i w Unii Europejskiej w 2013 roku, (%)

	Udział liczby przedsiębiorstw		Udział zatrudnienia		Udział wartości dodanej	
	Litwa	UE-28	Litwa	UE-28	Litwa	UE-28
Mikro	90,4	92,4	25,8	29,1	14,6	21,6
Małe	7,8	6,4	25,2	20,6	23,5	18,2
Średnie	1,6	1,0	25,5	17,2	30,7	18,3
MSP	99,8	99,8	76,5	66,9	68,8	58,1
Duże	0,2	0,2	23,5	33,1	31,2	41,9
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: *SBA Fact Sheet 2014. Lithuania* [online], http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/lithuania_en.pdf [dostęp: 22.02.2015].

W 2013 roku w sektorze MSP znalazło zatrudnienie trzy czwarte ogółu zatrudnionych na Litwie. Udział zatrudnienia w sektorze MSP wynosił 76,5 proc. i przewyższał średni unijny prawie o 10 p.p. Wynika to przede wszystkim z faktu, że na Litwie udział liczby małych i średnich przedsiębiorstw jest wyższy niż w innych krajach unijnych, odpowiednio o 1,4 p.p. i o 0,6 p.p. Podobną zależność można zauważyć w przypadku udziału MSP w tworzeniu wartości dodanej. Litewski sektor MSP tworzy prawie 70 proc. wartości dodanej na Litwie, średnia zaś w Unii Europejskiej stanowi poniżej 60 proc.

Szczególnie duże znaczenie dla rozwoju litewskiego sektora MSP miało wstąpienie Litwy do Unii Europejskiej. Poniższa tabela przedstawia zmiany dotyczące liczby działających MSP.

Tabela 5. Liczba działających małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie w latach 2005-2015, stan na początku roku

Rok	Mikro	Małe	Średnie	MSP ogółem
2005	42 379	11 011	2 450	55 840
2006	42 520	11 368	2 563	56 451
2007	45 070	11 950	2 692	59 712
2008	47 683	12 657	2 847	63 187
2009	48 679	13 580	2 973	65 232
2010	46 858	13 658	2 931	63 447
2011	52 270	11 892	2 372	66 534
2012	48 917	11 399	2 270	62 586
2013	51 034	12 041	2 386	65 461
2014	53 325	12 261	2 357	67 943
2015	61 030	12 628	2 419	76 077

Źródło: Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2771&status=A> [dostęp: 22.02.2015].

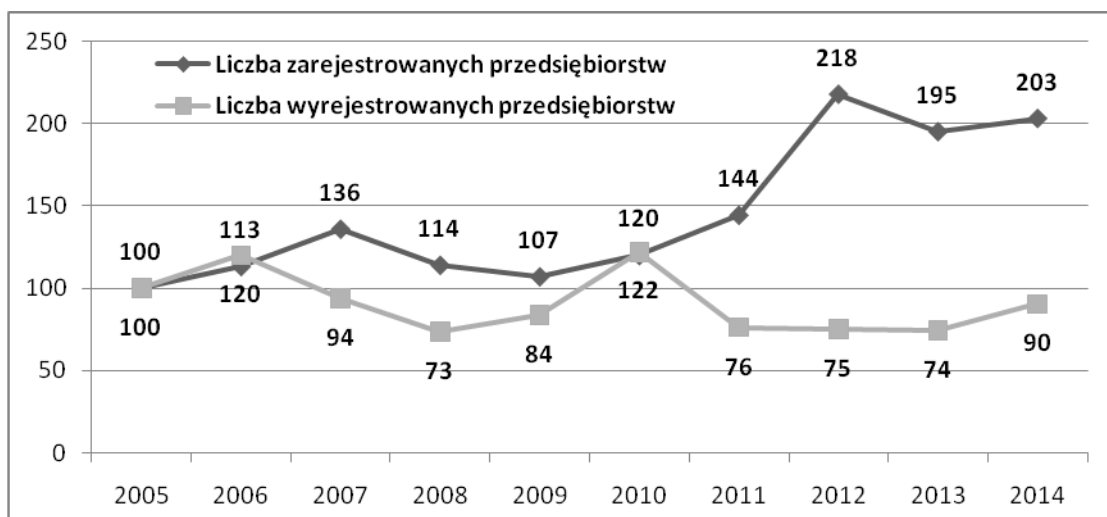
Ogólna liczba przedsiębiorstw w sektorze MSP od roku 2005 do 2009 stale rosła i na początku 2009 roku w porównaniu z rokiem 2005 zwiększyła się o 16,8 proc. Tendencje wzrostowe dotyczą wszystkich przedsiębiorstw w danym sektorze. Natomiast po 2009 roku są

zauważalne tendencje spadkowe. Na zmniejszenie się liczby przedsiębiorstw w sektorze MSP niewątpliwie miał wpływ światowy kryzys gospodarczy oraz reforma podatkowa na Litwie z dnia 1 stycznia 2009 roku¹⁵. Od 2012 roku zauważalne jest ożywienie w gospodarce, zatem i liczba przedsiębiorstw zaczęła ponownie rosnąć. Na początku 2015 roku liczba działających MSP znacznie przewyższa stan sprzed kryzysu.

Na podstawie wyników badań przedsiębiorczości na Litwie z 2012 r. (*Lietuvos verslumo stebėsenos tyrimo rezultatai 2012*) eksperci oceniają szanse na rozpoczęcie działalności gospodarczej na Litwie powyżej średnich. Ponad 47 proc. respondentów uważa, że szanse te znacznie wzrosły w ciągu ostatnich pięciu lat. Jednakże 77 proc. ankieterów odnotowało, że ludziom brakuje odpowiedniego doświadczenia, aby rozpocząć nowy biznes, nie wystarcza im też wiedzy w obszarze zarządzania rozwijającym się przedsiębiorstwem. Ponad 50 proc. ekspertów uważa, że ludzie nie są w stanie szybko reagować na zmiany w otoczeniu i pozyskać środki dla biznesu. Nie dysponują wiedzą potrzebną do założenia i prowadzenia małej firmy¹⁶.

O poziomie przedsiębiorczości w kraju można też wnioskować z liczby nowo zarejestrowanych oraz wyrejestrowanych małych i średnich przedsiębiorstw.

Rysunek 1. Zmiana liczby zarejestrowanych oraz wyrejestrowanych małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie w latach 2005-2014, (% , 2005=100)



Źródło: Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2628&status=A> [dostęp: 22.02.2015].

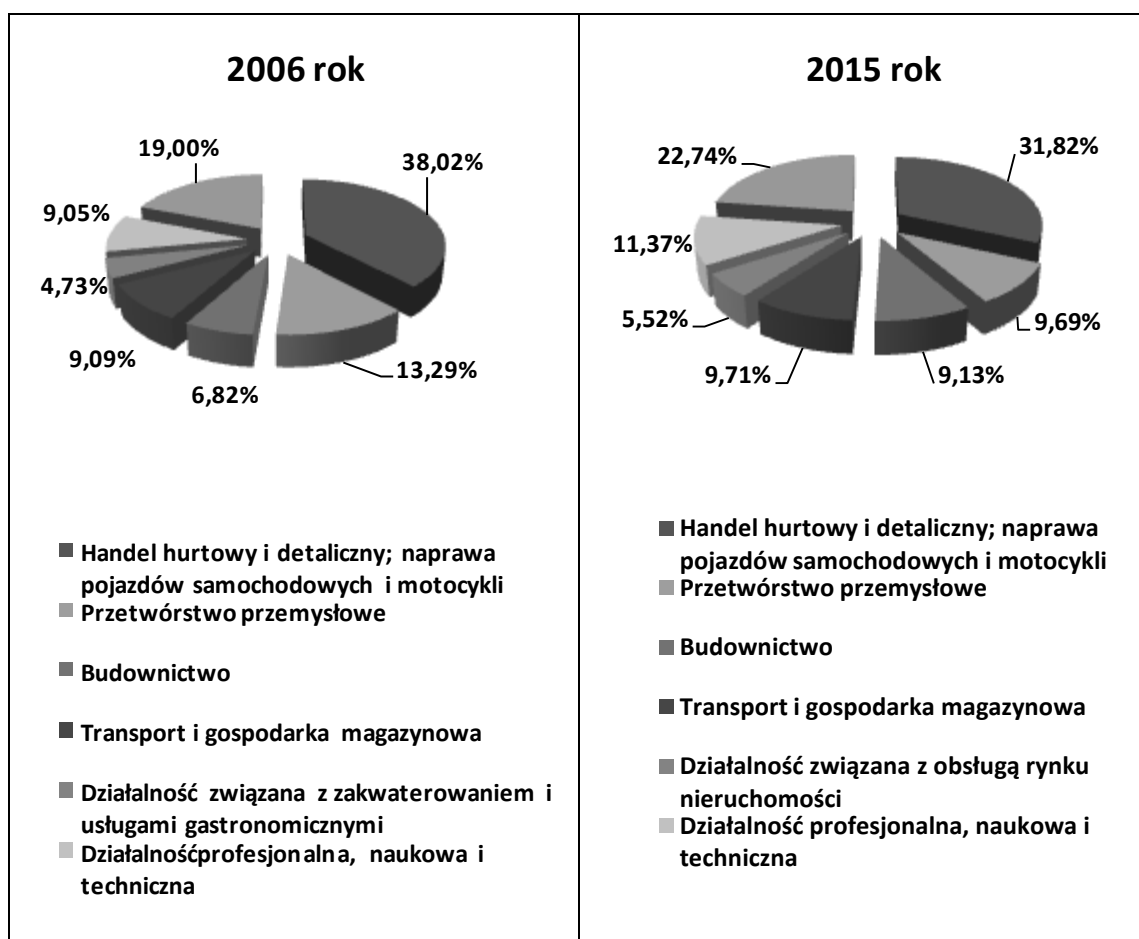
¹⁵ Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2009 metų veiklos ataskaita [online], http://www.lrv.lt/bylos/vyriausybes/15-vyr-dok/2009_ataskaita.pdf [dostęp: 22.02.2015].

¹⁶ Por. M. Laužikas, E. Vainienė, A. Miliūtė, S. Batulevičiūtė Varnienė, S. Dailydaitė, Lietuvos verslumo stebėsenos tyrimo rezultatai 2012, s. 35 [online], http://www.ukmin.lt/Lietuvos%20verslumo%20stebesen-rezultatai_2012.pdf [dostęp: 06.06.2015].

Od roku 2007 do 2012 zauważalny jest spadek liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw w sektorze MSP w stosunku do 2005 roku. Jednak już w 2012 roku liczba nowych zarejestrowanych przedsiębiorstw w porównaniu z okresem bazowym wzrosła o 20 p.p. i systematycznie wzrastała wraz z ożywieniem gospodarki. Wzrost liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw osiągnął szczytu w 2012 roku i o 118 p.p. przewyższał poziom 2005 roku. Odwrotnie jest z liczbą wyrejestrowanych przedsiębiorstw. Można zatem stwierdzić, iż w badanym okresie liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw wzrosła dwukrotnie. Natomiast w wzrost liczby wyrejestrowanych przedsiębiorstw odnotowano jedynie w dwóch latach – 2006 i 2010 – w pozostałych zaś latach liczba była niższa niż w 2005 roku.

Do zobrazowania zmian w strukturze branżowej działających na Litwie małych i średnich przedsiębiorstw porównano udziały poszczególnych grup MSP według rodzajów działalności w dwóch latach – na początku badanego okresu oraz na końcu (rysunek 2).

Rysunek 2. Struktura działających małych i średnich przedsiębiorstw na Litwie według rodzajów działalności gospodarczej w latach 2006 i 2015, stan na początku roku (% ogółu MSP w badanym roku)



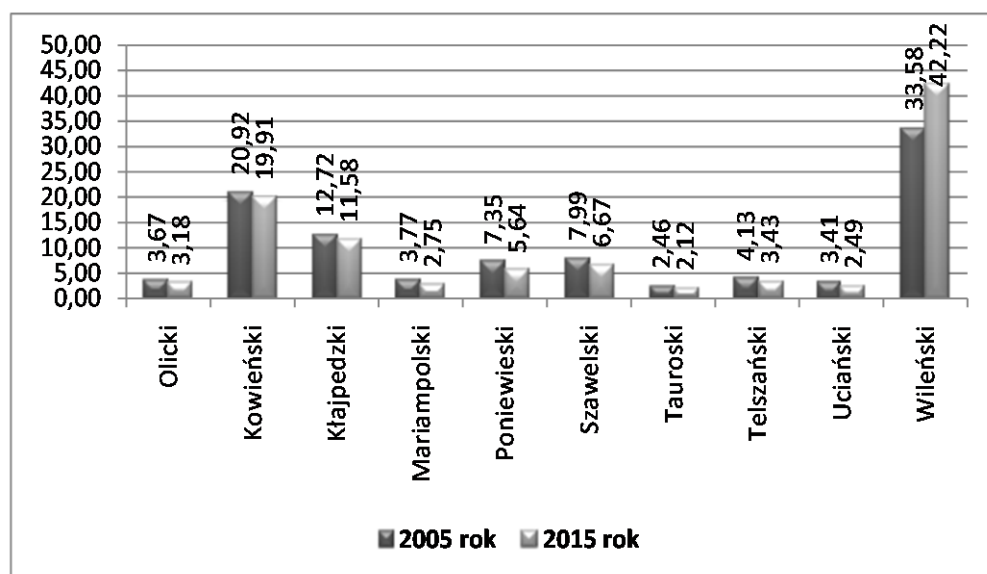
Zródło: obliczenia własne na podstawie Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2771&status=A> [dostęp: 22.02.2015].

Litewskie MSP według rodzajów działalności mają bardzo nierównomierny rozkład. Najwięcej przedsiębiorstw w 2006 r. działało w branży handlu hurtowego i detalicznego oraz naprawy pojazdów samochodowych i motocykli, a także w branży przetwórstwa przemysłowego, budownictwa, transportu i gospodarki magazynowej, działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej. W roku 2015 w porównaniu z rokiem 2006 można zauważyć spadek udziału przedsiębiorstw w handlu hurtowym i detalicznym o 6,2 p.p. Spadek ten mógł być spowodowany wejściem na rynek dużych supermarketów. Także spadek został zanotowany w sektorze przetwórstwa przemysłowego o 3,6 p.p. W roku 2015 małe i średnie przedsiębiorstwa w porównaniu z rokiem 2006 wykazały tendencję wzrostową w budownictwie (o ponad 2 p.p), transporcie i gospodarce magazynowej (o 0,6 p.p.) oraz działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (o 2,3 p.p.).

W pozostałych branżach odnotowano spadek liczby działających przedsiębiorstw w badanym okresie.

Jednym z głównych celów polityki regionalnej jest zrównoważony rozwój gospodarczy, który zapewnia efektywna działalność sektora MSP we wszystkich regionach. Możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionach litewskich są bardzo zróżnicowane. Wpływa na to różnorodność warunków przyrodniczych i ekonomicznych, nierównomiernie rozwinięta infrastruktura przemysłowa i społeczna, różne możliwości w uzyskaniu wykształcenia podstawowego i wyższego, poważne różnice w dochodach mieszkańców na obszarach wiejskich i miejskich, nierówne szanse rozwoju przedsiębiorczości oraz inne czynniki odzwierciedlające różnice regionalne. Strukturę regionalną MSP przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 3. Struktura regionalna małych i średnich przedsiębiorstw w okręgach Litwy na początku roku w latach 2005 i 2015, (% od ogółu MSP w badanym roku)



Źródło: jak dla rysunku 2.

Na podstawie przedstawionych informacji nasuwa się wniosek, że na Litwie z 10 okręgów dominujące pozycje zajmują trzy okręgi: wileński, kowieński i kłajpedzki. W wymienionych okręgach liczba małych i średnich przedsiębiorstw w porównaniu z pozostałymi okręgami była najwyższa zarówno w roku 2005, jak i w 2015. Warto też zauważyć, że w badanych latach jedynie w okręgu wileńskim odnotowano znaczący wzrost odsetka MSP (o 8,6 p.p.). W pozostałych okręgach odsetek małych i średnich przedsiębiorstw nieznacznie zmalał w roku 2015 w porównaniu z rokiem 2005.

3. Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki Litwy na podstawie wybranych wskaźników

Podstawowe wskaźniki potwierdzające znaczenie sektora MSP dla gospodarki to udział małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie działających firm (przedstawiono powyżej), liczba zatrudnionych pracowników w MSP oraz wartość dodana generowana przez MSP.

Tworząc nowe miejsca pracy, sektor MSP umożliwia mieszkańcom realizację swoich możliwości, pomysłów i ambicji zawodowych. Ten sektor jest głównym miejscem zatrudnienia w kraju (tab. 6).

Tabela 6. Liczba osób zatrudnionych w działających przedsiębiorstwach według ich wielkości na Litwie w latach 2006-2015, stan na początek roku

Rok	Mikro	Małe	Średnie	MSP ogółem	Duże	Ogółem
2006	135443	228385	250242	614070	246767	860837
2007	145970	240829	262680	649479	267706	917185
2008	155108	254593	274454	684155	238874	923029
2009	163117	273619	288344	725080	255232	980312
2010	160814	275027	284648	720489	274659	995148
2011	169435	234365	226470	630270	204138	834408
2012	169487	224547	214198	608232	198127	806359
2013	171641	236890	227809	636340	211025	847365
2014	178717	241700	225600	646017	219957	865974
2015	192201	248391	231289	671881	229462	901343

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 24.02.2015].

Liczba pracowników zmieniała się we wszystkich kategoriach przedsiębiorstw, lecz w różnym stopniu. Porównując rok 2015 z rokiem bazowym (2006 r.), można zauważyć, że ogółem liczba pracowników w kraju wzrosła o 5 proc., tzn. zostało zatrudnionych ponad 40,5 tys. nowych pracowników. Należy odnotować, że na ogólny wzrost zatrudnienia miał wpływ wzrost zatrudnienia w sektorze MSP o 9 proc., a mianowicie w małych i średnich

przedsiębiorstwach zostało zatrudnionych 57,8 tys. nowych pracowników. Jednocześnie w dużych przedsiębiorstwach zatrudnienie spadło o 7 proc., tzn. 17,3 tys. pracowników zostało zwolnionych. W średnich przedsiębiorstwach, podobnie jak i w dużych, również zwalniano pracowników i w roku 2015 w porównaniu z rokiem 2006 zatrudnienie w tych przedsiębiorstwach zmalało o blisko 19 tys. osób.

Należy zaznaczyć, że największy wzrost zatrudnienia zarejestrowano w mikro i małych przedsiębiorstwach, w których liczba zatrudnionych wynosi do 50 osób. Szczególnie duży wzrost odnotowano w mikroprzedsiębiorstwach, w 2015 roku w porównaniu z 2006 rokiem mikroprzedsiębiorstwa dodatkowo zatrudniły 56,8 tys. osób. Niemniej jednak ogólny wzrost zatrudnienia wcale nie oznacza, że rosło ono równomiernie. W latach 2010-2012 z powodu światowego kryzysu gospodarczego miały miejsce zwolnienia pracowników w dużych przedsiębiorstwach, które objęły łącznie 76,5 tys. osób. W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw sektor MSP na sytuację w kraju zareagował szybciej i zatrudnienie zaczęło spadać już w 2009 roku i do 2012 spadło nawet o 116,8 tys. pracowników. Dynamiczny wzrost liczby zatrudnionych, z wyjątkiem 2010 roku, zauważalny jest jedynie w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw.

Reasumując, warto podkreślić, że litewski sektor MSP zatrudnia coraz więcej nowych pracowników. Najbardziej podatne na przyływ nowej siły roboczej są mikro i małe przedsiębiorstwa, a to wskazuje, że rozwój takich przedsiębiorstw ma bardzo duże znaczenie dla gospodarki narodowej. Najwięcej nowych pracowników zatrudniono w ciągu ostatnich dwóch lat, kiedy było odczuwalne stopniowe ożywienie gospodarki.

Jaki udział w ogólnym zatrudnieniu w poszczególnych latach stanowiło zatrudnienie w działających na Litwie przedsiębiorstwach według ich wielkości przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Odsetek osób zatrudnionych w działających przedsiębiorstwach, stan na początku roku (% od ogółu zatrudnionych osób w badanym roku)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mikro	15,7	15,9	16,8	16,6	16,2	20,3	21,0	20,3	20,6	21,3
Małe	26,5	26,3	27,6	27,9	27,6	28,1	27,8	28,0	27,9	27,6
Średnie	29,1	28,6	29,7	29,4	28,6	27,1	26,6	26,9	26,1	25,7
MSP ogółem	71,3	70,8	74,1	73,9	72,4	75,5	75,4	75,2	74,6	74,6
Duże	28,7	29,2	25,9	26,1	27,6	24,5	24,6	24,8	25,4	25,4

Zródło: jak dla tab.6.

Z powyższych danych wynika, że w sektorze MSP w 2006 roku pracowało 71,3 proc. wszystkich zatrudnionych osób. Największy udział zatrudnienia w MSP przypadła na rok 2011 i wynosił 75,5 proc. ogółu zatrudnienia. Po 2011 roku struktura zatrudnienia zaczęła stopniowo się zmieniać, tzn. odsetek osób zatrudnionych w MSP spadał, w dużych zaś firmach zaczął wzrastać (poczynając od 2011 roku aż do roku 2014).

W 2015 roku w porównaniu z rokiem 2006 udział w zatrudnieniu wzrósł w mikro i małych przedsiębiorstwach. W małych przedsiębiorstwach odnotowano wzrost o 1,1 p.p., natomiast w mikroprzedsiębiorstwach wzrost był bardziej dynamiczny i w 2015 roku odsetek

zatrudnionych był o 5,6 p.p. większy niż na początku badanego okresu. W dużych i średnich przedsiębiorstwach udział zatrudnionych pracowników w ogólnokrajowym zatrudnieniu spadł odpowiednio o 3,2 p.p. i o 3,4 p.p.

W wyniku tych zmian można zauważyć, że na początku 2015 roku w każdej grupie przedsiębiorstw zatrudnionych jest około jednej czwartej ogółu zatrudnionych osób w kraju, czyli rozkład zatrudnienia stał się bardziej równomierny w porównaniu z rokiem 2006.

W analizie sektora małych i średnich przedsiębiorstw istotną rolę przypisuje się wskaźnikowi całkowitej wartości dodanej. Wartość dodana jest przyrostem wartości dóbr w wyniku pewnego procesu produkcji. Oblicza się ją poprzez odjęcie od wartości dóbr wytworzonych w danym przedsiębiorstwie sumy kosztów rzeczowych nakładów czynników wytwórczych, które zostały wykorzystane do produkcji tych dóbr¹⁷.

W tabeli 8 została przedstawiona wartość dodana w cenach czynników produkcji, wytworzona na Litwie przez przedsiębiorstwa według ich wielkości, struktura zaś wartości dodanej – na rysunku 4. Z powodu braku danych za późniejsze lata analiza obejmuje dane z okresu 2006-2012.

Tabela 8. Wartość dodana na Litwie według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2006-2012, (w mln Lt)

Rok	Mikro	Małe	Średnie	MSP ogółem	Duże	Ogółem
2006	3743	8208	10682	22633	12827	35460
2007	5310	10481	13704	29495	16172	45667
2008	6115	10805	13863	30783	15244	46027
2009	3757	6923	9516	20196	11554	31751
2010	4005	7767	9935	21707	11987	33694
2011	5528	9662	12298	27488	13557	41044
2012	6703	10611	12738	30052	13377	43429

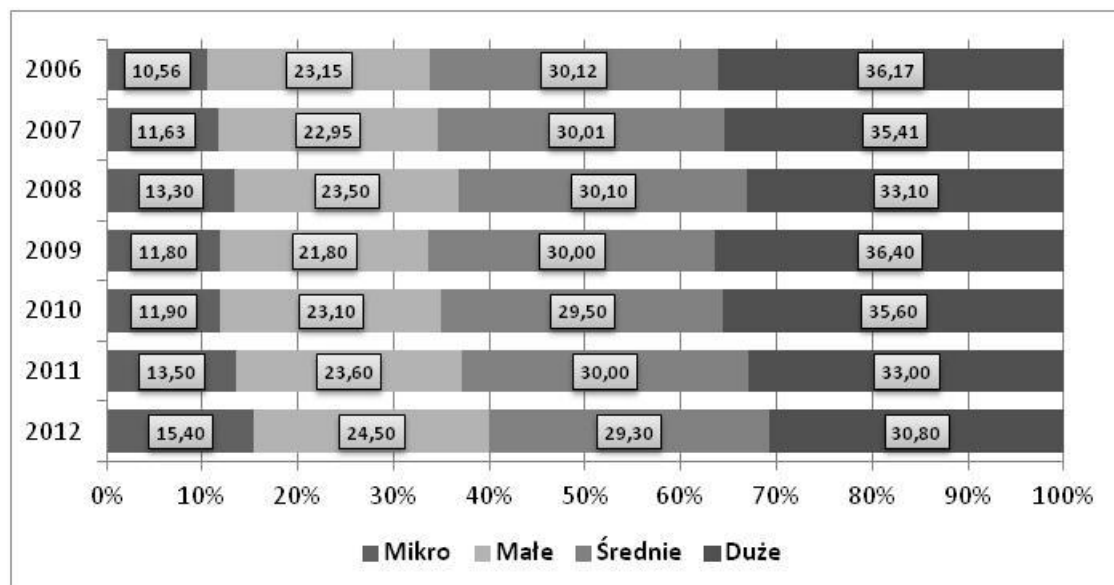
Zródło: Opracowanie własne na podstawie *Mažų, vidutinių ir didelių įmonių pagrindiniai rodikliai 2010- 12*, Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/services-portlet/pub-edition-file?id=2162> [dostęp: 03.03.2015].

Z analizy przedstawionych danych wyraźnie widać zwiększenie się wartości dodanej wytworzonej przez sektor MSP w badanym okresie. W 2012 roku małe i średnie przedsiębiorstwa wytworzyły 30 052 mln Lt wartości dodanej, jest to o 7 419 mln Lt więcej niż w roku 2006. W 2012 roku stanowiło to 69,2 proc. całkowitej wartości dodanej i było o 5,37 p.p. więcej niż w 2006 roku. Wartość dodana wytworzona przez duże przedsiębiorstwa także wzrosła w badanym okresie, wzrost ten wyniósł 550 mln Lt. Jednak był to stosunkowo mniejszy przyrost niż w MSP.

¹⁷ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Warszawa 2007, s. 26.

W MSP przyrost wartości dodanej stanowił 32,8 proc., w dużych przedsiębiorstwach – tylko 4,3 proc. Natomiast udział wartości dodanej wytworzonej przez duże przedsiębiorstwa spadł z 36,2 proc. w 2006 roku do 30,8 proc. w 2012 roku.

Rysunek 4. Struktura wartości dodanej według wielkości przedsiębiorstw na Litwie w latach 2006-2012, (% od całkowitej wartości dodanej w badanym roku)



Źródło: Jak dla tabeli 8.

Zarówno wskaźniki odzwierciedlające udział małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu, jak i w tworzeniu wartości dodanej jednoznacznie wskazują na rosnące znaczenie sektora MSP i jego decydujący wpływ na wzrost gospodarczy i międzynarodową konkurencyjność.

4. Wizerunek litewskiego przedsiębiorcy wg badań LIWR

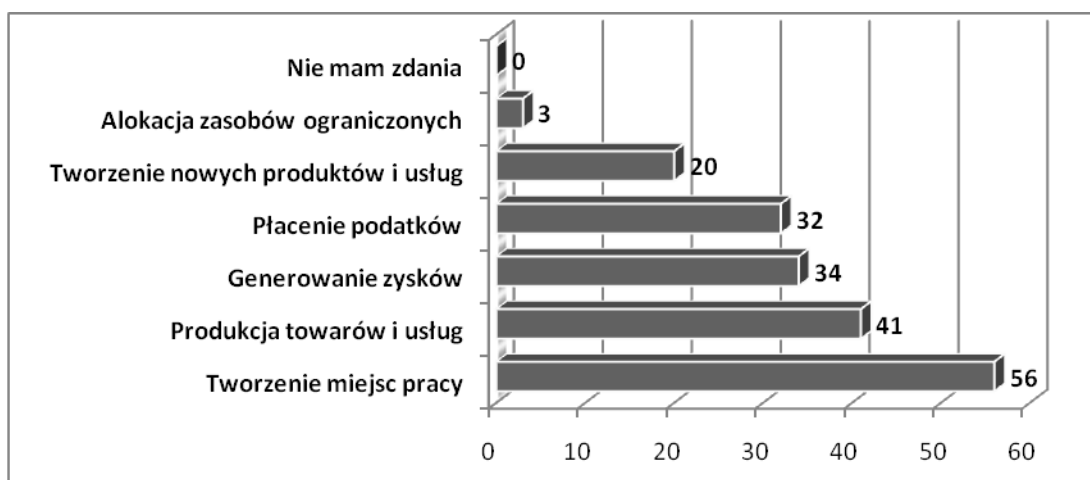
Badania nad osobowością przedsiębiorcy są jednym z najczęściej spotykanych tematów w zakresie przedsiębiorczości. Wprawdzie wyniki badań nad cechami osoby przedsiębiorczej w ciągu ostatnich kilkadziesiąt lat nie stworzyły jednolitej koncepcji wyjaśniającej uwarunkowania osiągnięcia sukcesu w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Analiza danego zagadnienia będzie dokonana na podstawie wyników badania wizerunku przedsiębiorcy, zrealizowanego przez Litewski Instytut Wolnego Rynku (LIWR) w 2012 roku. Badanie to zostało przeprowadzone w formie sondażu za pomocą standardowego

kwestionariusza na próbie 1 007 respondentów w wieku 18-75 lat. Opracowane wyniki zostały opublikowane pt. „*Visuomenės požiūris į verslininką: Koks ir Kodėl?*” w 2013 roku¹⁸.

Jednym z pierwszych pytań w kwestionariuszu było: „Jak sądzisz, kto w społeczeństwie przyczynia się do wzrostu gospodarczego?”. Pytanie to może służyć jako swoisty barometr wykształcenia ekonomicznego obywateli kraju. Cieszy fakt, że 74 proc. respondentów jest zdania, że właśnie przedsiębiorcy i firmy przyczyniają się do wzrostu gospodarczego w kraju i tylko 1/4 obywateli uważa, że na wzrost gospodarczy wpływa państwo. Są to pozytywne wyniki, które świadczą o rozeznaniu wśród obywateli, że siłą napędową gospodarki jest biznes, nie zaś państwo.

Kontynuując temat, warto też się zapoznać z odpowiedziami respondentów dotyczącymi podstawowych funkcji przedsiębiorcy w społeczeństwie (rys. 5).

Rysunek 5. Rozkład odpowiedzi obywateli Litwy na pytanie: „Jakie są dwie podstawowe funkcje przedsiębiorcy w społeczeństwie?”, (%)



*Kilka możliwych odpowiedzi do wyboru; suma przekracza 100%.

Źródło: na podstawie R. Senavaitis, *Sociologinis verslininko ...*, op. cit., s. 19.

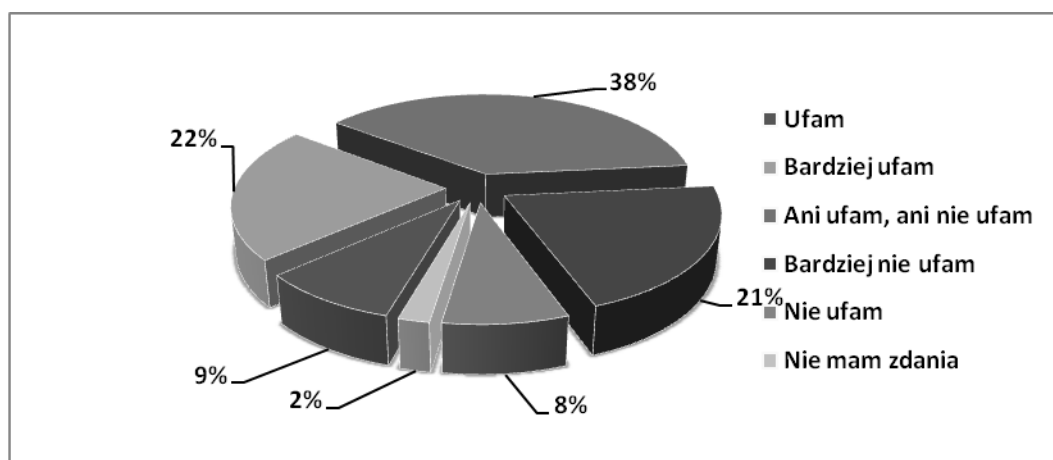
Zdaniem respondentów najważniejszą funkcją, jaką pełnią przedsiębiorcy, jest tworzenie nowych miejsc pracy (56 proc. udzielonych odpowiedzi). Jak zostało powyżej wskazane, trzy czwarte ludności jest zatrudnionych w sektorze MSP. Z tego wynika, iż opinie mieszkańców są zgodne z realiami gospodarki. Duży odsetek (41 proc.) respondentów też zaznaczył, że funkcją przedsiębiorcy jest produkcja towarów i usług, generowanie zysków (34 proc.) i płacenie podatków (32 proc.). Tylko 20 proc. badanych osób stwierdziło, że podstawową funkcją

¹⁸ R. Senavaitis, *Sociologinis verslininko įvaizdžio tyrimas*, „*Visuomenės požiūris į verslininką: Koks ir Kodėl?*”, Lietuvos laisvosios rinkos institutas, Vilnius 2013.

przedsiębiorców w społeczeństwie jest produkcja nowych towarów i usług. Taki pogląd reprezentowały osoby młodsze (26-35 lat) posiadające wyższe wykształcenie¹⁹.

Należy również zwrócić uwagę na nastawienie obywateli do przedsiębiorców. Rysunek 6 ilustruje rozkład odpowiedzi na pytanie: „Czy ufasz przedsiębiorcom?”. Z badań wynika, że nastawienie do przedsiębiorców jest raczej neutralne. Tylko 17 proc. respondentów przyjęło zdecydowaną postawę wobec przedsiębiorców: 8 proc. nie ma do przedsiębiorców zaufania, natomiast 9 proc. darzy ich zaufaniem. Głosy respondentów podzieliły się (mniej więcej po 20 proc.) w przypadku udzielania takich odpowiedzi, jak „bardziej ufam” lub „bardziej nie ufam”. Największy jednak odsetek odpowiedzi na dane pytanie było „ani ufam, ani nie ufam”, stanowiło to 38 proc. ogółu udzielonych odpowiedzi.

Rysunek 6. Rozkład odpowiedzi obywateli Litwy na pytanie: „Czy ufasz przedsiębiorcom?” (%)



Źródło: R. Senavaitis, *Sociologinis verslininko ...*, Vilnius 2013, s. 16, [online] op. cit.

Wyniki badań wykazały, że osoby młodsze, bardziej wykształcone lub więcej zarabiające są bardziej skłonne do okazywania zaufania przedsiębiorcom. Odmiennego zdania o przedsiębiorcach są osoby mniej wykształcone, starsze, mniej zarabiające pochodzące z małych miast. Ekspertki uważają, że negatywna opinia osób starszych mogła się ukształtować jeszcze w okresie sowieckim, gdzie przez długi czas przedsiębiorcom przypisywano ujemne cechy²⁰.

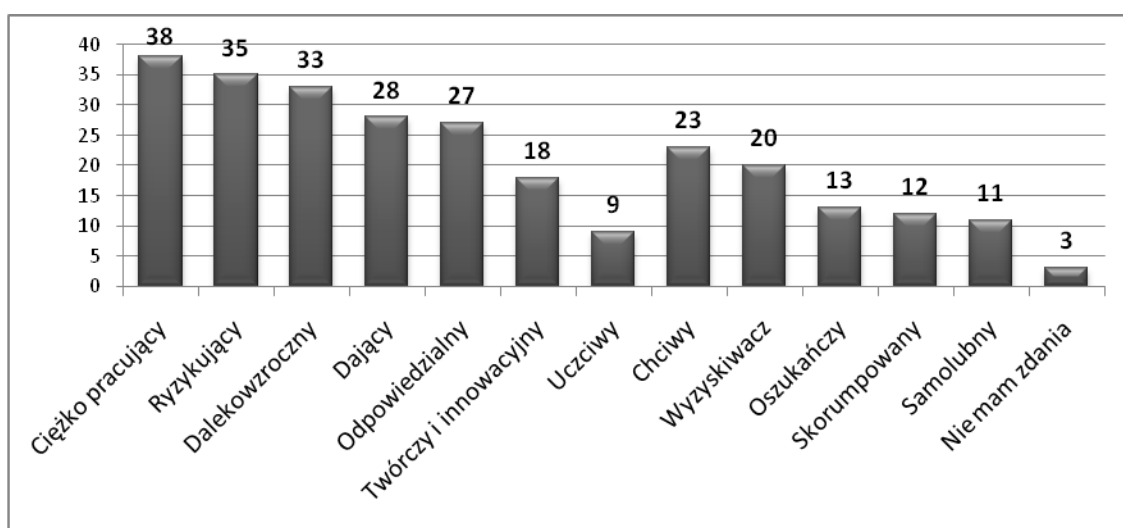
Cechy, które obywatele Litwy skłonni są nadawać przedsiębiorcom w czasach dzisiejszych, zostały przedstawione na rysunku 7 wraz z rozkładem udzielonych odpowiedzi na pytanie: „Jakie mógłbyś wymienić trzy główne cechy przedsiębiorcy?”. Ogólnie rzecz ujmując, dane z rysunku wskazują na skłonność respondentów do pozytywnego oceniania przedsiębiorców. Pięć czołowych pozycji zostało przydzielonych pozytywnym cechom, takim

¹⁹ Tamże, s 18.

²⁰ R. Senavaitis, *Sociologinis verslininko ...*, op. cit., s. 16,

jak ciężko pracujący (38 proc. odpowiedzi), ryzykujący (35 proc.), dalekowzroczny (33 proc.), dający (28 proc. odpowiedzi) oraz odpowiedzialny (27 proc.). Wspomniane zostały też takie pozytywne cechy przedsiębiorcy, jak twórczy i innowacyjny (18 proc.) oraz uczciwy (9 proc.). Negatywne zaś cechy znalazły się w rankingu znacznie dalej – poczynając od szóstej pozycji, na której znalazło się określenie przedsiębiorcy jako osoby chciwej, odpowiedź tę zaznaczyło 23 proc. respondentów. Następnie w kolejności malejącego odsetka udzielonych odpowiedzi wymieniane były negatywne cechy, takie jak wyzyskiwacz (20 proc. odpowiedzi), oszukańczy (13 proc.), skorumpowany (12 proc.) i samolubny (11 proc.).

Rysunek 7. Rozkład odpowiedzi obywateli Litwy na pytanie: „Jakie mógłbyś wymienić trzy główne cechy przedsiębiorcy?”, (%)



Źródło: R. Senavaitis, *Sociologinis verslininko ...*, Vilnius 2013, s. 16, [online] op. cit.

Na kształtowanie opinii niewątpliwie miał wpływ szereg uwarunkowań zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Respondenci powinni byli odpowiedzieć na pytania z kwestionariusza: „Jakie osobiste doświadczenia miały wpływ na kształtowanie opinii o przedsiębiorcach?” i „Jakie zewnętrzne czynniki wpłynęły na kształtowanie opinii o przedsiębiorcach?”. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że największy wpływ miało doświadczenie konsumenckie (40 proc.), nieco mniejszy - doświadczenie zawodowe (25 proc. respondentów) oraz doświadczenie rodziny i przyjaciół, którzy są przedsiębiorcami (16 proc.). Jednak ostatecznie opinie kształtują się nie tylko na bazie osobistego doświadczenia obywateli, lecz wpływ na to mają też różnorodne czynniki zewnętrzne. Doniosłą rolę w społeczeństwie odgrywają media. 61 procent mieszkańców stwierdziło, że spośród wszystkich czynników zewnętrznych rola mediów jest największa. Nieco mniejszy wpływ mają przyjaciele (36 proc.), rodzina (27 proc.) oraz urzędnicy państwowi i politycy (24 proc.).

Respondentów poproszono także o wyrażenie opinii na temat narzędzi stymulujących rozwój przedsiębiorczości na Litwie. Ponad 62 proc. respondentów uważa, że najbardziej skuteczne byłoby obniżenie podatków i zmniejszenie regulacji ze strony państwa. Obywatele

Litwy są też zdania (45 proc. udzielonych odpowiedzi), że do rozwoju przedsiębiorczości może się przyczynić zwiększona pomoc państwa w zakładaniu przedsiębiorstw. O wiele rzadziej respondenci wskazywali, że przyspieszyć rozwój przedsiębiorczości może podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa oraz łatwiejszy dostęp do kredytów (po 12 proc.).

Wnioski

Z przedstawionych rozważań można wywnioskować, że sektor MSP stanowi trzon gospodarki litewskiej. W strukturze litewskich MSP największy odsetek przypada na firmy zatrudniające do 50 pracowników (mikro i małe). Najpopularniejszą działalnością w sektorze MSP na Litwie jest działalność handlowa. Mimo światowego kryzysu gospodarczego sektor MSP zachował swoją dominującą pozycję w gospodarce i jest głównym „motorem” gospodarki.

Zarówno wskaźniki odzwierciedlające udział małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu, jak i w tworzeniu wartości dodanej jednoznacznie wskazują na rosnące znaczenie sektora MSP oraz jego decydujący wpływ na wzrost gospodarczy i międzynarodową konkurencyjność.

Podsumowując wyniki badań, można stwierdzić, że obywatele Litwy prawidłowo oceniają funkcje przedsiębiorców i przedsiębiorstw oraz ich rolę dla rozwoju gospodarki kraju. Potwierdzają raczej korzyści (niż szkody) dla społeczeństwa płynące z działalności przedsiębiorców, a także przypisują im wiele pozytywnych cech osobowościowych. Niemniej jednak przedsiębiorcy nie cieszą się wysokim statusem społecznym i szacunkiem. W społeczeństwie dominuje brak zaufania do przedsiębiorców oraz negatywne nastawienie do nich. Najprawdopodobniej są to pozostałości sowieckiej mentalności, gdyż ujemne opinie częściej pochodzą od osób starszych i mniej wykształconych. Można też wnioskować, że media litewskie sprzyjają tworzeniu w społeczeństwie negatywnego nastawienia wobec przedsiębiorców, gdyż mają największy wpływ na kształtowanie opinii publicznej. W każdym razie państwo powinno dokładać więcej starań mających na celu rozwój działalności gospodarczej w kraju, największy zaś wpływ na podwyższenie poziomu przedsiębiorczości miałyby obniżenie podatków i zmniejszenie regulacji państwowych.

Bibliografia

Enterprise Europe Network [online] <http://www.een.org.pl/index.php/fundusze-strukturalne/articles/plan-dzialania-na-rzecz-przedsiębiorczosci-do-2020-r.html> [dostęp: 5.06.2015].

Godlewska-Majkowska H. (red.), *Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę?*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.

Kassay Š., *Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość T. 1: Środowisko biznesowe: zmiany struktur własnościowych w okresie transformacji ekonomicznej*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2010, s. 49.

- Laužikas M., Vaiginienė E., Miliūtė A., Batulevičiūtė Varnienė S., Dailydaitė S., *Lietuvos verslumo stebėsenos tyrimo rezultatai 2012*, [online], http://www.ukmin.lt/Lietuvos%20verslumo%20stebesen-rezultatai_2012.pdf [dostęp: 06.06.2015].
- Lemańska-Majdzik A., *Powody prowadzenia własnej działalności gospodarczej małych firm* [online], <http://www.sbc.org.pl/Content/80830/Zarz%C4%85dzanie1.2013.pdf> [dostęp: 11.04.2014].
- Lietuvos Respublikos Seimas, *Terminų glosarijus* [online], http://www3.lrs.lt/pls/term/term_p [dostęp: 27.05.2014].
- Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas* [online], http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_1?p_id=454172 [dostęp: 27.05.2014].
- Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2009 metų veiklos ataskaita* [online], http://www.lrv.lt/bylos/vyriausybes/15-vyr-dok/2009_ataskaita.pdf [dostęp: 22.02.2015].
- Lietuvos Statistikos Departamentas [online], <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2771&status=A> [dostęp: 22.02.2015].
- Oxford Dictionaries [online], http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/entrepreneur?q=entrepreneurship#entrepreneur__12 [dostęp: 13.04.2015].
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość: podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2010.
- Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę?*, pod red. H. Godlewska-Majkowska, Wyd. SGH, Warszawa 2009.
- SBA Fact Sheet 2014. Lithuania* [online], http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/lithuania_en.pdf [dostęp: 22.02.2015].
- Senavaitis R., *Sociologinis verslininko įvaizdžio tyrimas*, „Visuomenės požiūris į verslininką: Koks ir Kodėl?“, Lietuvos laisvosios rinkos institutas, Vilnius 2013.
- Stripeikis O., *Antrepreneriškumo formavimas Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo įmonėse* [online] <http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001-200829395/DS.005.0.01.ETD> [dostęp: 26.05.2014].
- Szarucki M., *Motywacje pozytywne w procesie tworzenia przedsiębiorstwa* [online], http://nig.creatyvni.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=108 [dostęp: 11.04.2014].
- The Global Competitiveness Report 2011-2012*, WEF, Geneva 2011 [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf [dostęp: 5.06.2015].

Małgorzata Gawrycka¹
Anna Szymczak²

ZMIANY METODOLOGICZNE W RACHUNKACH NARODOWYCH I ICH WPŁYW NA WYBRANE MIARY KONKURENCYJNOŚCI

Streszczenie

Konkurencyjność uznawana jest za jeden z ważniejszych elementów globalnego życia społeczno-ekonomicznego. W skali makro konkurencyjność danej gospodarki jest utożsamiana z jej zdolnością do tworzenia w długim okresie większego bogactwa w stosunku do innych gospodarek narodowych oraz zdolności do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie wpływu zmian metodologicznych w rachunkach narodowych stosowanych w UE od roku 2010 na wybrane miary konkurencyjności.

Zakres opracowania obejmuje przegląd literatury oraz zgromadzenie materiałów źródłowych, które zostaną zaprezentowane w części empirycznej. W badaniach zostanie wykorzystana metoda indukcji oraz elementy statystyki opisowej. W opracowaniu wykazano wpływ zmian metodologicznych w Rachunkach Narodowych i Regionalnych na kształtowanie się wybranych mierników konkurencyjności gospodarki.

THE METHODOLOGY USED IN NATIONAL ACCOUNTS AND ITS INFLUENCE ON THE SELECTED COMPETITIVENESS MEASURES

Summary

Competitiveness is one of the most important elements describing developments in the global socio-economic situation. Macroeconomically it reflects the ability to generate a long-term wealth, more substantial compared to other countries' economies as well as the ability to establish market advantage.

The following study is aimed at presenting the impact the methodology used in national accounts of the EU countries since 2010 may have on the selected competitiveness measures. The scope of this report covers literature review combined with the source data analysis, presented in the empirical part of the study. For the purpose of the analysis the induction method and descriptive statistics have been used. The study demonstrates how significantly the methodology used in both national and regional accounts affects the way the selected competitiveness measures develop.

Keywords: GDP, competitiveness, labour productivity, capital productivity.

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

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

Wstęp

Konkurencyjność uznawana jest za jeden z ważniejszych elementów globalnego życia społeczno-ekonomicznego. Jest główną siłą napędową mikroekonomicznej efektywności w efekcie wzrostu gospodarczego, co przekłada się na podniesienie średnio- i długookresowego dobrobytu społecznego. Współcześnie rywalizacja nie ogranicza się tylko do danego regionu, czy kraju, wszystkie podmioty gospodarcze konkurują na rynku globalnym.

Konkurencyjność może być badana z punktu mikro- i makroekonomicznego. W skali mikro badanie konkurencyjności ogranicza się do przedsiębiorstwa i realizacji jego celów na rynku nie tylko krajowym, ale również i międzynarodowym. W tym przypadku ważna jest między innymi efektywność wykorzystania zasobów, udział w rynku, wyniki finansowe, proces decyzyjny, czy pozycja w wymianie gospodarczej z zagranicą.

W skali makro konkurencyjność danej gospodarki jest utożsamiana z jej zdolnością do tworzenia w długim okresie większego bogactwa w stosunku do innych gospodarek narodowych oraz zdolności do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Oznacza dostosowywanie się danego kraju do zmian w strukturze gospodarki światowej poprzez zmiany w strukturze światowego handlu zagranicznego.³

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie wpływu zmian metodologicznych w rachunkach narodowych stosowanych w UE od roku 2010 na wybrane miary konkurencyjności.

1. Wybrane miary konkurencyjności gospodarki

Pojęcie konkurencyjności gospodarki jest w różny sposób definiowane. W literaturze można spotkać się z określeniem konkurencyjności wynikowej, zwanej często mianem pozycji konkurencyjnej, co związane jest z badaniem efektów danej gospodarki w wymianie międzynarodowej. Inne ujęcie konkurencyjności łączone jest z poziomem dobrobytu osiągniętym w danej gospodarce, który rozumiany jest jako trwała poprawa standardu życia i wzrost dochodów realnych społeczeństwa.

Konkurencyjność gospodarki może mieć również wymiar czynnikowy. Wówczas konkurencyjność na poziomie makroekonomicznym utożsamiana jest z możliwościami danego kraju do długookresowego rozwoju gospodarczego, co wynika z czerpania korzyści z międzynarodowej współpracy gospodarczej. Wzrost konkurencyjności w wymiarze czynnikowym może być związany między innymi z rozwojem przedsiębiorczości, postępem technologicznym, inwestycjami, jakością zarządzania.⁴

³ J. M. Nazarczuk, *Wybrane aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki*, [w:] A.P. Balcerzak, E. Rogalska, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 30.

⁴ I. Ostój, *Rynek pracy – wsparcie czy bariera konkurencyjności polskiej gospodarki*, Przegląd Zachodniopomorski Rocznik XXIX Rok 2014, Zeszyt 3, Vol. 1, s. 152.

Warto dodać, iż różne organizacje i instytucje międzynarodowe wprowadzają własne definicje określające konkurencyjność gospodarek. Według OECD konkurencyjność to „...zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym.” Z kolei World Competitiveness Report konkurencyjność definiuje jako „... zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym”⁵.

Mając na uwadze powyższe definicje konkurencyjności można powiedzieć, że gospodarke danego kraju uznaje się za konkurencyjną jeśli w stosunku do konkurencji światowej osiąga ustabilizowane, wyższe od średniej tempo wzrostu dochodu narodowego, podnosi produktywność pracy oraz jakość życia ludności. Ponadto osiąga równowagę bilansową oraz dodatnie cenowe terms of trade i zapewnia względnie wysoką dynamikę wzrostu dochodów realnych per capita⁶.

Zgodnie z postanowieniami Światowego Forum Ekonomicznego z Davos, do podstawowych czynników kształtujących konkurencyjność gospodarek zalicza się: wewnętrzny potencjał gospodarczy, umiędzynarodowienie danej gospodarki, jakość rządzenia, finanse, infrastruktura, naukę i technikę oraz czynnik ludzki⁷. Warto zwrócić uwagę na determinanty, które zdaniem M. Portera dają możliwości osiągnięcia przez dany kraj przewagi konkurencyjnej. Są to: dostępne czynniki wytwórcze, czynniki związane z wielkością i strukturą rynku, struktury branżowe przemysłu oraz warunki związane z tworzeniem, organizowaniem i zarządzaniem przedsiębiorstwem. Wyżej wymienione determinanty zostały określone jako tzw. „diament Portera” i uzupełnione o kolejne determinanty przez J.H. Dunninga takie jak: transnarodową działalność międzynarodowych korporacji, czynniki wewnętrzne i zewnętrzne związane z funkcjonowaniem gospodarki.⁸

Koncepcje konkurencyjności mogą mieć wymiar statyczny i dynamiczny, odnoszący się do potencjału konkurencyjnego, obrazowanego przez modele polityki ekonomicznej, które wpływają na efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów w długim okresie.

Mówiąc o konkurencyjności należy pamiętać o innowacyjności gospodarki, która jest traktowana jako główne źródło wzrostu gospodarczego i stanowi determinantę pozycji kraju w międzynarodowych rankingach konkurencyjności⁹.

⁵ B. Jeliński, *Kontrowersje wokół oceny konkurencyjności międzynarodowej*, [w:] red. A. Grynia, *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2013, s. 15.

⁶ J. M. Bossak, *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy*, [w:] red. M. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2006, s. 259.

⁷ J. M. Nazarczuk, *Wybrane aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki*, [w:] A.P. Balcerzak, E. Rogalska, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 32 oraz *The Global Competitiveness Report 1997, World Economic Forum 1997*.

⁸ B. Jeliński, *Kontrowersje ...* op.cit, s. 16.

⁹ M. Raftowicz-Filipkiewicz, *Strategie rozwoju atrakcyjnej i konkurencyjnej gospodarki polskiej*, [w:] A.P. Balcerzak, E. Rogalska, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 38.

W literaturze można spotkać zróżnicowane kwalifikacje mierników konkurencyjności, które w zależności od potrzeb badacza mogą być ujęte według różnych kryteriów. W opracowaniu wykorzystano kompleksowy zestaw miar konkurencyjności zaproponowany przez A. Zielińską-Głębocką.¹⁰

Najczęściej używane miary konkurencyjności międzynarodowej zostały podzielone na sześć grup:

- wskaźniki konkurencyjności eksportowej,
- wskaźniki konkurencyjności technologicznej,
- wskaźniki konkurencyjności regionalnej,
- wskaźniki piramidy konkurencyjności,
- miary produktywności,
- produktywność wieloczynnikowa.

W niektórych z wyżej wymienionych grup wskaźników konkurencyjności pojawiły się miary względne, które wykorzystują jako element składowy PKB. W grupie wskaźników konkurencyjności technologicznej całkowite wydatki na B&R liczone są jako procent PKB, z kolei w grupie wskaźników konkurencyjności regionalnej wykorzystuje się relatywny PKB na mieszkańca i relatywne tempo wzrostu produktywności. W grupie miar związanych z produktywnością między innymi produktywność pracy mierzona jest jako ilościowy indeks produkcji brutto dzielony przez ilościowy indeks nakładu pracy. Natomiast produktywność kapitału mierzona jest jako ilościowy indeks produkcji brutto dzielony przez ilościowy indeks nakładu kapitału.

W wyróżnionych miarach konkurencyjności jako ich składowa pojawia się PKB. Wprowadzenie zmian metodologicznych w Europejskim Systemie Rachunków Narodowych i Regionalnych miało wpływ na zmiany wartości głównych agregatów makroekonomicznych kształtujących PKB. Tym samym wartość PKB liczona według nowego standardu uległa zmianie. Dlatego też warto w dalszej części opracowania zwrócić uwagę, które ze zmian w metodologii Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych i Regionalnych wpłynęły na zmianę poziomu PKB oraz jaki był ich wpływ na wyżej wymienione mierniki konkurencyjności.

2. Zmiany metodologiczne w Europejskim Systemie Rachunków Narodowych i Regionalnych

Jak już wspomniano, wdrożenie Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych i Regionalnych w UE (ESA 2010) do polskich rachunków narodowych spowodowało zmianę wartości głównych agregatów makroekonomicznych kształtujących PKB. Do głównych zmian mających wpływ na wartość PKB zalicza się:

¹⁰ A. Zielińska-Głębocka, red., *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu eksportowego w warunkach integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 51 oraz M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008, s. 49.

- **Kapitalizację wydatków na badania i rozwój** poprzez włączenie prac badawczo-rozwojowych do wartości niematerialnych i prawnych co spowodowało, że obecnie wydatki związane z tym działaniem są traktowane w rachunkach narodowych jako nakłady inwestycyjne (dotychczas jako koszty bieżące). Zmiana ta przyczyniła się do tego, że zarówno zakupione, jak i wyprodukowane na własny rachunek B&R ujmowane są w nakładach brutto na środki trwałe. Kapitalizacja tych wydatków wpływa na zmianę w wartości innych agregatów makroekonomicznych takich jak: produkcja globalna, wartość dodana brutto, amortyzacja.
- **Małe narzędzia, których wartość jest niższa niż 500 ecu (w cenach z 1995 roku) w ESA 1995** były zaliczane do zużycia pośredniego, natomiast **w ESA 2010 małe narzędzia wykorzystywane w procesie produkcji dłużej niż 1 rok**, bez względu na wartość, są zaliczane do środków trwałych. W efekcie tej zmiany małe narzędzia zostały dodane do nakładów brutto na środki trwałe i odjęte z zużycia pośredniego. Wartość dodana brutto zmieniła się o wartość małych narzędzi oraz wartość amortyzacji.
- **Systemy uzbrojenia w sektorze instytucji rządowych i samorządowych** jako aktywa trwałe do których zalicza się między innymi okręty wojenne, łodzie podwodne, czołgi, w **ESA 1995** były ujmowane jako wydatki w zużyciu pośrednim, z kolei **w ESA 2010** są to wydatki na środki trwałe. Zmiana ta doprowadziła do tego, że zużycie poszczególnych części tego majątku jest ujmowane jako amortyzacja, co powoduje wzrost wartości dodanej w sektorze instytucji rządowych i samorządowych, czyli PKB w gospodarce narodowej.
- **Działalność nielegalna**, która obejmuje:
 - produkcję wyrobów i usług, których posiadanie, rozprowadzanie lub sprzedaż są zabronione przez prawo,
 - działalność produkcyjną która wykonywana jest przez producentów nie mających zezwolenia na jej prowadzenie (np. praktyka medyczna bez licencji).

W związku ze wspomnianymi zmianami metodologicznymi warto przyjrzeć się w jakim stopniu prezentowane zmiany w rachunkach narodowych, obowiązujące od roku 2010 wpłynęły na zmianę PKB w latach 2003-2013 względem wcześniej stosowanych rachunków.

3. Wpływ zmian metodologicznych w Europejskim Systemie Rachunków Narodowych i Regionalnych na wybrane miary gospodarki narodowej

Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń GUS, zmiany w poziomie absolutnym PKB w poszczególnych krajach UE, wynikające ze zmian metodologicznych, spowodowały wzrost PKB od 1,5% do 7,6%¹¹. Prawdopodobnie wynikało to z różnego poziomu rozwoju tych

¹¹ GUS Departament Rachunków Narodowych, Notatka informacyjna GUS, Warszawa 29.09.2014 oraz Dziennik Urzędowy UE L174 z dn. 26.06.2013, www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 20.04.2015].

gospodarek i tym samym zróżnicowanym poziomem wydatków na badania i rozwój, małe narzędzia oraz systemy uzbrojenia w sektorze instytucji rządowych i samorządowych. Podnadtto na to zróżnicowanie miało wpływ wprowadzenie do rachunków narodowych nowej kategorii dochodów, tj. działalności nielegalnej.

Na przykładzie rachunków narodowych sporządzonych w Polsce w dalszej części opracowania zostanie przedstawiony wpływ zmian metodologicznych na wybrane miary konkurencyjności.

Badanie wpływu zmian metodologicznych w Europejskim Systemie Rachunków Narodowych i Regionalnych na wybrane miary polskiej gospodarki narodowej warto zacząć od wskaźnika natężenia PKB mierzonego jako PKB ESA 2010 do PKB ESA 1995, który pokazuje w jaki sposób zmiany metodologiczne wpłynęły na zmianę ogólnej wartości PKB w Polsce (tabela 1).

Tabela 1. Wskaźnik natężenia PKB ESA 2010 w stosunku do ESA 1995

Wyszczególnienie	PKB ESA 1995 (mln zł)	PKB ESA 2010 (mln zł)	Wskaźnik natężenia
2003	843 156	845930	100,33
2004	924 538	927306	100,30
2005	983 302	984919	100,16
2006	1 060 031	1065209	100,49
2007	1176737	1186773	100,85
2008	1275508	1277322	100,14
2009	1344505	1361850	101,29
2010	1416585	1437357	101,47
2011	1528127	1553582	101,67
2012	1596378	1615894	101,22
2013	1635746	1662678	101,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

W Polsce w badanych latach wzrost PKB wynikający ze zmian metodologicznych wprowadzonych w Europejskim Systemie Rachunków Narodowych i Regionalnych wynosił od 0,1% do 1,7%. Prawdopodobnie jedną z przyczyn może być obserwowany wzrost od roku 2009 nakładów na badania i rozwój¹². W latach 2003-2006 oraz w roku 2008 różnica nie przekraczała 0,5%. Od 2009 roku różnica pomiędzy PKB ESA 2010 a PKB ESA 1995 wynosiła prawie 1,3%. Najwyższe rozpiętości zanotowano w roku 2011 i 2013 (1,7%).

W tabeli 2 zaprezentowano zmiany nominalnego PKB wynikające z wprowadzonych zmian w agregatach makroekonomicznych kształtujących PKB.

¹² Według raportu o stanie gospodarki w latach 2007-2013 udział nakładów wewnętrznych na badania i prace rozwojowe (GERD) do PKB w Polsce wzrósł o 0,3 punkta proc. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/dzialalnosc-badawcza-i-rozwojowa-w-polsce-w-2013-r-8,3.html>, (27.04.2015).

Tabela 2. Wpływ głównych agregatów makroekonomicznych kształtujących PKB z tytułu wdrożenia ESA 2010 na poziom nominalny PKB

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2014
Zmiana % PKB	1,5	1,7	1,2	1,6
Z tego:				
wydatki na B&R	0,5	0,5	0,6	0,6
wydatki na systemy uzbrojenia	0,2	0,2	0,2	0,2
małe narzędzia	0,2	0,2	0,2	0,2
działalność nielegalna	0,7	0,7	0,8	0,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

Wzrost PKB w ESA 2010 w stosunku do ESA 1995 w największym stopniu zależał od działalności nielegalnej i wydatków na działalność badawczo-rozwojową. W latach 2010-2011 nominalny PKB był wyższy ze względu na działalność nielegalną o 0,7%, w latach 2012-2014 o 0,8%. Biorąc pod uwagę wydatki na badania i rozwój w latach 2010-2011 to PKB był wyższy o 0,5%. Z kolei w latach 2012-2014 o 0,6%.

Kolejnym badanym agregatem kształtującym PKB jest wartość działalności nielegalnej. W Polsce dochody z tego tytułu zostały oszacowane przez Ośrodek Badań Gospodarki Nieobserwowanej w Urzędzie Statystycznym w Kielcach na podstawie metodologii opracowanej we współpracy z Departamentem Rachunków Narodowych GUS.

W tabeli 3 przedstawiono główne, szacowane źródła dochodów z działalności nielegalnej w Polsce w latach 2010-2014.

Tabela 3. Udział działalności nielegalnej w PKB (w%)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2014
Ogółem	0,66	0,69	0,79	0,79
W tym:				
prostyucja (działalność ochroniarska/sutenerska)	0,05	0,04	0,04	0,04
narkotyki	0,51	0,52	0,61	0,60
przemysł papierosów	0,11	0,14	0,14	0,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

Z powyższej tabeli wynika, że najwyższe szacowane dochody gospodarki z działalności nielegalnej pochodzą z handlu i produkcji narkotyków. Udział tej działalności w PKB wyniósł w 2014 roku 0,6%. W przypadku działalności nielegalnej związanej z przemysłem papierosów w 2014 roku udział dochodów w PKB z tego tytułu wynosił 0,15%. W badanym okresie struktura agregatów działalności nielegalnej w dochodzie narodowym nie uległa znaczącej zmianie.

Mając na uwadze wpływ wielkości PKB na poziom podstawowych miar stosowanych do oceny konkurencyjności międzynarodowej gospodarki warto przyjrzeć się w jaki sposób zmiany metodologiczne w rachunkach narodowych wpłynęły na wartość produktywności pracy w Polsce (tabela 4).

Tabela 4. Produktywność pracy w Polsce w wybranych latach

Lata	Produktywność pracy ESA 1995 (tys. zł)	Produktywność pracy ESA 2010 (tys. zł)	Zmiany produktywności pracy*
2005	69,7	69,8	0,1
2008	80,7	80,8	0,1
2009	84,7	85,8	1,1
2010	91,6	92,9	1,3
2011	98,2	99,8	1,6
2012	102,4	103,6	1,3
2013	105,1	106,8	1,7

*zmiany produktywności pracy ze względu na zmianę metodologii obliczeń PKB.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki <http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/Sytuacja+gospodarcza+Polski> oraz materiałów źródłowych GUS www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

Z obliczeń zamieszczonych w tabeli 4 wynika, że w badanych latach produktywność pracy mierzona jako relacja PKB do liczby pracujących w gospodarce narodowej, była wyższa w badanych latach według rachunku ESA 2010 w stosunku do rachunku ESA z 1995 roku. Biorąc pod uwagę wskaźniki konkurencyjności danej gospodarki można by było oczekiwać wzrostu jej pozycji konkurencyjnej na tle innych krajów UE. Biorąc pod uwagę fakt, że w innych krajach UE poprzez zmianę metodologii obliczeń, nastąpił większy wzrost PKB, konkurencyjność polskiej gospodarki oceniana tą miarą obniżyła się. Najwyższy wzrost produktywności pracy zgodnie z nową metodologią zaobserwowano w roku 2013. Odnosząc się do zmian produktywności pracy Polsce w badanym okresie zaobserwowano jej wysoki wzrost zarówno według rachunku ESA 1995, jak i ESA 2010, co świadczy o wzroście konkurencyjności polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej.

Kolejnym przyjętym do badań konkurencyjności miernikiem jest PKB per capita (tabela 5). Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń PKB per capita zgodnie z metodologią ESA 1995 oraz ESA 2010 nie zanotowano większych zmian. W roku 2008 odchylenie wynosiło zaledwie 0,1. Największe odchylenie miało miejsce w 2013 roku, wówczas PKB per capita licząc zgodnie z nową metodologią ESA 2010 był wyższy o 0,7 w porównaniu z PKB per capita liczony zgodnie z zasadą ESA 1995.

Tabela 5. PKB per capita w Polsce w wybranych latach, (tys. zł)

Lata	PKB per capita ESA 1995	PKB per capita ESA 2010	Odchylenie
2005	25,8	25,8	0,0
2008	33,4	33,5	0,1
2009	35,2	35,7	0,5
2010	36,8	37,3	0,5
2011	39,7	40,3	0,7
2012	41,4	41,9	0,5
2013	42,5	43,2	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

<http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/Sytuacja+gospodarcza+Polski> oraz materiałów źródłowych GUS www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

Kolejną miarą konkurencyjności znajdującą się w grupie miar związana z produktywnością jest produktywność kapitału, mierzona jako relacja PKB do nakładów inwestycyjnych brutto. Do badań przyjęto nakłady inwestycyjne brutto liczone według ESA 1995. Należy podkreślić, że nakłady inwestycyjne brutto według ESA 2010 powinny być powiększone poprzez kapitalizację wydatków na badania i rozwój, małe narzędzia oraz systemy uzbrojenia w sektorze instytucji rządowych i samorządowych. Tym samym wnioski sformułowane na podstawie danych z tabeli 6 nie są w pełni precyzyjne.

Tabela 6. Produktywność kapitału w Polsce w wybranych latach

Wyszczególnienie	Produktywność kapitału ESA 1995 (w zł)	Produktywność kapitału ESA 2010 (w zł)	Zmiany produktywności kapitału*
2005	7,50	7,52	0,01
2008	5,87	5,88	0,01
2009	6,15	6,23	0,08
2010	6,52	6,62	0,10
2011	6,28	6,38	0,10
2012	6,72	6,80	0,08
2013	7,08	7,19	0,12

*Zmiany produktywności kapitału ze względu na zmianę metodologii obliczeń PKB.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

<http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/Sytuacja+gospodarcza+Polski> oraz materiałów źródłowych GUS www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 11.05.2015].

Produktywność kapitału liczona według ESA 2010 względem ESA 1995 nie uległa w badanym okresie większej zmianie. Przy uwzględnieniu wzrostu nakładów inwestycyjnych wynikających z kapitalizacji wydatków na badania i rozwój oraz systemy uzbrojenia w sektorze instytucji rządowych i samorządowych, oraz małe narzędzia, prawdopodobnie produktywność kapitału obniżyłaby się. Tym samym temu miernikowi konkurencyjności gospodarki należałoby przypisać mniejszą rangę.

Wnioski

PKB oraz mierniki konkurencyjności gospodarki wykorzystywane są do oceny makroekonomicznego otoczenia biznesu, a tym samym wpływają na perspektywę rozwoju gospodarki danego kraju.

Z przeprowadzonych badań wynika, że zmiany metodologiczne w rachunkach narodowych i regionalnych z ESA 1995 na ESA 2010 wpłynęły na wartość tych mierników w różnym stopniu w poszczególnych krajach UE. Tym samym mogły przyczynić się one do korekty wcześniejszych ocen dokonanych przez przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Bossak J. M., *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy* [w:] red. M. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2006.

Dziennik Urzędowy UE L174 z dn. 26.06.2013, www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 20.04.2015].

GUS. Departament Rachunków Narodowych, Notatka informacyjna GUS, Warszawa 29.09.2014 oraz www.stat.gov.pl [dostęp z dn. 20.04.2015].

Jeliński B., *Kontrowersje wokół oceny konkurencyjności międzynarodowej*, [w:] red. A. Grynia, *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2013.

Ministerstwo Gospodarki, Analizy i raporty, Polska podstawowe wielkości i wskaźniki w latach 1995-2013, <http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/Sytuacja+gospodarcza+Polski> [dostęp z dn. 11.05.2015].

Nazarczuk J.M., *Wybrane aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki* [w:] A.P. Balcerzak, E. Rogalska, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.

Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008.

Ostój I., *Rynek pracy – wsparcie czy bariera konkurencyjności polskiej gospodarki*, Przegląd Zachodniopomorski Rocznik XXIX Rok 2014, Zeszyt 3, Vol. 1.

Raftowicz-Filipkiewicz M., *Strategie rozwoju atrakcyjnej i konkurencyjnej gospodarki polskiej*, [w:] A.P. Balcerzak, E. Rogalska, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.

Raport Polska na tle świata i Europy w latach 1995-2013, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/dzialalnosc-badawcza-i-rozwojowa-w-polsce-w-2013-r-8,3.html>, [27.04.2015].

Rocznik Statystyczny GUS 2014, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp z dn. 11.05.2015].

The Global Competitiveness Report 1997, World Economic Forum 1997.

Zielińska-Głębocka A., red., *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu eksportowego w warunkach integracji z Unią Europejską*,. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

HANDEL ZAGRANICZNY LITWY W LATACH 1995-2004

Streszczenie

W artykule dokonano analizy eksportu i importu Litwy w okresie 1995-2004. Badania struktury handlu zagranicznego, które zostały przeprowadzone na podstawie międzynarodowej klasyfikacji towarów SITC, pozwoliły określić najważniejsze działy eksportu i importu Litwy oraz dynamikę ich zmian. Badany okres charakteryzował się radykalną zmianą kierunków eksportu i importu dla większości działów towarów – z kierunków wschodnich reorientacja na Zachód. Przyczyną tych zmian była transformacja gospodarcza oraz przyszła akcesja do UE. Handel zagraniczny Litwy w badanym okresie wykreował zarówno działy towarów, jak i państwa partnerskie, z którymi została nawiązana ścisła współpraca gospodarcza.

LITHUANIAN FOREIGN TRADE IN THE YEARS 1995-2004

Summary

The article analyzes the export and import of Lithuania in the period between 1995 and 2004. The research of the structure of foreign trade, which has been carried out on the basis of the international classification of goods SITC, helped to identify the most important sections of the export and import of Lithuania and the dynamics of their changes. The period under review was characterized by a radical change in the direction of export and import for most departments of goods - with the reorientation from the eastern direction to the West. These changes were caused by the economic transformation and the future accession to the EU. During that period Lithuania's foreign trade created divisions of goods and established close economic cooperation with partner countries.

Keywords: Lithuania, export, import, foreign trade structure, target countries.

Wstęp - teoretyczne podstawy handlu zagranicznego

W handlu zagranicznym Litwy na przełomie XX i XXI wieku nastąpiły duże zmiany dotyczące zarówno jego struktury, jak i krajów docelowych. Wynikały one z transformacji gospodarki kraju, jaka miała miejsce na początku lat 90., oraz prac przygotowawczych, związanych z przyszłym wstąpieniem Litwy do Unii Europejskiej. We współczesnej gospodarce handel zagraniczny odgrywa ogromną rolę, bowiem zgodnie z obiegiwym

¹ Dr hab. Jarosław Wolkonowski, prof. UwB - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

stwierdzeniem *handel zagraniczny jest zwierciadłem gospodarki*², a także świadczy o konkurencyjności gospodarki kraju. Współczesne teorie wymiany międzynarodowej uwzględniają wiele czynników, mających wpływ na kierunki i strukturę handlu zagranicznego kraju³. W przypadku handlu zagranicznego Litwy znalazła potwierdzenie teoria internalizacji, uwzględniająca efekt lokalizacji (przetwórstwo ropy naftowej w rafinerii w Możejkach stanowi największy udział w eksporcie i imporcie Litwy) oraz efekt własności (prywatyzacja)⁴.

Teoria cyklu życia produktu bada rozwój gałęzi handlu zagranicznego państwa – wyjaśnia ewolucję sprzedaży produktu i postępu technicznego za pomocą modelu trójfazowego – od fazy wczesnej, zwanej zdobywaniem rynku, etapu wzrostowego oraz fazy dojrzałości⁵. Klasyczna teoria handlu zagranicznego źródła korzystnej wymiany handlowej upatrywała w różnicach ekonomicznych między krajami. Obecnie jednak wymiana handlowa odbywa się przeważnie między krajami o podobnym lub zbliżonym poziomie rozwoju, co wnosi nowe elementy do rozwoju nowej teorii handlu międzynarodowego⁶.

1. Eksport Litwy w okresie 1995-2014

Eksport jest czynnikiem, który w dużym stopniu wpływa na wzrost i rozwój gospodarczy kraju, świadczy o konkurencyjności gospodarki. Przedsiębiorstwa sprzedające za granicę cechuje większa, w stosunku do przedsiębiorstw zorientowanych wyłącznie na rynek krajowy, skłonność do tworzenia i utrzymywania miejsc pracy oraz do ponoszenia nakładów inwestycyjnych.

Tabela 1. Eksport Litwy w latach 1995-2004 i roczny wzrost (w %) do roku poprzedniego

Rok	Eksport (tys. €)	Wzrost roczny w %	Litewski eksport (tys. €)*	Wzrost roczny w %
1995	2 362 401,5	1,2%	Brak danych	Brak danych
1996	3 076 228,0	30,2%	Brak danych	Brak danych
1997	3 707 454,8	20,5%	3 019 400	Brak danych
1998	3 747 856,8	1,1%	3 112 900	3,1%
1999	3 190 077,6	-14,9%	2 686 100	-13,7%
2000	4 110 633,5	28,9%	3 518 900	31,0%
2001	4 957 470,4	20,6%	4 145 900	17,8%
2002	5 536 793,1	11,7%	4 481 900	8,1%
2003	6 158 084,6	11,2%	5 137 800	14,6%
2004	7 477 745,3	21,4%	6 010 700	17,0%

* Eksport towarów, które były wydobyte, zmontowane, wyprodukowane lub przetworzone na terytorium Litwy. http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/585363/Uzsienio_prekybos_metodika.pdf [dostęp: 25.06.2015].

Źródło: Departament Statystyki Litwy http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/1762539/UPS_iki2003.pdf;

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=M6050301&PLanguage=0&PXSId=0&ShowNews=OFF>; <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2122&status=A> [dostęp: 25.06.2015].

² J. Dudziński, R. Knap, *Handel zagraniczny*, Szczecin 1999, s. 45-50.

³ *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. nauk. J. Rymarczyk, Warszawa 2012, s. 425-431.

⁴ *Handel zagraniczny. Perspektywa europejska*, red. nauk. A. Z. Nowak, W. M. Kozioł, Warszawa 2011, s. 357.

⁵ Tamże, s. 350.

⁶ E. Mińska-Struzik, *Zagraniczna polityka handlowa w świetle nowej teorii handlu międzynarodowego* [w:] T. Rynarzewski, *Teoria i praktyka współczesnej polityki handlu zagranicznego*, Poznań 2005, s. 31

Z danych zamieszczonych w tabeli 1 widać wyraźnie, że eksport wzrastał z każdym rokiem. Średnioroczna stopa wzrostu eksportu Litwy w latach 1995-2004 była bardzo wysoka – 13,7%. W roku 1999 odnotowano spadek eksportu o 14,9% w stosunku do roku poprzedniego, który był wywołany obniżeniem cen ropy naftowej do kilkunastu dolarów za baryłkę, udział zaś ropy naftowej w eksporcie Litwy stanowił około 15% ogółu. W tabeli 2 zostały przedstawione dane kwartalne eksportu.

Tabela 2. Eksport Litwy (w tys €) w latach 1996-2004 według kwartałów

Data: rok, kwartał	Eksport (tys. €),	Eksport (tys. €) po eliminacji wpływu wahań sezonowych
1996K1	704 355	
1996K2	682 437,8	
1996K3	817 736,9	
1996K4	871 706,5	
1997K1	807 548	
1997K2	929 913,7	
1997K3	944 785,2	
1997K4	1 025 208,2	
1998K1	974 593,5	
1998K2	974 942,7	
1998K3	934 142,7	
1998K4	864 189,9	
1999K1	744 789,5	739 902,1
1999K2	805 876,4	778 524,5
1999K3	824 600,3	816 294,8
1999K4	814 797,8	855 343,4
2000K1	1 009 839,8	940 923,3
2000K2	947 516,9	983 872,9
2000K3	1 081 926,7	1 066 582,2
2000K4	1 071 349,7	1 119 255,5
2001K1	1 174 497,3	1 184 828,9
2001K2	1 277 979,7	1 227 541,0
2001K3	1 236 691,4	1 257 124,9
2001K4	1 268 301,8	1 287 978,2
2002K1	1 177 778,1	1 304 092,3
2002K2	1 483 365,4	1 383 522,6
2002K3	1 426 952,2	1 412 291,0
2002K4	1 448 697,7	1 436 887,8
2003K1	1 463 043,1	1 487 464,5
2003K2	1 425 378,9	1 485 333,6
2003K3	1 594 263,6	1 552 313,1
2003K4	1 675 399,1	1 632 972,4
2004K1	1 598 937,9	1 697 745,4
2004K2	1 771 016,7	1 816 200,3
2004K3	1 950 061,4	1 922 297,3
2004K4	2 157 729	2 041 501,3

Zródło: Departament Statystyki Litwy, <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2125&status=A>
<http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2124&status=A> [dostęp: 25.06.2015].

Dane przedstawione w tabeli 1 i na poniższym rysunku wskazują na istotne zmiany w zakresie kwartalnego eksportu. W każdym kwartale widoczne są znaczne wahania. Analiza rocznych danych wykazała wyraźny wzrost eksportu w 2004 roku. Dane kwartalne świadczą o poważnym spadku eksportu pod koniec 2001 i na początku 2002 roku. Sytuacja się powtórzyła pod koniec 2003 roku i na początku 2004 roku. Jednak po eliminacji wpływu wahań sezonowych w latach 2000-2004 okazuje się, że w badanym okresie eksport systematycznie wzrastał.

Rysunek 1. Eksport Litwy (w tys. €) w latach 1996-2004 według kwartałów



Źródło: Departament Statystyki Litwy,

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=M6050301&PLanguage=0&PXSID=0&ShowNews=OFF> [dostęp: 25.06.2015].

Badanie struktury handlu zagranicznego dokonane zostało według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego, w skrócie SITC (*Standard international trade classification*). Klasyfikacja ta wyróżnia dziewięć sekcji: sekcja 0 i 1 – żywność, napoje i wyroby tytoniowe; sekcje 2 i 4 – surowce; sekcja 3 – produkty energetyczne; sekcja 5 – chemikalia; sekcja 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy; sekcja 6 i 8 – inne wyroby fabryczne⁷. Każda z tych sekcji dzieli się na kilkanaście działów, co daje w sumie 100 działów klasyfikacji.

Podczas omawiania kwestii związanych z eksportem Litwy istotne jest dokonanie analizy struktury eksportu, czyli ustalenie rodzaju towarów eksportowanych. Wachlarz tych towarów według klasyfikacji SITC jest dość szeroki i dlatego ograniczono się do takich działów, których wielkość stanowi co najmniej 1% ogólnego eksportu w badanym roku. W taki sposób ze 100 działów (wg klasyfikacji SITC) pozostało 27, które zostały podane w tabeli 5. Największy udział w eksporcie Litwy mają następujące działy: 33 – *Nafta i produkty naftowe*, 84 – *Odzież i*

⁷ Eurostat Statistics Explained, Słownik: Standardowa klasyfikacja handlu międzynarodowego SITC, [http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_\(SITC\)/pl](http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_(SITC)/pl) [dostęp 20.05.2015].

dotatki odzieżowe, 78 – Środki transportu z poduszką powietrzną (dalej z pp), 82 – Meble i ich części, 56 – Nawozy mineralne, 24 – Korek i drewno, oraz 02 – Produkty mleczne i jajka.

Tabela 3. Eksport Litwy (mln €) według klasyfikacji SITC w latach 1995-2004

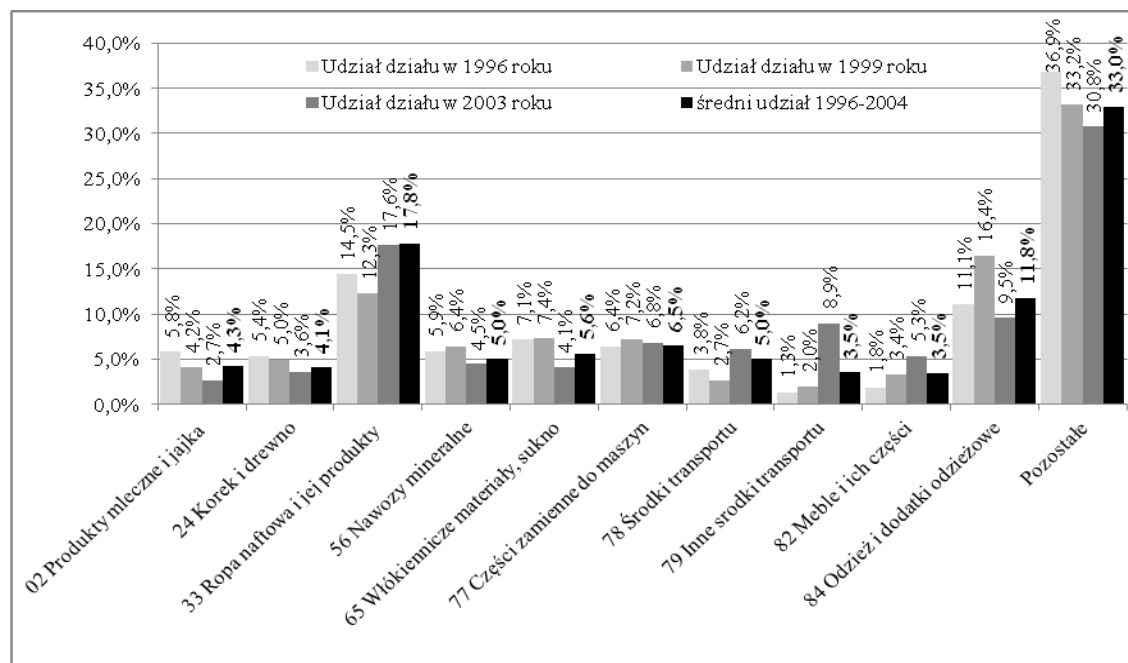
Dział eksportu/Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
01 Mięso i produkty mięsne	35,0	50,0	15,7	16,4	29,1	10,8	14,3	17,2	33,6
02 Produkty mleczne i jajka	178,2	224,8	226,1	133,2	160,4	180,4	160,7	164,1	231,7
03 Ryby i produkty rybne	34,4	55,5	46,2	23,8	27,6	46,2	61,9	77,6	99,3
04 Zboża i produkty	9,0	37,2	32,3	36,9	18,8	61,7	40,9	86,5	92,4
05 Warzywa i owoce	49,1	44,4	42,0	30,5	49,7	54,5	44,1	65,9	78,7
07 Kawa, herbata, kakao	33,6	38,2	23,7	16,4	18,4	22,0	30,0	41,2	43,5
08 Karma dla zwierząt	21,5	49,5	58,7	38,8	66,0	91,6	98,1	110,9	108,8
24 Korek i drewno	165,5	153,1	134,6	158,1	176,8	177,6	209,1	224,1	234,6
28 Rudy metali i złom	47,6	56,4	55,5	42,8	72,9	73,1	80,0	80,1	124,6
33 Ropa naftowa i jej produkty	444,5	633,4	627,4	391,0	844,1	1091,4	938,8	1086,8	1687,9
34 Gaz naturalny i sztuczny	22,8	27,5	18,8	9,6	33,5	70,1	51,5	52,3	74,9
35 Energia elektryczna	96,5	89,4	138,0	86,7	29,1	51,5	89,1	88,6	86,0
54 Produkty medyczne i farmaceutyczne	63,3	76,4	61,8	41,4	44,5	56,3	61,6	52,7	67,6
56 Nawozy mineralne	180,6	168,3	211,3	205,3	223,1	199,1	235,1	274,1	327,8
63 Wyroby z drewna (bez mebli)	57,1	66,1	64,3	60,6	78,8	96,7	104,1	119,8	137,8
64 Papier i tektura	28,4	32,8	40,6	44,9	44,3	40,6	44,9	44,3	60,2
65 Materiały włókiennicze, sukno	219,7	260,4	257,3	234,5	224,6	229,9	240,7	253,3	277,4
66 Produkty z nierdzewnych minerałów	64,7	64,4	68,0	59,4	61,8	60,5	61,1	59,2	73,7
69 Produkty z metalu nieujęte w innych pozycjach	34,5	44,3	44,8	42,0	52,6	61,8	68,3	81,0	133,7
74 Maszyny przemysłowe nieujęte w innych pozycjach	53,3	56,0	48,5	40,5	45,4	67,3	64,9	70,0	113,4
76 Telekomunikacja i zapisywanie dźwięku	29,9	34,0	34,3	40,3	42,9	59,0	66,4	87,3	168,6
77 Części zamienne do maszyn	196,9	225,7	230,2	229,4	276,7	312,8	335,8	418,7	497,1
78 Środki transportu	117,8	190,2	177,6	84,7	139,2	290,7	428,0	380,1	406,6
79 Inne środki transportu	41,0	47,8	53,2	63,1	112,1	111,3	459,5	547,9	269,1
82 Meble i ich części	55,8	67,4	85,7	107,2	151,2	182,9	238,7	324,9	393,3
84 Odzież i dodatki odzieżowe	341,9	427,1	488,7	523,2	557,0	602,7	611,0	587,9	573,6
89 Różne urządzenia nieujęte w innych pozycjach	40,3	53,5	60,2	59,6	77,9	116,4	140,7	149,6	183,1
Ogółem	3076	3707	3748	3190	4111	4957	5537	6158	7478

Źródło: Departament Statystyki Litwy, <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2124&status=A> [dostęp: 25.06.2015].

Na wykresie 2 przedstawiony jest udział najważniejszych działów eksportu w latach 1996, 1999 i 2003 oraz średni ich udział, który wynosił powyżej 3% ogółu eksportu przynajmniej w jednym roku z badanych lat – takich działów było 10. Analiza danych wykazuje, że eksport Litwy w tym okresie charakteryzował się silnym zróżnicowaniem i rozdrobnieniem. Podstawę eksportu litewskiego stanowiło 10 działów, na które ogółem przypadało około 2/3 eksportu Litwy. Największy udział miał dział 33 (*Nafta i produkty naftowe*) – z 12,3% do 17,6% ogółu. Drugą pozycję zajął dział 84 (*Odzież i dodatki*) – z 9,5% do 16,4%. Na kolejnych miejscach znalazły się działy: 77 (*Części zamienne do maszyn*) – z 6,4% do 7,2%; 65 (*Włókiennicze materiały, sukno*) – z 4,1% do 7,1%; 56 (*Nawozy mineralne*) – z 4,5% do 5,9%; 24 (*Korek i*

drewno) – z 5,4% na początku badanego okresu do 3,6% w końcowym okresie, podobną tendencję obserwowano w dziale 02 (*Produkty mleczne i jajka*) – z 5,8% do 2,7%.

Rysunek 2. Udział najważniejszych działów eksportu Litwy (w %) w latach 1996, 1999 i 2003 oraz ich średni udział w okresie 1996-2004



Zródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

Z danych przedstawionych na wykresie 2 wynika, że udział dwóch pierwszych działów – 02 (*Produkty mleczne i jajka*), 24 (*Korek i drewno*) – wykazywał wyraźną tendencję zniżkową. Natomiast działy 79 (*Inne środki transportu*) i 82 (*Meble i ich części*) miały tendencję wzrostową. W miarę stabilne wysokie pozycje oraz tendencje wzrostowe zachowały działy 33 (*Ropa naftowa i jej produkty*) i 84 (*Odzież i dodatki odzieżowe*).

Rozpatrzmy obecnie, do których państw kierowany jest eksport z Litwy. W tabeli 4 zostały zamieszczone dane dotyczące tej kwestii, które wskazują, że w okresie przedakcesyjnym, to znaczy przed 2004 rokiem, eksport towarów z Litwy do krajów UE wynosił około 50% ogółu, natomiast w 2004 roku wyrósł do 66,9%. Nastąpiło to dzięki usunięciu wszelkich barier celnych w handlu z krajami członkowskimi UE. Litewski eksport do Wspólnoty Niepodległych Państw miał tendencję zniżkową – z 39,3% w 1996 roku do 16,3% ogółu w 2004 roku.

Podstawowymi partnerami Litwy, do których trafia litewski eksport, są Niemcy i Łotwa. Należy zauważyć, że udział państwa niemieckiego zmalał w badanym okresie z 15% do około 10% ogółu. Eksport na Łotwę utrzymywał się stabilnie na poziomie 10%. Udział eksportu do Rosji zmalał – z 21,3% w 1996 roku do 9,3% w 2004 roku. Znacząco wzrósł eksport z Litwy do Francji – z 2,0% w 1996 roku do 6,3% w 2004 roku. Zaskakującą tendencję wykazał

eksport do Wielkiej Brytanii – w latach 1996-1999 utrzymywał trwałą pozycję na poziomie 5%, w okresie 2000-2002 odnotowano wyraźny wzrost do 14,7% ogółu, następnie zaś spadek do 5,3% w 2004. W miarę stabilny był litewski eksport do Danii i Szwecji, gdzie w latach 1996-1999 nastąpił jego wzrost z 2% do 5% i oscylował wokół 5% ogółu w okresie 2000-2004. Eksport litewskich towarów do Polski wykazał się nieco inną tendencją – w latach 1996-2001 zaobserwowano znaczny wzrost z 2,8% w 1996 roku do 6,5% w 2001, natomiast w późniejszym okresie spadek do 4,8% w 2004 roku. Na podobnym poziomie utrzymywał się eksport z Litwy do USA, chociaż w okresie 1996-1999 wzrósł z 1% do 4,5%. Mimo bliskiego sąsiedztwa Białorusi w eksporcie litewskich towarów do tego kraju odnotowano wyraźny spadek – z 8,9% w 1997 roku do stabilnego poziomu 2-3% w końcowym okresie. Eksport do Estonii charakteryzował się tendencją wzrostową – z 2,1% w 1996 roku do 5,0% w 2004 roku.

Tabela 4. Partnerzy handlowi Litwy w eksporcie w latach 1996-2004

Kraj/Rok	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%
UE	1183,4	38,5	1382,8	37,3	1568,8	41,9	1693,8	53,1	2066,5	50,3	2483,1	50,1	2746,2	49,6	2652,6	43,1	5001,7	66,9
WNP ⁸	1210,5	39,3	1561,9	42,1	1211,9	32,1	495,5	15,5	554,6	13,5	841,9	17,0	987,6	17,8	932,3	15,1	1221,2	16,3
EFTA ⁹	51,7	1,7	54,4	1,5	86,4	2,3	90,3	2,8	106,8	2,6	100,4	2,0	236,9	4,3	898,5	14,6	516,1	6,9
Szwajcaria	25,9	0,8	25,4	0,7	27,3	0,7	50,8	1,6	53,4	1,3	30,2	0,6	97,5	1,8	746,2	12,1	341,7	4,6
Niemcy	451,8	14,7	479,6	12,9	539,5	14,4	539,4	16,9	616,3	15,0	649,5	13,1	583,3	10,5	628,3	10,2	767,4	10,3
Łotwa	313,6	10,2	318,9	8,6	408,2	10,9	397,4	12,5	617,0	15,0	623,1	12,6	533,8	9,6	591,2	9,6	761,7	10,2
Rosja	656,2	21,3	824,6	22,2	534,9	14,3	185,8	5,8	252,0	6,1	471,2	9,5	628,0	11,3	548,5	8,9	693,6	9,3
WB	105,4	3,4	129,9	3,5	145,7	3,9	174,1	5,5	342,5	8,3	729,8	14,7	784,9	14,2	404,4	6,6	397,9	5,3
Francja	60,8	2,0	96,7	2,6	148,0	3,9	160,4	5	186,6	4,5	172,6	3,5	233,8	4,2	321,1	5,2	471,8	6,3
Dania	99,6	3,2	150,4	4,1	174,1	4,6	50,5	6,7	215,0	5,2	232,8	4,7	295,2	5,3	300,5	4,9	355,9	4,8
Estonia	65,9	2,1	74,1	2	85,6	2,3	73,8	2,3	92,3	2,2	159,5	3,2	214,6	3,9	268,6	4,4	374,0	5,0
Szwecja	65,8	2,1	86,0	2,3	109,9	2,9	143,9	4,5	191,9	4,7	194,2	3,9	241,9	4,4	256,8	4,2	378,0	5,1
Holandia	97,4	3,2	114,1	3,1	97,1	2,6	121,1	3,8	207,3	5,0	153,3	3,1	167,9	3,0	217,8	3,5	361,1	4,8
Polska	86,5	2,8	77,4	2,1	108,6	2,9	138,2	4,3	229,1	5,6	320,5	6,5	201,3	3,6	211,3	3,4	360,2	4,8
USA	30,5	1	55,2	1,5	110,2	2,9	142,8	4,5	204,3	5,0	194,7	3,9	187,0	3,4	177,3	2,9	353,2	4,7
Białoruś	233,2	7,6	329,4	8,9	293,4	7,8	163,1	5,1	91,8	2,2	159,6	3,2	156,7	2,8	173,2	2,8	238,5	3,2
Norwegia	17,3	0,6	20,3	0,5	21,7	0,6	38,5	1,2	49,4	1,2	68,6	1,4	136,7	2,5	149,1	2,4	158,8	2,1
Ukraina	218,2	7,1	320,2	8,6	287,4	7,7	100,3	3,1	155,6	3,8	148,7	3,0	142,7	2,6	141,6	2,3	171,7	2,3
Włochy	102,6	3,3	132,2	3,6	167,6	4,5	135,9	4,3	96,7	2,4	100,8	2,0	154,1	2,8	131,8	2,1	156,2	2,1
Belgia	36,0	1,2	56,4	1,5	54,4	1,5	59,1	1,9	65,9	1,6	75,9	1,5	101,8	1,8	125,1	2,0	206,9	2,8
Turcja	32,4	1,1	36,1	1	37,0	1	35,9	1,1	77,2	1,9	75,2	1,5	102,2	1,8	107,8	1,8	121,9	1,6
Finlandia	36,0	1,2	32,0	0,9	34,3	1,1	54,5	1,3	54,5	1,3	72,9	1,5	67,0	1,2	94,0	1,5	65,4	0,9
Hiszpania	36,0	1,2	38,6	1	45,0	1,2	45,6	1,4	50,2	1,2	68,8	1,4	54,2	1,0	55,3	0,9	140,4	1,9
Inne	305,2	9,9	309,9	8,4	317,7	8,5	234,9	7,4	261,5	6,5	255,7	5,2	452,1	8,3	508,2	8,3	601,4	8,0
Ogółem	3076,2	100	3707,5	100	3747,9	100	3190,1	100	4110,6	100	4957,5	100	5536,8	100	6158,1	100	7477,7	100

Zródło: Departament Statystyki Litwy [online]

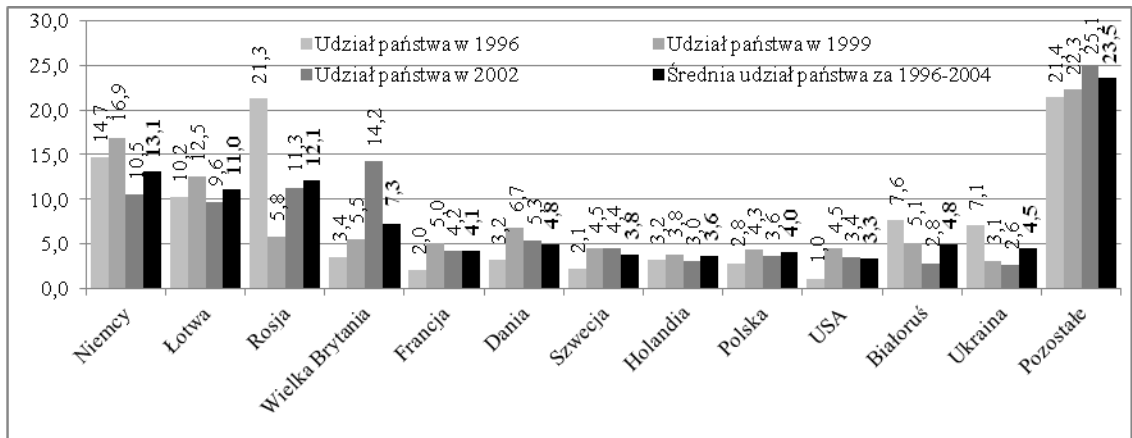
http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/1762539/Sv_eksp_partneriai_iki2003.pdf [dostęp: 30.06.2015].

⁸ Wspólnota Niepodległych Państw – regionalne ugrupowanie integracyjne utworzone na mocy układu białowieskiego z 8 grudnia 1991 roku. Zrzesza większość byłych republik Związku Radzieckiego (11 krajów): Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Rosja, Tadżykistan, Ukraina, Uzbekistan i Turkmenistan.

⁹ EFTA: Islandia, Lichtenstein, Norwegia, Szwajcaria.

Na rysunku 3 przedstawiono 12 najważniejszych państw partnerów Litwy w eksporcie, których średni udział w badanym okresie 1996-2004 wynosił powyżej 3% ogółu eksportu Litwy. Na kraje te przypadało 3/4 eksportu Litwy.

Rysunek 3. Najważniejsi partnerzy Litwy w eksporcie w latach 1996, 1999 i 2002 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 4.

Z danych zamieszczonych na rysunku 3 wynika, że najważniejszymi partnerami Litwy w eksporcie w badanym okresie były Niemcy (13,1%), Rosja (12,1%), Łotwa (11,0%), Wielka Brytania (7,3%), Białoruś (4,8%) i Dania (4,8%). Eksport Litwy do poszczególnych krajów wahał się zarówno co do wielkości, i jak jego udziału w poszczególnych latach badanego okresu. Związane to było z sytuacją międzynarodową i gospodarczą na świecie.

Ważne jest ustalenie wielkości udziału tych krajów w największych działach litewskiego eksportu, dane dotyczące tego tematu zostały podane w tabeli 5. W przypadku działu 02 (*Produkty mleczne i jajka*) Litwa najczęściej eksportowała do Rosji – średnia za badany okres wynosiła 36% ogółu tego działu, który w eksporcie do Rosji miał jednak tendencję malejącą z 47,8% na początku okresu do 26,1% w 2004 roku. Największym odbiorcą produktów z tego działu w 2004 roku zostały Niemcy, ich udział wynosił 28,3%, jednak średnia w badanym okresie była równa tylko 8,1% ogółu tego działu. Drugim partnerem handlowym w eksporcie Litwy była Holandia – średnia za ten okres wynosiła 20,3%. Głównym odbiorcą towarów z działu 24 (*Korek i drewno*) były Niemcy ze średnią 36,3%, jednak udział tego państwa miał tendencję malejącą. Na drugim miejscu znalazła się Szwecja – średnia za ten okres wyniosła 16,2 ogółu tego działu. W przypadku działu 33 (*Nafta i produkty naftowe*) to litewski eksport skierowany był na Łotwę (36,3%), Ukrainę (18,9%) oraz do Wielkiej Brytanii (14,2%). Udział Rosji był również znaczący (12,1%), chociaż z wyraźną tendencją spadkową, podobnie jak w przypadku Ukrainy. Ważną branżą w eksporcie Litwy jest dział 56 (*Nawozy mineralne*). Największymi odbiorcami tego działu były Niemcy (średnia 37,4%) i Holandia (19%). Należy jednakże odnotować malejącą tendencję udziału Niemiec i wzrastającą tendencję udziału Holandii. Państwo niemieckie było również największym odbiorcą produkcji z działu 65 (*Włókno i sukno*) – średnia wynosiła 21,7%, na drugim zaś miejscu znalazła się Szwecja.

Tabela 5. Udział państw (w %) w eksporcie Litwy w latach 1995-2004 według największych działów eksportu

Dział SITC/Państwo/Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	średnia	
02 Produkty mleczne i jajka	Rosja	47,8	50,9	51,9	52,6	28,3	23,4	27,1	25,9	26,2	26,1	36,0
	USA	3,1	3,1	3,8	12,2	35,8	34,0	32,1	39,3	31,7	8,5	20,4
	Holandia	29,0	24,1	29,4	20,1	16,1	22,9	22,1	15,2	10,3	13,4	20,3
	Niemcy	4,8	4,7	3,6	4,0	4,3	7,0	5,9	4,8	13,4	28,3	8,1
	Łotwa	5,6	7,0	4,3	6,3	7,5	6,9	9,1	11,0	12,0	10,0	8,0
24 Korek i drewno	Niemcy	34,3	50,0	47,8	45,4	41,7	31,4	29,9	29,6	28,2	24,8	36,3
	Szwecja	19,3	7,6	11,4	14,5	15,7	19,1	19,3	20,8	18,1	16,7	16,2
	Wielka Brytania	10,2	12,0	15,0	8,8	8,7	6,8	7,0	11,6	18,4	17,7	11,6
	USA	0,1	0,3	1,2	4,4	9,4	14,9	16,4	14,4	9,9	13,4	8,4
33 Nafia i produkty naftowe	Łotwa	20,8	32,5	20,7	35,9	53,1	49,0	30,4	21,2	75,8	23,5	36,3
	Ukraina	34,2	24,7	34,8	33,4	16,8	14,9	7,4	8,7	9,1	5,2	18,9
	Wielka Brytania	0,0	0,0	0,0	3,0	9,0	18,6	47,3	58,0	4,0	1,5	14,2
	Rosja	32,0	31,5	34,7	15,5	4,8	1,0	0,2	0,2	0,5	0,2	12,1
	Polska	11,4	9,4	3,1	6,2	13,9	12,0	12,9	5,2	9,0	10,7	9,4
56 Nawozy mineralne	Niemcy	42,8	64,0	61,0	63,8	31,0	33,0	41,7	8,7	12,5	15,7	37,4
	Holandia	0,6	0,0	2,2	2,4	35,2	44,1	20,2	27,4	39,0	19,4	19,0
	Francja	2,7	2,5	11,3	24,4	16,7	11,9	12,9	28,7	17,6	23,7	15,2
	Wielka Brytania	31,7	20,4	8,2	2,1	1,2	2,5	7,5	11,1	9,3	10,4	10,4
65 Włókno i sukno	Niemcy	20,0	20,3	21,0	25,4	22,3	17,8	23,4	21,8	22,1	22,9	21,7
	Szwecja	10,5	10,1	11,3	11,6	15,1	18,6	15,1	14,7	14,8	11,5	13,3
	Rosja	20,8	26,7	21,5	9,7	8,6	8,5	8,3	9,1	8,4	9,4	13,1
	Francja	6,4	5,2	3,1	7,5	13,1	14,0	14,8	13,8	11,6	11,7	10,1
77 Części do maszyn	Francja	10,8	25,7	40,7	50,1	49,3	45,1	34,5	39,9	51,3	42,1	39,0
	Niemcy	19,3	11,3	10,0	13,4	18,6	15,8	18,0	18,0	10,0	8,2	14,3
	Rosja	24,2	16,6	10,5	4,5	4,0	4,8	12,4	12,5	10,0	18,1	11,8
	Białoruś	14,8	18,6	16,4	8,2	6,4	4,8	3,8	2,3	1,3	2,8	8,0
78 Środki transportu z pp	Rosja	29,0	49,6	60,1	57,0	25,9	40,5	65,4	71,8	62,0	48,0	50,9
	Niemcy	31,4	14,2	10,1	11,3	33,3	24,9	12,3	9,0	10,8	14,7	17,2
	Białoruś	22,1	24,8	22,3	21,7	19,2	11,2	7,5	7,4	10,3	11,6	15,8
	Łotwa	5,2	1,6	2,3	4,0	12,3	14,4	6,7	4,2	5,6	7,7	6,4
79 Środki transportu bez pp	Dania	0,6	0,1	6,5	41,6	50,0	48,6	35,6	47,0	32,0	37,0	29,9
	Rosja	38,4	45,9	20,6	16,3	7,8	18,9	16,3	10,3	2,4	19,2	19,6
	Łotwa	11,9	33,3	51,5	24,1	10,0	4,9	17,0	11,6	9,6	3,3	17,7
	Wielka Brytania	15,2	1,3	1,7	2,7	16,0	11,3	5,7	6,7	16,7	1,4	7,9
82 Meble i części	Niemcy	19,0	24,6	24,5	31,0	35,2	33,3	27,5	23,7	17,7	16,5	25,3
	Francja	32,4	27,1	23,8	25,3	23,2	19,1	13,1	12,1	10,7	10,7	19,8
	Dania	7,0	9,8	11,4	10,9	11,4	10,2	11,1	11,8	11,6	9,3	10,5
	Wielka Brytania	2,3	1,5	1,3	1,4	4,7	8,9	14,3	14,9	18,5	18,4	8,6
	Szwecja	2,4	5,1	8,0	8,8	13,1	15,5	16,3	20,6	22,6	24,2	13,6
84 Odzież i dodatki	Niemcy	41,7	41,8	38,3	36,0	31,0	29,6	30,1	26,2	24,5	22,2	32,1
	Dania	19,5	19,8	19,3	21,9	24,6	22,9	22,1	19,2	17,7	16,4	20,3
	Wielka Brytania	7,1	9,1	12,7	15,0	16,9	19,2	22,8	29,1	30,2	27,7	19,0
	Szwecja	6,8	6,5	7,3	8,7	10,0	12,5	11,9	11,8	12,8	14,4	10,3

Źródło: Dane Departament Statystyki Litwy na zamówienie Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, obliczenia własne [dostęp: 20.10.2015].

W przypadku działu 77 (*Części zamienne do maszyn przemysłowych*) podstawowym partnerem eksportowym tej produkcji z Litwy była Francja – średni jej udział dla badanego okresu wynosił 39%, trzeba przy tym odnotować wzrastającą tendencję udziału tego kraju. Na drugim miejscu uplasowały się Niemcy ze stabilnym poziomem udziału około 14,3%. Odnośnie działu 78 (*Środki transportu z pp*) dominowała Rosja (średnia 50,9%). Głównie to była sprzedaż samochodów sprowadzanych z Zachodu dla obywateli Rosji. W dziale 79 (*Środki transportu bez pp*) największy udział miała Dania – 29,9% ze wzrastającą tendencją, na drugim zaś miejscu była Rosja – średni udział 19,6%. Największymi odbiorcami mebli z Litwy (dział 82) były w badanym okresie Niemcy i Francja – odpowiednio średni udział 25,3% i 19,8%. Udział Niemiec w eksporcie towarów z tego działu był stabilny, natomiast w przypadku Francji należy odnotować tendencję malejącą – z 32,4% na początku okresu do 10,7% w 2004 roku. Najwięcej towarów z działu 84 (*Odzież i dodatki*) sprowadzały Niemcy – 32,1%, jednakże należy zaznaczyć występowanie tendencji spadkowej – z 41,7% w 1995 roku do 22,2% w 2004 roku. Na uwagę zasługuje wzrost eksportu z tego działu do Wielkiej Brytanii – z 7,1% w 1995 roku do 27,7% w 2004 roku przy średniej wynoszącej 19,0%, a także wysoki stabilny eksport do Danii – średni udział w tym okresie wynosił 20,3%.

2. Import Litwy w okresie 1995-2014

Na podstawie danych zawartych w tabeli 6 widzimy, że import wzrastał z każdym rokiem. Średnioroczna stopa wzrostu importu Litwy w latach 1995-2004 była bardzo duża i wynosiła 10,0%. W badanym okresie należy odnotować spadek importu w roku 1999. Wywołany był dużą obniżką cen ropy naftowej z kiludziesięciu dolarów za baryłkę ropy naftowej do kilkunastu w 1999 roku, a udział ropy naftowej w imporcie na Litwę stanowił w badanym okresie około 25% ogółu – stąd taki znaczny spadek wielkości importu. Niemniej należy odnotować ponad dwukrotny wzrost importu towarów na Litwę w okresie 1995-2004.

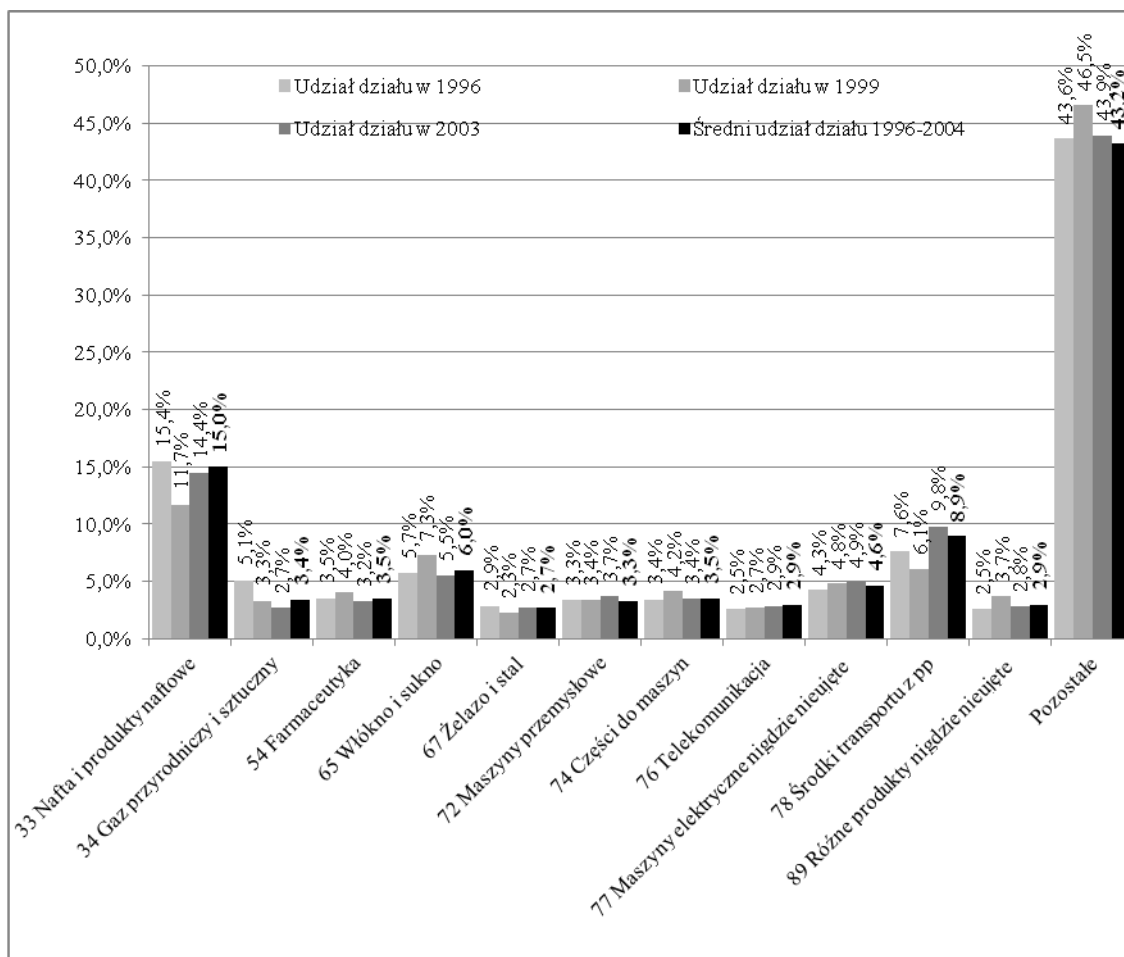
Tabela 6. Obroty importu na Litwę w latach 1995-2004

Rok	Import (wartość tys. euro)	Przyrost roczny w %
1995	4 226 269	56,0%
1996	4 498 233	6,4%
1997	5 820 812	29,4%
1998	6 214 058	6,8%
1999	5 360 200	-13,7%
2000	6 046 359,7	12,8%
2001	7 020 759,0	16,1%
2002	7 958 411,8	13,4%
2003	8 525 838,3	7,1%
2004	9 958 192,3	16,8%

Źródło: opracowanie własne: Užsienio prekyba 2003, Vilnius 2004, s. 10, Departament Statystyki Litwy, <http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=M6050301&PLanguage=0&PXSId=0&ShowNews=OFF> [dostęp: 30.06.2015].

Na rysunku 4 zostały przedstawione najważniejsze działy litewskiego importu według nomenklatury SITC. Spośród 100 działów tej klasyfikacji wybrano takie, których udział wynosi powyżej 2,5% ogółu – grupa taka liczyła 12 działów, na które przypadało ponad 55% ogółu eksportu. Dział 33 (*Nafta i produkty naftowe*) był z nich największy, drugie zaś miejsce przypadło działowi 78 (*Środki transportu z pp* (poduszką powietrzną), którego wartość w badanym okresie wynosiła 8,9% ogółu.

Rysunek 4. Najważniejsze działy importu na Litwę w latach 1996, 1999 i 2003 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=M6050302&PLanguage=0&PXSID=0&ShowNews=OFF> [dostęp: 30.06.2015].

Import towarów na Litwę w badanym okresie był bardzo mocno zróżnicowany. Świadczą o tym dane zamieszczone w tabeli 7 odnoszące się do działów międzynarodowej klasyfikacji SITC, których udział w ogólnym imporcie wynosi powyżej 1%. Grupa taka liczy 31 działów. Warto podkreślić znaczny wzrost udziału największych działów importu: dział 33 (*Nafta i*

produkty naftowe) – z 694,6 mln € w 1996 roku do 1627,3 mln € w 2004 roku; dział 78 (Środki transportu z pp) – z 343,8 mln € w 1996 roku do 963,8 mln w 2004 roku. Należy jednak zaznaczyć, że w dwóch działach odnotowano malejącą tendencję: dział 34 (Gaz) – z 228,5 mln € w 1996 roku do 215,4 mln € w 2004 roku, dział 71 (Maszyny generujące energię) – z 103,2 mln € do 90,2 mln €.

Tabela 7. Działy importu (w mln € i %) według klasyfikacji SITC w latach 1996-2004

Dział/Rok	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%
03 Ryby	44,7	1,0	55,3	0,9	71,5	1,2	52,9	1,0	58,8	1,0	78,5	1,1	75,4	0,9	75,9	0,9	86,0	0,9
05 Warzywa i owoce	61,1	1,4	89,5	1,5	115,4	1,9	120,0	2,2	122,0	2,0	121,3	1,7	123,6	1,6	142,0	1,7	169,1	1,7
09 Produkty spożywcze	42,8	1,0	63,4	1,1	78,4	1,3	71,7	1,3	61,1	1,0	59,3	0,8	62,0	0,8	63,9	0,7	69,8	0,7
26 Wyroby włókiennicze	69,8	1,6	79,0	1,4	87,8	1,4	74,7	1,4	84,4	1,4	95,0	1,4	97,1	1,2	92,4	1,1	96,3	1,0
27 Minerale	60,6	1,3	66,8	1,1	81,3	1,3	94,8	1,8	92,5	1,5	61,1	0,9	89,1	1,1	96,6	1,1	95,7	1,0
33 Nafta i produkty	694,6	15,4	870,2	14,9	732,3	11,8	627,8	11,7	1130,8	18,7	1237,5	17,6	1122,0	14,1	1231,1	14,4	1627,3	16,3
34 Gaz	228,5	5,1	216,0	3,7	202,2	3,3	177,9	3,3	230,9	3,8	245,4	3,5	223,9	2,8	229,2	2,7	215,4	2,2
53 Farby	61,6	1,4	76,1	1,3	85,0	1,4	73,0	1,4	66,1	1,1	72,7	1,0	85,8	1,1	89,4	1,0	104,3	1,0
54 Farmaceutyka	157,9	3,5	207,3	3,6	210,5	3,4	216,5	4,0	218,4	3,6	274,6	3,9	278,9	3,5	277,1	3,2	309,4	3,1
55 Oleje i perfumeria	67,2	1,5	103,8	1,8	108,3	1,7	102,4	1,9	91,9	1,5	104,1	1,5	108,5	1,4	109,1	1,3	114,7	1,2
57 Plastyk pierwotny	74,6	1,7	83,7	1,4	80,0	1,3	71,6	1,3	105,8	1,7	121,8	1,7	139,3	1,8	139,3	1,6	179,4	1,8
58 Plastyk wtórny	49,5	1,1	78,7	1,4	87,8	1,4	80,7	1,5	81,5	1,3	98,1	1,4	113,7	1,4	133,5	1,6	164,1	1,6
59 Materiały chemiczne	56,0	1,2	75,1	1,3	77,3	1,2	74,4	1,4	75,4	1,2	80,5	1,1	87,1	1,1	102,8	1,2	111,6	1,1
62 Materiały z gumy	44,2	1,0	61,5	1,1	65,9	1,1	49,5	0,9	50,8	0,8	65,1	0,9	76,3	1,0	74,2	0,9	95,3	1,0
64 Papier, karton	108,9	2,4	137,4	2,4	140,7	2,3	134,4	2,5	130,0	2,2	146,7	2,1	155,2	2,0	159,1	1,9	185,0	1,9
65 Włókno, sukno	256,0	5,7	331,1	5,7	380,4	6,1	389,1	7,3	402,2	6,7	441,0	6,3	466,3	5,9	468,1	5,5	488,2	4,9
66 Nierdzewne minerały	76,8	1,7	102,9	1,8	111,7	1,8	98,1	1,8	95,0	1,6	110,7	1,6	120,8	1,5	138,6	1,6	165,4	1,7
67 Żelazo i stal	128,9	2,9	164,6	2,8	180,2	2,9	122,0	2,3	129,7	2,1	156,5	2,2	184,8	2,3	233,4	2,7	370,4	3,7
69 Produkty metalowe	114,9	2,6	141,2	2,4	156,0	2,5	129,9	2,4	127,9	2,1	149,6	2,1	175,1	2,2	210,0	2,5	267,8	2,7
71 Maszyny generujące energię	103,2	2,3	130,8	2,2	75,1	1,2	99,9	1,9	66,2	1,1	87,9	1,3	105,1	1,3	125,8	1,5	90,2	0,9
72 Maszyny przemysłowe	149,9	3,3	179,2	3,1	239,7	3,9	181,7	3,4	153,7	2,5	193,1	2,8	239,3	3,0	314,1	3,7	371,6	3,7
74 Części do maszyn	154,4	3,4	202,7	3,5	238,5	3,8	222,9	4,2	199,7	3,3	213,9	3,0	250,4	3,1	294,1	3,4	384,2	3,9
75 Maszyny do baz danych	80,1	1,8	114,9	2,0	125,4	2,0	113,4	2,1	120,7	2,0	152,9	2,2	176,2	2,2	172,3	2,0	218,9	2,2
76 Telekomunikacja	114,6	2,5	173,1	3,0	192,1	3,1	145,0	2,7	151,9	2,5	210,9	3,0	258,3	3,2	243,4	2,9	338,1	3,4
77 Nigdzie nieujęte maszyny elektryczne	192,5	4,3	255,0	4,4	294,3	4,7	258,5	4,8	259,1	4,3	315,2	4,5	375,2	4,7	421,6	4,9	486,0	4,9
78 Środki transportu (z pp)	343,8	7,6	560,8	9,6	625,1	10,1	325,6	6,1	402,6	6,7	691,7	9,9	867,1	10,9	833,5	9,8	963,8	9,7
79 Inne środki transportu	40,3	0,9	56,0	1,0	58,5	0,9	52,6	1,0	93,9	1,6	72,5	1,0	441,6	5,5	497,8	5,8	327,4	3,3
84 Odzież i dodatki	50,6	1,1	69,1	1,2	89,3	1,4	92,2	1,7	94,4	1,6	110,3	1,6	100,9	1,3	114,4	1,3	135,5	1,4
87 Urządzenia zawodowe, kontrolne i naukowe	63,9	1,4	88,9	1,5	102,3	1,6	96,2	1,8	62,6	1,0	76,3	1,1	88,0	1,1	89,9	1,1	97,8	1,0
89 Różne produkty nieujęte w innych pozycjach	114,7	2,5	163,6	2,8	208,1	3,3	199,6	3,7	184,2	3,0	200,2	2,9	224,1	2,8	237,8	2,8	256,2	2,6
93 Inne produkty, nieujęte według cech	65,9	1,5	81,8	1,4	105,8	1,7	110,6	2,1	148,3	2,5	123,7	1,8	128,7	1,6	104,4	1,2	66,7	0,7
Pozostałe	625,8	13,9	741,3	12,7	807,4	13,0	700,9	13,1	753,8	12,5	852,6	12,1	918,5	11,5	1011,2	11,9	1306,5	13,1
Ogółem	4498,3	100	5820,8	100	6214,1	100	5360,2	100	6046,4	100	7020,8	100	7958,4	100	8525,8	100	9958,2	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=M6050302&PLanguage=0&PXSID=0&ShowNews=OFF> [dostęp: 30.06.2015].

Rozważmy obecnie, z których państw pochodzi import towarów na Litwę. W tabeli 8 zamieszczono wykaz 20 krajów importerów, z przedstawionej informacji wynika, że w okresie przedakcesyjnym import towarów z krajów UE wyniósł około 50% ogółu % i miał tendencję wzrostową z 45% w 1996 roku do 66,3% w roku 2004. Związane to było z usunięciem

wszelkich barier celnych w handlu z krajami członkowskimi. Import towarów ze Wspólnoty Niepodległych Państw miał tendencję zniżkową – z 32,2% w roku do 1996 do 26,7% ogółu w 2004 roku. Podstawowymi importerami towarów na Litwę były w tym okresie Rosja (średni udział 22,5% ogółu), Niemcy (18,3%) i Polska (6,2%). Udział importu towarów z Rosji zmniejszył się z 26% w 1996 roku do 23% w roku 2004, lecz nadal miał tendencję wzrostową co do wielkości importu. Import towarów z Niemiec miał wyraźną tendencję wzrostową, zarówno co do udziału, jak i do wartości. Podobny trend występował w przypadku importu towarów z Polski (jako trzeciego największego importera towarów na Litwę) oraz pozostałych krajów UE. Na poziomie około 2% ogółu oscylował import towarów z Białorusi, identyczna sytuacja była również odnośnie do towarów z Ukrainy. W miarę stabilny był import towarów z krajów skandynawskich – z Danii, Finlandii i Szwecji, który oscylował w tym okresie w granicach 4% ogółu. Na poziomie około 2% kształtował się import towarów z USA. Warto odnotowania jest wyraźna tendencja wzrostowa wwozu towarów z Chin – z 4,1 mln € w 1996 roku do 237 mln € w roku 2004.

Tabela 8. Państwa importerzy towarów na Litwę w latach 1996-2004

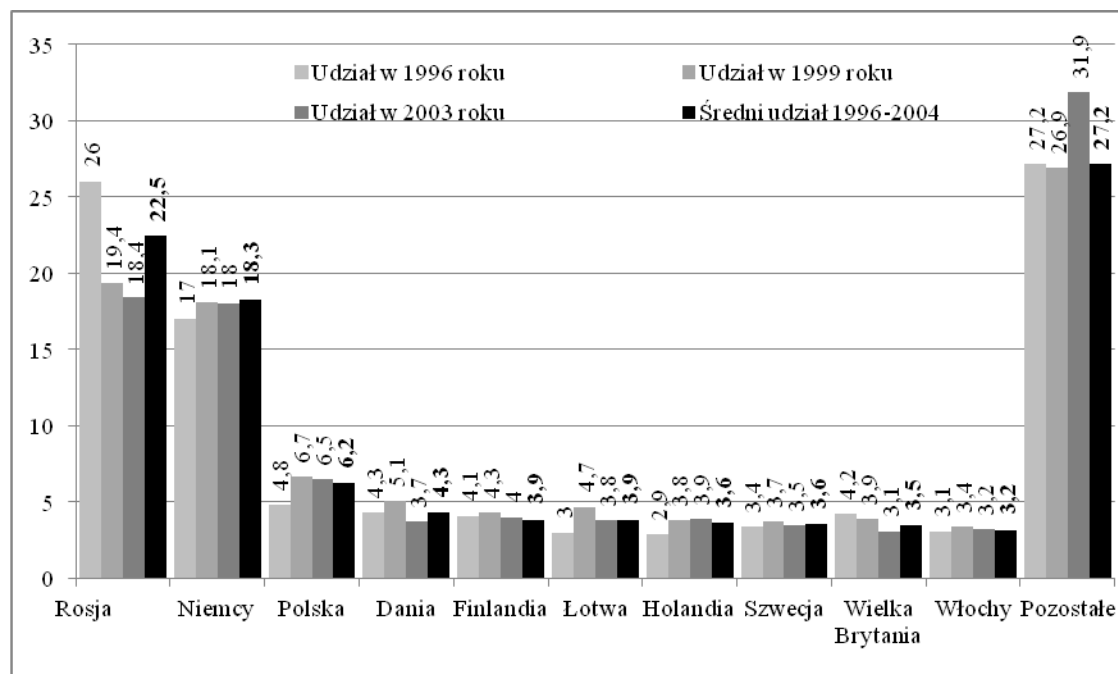
Kraj/Rok	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		Średnia %
	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	mln €	%	
UE	2025,9	45	2796,9	48,1	3206,8	51,6	2705,9	50,5	2843,1	47	3364,5	47,9	3941,3	49,5	4108,1	48,2	6301,6	63,3	50,1
WNP	1447,3	32,2	1679,5	28,9	1453,3	23,4	1222,1	22,8	1816,1	30	1985,5	28,3	1908,2	24	2117,3	24,8	2658,1	26,7	26,8
EFTA	127,4	2,8	139,0	2,4	168,7	2,7	129,4	2,4	133,3	2,2	151,1	2,2	240,2	3	209,7	2,5	151,9	1,5	2,4
Rosja	1169,3	26	1412,0	24,3	1209,6	19,5	1040,6	19,4	1605,2	26,5	1744,2	24,8	1643,4	20,7	1571,2	18,4	2289,5	23	22,5
Niemcy	765,0	17	1123,7	19,3	1273,7	20,5	971,0	18,7	1024,3	16,9	1328,8	18,9	1511,9	19	1532,6	18	1671,2	16,8	18,3
Polska	217,4	4,8	321,2	5,5	382,4	6,2	358,6	6,7	371,3	6,1	446,2	6,4	503,6	6,3	555,7	6,5	761,8	7,6	6,2
Dania	193,1	4,3	266,4	4,6	298,3	4,8	274,1	5,1	261,2	4,3	291,4	4,2	321,5	4	312,8	3,7	358,7	3,6	4,3
Finlandia	184,0	4,1	215,8	3,7	272,6	4,4	232,9	4,3	220,5	3,6	238,3	3,4	301,1	3,8	340,7	4	334,5	3,4	3,9
Łotwa	137,0	3,0	189,6	3,3	248,1	4,0	249,7	4,7	239,5	4,0	300,1	4,3	302,2	3,8	321,7	3,8	382	3,8	3,9
Holandia	131,7	2,9	201,9	3,5	221,1	3,6	201,9	3,8	220,3	3,6	261,2	3,7	286,6	3,6	330,4	3,9	401,5	4,0	3,6
Szwecja	152,4	3,4	195,7	3,4	239,7	3,9	196,6	3,7	224,1	3,7	232,3	3,3	303,3	3,8	300,3	3,5	333,6	3,4	3,6
Wielka Brytania	188,5	4,2	192,4	3,3	207,1	3,3	209,5	3,9	267,3	4,4	231,7	3,3	261,6	3,3	264,6	3,1	233,5	2,3	3,5
Włochy	137,7	3,1	173,6	3	206,8	3,3	183,4	3,4	165,1	2,7	211,3	3	297,6	3,7	273,7	3,2	321,3	3,2	3,2
Francja	98,8	2,2	152,4	2,6	185,3	3,0	156,1	2,9	182,0	3,0	203,6	2,9	244,7	3,1	293,2	3,4	320	3,2	2,9
Estonia	104,2	2,3	145,9	2,5	178,3	2,9	143,8	2,7	141,8	2,3	174,8	2,5	246,0	3,1	294,1	3,4	321,2	3,2	2,8
Belgia	71,0	1,6	111,2	1,9	135,3	2,2	127,5	2,4	133,1	2,2	180,9	2,6	198,1	2,5	189,6	2,2	214,5	2,2	2,2
USA	112,3	2,5	141,8	2,4	162,9	2,6	161,8	3,0	95,2	1,6	134,5	1,9	109,5	1,4	162,8	1,9	156,8	1,6	2,1
Białoruś	90,7	2,0	125,7	2,2	114,3	1,8	105,2	2,0	94,0	1,6	123,7	1,8	111,2	1,4	223,5	2,6	193,7	1,9	1,9
Ukraina	143,9	3,2	116,7	2	110,7	1,8	60,6	1,1	75,8	1,3	94,9	1,4	138,2	1,7	302,7	3,5	150,4	1,5	1,9
Czechy	81,3	1,8	111,0	1,9	102,8	1,7	94,0	1,8	90,7	1,5	92,0	1,3	105,3	1,3	122,5	1,4	152,6	1,5	1,6
Austria	44,0	1,0	59,0	1,0	70,0	1,1	66,8	1,2	50,2	0,8	69,9	1,0	75,8	1,0	96,5	1,1	112,5	1,1	1,0
Norwegia	32,6	0,7	39,3	0,7	56,6	0,9	43,6	0,8	47,3	0,8	61,5	0,9	124,4	1,6	103,9	1,2	87,9	0,9	0,9
Chiny	4,1	0,1	11,0	0,2	16,7	0,3	19,2	0,4	22,6	0,4	49,1	0,7	75,3	0,9	112,1	1,3	237	2,4	0,7
Pozostałe	439,0	9,8	514,4	8,7	521,8	8,2	463,1	8,6	514,9	8,7	550,6	7,7	797,1	10	821,3	9,9	1161	9,3	9,0
Ogółem	4498,2	100	5820,8	100	6214,1	100	5360,2	100	6046,4	100	7020,8	100	7958,4	100	8525,8	100	9958,2	100	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online]

http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/1762539/Sv_imp_partneriai_iki2003.pdf;

http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/1681734/Eksportas_importas_valstybes_2004.pdf [dostęp: 30.06.2015].

Na rysunku 5 przedstawiono 10 najważniejszych państw importerów towarów na Litwę, których średni udział w badanym okresie 1996-2004 stanowił powyżej 3% ogółu eksportu Litwy. Z państw tych pochodzi 3/4 importu na Litwę.

Rysunek 5. Najważniejsi partnerzy importu na Litwę w latach 1996, 1999 i 2003 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 7.

Z danych zamieszczonych na rysunku 5 wynika, że najważniejszymi partnerami litewskiego importu w okresie 1995-2004 były Rosja, Niemcy i Polska. Import towarów na Litwę z krajów UE i krajów trzecich wahał się zarówno co do wielkości, jak i jego udziału. Związane to było z sytuacją międzynarodową i gospodarczą na świecie.

Istotne jest też ustalenie wielkości udziału tych krajów w największych działach importu towarów na Litwę. Informacje te zostały podane w tabeli 9. W dziale 33 (*Nafta i produkty naftowe*) dominującym dostawcą tych produktów była Rosja, średni udział w badanym okresie wynosił 95,3%. Pozostałe kraje miały szczątkowy udział w tym dziale. Podobna sytuacja występowała też w dziale 34 (*Gaz przyrodniczy i sztuczny*) – średni udział Rosji w imporcie był tutaj jeszcze większy – 99,7%. Widzimy zatem, że import na Litwę produktów tych dwóch działów był całkowicie zdominowany przez Rosję. W dziale 54 (*Farmaceutyka*) sytuacja była inna, największy udział miały Niemcy – 37,9% z dynamiką wzrostu. Na drugim miejscu znalazła się Polska z wysokim średnim udziałem 18,6%, jednak odnotowano spadek dynamiki w imporcie. Podobny stan rzeczy występował w dziale 65 (*Włókno i sukno*) – największy udział miały Niemcy pomimo malejącej dynamiki, na drugim zaś miejscu z rosnącą dynamiką znalazła się Wielka Brytania z udziałem 16,8%. W dziale 67 (*Żelazo i stal*) największy udział miała Rosja – 38,2%, chociaż odnotowano powolny spadek importu. Na drugim miejscu znalazły się Niemcy – 15,7% ogółu tej branży. Niemcy dominowały również w dziale 72 (*Maszyny przemysłowe*) z udziałem 48,8%, na drugim miejscu uplasowały się Włochy - 13,1%.

Tabela 9. Udział państw (w %) w imporcie na Litwę w latach 1995-2004 według największych działów importu

Dział SITC/Państwo/Rok		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	średnia
33 Nafta i produkty naftowe	Rosja	88,6	92,1	96,6	96,4	92,1	91,3	99,1	98,8	99,0	98,8	95,3
	Finlandia	3,6	3,9	2,0	1,9	2,5	0,5	0,2	0,3	0,3	0,2	1,6
	Wielka Brytania	3,3	1,3	0,1	0,1	3,3	6,7	0,0	0,1	0,0	0,2	1,5
	Szwecja	0,8	0,9	0,5	0,8	0,7	0,3	0,1	0,3	0,3	0,1	0,5
34 Gaz przyrodniczy i szlaczki	Rosja	99,6	100,0	100,0	100,0	98,8	99,9	100,0	99,9	99,8	99,3	99,7
	Wielka Brytania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
	Łotwa	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,7	0,1
54 Farmaceutyka	Niemcy	25,4	32,7	35,6	40,8	39,8	41,6	40,2	38,1	42,4	42,2	37,9
	Polska	28,6	23,3	23,5	18,1	15,6	15,4	12,8	16,7	14,4	17,9	18,6
	Wielka Brytania	8,3	9,6	14,8	10,8	18,0	10,4	14,0	14,7	10,6	2,1	11,3
	Łotwa	7,2	8,8	7,5	6,5	4,1	4,5	2,6	2,4	2,4	18,7	6,5
65 Włókno i sukno	Niemcy	44,9	43,3	39,3	36,0	32,5	31,0	30,1	28,7	30,0	32,6	34,8
	Wielka Brytania	5,7	8,3	11,2	15,8	18,2	20,2	20,6	23,1	23,9	20,9	16,8
	Dania	13,2	14,9	14,7	15,6	16,3	15,3	13,7	11,6	11,0	11,0	13,7
	Włochy	3,5	2,8	4,4	4,8	6,0	7,5	11,8	15,4	15,1	9,8	8,1
67 Żelazo i stal	Rosja	57,3	43,5	34,0	31,2	33,0	38,2	39,4	33,5	40,6	31,0	38,2
	Niemcy	18,1	13,3	19,1	14,3	14,5	15,5	16,5	16,1	13,9	15,4	15,7
	Dania	9,5	11,2	17,2	17,1	20,6	8,9	9,6	11,3	5,6	8,9	12,0
	Szwecja	2,7	3,9	5,7	9,0	8,5	10,4	9,4	12,2	7,9	6,9	7,6
72 Maszyny przemysłowe	Niemcy	51,8	43,0	45,8	49,2	47,7	54,7	49,8	45,0	50,8	50,0	48,8
	Włochy	9,6	20,3	11,8	11,1	12,5	12,9	15,5	16,5	11,3	9,1	13,1
	Dania	4,9	5,4	10,6	8,9	7,3	5,9	7,1	9,2	6,8	9,2	7,5
	Szwecja	10,6	8,0	5,3	7,3	7,5	3,6	6,0	6,2	5,8	8,1	6,8
74 Części do maszyn	Niemcy	28,0	25,9	24,0	30,0	28,7	27,8	34,3	30,9	31,1	29,3	29,0
	Włochy	11,6	17,3	20,5	17,7	20,3	19,6	20,2	22,0	22,9	15,1	18,7
	Szwecja	15,0	11,1	10,2	9,4	7,2	20,8	8,2	10,2	8,7	6,9	10,8
	Dania	12,2	12,3	8,4	9,5	12,6	6,0	7,7	9,2	8,0	7,8	9,4
76 Telekomunikacja	Niemcy	22,8	18,3	15,9	20,8	33,9	23,0	20,3	27,0	33,8	37,1	25,3
	Finlandia	16,1	22,9	25,8	24,5	18,1	30,4	29,7	24,3	13,3	21,6	22,7
	Wielka Brytania	11,4	19,8	14,8	20,7	12,7	15,7	23,2	20,2	18,3	7,7	16,5
	Szwecja	10,1	4,9	5,1	9,4	22,0	20,3	15,2	15,0	13,0	12,5	12,8
77 Maszyny elektryczne i urządzenia elektryczne	Niemcy	24,4	30,6	33,1	33,0	33,4	38,9	42,1	35,3	36,5	31,4	33,9
	Włochy	9,8	13,1	12,9	17,4	14,9	11,5	13,3	16,1	13,8	8,2	13,1
	Polska	9,8	10,8	13,3	14,7	13,1	13,1	15,0	12,8	14,4	16,9	13,4
	Rosja	25,8	14,8	11,6	10,2	8,3	10,0	7,7	7,8	6,1	4,0	10,6
78 Środki transportu z pp	Niemcy	56,2	67,4	72,1	72,7	71,3	71,1	75,2	77,4	72,8	61,5	69,8
	Szwecja	7,9	9,5	11,8	10,5	8,1	11,3	9,3	6,9	9,1	7,2	9,2
	Rosja	20,5	11,5	3,9	3,5	6,0	3,4	1,9	1,3	1,4	1,4	5,5
	Włochy	2,8	2,2	3,3	4,1	4,6	4,7	4,1	3,9	4,0	2,7	3,6
89 Różne produkty nigdzie nieujęte	Niemcy	35,6	36,6	32,4	27,9	26,9	27,0	28,2	27,4	26,3	24,7	29,3
	Polska	17,9	16,9	18,5	21,3	20,5	20,8	20,3	17,1	18,6	25,1	19,7
	Wielka Brytania	8,2	7,7	8,7	11,6	12,1	15,6	15,2	14,6	13,6	9,7	11,7
	Szwecja	4,3	6,2	8,8	6,5	7,9	8,1	7,7	8,5	8,8	9,1	7,6

Zródło: Dane Departament Statystyki Litwy na zamówienie Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, obliczenia własne [dostęp: 20.10.2015].

W dziale 74 (*Części do maszyn*) największy udział miały Niemcy ze stabilną pozycją 29%, na drugim miejscu znalazły się Włochy ze średnim udziałem za badany okres 18,7%. W przypadku działu 76 (*Telekomunikacja*) dominującą pozycję utrzymywały dwa państwa, Niemcy – z udziałem średnim 25,3% i Finlandia – 22,7%. Wysoką lokatę miała również Wielka Brytania – 16,5%. W dziale 77 (*Maszyny elektryczne nigdzie nieujęte*) sytuacja była następująca: w pierwszych latach badanego okresu największy udział miała Rosja (25,8%), który w 2004 roku zmniejszył się do 4%, natomiast najwyższy poziom udziału Niemiec sięgał 33,9% i miał charakter wzrastający. Dział 78 (*Środki transportu z pp*) był zdominowany przez Niemcy – udział tego kraju wynosił 69,8% i miał tendencję wzrostową. Na drugim miejscu znalazła się Szwecja ze stabilnym udziałem 9,2%. W ostatnim dziale 89 (*Różne produkty nigdzie nieujęte*) największy udział odnotowały Niemcy – 29,3% z malejącą tendencją, na drugim zaś miejscu znalazła się Polska z trendem wzrostowym w tej branży.

Wnioski

Handel zagraniczny Litwy w okresie 1995-2004 rozwijał się bardzo dynamicznie – wzrost eksportu w 2004 roku w porównaniu z rokiem 1995 sięgał ponad 215%, importu zaś – 136%. W dużym stopniu spowodowane to było transformacją gospodarczą oraz okresem przygotowawczym Litwy do wstąpienia do Unii Europejskiej – w badanych latach wzrastał udział eksportu i importu Litwy z krajami UE, natomiast zmniejszał się udział eksportu i importu Litwy z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw – Rosją, Białorusią i Ukrainą.

W badanym okresie uległa również zmianie struktura handlu zagranicznego Litwy. Największy udział miał dział 33 (*Nafta i produkty naftowe*) zarówno w eksporcie Litwy (średni udział sięgał 17,8% ogółu), jak i w imporcie (średni udział wynosił 15% ogółu). Miało to związek z funkcjonowaniem rafinerii w Możejkach, do której sprowadzono duże ilości ropy naftowej, przetwarzano ją, zaopatrywano w te produkty rynek litewski oraz duże ich ilości eksportowano. Podobna sytuacja występowała z działem 78 (*Środki transportu z pp*) – udział importu wynosił 8,9% ogółu, eksportu zaś – 5% ogółu. W tym przypadku używane samochody były sprowadzane z Niemiec przez litewskich obywateli i sprzedawane obywatelom WNP. Jest to jedyny dział eksportowanych towarów nielitewskiego pochodzenia. Na Litwie wysoki poziom rozwoju osiągnął dział 84 (*Odzież i dodatki*), średni jego udział w stanowił 11,8% ogółu eksportu. Tradycyjne działy towarów litewskich: 02 (*Produkty mleczne i jajka*) i 24 (*Korek i drewno*) zachowały swoje wartości, lecz udział ich w eksporcie Litwy zmalał w związku ze wzrostem eksportu towarów innych działów, co w rezultacie dało znaczny wzrost wartości eksportu. W imporcie towarów na Litwę ważne miejsce zajmował dział 65 (*Włókna i sukno*) – sprowadzanie dużych ilości tego materiału należy tłumaczyć rozwiniętym działem eksportu 84 (*Odzież i dodatki*), do którego potrzebne jest sukno.

Największymi państwami partnerami w eksporcie Litwy w zakresie poniższych działów były: Niemcy (13,1%) – 24 (*Korek i drewno*), 56 (*Nawozy mineralne*), 82 (*Meble i części*), 84 (*Odzież i dodatki*); Rosja (12,1%) – 02 (*Produkty mleczne i jajka*), 78 (*Środki transportu z poduszką powietrzną*); Łotwa (12,1%) – 33 (*Nafta i produkty naftowe*) i Wielka Brytania (7,3%) – 84 (*Odzież i dodatki*).

Do największych partnerów Litwy w imporcie (według analizowanych działów) należy zaliczyć takie kraje, jak Rosja (22,5%) – 33 (*Nafta i produkty naftowe*), 34 (*Gaz przyrodniczy i sztuczny*), 67 (*Żelazo i stal*), Niemcy (18,3%) – 54 (*Farmaceutyka*), 65 (*Włókno i sukno*), 72 (*Maszyny przemysłowe*), 78 (*Środki transportu z poduszką powietrzną*), 89 (*Różne produkty nigdzie nieujęte*), Polska (6,2%) – 54 (*Farmaceutyka*), 89 (*Różne produkty nigdzie nieujęte*) oraz Dania (4,3%) – 65 (*Włókno i sukno*).

Bibliografia

Dudziński J., Knap R., *Handel zagraniczny*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 1999.

Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.

Nowak A. Z., Kozioł W. M., *Handel zagraniczny Perspektywa europejska*, Wydawnictwo naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.

Mińska-Struzik E., *Zagraniczna polityka handlowa w świetle nowej teorii handlu międzynarodowego* [w:] T. Rynarzewski, *Teoria i praktyka współczesnej polityki handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.

Rymarczyk J., *Formy handlu zagranicznego* [w:] J. Rymarczyk, *Handel zagraniczny organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2012.

Užsienio prekyba 2003, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 2004.

EFEKTYWNOŚĆ ZAGRANICZNEJ POMOCY GOSPODARCZEJ DLA KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Streszczenie

W niniejszym artykule stwierdza się, że badania efektywności pomocy zagranicznej dla krajów rozwijających się to stosunkowo świeży temat badawczy w ekonomii. Nawet jeśli analizujemy tylko okres po II wojnie światowej to zmiany w podejściu teoretycznym i praktycznym do spraw efektywności pomocy gospodarczej podlegały ciągłej ewolucji i świadczą o tym, że ekonomiści ciągle poszukują nowych, lepszych z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia rozwiązań. Najciekawsze przykłady analizowane w literaturze zostały omówione w niniejszym artykule.

THE EFFECTIVENESS OF FOREIGN ECONOMIC AID TO DEVELOPING COUNTRIES

Summary

The following article argues that the effectiveness of foreign aid to developing countries is a relatively recent subject for economic research. In the post-war period alone the theoretical and practical approaches have undergone constant evolutionary change and testify to the way in which economists have been seeking ever better theoretical and practical solutions. The most interesting examples of this search are referred to in the article.

Keywords: foreign economic aid, effectiveness of foreign economic aid, developing countries.

Wstęp

Pomoc zagraniczna to relatywnie nowy temat w problematyce badawczej ekonomii. Klasycy ekonomii, jak np. A.Smith, D.Ricardo czy S.Mill nie zajmowali się tą problematyką w swoich rozważaniach. W rzeczy samej, klasycy ekonomii myśleli, że kolonie nadrobią opóźnienie i nawet prześcigną kraje kolonizujące w dość krótkim czasie.² W rozdziale VII „Bogactwa narodów” Adam Smith przedstawia dość szczegółowe rozważania na temat „przyczyn rozwoju nowych kolonii”. W wielu aspektach jest to całkiem nowoczesne podejście do tego tematu. A.Smith twierdzi, że powodem dla którego w koloniach angielskich w

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

² Niniejsze opracowanie, ze względu na ograniczoną objętość, nie jest wyczerpujące. Szersze i dokładniejsze studia na ten temat zawierają pogłębione opracowania Radeleta (2005, 2006) oraz Quibria (2014).

Ameryce Północnej żyje się znacznie lepiej niż w dominiach hiszpańskich w Ameryce Południowej było to, że „instytucje polityczne kolonii angielskich były bardziej sprzyjające ulepszeniom i uprawie tych ziem niż w koloniach hiszpańskich.”³ To stwierdzenie jest bardzo zbliżone do koncepcji rozwijanych w kilku ostatnich dekadach przez Douglasa Northa, Daron Acemoglu, Jamesa Robinsona, Simona Johnsona i innych. A. Smith wymienia całą listę narzędzi stosowaną przez Brytyjczyków jak: podatki, regulacje dziedziczenia, politykę handlową, co w jego rozumieniu wyjaśniało ekonomiczny sukces tego co w przyszłości przybrało nazwę Stany Zjednoczone. Równoległe do tej analizy, A. Smith omawiał ubogie przedsięwzięcia polityczne stosowane przez Holendrów i Hiszpanów – oraz w mniejszym stopniu, przez Francuzów – które spowalniały wzrost gospodarczy i postęp w ich koloniach. Jakkolwiek, cytowany rozdział liczy około stu stron, to nigdzie nie ma nawet najmniejszej uwagi, że kraje kolonizujące powinny dostarczać systematyczną pomoc finansową do swoich kolonii.

1. Tendencje badawcze w analizowanej literaturze

Pierwszy akt prawny traktujący wyraźnie o oficjalnej pomocy zagranicznej został uchwalony przez Parlament Zjednoczonego Królestwa w 1929 roku. W oparciu o ustawę *Colonial Development Act* stworzony został *Colonial Development Fund* z zasobem jednego miliona funtów szterlingów rocznie. Chociaż ustawa ta miała na celu poprawę warunków socjalnych w koloniach zwłaszcza w sektorze wiejskim, a jej głównym celem było promowanie eksportu brytyjskiego w czasie, gdy przewartościowanie funta zmniejszyło konkurencyjność gospodarki brytyjskiej. Do czasu uchwalenia tego prawa, wartość funta powodowała znacznie zmniejszoną konkurencyjność.⁴ Przed uchwaleniem tego prawa kolonie brytyjskie miały być, w dużej mierze, samofinansujące się, a każda pomoc ograniczała się tylko do sytuacji kryzysowych. W latach 1940 i 1945 zostały uchwalone nowe przepisy zajmujące się pomocą dla kolonii Wielkiej Brytanii. Ustawy te zwiększyły ilość dostępnych środków finansowych oraz zobowiązywały rząd do świadczeń przez dłuższy okres czasu; przez okres do dziesięciu lat w przypadku ustawy z 1945 roku. I co ważniejsze w ustawie z 1945 roku ustalono, że plany pomocy miały być przygotowane "w konsultacjach z przedstawicielami lokalnej społeczności".⁵

Pytanie, do jakiego stopnia należałoby angażować rządy krajów odbiorców pomocy i ludność w projektowanie pakietów pomocy - stało się powracającym tematem w debatach

³A. Smith, *Bogactwo narodów*, PWN, Warszawa 1954

⁴W czasie gdy ustawa została uchwalona, Sidney Webb, jeden z założycieli London School of Economics i wybitny członek Fabian Society był sekretarzem *Colonial Development Fund*. Podczas swojej kadencji jako sekretarz walczył, z ograniczonym powodzeniem, o przywrócenie polityki "native Paramountcy" w Afryce Wschodniej. Zob.: Barder (2005) na temat historii pomocy zagranicznej w Wielkiej Brytanii. Wielka Brytania zdewałowaa walutę i porzuciła standard złota w 1931 roku.

⁵O. Barder, *Reforming Development Assistance: Lessons from the UK Experience*, Center for Global Development, Working Paper no. 70, 2005, s. 3.

politycznych dotyczących pomocy. Z upływem czasu, terminy używane w odniesieniu do lokalnego zaangażowania ewoluowały od "konsultacji", jak w ustawie *Colonial Act* z 1945 roku, do "partycypacji", jak we wpływowym *Raporcie Pearsona* z 1969 roku opracowanym pod kierunkiem George'a Woods'a- ówczesnego prezydenta Banku Światowego - "do badania skutków pomocy na rzecz rozwoju." W pierwszej części rozdziału pierwszego, zatytułowanego " Kryzys w pomocy", wskazuje się, że według poglądów, przynajmniej niektórych autorytetów, oficjalna pomoc znajduje się w kryzysie od prawie pół wieku.

W Stanach Zjednoczonych pierwsze prawo traktujące o pomocy zagranicznej pojawiło się dość późno, bo dopiero wraz z przyjęciem planu Marshalla w roku 1948.⁶ W swoim przemówieniu inauguracyjnym z 20 stycznia 1949 r. prezydent Harry Truman wysunął po raz pierwszy pomysł, że pomoc dla biednych krajów powinna być ważnym elementem polityki zagranicznej USA. Powiedział on, że jednym z celów jego administracji będzie wspieranie rozwoju obszarów słabo rozwiniętych. Dodał on także, że "więcej niż połowa ludzi na świecie żyje w warunkach zbliżonych do nędzy (...) Po raz pierwszy w historii, ludzkość posiada wiedzę i umiejętności, aby ulżyć w cierpieniu tych ludzi."⁷

Pomimo dużej emocjonalności przemówienia Trumana, zobowiązania dotyczące pomocy dla biednych krajów zostały uznane za tymczasowe. W 1953 roku, gdy Kongres przedłużył ustawę *Mutual Security Act*, to wyraźnie stwierdził, że pomoc gospodarcza dla sojuszników USA skończy się w ciągu dwóch lat, a pomoc wojskowa będzie wstrzymana w ciągu trzech lat. Na początku 1960 roku, w dużej mierze w wyniku eskalacji zimnej wojny, USA zmieniły swoją postawę w zakresie pomocy dwustronnej wspólnie z innymi rozwiniętymi państwami i założyły *Development and Assistance Committee* (DAC) w nowo utworzonej Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Głównym celem DAC była i nadal jest, koordynacja pomocy dla najbiedniejszych krajów rozwijających się.⁸

W pierwszych latach po II wojnie światowej powracały dyskusje na temat tego, czy pomoc powinna być rozdzielona w większości, na projekty ukierunkowane na przyspieszenie wzrostu gospodarczego, czy w kierunku programów mających na celu poprawę warunków społecznych i zmniejszenia ubóstwa. W 1960 roku, gdy neoklasyczny model wzrostu opracowany przez R. Solowa zrobił karierę w ekonomii, większy nacisk został położony na tworzenie kapitału ludzkiego oraz na projekty i program, które zachęcały do wzrostu produktywności. Decyzja o przesunięciu nacisku z dużych, kapitałochłonnych projektów była także pod wpływem rosnących dowodów, że w krajach rozwijających się "zabrakło zdolności

⁶Plan Marshalla, został ogłoszony przez sekretarza stanu USA George'a C. Marshalla w przemówieniu na Uniwersytecie Harvarda 5 czerwca 1947 roku i odegrał ważną rolę w określaniu polityki amerykańskiej wobec pomocy zagranicznej. Kongres był jednak dość powolny w uchwaleniu planu. Stało się to dopiero w 1948 roku, po zajęciu Czechosłowacji przez ZSRR.

⁷H. Truman, *Inaugural Address*. <http://www.bartleby.com/124/pres53.html> [dostęp: 11.08.2015].

⁸Pierwotnie nazwa DAC oznaczała *Development and Assistance Committee*, natomiast nazwa OECD jest skrótem dla: *Organisation for European Economic Cooperation*. W 1946 roku Francja stworzyła swoją pierwszą agencję pomocy FIDES, która w 1963 roku została zastąpiona przez Ministerstwo Współpracy. Kraje nordyckie stworzyły własne agencje pomocowe w 1962 roku.

absorpcyjnej" niezbędnej do realizacji wielu projektów pomocowych. Szkolenie profesjonalistów i doskonalenie umiejętności wśród rdzennej ludności było postrzegane jako kluczowy element dla samego wzrostu, jak również krok w kierunku zwiększenia skuteczności pomocy. Dopiero pod koniec lat 1960 i na początku 1970, "podejście w kategoriach podstawowych potrzeb", stało się popularne, a poprawa warunków socjalnych stała się głównym celem większości oficjalnych programów. Bank Światowy, pod kierownictwem byłego amerykańskiego sekretarza obrony Roberta S. McNamary, odegrał ważną rolę w działaniach w tym kierunku.⁹

Po II wojnie światowej, najbardziej zaawansowane narody zastosowały podejście dwukierunkowe. Z jednej strony, opierano się na własnych programach dwustronnych, które były - i nadal są - prowadzone przez biurokrację krajową, a które często prowadzono na szczeblu ministerialnym; z drugiej strony, wspierały one pracę organizacji multilateralnych, takich jak Bank Światowy i regionalne banki rozwoju. Ponadto, stosowały one mechanizm DAC jako środek do osiągnięcia pewnego poziomu koordynacji. Ten podwójny mechanizm pozwolił większości krajów darczyńców działać selektywnie (zgodnie z którym, na biedne kraje należało oddziaływać bezpośrednio), a jednocześnie, aby połączyć siły z innymi państwami darczyńcami - na wspieraniu szerszych inicjatyw. Przez lata, kraje skandynawskie były szczególnie aktywne w stosowaniu tej metody - za pośrednictwem swoich agencji (Sida, Norad, Danida, Finida) pomagały one niewielkiej liczbie krajów, szczególnie w Afryce, podczas gdy w tym samym czasie poświęcili około 50% ich (dość dużego) budżetu pomocy zagranicznej na wspieranie wielostronnych organizacji.¹⁰

Już w latach 1950 i 1960 liczni ekonomiści zajmujący się badaniem mechanizmu rynkowego, w tym T.W. Schultz i Peter Bauer, sprzeciwili się świadczeniu pomocy zagranicznej poza pomocą humanitarną. Według nich, oficjalna pomoc stworzyła niewłaściwe bodźce, zwłaszcza, gdy zakłócano działanie rynków i zachęcano do protekcjonizmu. Odpowiedź od pierwszych zwolenników pomocy, takich jak W. Arthur Lewis i Paul Rosenstein Rodanem, była taka, że pomoc międzynarodowa uzupełnia krajowe oszczędności i pozwala biednym krajom na akumulację kapitału i rozwój kluczowego dla gospodarki sektora produkcyjnego. Z ich punktu widzenia, szybkie uprzemysłowienie poprzez substytucję importu było podstawowym wymogiem w celu osiągnięcia trwałego wzrostu gospodarczego i zmniejszenia ubóstwa. W roku 1980 i na początku 1990, gdy poglądy na temat pomocy zagranicznej zmieniły się, pomoc stała się bardziej ukierunkowana. Ilość kapitałochłonnych projektów została ograniczona, natomiast zostały rozbudowane programy socjalne. W tym samym czasie, pomoc staje się coraz bardziej uwarunkowana pewnymi działaniami ze strony państw-beneficjentów, w tym przyjęcie polityki zorientowanej na rynek i liberalizację handlu.

⁹W niektórych państwach-darczyńcach cel łagodzenia ubóstwa był centralnym tematem od samego początku. Tak było w przypadku, np. Szwecji, gdzie rząd wyraźnie ustalił, że celem pomocy było podniesienie poziomu życia ludzi ubogich.

¹⁰Należy zauważyć, że kraje skandynawskie nie zawsze zgadzały się z niektórymi działaniami podejmowanymi przez organizacje multilateralne. Na przykład w roku 1970 Szwedzi byli szczególnie krytyczni wobec wsparcia Banku Światowego dla Wietnamu Południowego.

W tych latach wiele dwustronnych agencji rozwoju, w tym w krajach skandynawskich i Japonii, poddały gruntownej ocenie swoje programy, i postanowiły, że istniała znaczna potrzeba, aby być zarówno bardziej selektywnymi w kwestii tego, które z programów należało wspierać i bardziej wymagać w stosunku do wkładu krajów-beneficjentów w ich ogólnej strategii rozwoju.

2. Kontrowersyjna rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego

Pod koniec 1980 i na początku roku 1990 Międzynarodowy Fundusz Walutowy odgrywał coraz większą rolę w definiowaniu ogólnych zasad udzielania pomocy. Jego "aprobata" były potrzebne dla innych podmiotów multilateralnych do uruchomienia ich pieniędzy. Uwarunkowania pomocy udzielanej przez Fundusz były coraz bardziej kontrowersyjne, ponieważ coraz bardziej koncentrowały się na problemach dewaluacji, zniesieniu dotacji i kontroli instytucji para-państwowych. Poniższy cytat autorstwa prezydenta Juliusa Nyerere z Tanzanii dobrze ilustruje nastroje wobec Funduszu w wielu biednych krajach.¹¹

"MFW (...) zawsze określa warunki korzystania ze wszystkich jego urządzeń (...). Ale spodziewaliśmy się, że te warunki nie będą miały charakteru ideologicznego i nie będą odnosiły się do zapewnienia, że pieniądze pożyczone przez nas nie będą zmarnowane, przywłaszczone przez przywódców politycznych i biurokratów, wykorzystywane do budowy prywatnych willi w kraju lub za granicą, lub złożone na prywatnych szwajcarskich kontach bankowych. Mogliśmy słusznie założyć, że będziemy rozliczani z tego jak planujemy poradzić sobie z problemami w średnim lub długim okresie. Moglibyśmy wtedy przyjąć lub odrzucić te warunki; ale nie czulibyśmy, że należy wyrazić silny publiczny protest ... Tanzania nie jest przygotowana do dewaluacji własnej waluty, tylko dlatego, że jest to tradycyjne rozwiązanie wolnorynkowe stosowane wobec wszystkich i niezależnie od naszego wcześniejszego stanowiska. Nie jesteśmy przygotowani do poddania się jego prawom ograniczenia importu przez środki mające na celu zapewnienie, że importujemy np. chininę a nie kosmetyki, lub autobusy a nie samochody dla elity. Mój rząd nie jest gotowy zrezygnować z przygotowywania naszych narodowych starań, aby zapewnić podstawowe wykształcenie dla każdego dziecka, podstawowe leki i czystą wodę dla wszystkich naszych obywateli. Cięcia mogą zostać wykonane w naszych wydatkach krajowych, ale chcemy decydować, czy wchodzi one w zakres usług publicznych czy prywatnych wydatków. Nie jesteśmy także przygotowani aby poradzić sobie z inflacją i niedoborami, opierając się tylko na polityce pieniężnej, niezależnie od jej względnego wpływu na najbiedniejszych i mniej biednych. Nasza maszyna kontroli cen może nie jest najbardziej skuteczna w świecie, ale nie porzucimy kontroli cen; będziemy dążyć jedynie do zwiększenia jej efektywności. A przede wszystkim, będziemy kontynuować nasze wysiłki na rzecz budowy społeczeństwa socjalistycznego".

Jego wystąpienie zostało podsumowane następująco:

¹¹*Bulletin of Tanzanian Affairs*, Issue 9, January 1980.

"(...)MFWma ideologię rozwoju gospodarczego i społecznego, którą stara się narzucić biednym krajom niezależnie od swoich własnych jasno określonych zasad. A gdy odrzucamy warunki MFW słyszymy szept z pogrozkami: "Bez przyjęcia naszych warunków nie dostaniecie pieniędzy, i nie dostaniecie żadnych innych pieniędzy". I rzeczywiście, już słyszeliśmy sygnały z pewnych kręgów, że pieniądze lub kredyty nie będą nam udostępnione do czasu, aż osiągniemy porozumienie z MFW. Od kiedy to MFW stał się Międzynarodowym Ministerstwem Finansów? Od kiedy to narody zgodziły się oddać mu swoje uprawnienia w zakresie podejmowania decyzji? "

Przez lata 1980 znaczna liczba polityków i ekonomistów z całego rozwijającego się świata potępiła istniejący międzynarodowy ład gospodarczy i zażądała istotnych reform, które dałyby krajomrozwijającym się, więcej możliwości do wypowiedzania się w sprawach międzynarodowych. Pod wieloma względami nastroje anti-MFW były wynikiem kryzysu meksykańskiego i nacisków wywieranych przez Fundusz, aby Meksyk i inne kraje Ameryki Łacińskiej zaprowadziły porządek w swoich krajach - i aby zrealizowały szeroko zakrojoną dewaluację - przed otrzymaniem znaczącej pomocy i umorzeniem długów. Krytyka MFW stała się bardzo powszechna. Dokumenty publikowane na łamach czasopism międzynarodowych miały takie tytuły, jak "The splendidisolation of the IMF", "Wrodzona niezdolność MFW, aby zaradzić problemom niedorozwoju" i "Połykanie leków MFW z 1970 roku." Jedną z głównych skarg zgłaszanych pod adresem MFW było to, że narzucał określone polityki bez konsultacji z danym krajem, bez angażowania się w głębszy dialog polityczny.

Pod koniec 1980 roku, jedna z kilku instytucji utworzonych w Bretton -Woods, Bank Światowy, rozpoczął działania w kierunku większej konsultacji z rządami ubogich krajów w sprawach dotyczących programów pomocowych. Działania te były ogólnie znane jako zwiększenie lokalnego stopnia "własności" programów i inicjatyw pomocowych. "Własność", jak twierdził Bank dałaby programom reform pomocy dużo więcej cech zasadności i wiarygodności, i zmniejszyła prawdopodobieństwo oporu i zmiany kierunku działania. Raport w sprawie dostosowania regulacji, wydany w 1988 roku, podkreślił, że "postęp w realizacji pomocy był silniejszy, tam gdzie kraje "posiadały" programy, a tym samym były zobowiązane do ich nadzorowania."¹²Ocena skuteczności programów reform z 1991 roku stwierdzała, że miały one małe prawdopodobieństwo powodzenia, chyba że byłyby one "wyraźnie własnością zainteresowanych rządów." ¹³

Wczesne naciski Banku Światowego na problemy własności zostały ograniczone do jego własnych działań i koncentrowały się na tym, czy jego poszczególne kredyty były udane. W jednej z pierwszych prób badania powiązań między własnością i pożyczkami, przeprowadzonymi przez Johnson i Watsy (1993) zostało przeanalizowanych ponad 100 operacji bankowych w 42 krajach. Własność została określona za pomocą dwóch kryteriów: stopnia wsparcia intelektualnego dla programu w danym kraju, oraz w jakim stopniu znaczący politycy z rządu byli zaangażowani w realizację programu. Pożyczki zostały sklasyfikowane w

¹² The World Bank, *Adjustment Lending: An Evaluation of Ten Years of Experience*; 1988, s. 64.

¹³ OECD, *Annual Review of Evaluation Results*, August 1990, s. 3.

czterech grupach, których oceny wahały się w zakresie od "bardzo zadowolających" do "bardzo niezadowolających." Ogólny stopień własności również klasyfikowano za pomocą czterech kryteriów, które określano jako "bardzo wysoki" do "bardzo niski". Ponadto, cztery zdezagregowane miary własności zostały wykorzystane w badaniu: (A) czy program był już opracowany lokalnie, gdy pożyczka została udzielona (to miało wskazywać, czy powstał w danym kraju); (B) poziom wsparcia intelektualnego decydentów politycznych; (C) polityczna wola wspierania programu; oraz (D) zakres, w jakim rząd starał się wygenerować konsensus polityczny w celu wsparcia programu /pożyczki. W badaniu tym przeanalizowano pożyczkę dla Tanzanii, dotyczącą rozwoju eksportu od 1981 roku (pożyczka TA-1133), która została udzielona w tym czasie gdy gospodarka była w stanie silnego załamania, a rząd zerwał stosunki z MFW. Nic dziwnego, że została ona sklasyfikowana jako posiadająca bardzo niski stopień własności i bardzo niezadowolający wynik. Ogólnie rzecz biorąc, wyniki tego badania wspierały tezę, że we wszystkich badanych krajach, im wyższy był stopień własności tym bardziej został skorelowany z wyższym stopniem powodzenia operacji Banku Światowego.

Z czasem problem "własności" wykroczył poza programy Banku Światowego i został także zaadresowany do poszczególnych darczyńców, w tym w krajach skandynawskich. W 1995 roku Tanzania była jednym z pierwszych krajów, które wdrożyły protokół zwiększenia stopnia własności programów pomocowych. Było to wynikiem raportu Komisji Helleinera, kierowanej przez kanadyjskiego ekonomistę Gerry Helleinera. Według tego wpływowego raportu "własność musi oznaczać, że ostateczne decyzje spoczywają na rządzie odbiorcy pomocy" ¹⁴. Wkrótce okazało się, że zaangażowanie rządu odbiorcy w zakresie koordynacji i realizacji programów pomocy skutkowało wzrostem ich akceptacji i skuteczności. Pomysł szybko rozprzestrzenił się na inne części Afryki i inne kraje rozwijające się. ¹⁵

We wrześniu 2000 roku, Zgromadzenie Narodów Zjednoczonych przyjęło "*MillenniumDeclaration*", która wysunęła nowy zestaw celów, tak zwane Milenijne Cele Rozwoju (MCR), które powinny zostać osiągnięte do 2015 roku. Cele te obejmowały: (1) wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu; (2) osiągnięcie powszechnej edukacji na poziomie podstawowym; (3) promowanie równości płci, zwłaszcza w systemie oświaty; (4) zmniejszenie śmiertelności dzieci w wieku poniżej pięciu lat o dwie trzecie; (5) zmniejszenie wskaźnika umieralności matek o dwie trzecie; (6) zatrzymanie i zmniejszenie o połowę częstości występowania malarii, jak również zatrzymanie i odwrócenie rozprzestrzeniania się HIV/AIDS; (7) zapewnienie trwałości środowiska naturalnego; oraz (8) opracowanie globalnego partnerstwa na rzecz rozwoju. ¹⁶ W marcu 2002 roku, na konferencji w Monterrey w sprawie rozwoju, najbardziej zaawansowane kraje podpisały deklarację, że wzywają do "konkretnego wysiłku zmierzającego do przeznaczenia 0,7 procent produktu krajowego brutto

¹⁴Helleiner (2002), s. 12.

¹⁵O ostatnich dyskusjach na temat własności programów pomocowych patrz: Booth (2011).

¹⁶Zobacz: <http://www.un.org/millenniumgoals/> [dostęp: 15 VIII 2015].

(PKB) na oficjalną pomoc rozwojową.¹⁷ Nacisk na własność i efektywność miał na celu poradzenie sobie z "podwójnymi zwierzchnikami" jako problemem głównym, który wpływał na udzielaną pomoc od samego początku 1920 roku (patrz: Radelet, 2006).

Deklaracje Milenijna i Konferencja w Monterrey zostały zaakceptowane przez ponad sto krajów w Deklaracji Paryskiej zatytułowanej *Aid Effectiveness* z marca 2005 roku. Z doświadczeń końca lat dziewięćdziesiątych, zawartych w Deklaracji Paryskiej wynika, iż państwo jest "właścicielem" i odbiorcą programów pomocy. Ponownie skupiono się na łączeniu pomocy z efektywnością zarządzania i transparentnością. Wymagało to nowego podejścia w rozwoju instrumentarium do monitorowania, czy konkretne projekty i programy były "przeprowadzone odpowiednio". Od początku 2000 roku ekonomiści akademicy osiągnęli znaczny postęp w kierunku opracowania metodologii dla oceny, czy programy społeczne są w stanie osiągnąć ustalone wcześniej cele. Być może najważniejszym elementem tej nowej perspektywy jest wykorzystanie „randomizowanych badań terenowych”.¹⁸

Uwagi końcowe

Kilka podstawowych wniosków wynika z przedstawionej powyżej analizy:

Po pierwsze, w ciągu ostatnich siedemdziesięciu lat, badania naukowe pomogły ukształtować zasady udzielania pomocy międzynarodowej. We wczesnym okresie (lata 1950 i 1960), dzieło agencji pomocy było pod silnym wpływem modelu wzrostu Harroda-Domara i modelu nieograniczonych zasobów pracy autorstwa Arthura W. Lewisa. W rezultacie, większość agencji finansowała bardzo dużo projekty kapitałochłonne zaniechane były polityki, projekty i programy związane z siłą roboczą, kapitałem ludzkim i wydajnością. Sytuacja ta zmieniła się powoli w latach 1960 i 1970, wraz z pojawieniem się modelu neoklasycznego wzrostu Solowa oraz rozwojem podejścia "podstawowych potrzeb" w ekonomii dobrobytu. Polityka pomocy zmieniła podejście i większy odsetek funduszy przeznaczono na programy społeczne (zdrowie i edukację), programy mające na celu bezpośrednio zmniejszenie ubóstwa oraz programy, które wzmocniły umiejętności i kapitał ludzki.

Dalsze zmiany w polityce pomocy nastąpiły w wyniku badań naukowych, które dotyczyły otwartości gospodarki i ekspansji eksportowej związanej ze wzrostem wydajności. W tym zakresie, działania podjęte przez Anne Krueger i Jagdish Bhagwati były szczególnie ważne. W konsekwencji, w latach 1980 i 1990, pomoc międzynarodowa stawała się coraz bardziej

¹⁷Zob.: www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf [dostęp: 15VIII2015] ONZ monitoruje postęp w kierunku osiągnięcia milenijnych celów rozwoju według 21 celów i 60 wskaźników. W połowie 2012 roku, według raportu Sekretarza Generalnego Organizacji Narodów Zjednoczonych, trzy z ośmiu celów dotyczących ubóstwa, wody i życia w slumsach, zostały spełnione dla krajów rozwijających się jako całości. W tym samym czasie, dane wskazują, że większości MCR będzie brakowało w krajach Afryki Subsaharyjskiej.

¹⁸Na temat dyskusji rodzącego się "modelu nowej pomocy" zob.: Bourguignon i Sundberg (2007). Na temat randomizowanych eksperymentów patrz: np. Banerjee i Duflo (2011).

uzależniona od państwa dostarczającego pomoc dzięki liberalizacji ich gospodarek poprzez eliminację ograniczeń ilościowych w przywozie i obniżeniu ceł importowych.

Rozwój makroekonomicznego modelu gospodarki z towarami handlowymi i niehandlowymi, w latach 1970 i 1980 roku, pomógł położyć nacisk na kluczową rolę realnego kursu walutowego w procesie alokacji zasobów. Prace Roberta Mundella i Rudi Dornbuscha, między innymi, zwróciły uwagę, że przeszacowanie realnego kursu walutowego było kosztowne i znajdowało się w centrum wyniszczających kryzysów walutowych. Prace te, w połączeniu z badaniami przeprowadzonymi przez Roberta Batesa, uwzględniały między innymi wpływ agencji pomocy na poglądy dotyczące walut, bodźców ekonomicznych, eksportu i sektora rolnego. Oczywiście, (bardzo) słabe wyniki sektora rolnego w latach 1965 i 1985 w większości regionów - a w szczególności w Afryce - również wpływały na sposób myślenia w agencjach pomocowych i przyczyniły się do nowego spojrzenia, które podkreślało rolę „właściwych cen”.

W roku 1990, dwie tendencje badawcze wpłynęły (bezpośrednio i pośrednio) na politykę pomocy. Z jednej strony, badania na temat zgodności motywacji i zachowania strategicznego przekonały urzędników udzielających pomocy w krajach darczyńców by stać się bardziej elastycznymi, a także uwzględnić udział rządów odbiorców pomocy w zakresie projektowania i zarządzania tymi programami. To nowe podejście otrzymało nazwę "własności programu" i znalazło się w centrum poprawy relacji między darczyńcami i biednymi krajami w ciągu ostatnich dwóch dekad. Ponadto, w latach 1990 nowe badania na temat mobilności kapitału i międzynarodowej transmisji kryzysów, spowodowały bardziej dopracowane i pragmatyczne spojrzenie na zakres stosowania kontroli kapitału. Wiele agencji - w tym MFW i Bank Światowy - wspierały stosowanie ograniczonej kontroli kapitału (w szczególności kontroli napływu kapitału) oraz tzw. przepisami makro-ostrożnościowych regulacji, jako sposobu na uniknięcie działania sił destabilizujących i kryzysów walutowych.

Drugi wniosek jest taki, że przy ocenie efektywności pomocy ważne jest, aby poczynić kilka rozróżnień takich jak: o jakich okresach czasu mówimy, do jakich krajów odnosimy się i czy mówimy o projektach pomocowych finansowanych z funduszy pomocy czy programach wspieranych pomocowo.

W tym artykule wykazano, że polityka pomocy znacznie ewoluowała w czasie. Była ona bardzo odmienna w 2000 roku niż w 1960 roku. Sumowanie kilkadziesiąt lat razem, gdy analizuje się te kwestie - jak to zostało zrobione w wielu badaniach ekonometrycznych - nie ma większego sensu i może generować błędne wyniki. W pierwszych latach pomoc była odgórną aktywnością przy niewielkim udziale konsultacji władz lokalnych i miejscowej ludności, prawie nie wykazując koordynacji między agencjami. Duże, marnotrawne i kapitałochłonne projekty - tak zwane "białe słonie" - zwykle były realizowane ogromnym kosztem; wiele z nich działało źle - lub, po prostu, nigdy nie wystartowały - i miały bardzo niskie (społeczne) stopy zwrotu. To zmieniło się w czasie. Dziś, na przykład, są częste konsultacje z władzami lokalnymi a agencje pomocy koordynują ich pracę przez DAC, oraz istnieją rosnące obawy co do poglądów i opinii społeczeństwa obywatelskiego, w tym ich poglądów na temat wpływu poszczególnych inwestycji na środowisko. Ponadto, istnieje coraz więcej działań w każdym regionie w celu oceny efektów różnych projektów i programów. Wiele z tych ocen jest

wykonywanych przy użyciu technik niedawno opracowanych na podstawie „randomizowanych badań kontrolnych”. Nie ma wątpliwości, że pomoc stała się bardziej partycypacyjna i została ukierunkowana na mniejsze projekty i programy. Co więcej, z udziałem społeczeństwa obywatelskiego i organizacji pozarządowych, miały one wpływ na odpowiedzialność i pomogły zmniejszyć - choć nie wyeliminować - korupcję i nadużycia.

Ważne jest także, aby odróżnić projekty od programów. Być może największe błędy popełnione przez agencje pomocowe, w tym Bank Światowy, zostały stwierdzone w latach 1960 i 1970, gdy przeznaczano ogromne fundusze dla wielu biednych krajów, które realizowały politykę źle, i w ten sposób, zostały zubożone ich narody. Co gorsza, agencje pomocowe w dużej mierze milczały na temat polityki i inicjatyw, które w poszczególnych krajach przyczyniły się do upadku sektora rolnego i naruszenia prawa.¹⁹ Agencje nordyckie (Sida, Norad, Danida, Finida) odegrały ważną rolę w tych sytuacjach, gdzie od początku wyżsi urzędnicy byli bardzo entuzjastycznie nastawieni do wielu afrykańskich przywódców, którzy wdrażali systemy socjalistyczne z różnymi lokalnymi odmianami. Jak się okazało, żaden z tych poglądów politycznych nie sprawdził się w rzeczywistości; faktycznie miały one katastrofalne skutki dla lokalnej ludności.

Tanzania stanowi typowy przykład wsparcia agencji pomocy błędną polityką. Rzeczywiście, i jak twierdzi Edwards (2014), historia kraju byłaby zupełnie inna, gdyby nie było ogromnej ilości środków i milionów roboczogodzin "pomocy technicznej" dostarczonych przez różne agencje oficjalnej pomocy. Bez hojnego wsparcia Banku Światowego i krajów skandynawskich, Deklaracja Arusha - program, który kierował politykę na samodzielność kierunku afrykańskiego socjalizmu - byłaby niczym więcej niż gwałtownym manifestem prezydenta Nyerere. Jest prawdopodobne, że Parlament zatwierdziłby kilka podstawowych zasad polityki w tym nacjonalizację banków i firm handlowych, ale nie byłoby w stanie realizować niektórych najbardziej ambitnych ideałów Prezydenta Nyerere. Na przykład w programie agraryzacji, możliwym tylko dzięki szerokiej dostępności międzynarodowej pomocy, było bardzo kosztowne przesunięcie 13 milionów ludzi do nowych wsi. To samo można powiedzieć o szybkiej ekspansji instytucji państwowych, których ogromne deficyty były (pośrednio) finansowane przez oficjalne programy pomocy. Oczywiście, pomoc międzynarodowa sfinansowała również pewne interesujące projekty społeczne, w tym rozwój usług edukacyjnych, za osiągnięcia których Nyerere mógł być słusznie dumny. Ale zachęta do edukacji i opieki zdrowotnej nie usprawiedliwia pomocy społecznej od prowadzenia eksperymentu, który trwał zbyt długo, był zbyt kosztowny i spowodował znaczne komplikacje dla milionów ludzi.

Ale, jak wspomniano wcześniej, w 1980 roku nastąpiły wyraźne zmiany w większości agencji pomocy w podejściu do polityki udzielania pomocy. Nastąpiło uznanie tezy, że bodźce mają takie znaczenie, że duże projekty nie zawsze były pożądane; położono nowy nacisk na potrzebę otwarcia się na handel i wykorzystanie możliwości gospodarki globalnej. Tanzania

¹⁹Agencje te zaczęły wypowiadać się na ten temat dość późno. Zob. książkę z 1986 roku autorstwa Boesena z dość krytyczną oceną polityki Nyerere w okresie od 1965 do 1985 roku.

ponownie dostarcza przykładu wartego podkreślenia. Począwszy od (około) 1985 roku te same agencje, które zatwierdzały i finansowały politykę afrykańskiego socjalizmu i nie udało się im zareagować na dzwonek alarmowy, gdy sprawy przybrały drastyczny kierunek, stawały się coraz bardziej zainteresowane kierunkiem rozwoju kraju. Ponowna ocena programów pomocowych państw-darczyńców, uświadomienie sobie, że ludność Tanzanii znalazła się w obliczu poważnych zagrożeń ubóstwem, zmieniające się nastroje polityczne w USA i Wielkiej Brytanii, a także wyniki badań przedstawione w nowej książce Roberta Bates'a i Raportcie Berg'a wpłynęły na zmiany strategii w większości agencji oficjalnej pomocy gospodarczej. Nie ma wątpliwości, że decyzje krajów skandynawskich, aby znacząco zmniejszyć pomoc w latach 1983/84, i położyć nacisk na zmianę polityki, odegrały ważną rolę w decyzji Nyerere, który ubiegał się o reelekcję. Począwszy od 1985 roku oficjalne agencje pomocy zachowywały się zupełnie inaczej niż czyniły to w przeszłości. Zmiana kursu działania była podejmowana dla dobra kraju i jego mieszkańców. Dewaluacja waluty była bolesna, ale było to potrzebne, aby zmniejszyć drakońskie ograniczenia walutowe, które rujnowały naród. Pomoc wróciła do poprzedniego poziomu, gdy tylko reformy zostały wprowadzone w życie. To było nowostanowisko i ono było ostatecznie realizowane. Oczywiście, doświadczenie Tanzanii nie jest wyjątkowe; podobne historie zdarzyły się w wielu innych krajach całego świata.

Trzeci wniosek, i prawdopodobnie najważniejszy, jest taki, że pomoc międzynarodowa wpływa na gospodarkę kraju odbiorcy w bardzo złożony sposób i przez wiele zmieniających się kanałów. Prezentowana tu dyskusja podkreśla również ten fakt, że jest to związek dwóch relacji: agencje pomocy wpływają na politykę, a rzeczywistość w kraju odbiorcy wpływa na działania agencji pomocowych. Ta relacja jest skomplikowana. W rzeczywistości, nawet wyrafinowane dane z wieloma punktami przegięcia i nieliniowości, aby wyjaśnić wewnętrzne funkcjonowanie połączeń oddziaływania pomocy są mało prawdopodobne. Bourguignon i Sundberg (2007) zwracają uwagę, że istnieje potrzeba wyjścia poza ekonometrię i należy usunąć „czarną skrzynkę” funkcjonowania funduszy pomocy. Należy zdać sobie sprawę, że istnieje wielość „czarnych skrzynek”. Albo mówiąc inaczej, że „czarne skrzynki” są bardzo elastyczne i wciąż się zmieniają w czasie. Łamanie tych granic umożliwia zrozumienie, dlaczego pomoc działa w pewnych przypadkach, a nie w innych, i dlaczego niektóre projekty są udane, a inne są żywiołowe i wymagają analizy specyficznych odcinków rozwoju kraju w bardzo szczegółowy sposób. Jeśli chcemy naprawdę zrozumieć zawiłe sytuacje, w których oficjalna pomoc wpływa na różne efekty gospodarcze celów, których poszukujemy, należy zgłębić archiwa, analizować szczegółowe dane, starannie badać sprzeczności, zrozumieć temperament głównych podmiotów w sektorze pomocy gospodarczej i uwzględnić historyczne okoliczności rozwoju.

Bibliografia

Banerjee, Abhijit, and Esther Duflo. *Poor Economics: A Radical Rethinking of The Way to Fight Global Poverty*. PublicAffairs, New York 2011.

Barder, Owen. *Reforming Development Assistance: Lessons from the UK Experience*. Center for Global Development. Working Paper no. 70, 2005.

- Bates, Robert, and Anne Krueger. *Political and Economic Interactions in Economic Policy Reform*. Blackwell, Oxford 1993.
- Bates, Robert. *Toxic Aid: Economic Collapse and Recovery in Tanzania*. Oxford University Press, Oxford 2014.
- Bates, Robert. Food Policy in Africa: Political Causes and Social Effects. *Food Policy* 1981a vol. 6, no. 3.
- Bates, Robert. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 1961, vol.51, no. 1.
- Bates, Robert. *Left Behind: Latin America and the False Promise of Populism*.: University of Chicago Press, Chicago 2010.
- Bates, Robert. *Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies*, 2nd edition, University of California Press, Berkeley 2005.
- Bates, Robert..Some Core Assumptions in Development Economics. *California Institute of Technology*. Working Paper no. 399, 1981b
- Bhagwati, Jagdish. *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Ballinger Cambridge, MA 1978.
- Boesen, J. (ed.). *Tanzania: crisis and struggle for survival*. Nordic Africa Institute. 1986.
- Booth, D. Aid effectiveness: bringing country ownership (and politics) back in. *Conflict, Security & Development*, 12(5), 2012.
- Booth, D. Aid, institutions and governance: what have we learned?. *Development Policy Review* 2011.
- Bourguignon, Francois, and Mark Sundberg. Aid Effectiveness: Opening the Black Box. *The American Economic Review* vol. 97, no. 2, 2007
- Bulletin of Tanzanian Affairs*, Issue 9, January 1980.
- Domar, E. D. Capital expansion, rate of growth, and employment. *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, 1946.
- Edwards, S., Montiel, P.. Devaluation crises and the macroeconomic consequences of postponed adjustment in developing countries, *IMF Staff Papers*. 1991
- Edwards, Sebastian. Are Devaluations Contractionary? *Review of Economics and Statistics* 68, no. 3, 1986.
- Harrod, R. F. An essay in dynamic theory. *The Economic Journal*, no 8, 1939.
- Helleiner, Gerry. Local Ownership and Donor Performance Monitoring: New Aid Relationships in Tanzania? *Journal of Human Development* 3, no. 2, 2002.
- Krueger, Anne. *Liberalization Attempts and Consequences*. Ballinger, Cambridge, MA 1978.
- Lewis, W. Arthur. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School* 22, no. 2, 1954
- Mundell, R. A. The appropriate use of monetary and fiscal policy for internal and external stability. *Staff Papers-International Monetary Fund*, 1962.
- OECD, *Annual Review of Evaluation Results*, August 1990.
- Quibria, M. G.. Aid effectiveness: research, policy and unresolved issues. *Development Studies Research. An Open Access Journal*, 1(1). 2014.

Radelet, Steve, Michael Clemens, and Rikhil Bhavnani. Aid and Growth: The Current Debate and Some New Evidence. In *Macroeconomic Management of Foreign Aid: Opportunities and Pitfalls*, edited by Peter Isard, et al. International Monetary Fund, Washington, D.C 2005

Radelet, Steven. "A Primer on Aid Allocation." *Center for Global Development*. Working Paper 92, 2006.

Rosenstein-Rodan, Paul. *Notes on the Theory of the 'Big Push'*. Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology. MIT, Boston 1957.

Schultz, Theodore W.. Reflections on Agricultural Production, Output and Supply. *Journal of Farm Economics* 38, no. 3, 1956.

Smith, Adam. *Bogactwo narodów*. PWN, Warszawa 1954.

Solow, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics* 70, no. 1, 1956.

Truman, Harry. *Inaugural Address*. <http://www.bartleby.com/124/pres53.html>

World Bank, *Adjustment Lending: An Evaluation of Ten Years of Experience*. 1988.

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

WPLYW INSTRUMENTÓW REGULACYJNYCH NA ROZWÓJ SEKTORA FINANSOWEGO W POLSCE – NA PRZYKŁADZIE RYNKU UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH

Streszczenie

Zasada swobody działalności gospodarczej stanowi fundament gospodarki rynkowej, jednakże w odniesieniu do niektórych sektorów państwo przyjmuje rolę nie tylko monitorującą ale także ingerującą w przebieg procesów ekonomicznych realizowanych przez różne grupy podmiotów. Uzasadnieniem dla takiej aktywności państwowych instytucji nadzorczych jest dążenie do zachowania stabilności struktur gospodarczych oraz ochrona interesu publicznego. Sferą w szczególności poddaną działaniom regulacyjnym jest sektor finansowy, obejmujący podmioty świadczące szeroko pojęte usługi finansowe, w tym m.in. oferujące na rynku produkty bankowe oraz ubezpieczeniowe. Stosowanie instrumentów regulacyjnych jest efektem przyjęcia określonych standardów wypracowanych przez Unię Europejską. Zakres i głębokość regulacji determinuje w znacznym stopniu kierunki oraz tempo rozwoju całego sektora finansowego. Nadmierny rozwój sektora finansowego w stosunku do pozostałych sektorów sfery realnej nie sprzyja optymalnemu rozwojowi gospodarki narodowej.

THE IMPACT OF REGULATORY INSTRUMENTS ON DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SECTOR IN POLAND – ON THE EXAMPLE OF INSURANCE MARKET

Summary

The principle of freedom of economic activity is the basic rule of a market economy, however for certain sectors the state assumes the role of not only monitoring but also interfering in the economic processes carried out by different groups of entities. The rationale for such an activity of the state supervisory institutions is preserving the stability of economic structures and protecting the public interest. A particular area covered by the state's regulatory activities is the financial sector, including banks, insurance companies and other financial institutions. The use of regulatory instruments is the result of adoption of specific standards developed by the EU. The scope and depth of regulations determines the development of financial sector. Excessive growth of the financial sector does not conduct to the optimal development of the national economy.

Keywords: development of financial sector, regulatory instruments.

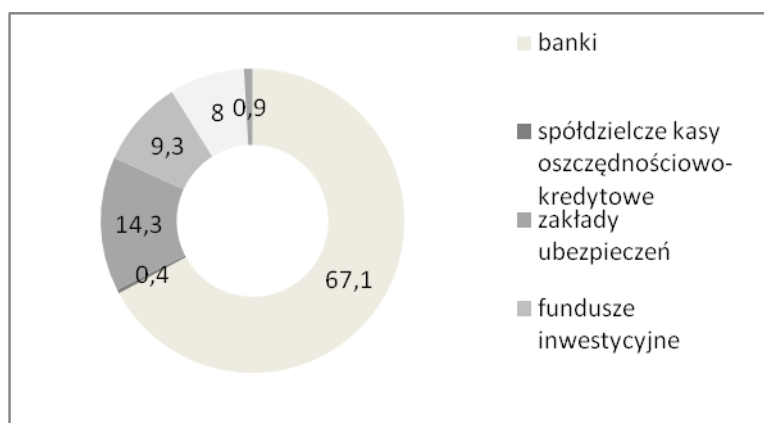
¹ Prof. UG dr hab. Hanna Treder – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Wstęp

W ramach sektora finansowego funkcjonują podmioty oferujące na rynku różnego rodzaju produkty bankowe, ubezpieczeniowe oraz inne usługi finansowe.²Niezależnie od tej różnorodności produktów, stabilność całego sektora finansowego opiera się na zasadzie zaufania publicznego, co stawia tę część struktury gospodarki narodowej w szczególnej sytuacji, porównując jej rolę do innych działów.

W polskim sektorze finansowym dominującą grupę podmiotów stanowią banki, następnie zakłady ubezpieczeń oraz fundusze inwestycyjne (rys. 1). Wyrazna przewaga banków w stosunku do pozostałych podmiotów stanowi analogiczną strukturę, jak w innych krajach, choć w grupie państw regionu Europy Centralnej polski system jest w najmniejszym stopniu zorientowany bankowo (według danych za 2013 r. udział banków w sektorze finansowym Czech wyniósł 79,8%, Węgier – 78,6%, Słowacji – 71,9%).³

Rysunek. 1. Struktura sektora finansowego w Polsce według aktywów w 2013 r., (w %)



Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014 r., s. 27.

Podmioty świadczące usługi finansowe są z jednej strony traktowane przez otoczenie jako zwykłe elementy w strukturze gospodarki, a więc ich działalność weryfikowana jest przez pryzmat wskaźników oceny rynkowej i finansowej, z drugiej zaś – spełniają one szczególne funkcje publiczne, więc państwo jest też szczególnie zaangażowane w zapewnienie ochrony interesów strony popytowej rynku usług finansowych. Warto podkreślić, że zapewnienie ochrony interesów klientów instytucji finansowych leży nie tylko w interesie społecznym, ale sam sektor finansowy także odnosi z takich działań korzyści. Zbudowanie zaufania klientów jest jednym z podstawowych warunków umożliwiających rozwój banków, zakładów ubezpieczeń oraz innych podmiotów świadczących usługi finansowe. Podważenie zaufania

²Zob. m.in.: W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, wyd. II, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 13-22 oraz: *Sektor finansowy w Polsce*, red. S. Owsiak, PWE, Warszawa 2002, s. 16

³*Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 24.

klientów poprzez nierozważną politykę poszczególnych podmiotów może stać się impulsem wywołującym negatywne skutki dla całego systemu finansowego. Przykładem takiego łańcucha zależności są błędne decyzje w ramach polityki kredytowej banków, które mogą spowodować lawinowe skutki kryzysowe na skalę krajową lub nawet międzynarodową. Również ubezpieczyciele, którzy w procesie likwidacji szkód stosują niekiedy politykę uchylania się od wypłaty świadczeń należnych uprawnionym klientom, podważają tym samym zaufanie nie tylko do siebie jako sprzedawców ochrony ubezpieczeniowej, ale też do całego sektora ubezpieczeniowego.

W niniejszym opracowaniu przyjęte zostały następujące założenia:

- sektor finansowy w gospodarce rynkowej spełnia – obok funkcji ekonomicznych – także ważne funkcje społeczne, których zabezpieczenie na należytych poziomach, oczekiwanym przez społeczeństwo, stanowi jedno z najważniejszych zadań państwa;
- realizacja tego zadania przez organy państwowe wymaga specjalnego traktowania sektora finansowego (w porównaniu do pozostałych sektorów gospodarki) – stąd wynika uzasadnienie dla głębszych działań regulacyjnych wobec podmiotów funkcjonujących na rynku finansowym;
- stworzenie optymalnych warunków działalności sektora finansowego powinno zapewniać przede wszystkim bezpieczeństwo interesów strony popytowej rynku oraz służyć rozwojowi całej gospodarki narodowej.

Przyjęcie powyższych założeń skłania do sformułowania pytań o to, jakie są granice uzasadnionej ingerencji organów państwa w działalność instytucji sektora finansowego oraz jak nadzór sprawowany przez organy państwowe wpływa na rozwój i konkurencyjność sektora finansowego?

Sformułowanie w ten sposób problemu badawczego jest uzasadnione, chociaż jednocześnie należy zdawać sobie sprawę, iż nie jest możliwe w odniesieniu do gospodarki rynkowej wytyczenie wyraźnej granicy ingerencji państwa w działalność podmiotów gospodarczych, umożliwiającej spełnienie oczekiwań społecznych a zarazem nie zakłócającej optymalizacji celów mikroekonomicznych w działalności podmiotów na rynku finansowym. Koncepcje co do pożądanej roli państwa wobec instytucji sektora finansowego zmieniały się w ujęciu historycznym. Przykładowo, sięgając do modeli polityki wobec sektora finansowego stosowanych w wielu krajach w ciągu ubiegłego wieku, powszechnymi rozwiązaniami w tym zakresie były m.in. ustalane przez instytucje państwowe stałe kursy walutowe, kontrolowane stopy procentowe, ograniczenia przepływów kapitałowych, rozdzielenie podsektorów sektora finansowego, ograniczenie konkurencji i możliwości stosowania innowacji finansowych, wyznaczanie krajowych standardów bezpieczeństwa sektora finansowego, itd. Zmiany, które współcześnie się dokonały poszły w kierunku: stosowania płynnych kursów walutowych, oparcia stóp procentowych na przesłankach rynkowych, wprowadzenia liberalizacji przepływów kapitałowych i współpracy pomiędzy podsektorami sektora finansowego,

wprowadzenia warunków dla rozwoju konkurencji na rynku usług finansowych oraz wdrażania międzynarodowych standardów bezpieczeństwa sektora finansowego.⁴

Oczekiwania społeczne co do stopnia regulacji sektora finansowego zmieniają się w zależności od zaistniałych zjawisk i tendencji w otoczeniu makroekonomicznym. W warunkach kryzysu finansowego narasta presja społeczna na władze państwowe w kierunku zwiększania stopnia kontroli podmiotów finansowych. Wystąpienie zakłóceń w funkcjonowaniu gospodarki jest trudno przewidywalne, stąd też trudno jest określić dokładnie potrzebę i stopień głębokości kontroli państwa nad działaniami instytucji świadczących usługi finansowe. Tak więc warto podjąć próbę oceny zmian w podejściu do roli państwa wobec sektora finansowego oraz oceny konsekwencji stosowania instrumentów regulacyjnych dla rozwoju sektora finansowego, nawet jeśli sformułowanie radykalnego wniosku w tym względzie nie będzie możliwe.

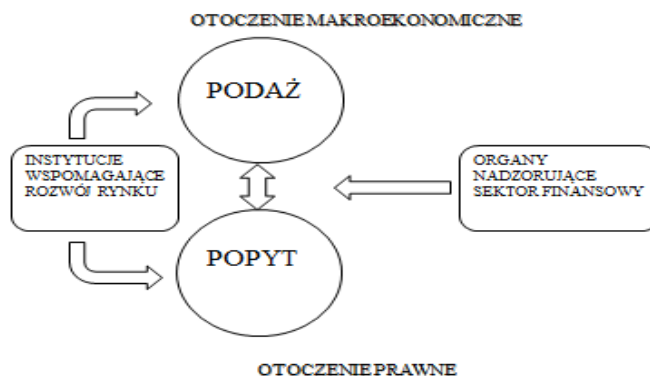
1. Czynniki determinujące rozwój sektora finansowego

Rozwój sektora finansowego jest zdeterminowany czynnikami makroekonomicznymi, które występują w danej fazie cyklu koniunkturalnego, określonymi trendami oraz prognozami dotyczącymi tempa i kierunków rozwoju gospodarki, zarówno narodowej, jak i światowej (rys. 2). Przepisy prawa regulują działalność instytucji finansowych a także określają warunki dostępu do rynku usług finansowych. Nie mniej ważne dla rozwoju sektora finansowego są czynniki rynkowe, w tym przede wszystkim wielkość i struktura popytu na produkty finansowe. Zapotrzebowanie na produkty oferowane przez banki, fundusze inwestycyjne czy też zakłady ubezpieczeń określone jest m.in. przez: dostęp podmiotów gospodarczych do źródeł finansowania, aktywność biznesową tych podmiotów, wysokość dochodów gospodarstw domowych, poziom świadomości ubezpieczeniowej, poziom wiedzy ekonomicznej inwestorów indywidualnych, a także ich skłonność do podejmowania ryzyka. Rozpatrując czynniki konkurencji po stronie podaży, należy zwrócić uwagę na prawne bariery dostępu do rynku, a także na skuteczność działań prowadzonych przez poszczególne podmioty w realizacji ich marketingowych strategii rozwoju.

W strukturze otoczenia podmiotów finansowych znajdują się instytucje wspierające ich funkcjonowanie, a także wywierające bezpośredni wpływ na wykonywaną przez nie działalność. Instytucje samorządu bankowego oraz ubezpieczeniowego obok reprezentowania swoich członków wobec innych instytucji i organów państwowych, dostarczają informacje przydatne w kreowaniu polityki rozwoju, a także prowadzą działalność edukacyjną, służącą kształtowaniu świadomości ekonomicznej podmiotów korzystających z usług finansowych. Organami nadzorującymi i regulującymi funkcjonowanie sektora finansowego w Polsce są: Ministerstwo Finansów, Narodowy Bank Polski oraz Komisja Nadzoru Finansowego. Instytucje te współpracują w ramach Komitetu Stabilności Finansowej, którego zadaniem jest utrzymanie stabilności finansowej systemu gospodarczego.

⁴Sektor finansowy w Polsce, op. cit. s. 18.

Rysunek. 2. Czynniki determinujące rozwój i konkurencyjność podmiotów sektora finansowego



Źródło: oprac. wł.

Problem zasadności prowadzenia działań kontrolnych i głębokości oddziaływania państwa na sektor finansowy należy rozpatrywać w kontekście funkcji, które ten sektor realizuje wobec pozostałych elementów gospodarki narodowej. W sektorze realnym realizowane są podstawowe cele takie, jak: wzrost gospodarczy, wzrost produkcji, optymalizacja wykorzystania czynników produkcji, wzrost inwestycji, itd. Sektor finansowy powinien wspomagać realizację tych celów, a także umożliwiać zaspokojenie oczekiwań społecznych takich, jak: potrzeba bezpieczeństwa ekonomicznego, zapewnienie źródeł finansowania potrzeb bieżących i przyszłych gospodarstw domowych oraz poszczególnych obywateli. Wśród ekonomicznych celów sektora finansowego najczęściej wymieniane są⁵: dostarczanie gospodarce realnej odpowiedniej ilości pieniądza, ułatwianie alokacji zasobów gospodarczych, umożliwienie podmiotom gospodarczym utrzymania płynności aktywów finansowych, czy ograniczenie ryzyka podmiotów sfery realnej poprzez jego rozproszenie na inne podmioty.

Realizacja oczekiwań społecznych wobec sektora finansowego wymaga stworzenia przez państwowe organy regulacyjne takich warunków, aby możliwe było osiągnięcie równowagi pomiędzy ekonomicznymi celami danego podmiotu (tu kryterium rozwoju jest: dynamika sprzedaży, udział w rynku, wzrost wartości aktywów, wielkość zysku, itp.) a celami ważnymi w ujęciu społecznym, takimi jak: zabezpieczenie poczucia stabilności finansowej ubezpieczonych czy zapewnianie przez banki źródeł finansowania inwestycji oraz dostarczanie instrumentów służących inwestorom do pomnażania kapitału, w celu zapewnienia poczucia zabezpieczenia materialnego. W wielu kwestiach oznacza to konieczność pogodzenia wręcz przeciwstawnych kryteriów oceny działalności podmiotów sektora finansowego, np. zastosowanie najbardziej rentownych instrumentów inwestowania zgromadzonego kapitału



⁵Sektor finansowy w Polsce, op.cit. s. 16 oraz: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, op. cit. s. 11-12

leży w interesie ubezpieczycieli, a jednocześnie pozostaje w pewnym stopniu w sprzeczności z ustawowo narzuconym kryterium zachowania najwyższego bezpieczeństwa lokat dokonywanych przez nich w różne instrumenty finansowe.

2. Wpływ systemu regulacyjnego na cele sektora finansowego

System regulacyjny obejmuje określone interesem państwa cele polityki regulacyjnej, organy uprawnione do wykonywania funkcji nadzorczych oraz instrumenty, które zapewniają skuteczność działań regulacyjnych (tabela 1.).

Tabela 1. Wpływ systemu regulacyjnego na cele sektora finansowego

System regulacyjny: cele polityki regulacyjnej, organy nadzoru oraz instrumenty regulacyjne	
	
Cele całego sektora finansowego, wynikające z jego roli w gospodarce	Cele podmiotów sektora finansowego, wynikające z ich strategii rozwoju
<p>Makroekonomiczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – umożliwienie wzrostu gospodarczego, – dostarczanie pieniądza jako środka płatniczego, – zapewnienie bezpieczeństwa finansowego kraju, – itd... <p>Spoleczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zapewnienie ochrony przed skutkami zdarzeń losowych, – zabezpieczenie przyszłych potrzeb materialnych osób fizycznych i gospodarstw domowych, – itd... 	<p>Mikroekonomiczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zwiększanie wartości sprzedaży, – zwiększanie udziału w rynku – zwiększanie wartości aktywów, – zwiększanie przewagi konkurencyjnej, – ekspansja na rynki zagraniczne, – rozszerzanie przedmiotowego zakresu działalności, – konsolidacja kapitałowa – itd..

Zródło: oprac. wł.

Zasadność ustanowienia regulacji oraz warunki sprawowania nadzoru nad rynkiem finansowym zostały ujęte przede wszystkim w *Ustawie nadzorze nad rynkiem finansowym*⁶, w której określone zostało, iż (...) *celem nadzoru nad rynkiem finansowym jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania tego rynku, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego, a także zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku również poprzez rzetelną informację dotyczącą funkcjonowania rynku, (...)*. Instrumentami regulacji są takie rozwiązania instytucjonalno-prawne, które ograniczają swobodę

⁶ Ustawa z 21.07.2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz. U. z 2012 r. Nr poz. 1149, (z późniejszymi zmianami).

podejmowania decyzji na poziomie poszczególnych podmiotów oraz odbiegają co do szczegółowości od ogólnie przyjętych dla całej gospodarki reguł. Instrumenty regulacji odnoszą się do: zasad organizacji działalności podmiotów (warunki podejmowania działalności, przyjęcie formy organizacyjnej i statusu prawnego), zasad prowadzenia gospodarki finansowej podmiotów, a także kształtowania relacji umownych z klientami. Zastosowanie takich instrumentów w odniesieniu do określonych grup podmiotów może w sposób istotny wpłynąć na warunki ich rozwoju oraz konkurencyjność w otoczeniu rynkowym.

System regulacyjny powinien umożliwiać realizację celów sektora finansowego. Poszukując modelu, który zabezpieczałby w sposób optymalny realizację celów sektora finansowego należy uwzględnić – z jednej strony cele mikroekonomiczne, które wynikają ze strategii rozwoju poszczególnych podmiotów i są realizowane w warunkach konkurencyjnego otoczenia rynkowego, a z drugiej strony – cele makroekonomiczne oraz cele społeczne, które są stawiane przed całym sektorem finansowym. Przypisując instytucjom finansowym misję w zakresie wspierania rozwoju gospodarczego oraz zabezpieczenia potrzeb społecznych, nie można ich zwolnić z konieczności prowadzenia działalności zgodnej z rachunkiem ekonomicznym, wymagającym spełnienia określonych kryteriów płynności finansowej, rentowności, zyskowności czy efektywności. Dodatkową trudność w wypracowaniu optymalnych rozwiązań regulacyjnych stwarzają zmienne warunki otoczenia makroekonomicznego, w jakim sektor finansowy funkcjonuje. Zmieniają się bowiem oczekiwania i presja społeczna wobec instytucji odpowiedzialnych za nadzorowanie sektora finansowego, w zależności od występujących doraźnie czy też okresowo zdarzeń o charakterze kryzysowym. Przykładowo, wprowadzenie ograniczeń w udzielaniu kredytów powoduje skutek w postaci zmniejszenia sprzedaży produktów finansowych, a zarazem wpływa ograniczająco na aktywność gospodarczą podmiotów, dla których trudniejszy staje się dostęp do źródeł finansowania inwestycji, czego konsekwencją może być spowolnienie wzrostu gospodarczego. Jednak z drugiej strony niewątpliwie istnieje uzasadnienie i potrzeba społeczna stosowania działań regulacyjnych w tym zakresie wobec instytucji finansowych, bowiem ich nierozważnie prowadzona polityka kredytowa może spowodować negatywne efekty zarówno gospodarcze, jak i społeczne.

Analizując w ujęciu historycznym nastawienie władz poszczególnych krajów do działalności instytucji finansowych, łatwo można dostrzec prawidłowość wskazującą na to, że wystąpienie zjawisk kryzysowych skłania władze do zaostreżania nadzoru nad funkcjonowaniem podmiotów finansowych. Wobec tego można postawić pytanie, czy zasadne jest oczekiwanie na wystąpienie przejawów kryzysowych, czy raczej należałoby zapobiegać negatywnym zjawiskom poprzez wcześniejsze wdrożenie odpowiednich instrumentów nadzoru. Rozprzestrzeniające się intensywnie od końca lat 70. XX wieku trendy liberalizacyjne w gospodarce światowej przyniosły m.in. skutek w postaci rozluźnienia wielu regulacji ograniczających swobodę działalności podmiotów gospodarczych. Dopiero światowy kryzys finansowy zapoczątkowany w 2008 r. wyzwolił społeczną presję i oczekiwanie zintensyfikowania państwowego nadzoru nad działalnością instytucji prowadzących działalność na rynku finansowym. W obliczu dotkliwych skutków kryzysu podjęte zostały działania nie tylko na szczeblu krajowym mające zapobiegać niekorzystnym dla gospodarki

konsekwencjom, ale przystąpiono także do wypracowywania porozumień międzynarodowych dotyczących standardów bezpieczeństwa w sektorze finansowym.

3. Instrumenty regulacji rynku ubezpieczeniowego

W odniesieniu do poszczególnych segmentów rynku finansowego stosowane są różne zestawy instrumentów regulacyjnych. Działalność banków podlega ocenie ze względu na spełnienie standardów bezpieczeństwa opartych na takich kryteriach, jak m.in.: ograniczenia dotyczące struktury portfela kredytowego, wymogi dotyczące zachowania płynności finansowej, czy utrzymania wymaganego poziomu rezerw obowiązkowych.⁷ Zasady prowadzenia działalności bankowej, uwzględniające wymogi ostrożnościowe ujęte są w ustawie *Prawo bankowe*, która w trybie kolejnych nowelizacji została dostosowana do europejskich standardów określonych unijnymi dyrektywami.⁸ Ponadto, do instytucji bankowych kierowane są zalecenia dotyczące prowadzenia przez nie działalności komercyjnej w postaci rekomendacji formułowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego.⁹

Wypełniając ustawowo określone funkcje w zakres dziedzin służących prawidłowemu funkcjonowaniu oraz rozwojowi rynku finansowego, Komisja Nadzoru Finansowego opracowuje także wytyczne skierowane do sektora ubezpieczeniowego, np. dotyczące likwidacji szkód komunikacyjnych, dystrybucji ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem powodzi czy stosowania reasekuracji.¹⁰ Chociaż zalecenia zawarte w „Wytycznych” nie mają mocy ustawowej, KNF oczekuje od ubezpieczycieli wykazania, iż zalecenia te zostały wdrożone, a fakt ten jest uwzględniany przy ocenie działalności poszczególnych zakładów ubezpieczeń.

Zasadniczy pakiet rozwiązań regulacyjnych stosowanych w odniesieniu do rynku ubezpieczeń jest zawarty w ustawie o działalności ubezpieczeniowej.¹¹ Regulacja przez organy państwowe tego obszaru aktywności gospodarczej rozpoczyna się już w momencie podejmowania działalności przez zainteresowane podmioty. W większości sektorów gospodarczych obowiązującą jest zasada swobody podejmowania i prowadzenia działalności jako jeden z filarów gospodarki rynkowej. Natomiast dostęp do rynku ubezpieczeń jest ograniczony koniecznością uzyskania zezwolenia, a tym samym spełnienia już na starcie określonych wymogów formalnych i finansowych (np. posiadanie minimalnego kapitału gwarancyjnego odpowiednio do zgłoszonego we wniosku o wydanie zezwolenia zakresu ryzyka, które ma stanowić obszar planowanej działalności). Znacznie bardziej rygorystycznie niż w innych działach gospodarki potraktowany został obowiązek przynależności do instytucji samorządowych. Zakłady ubezpieczeń są zobowiązane do członkostwa w Polskiej Izbie Ubezpieczeń, a te podmioty, które prowadzą działalność w zakresie ubezpieczeń

⁷ Zob. szerzej: W. Dębski, op. cit., s. 63-64

⁸ Ustawa z 29.08.1997 r., *Prawo bankowe*, Dz.U. Nr 140, poz. 939 (z późniejszymi zmianami)

⁹ Zob. strona internetowa Komisji Nadzoru Finansowego:

<https://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/rekomendacje/rekomendacje.html>

¹⁰ Zob. strona internetowa Komisji Nadzoru Finansowego:

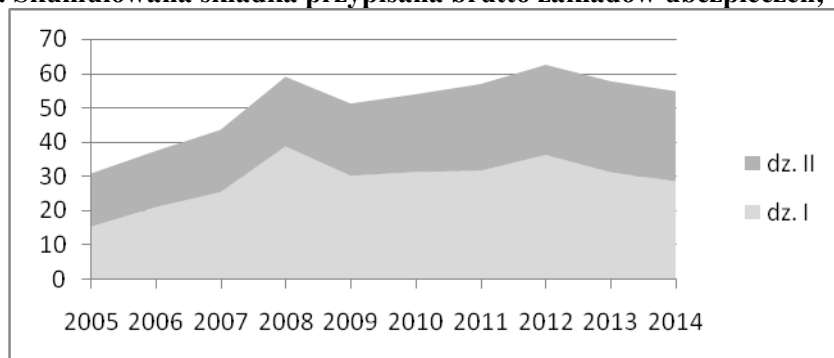
https://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/Wytyczne_sektora_ubezpieczeniowego.html

¹¹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. 124, poz. 1151 (z późniejszymi zmianami)

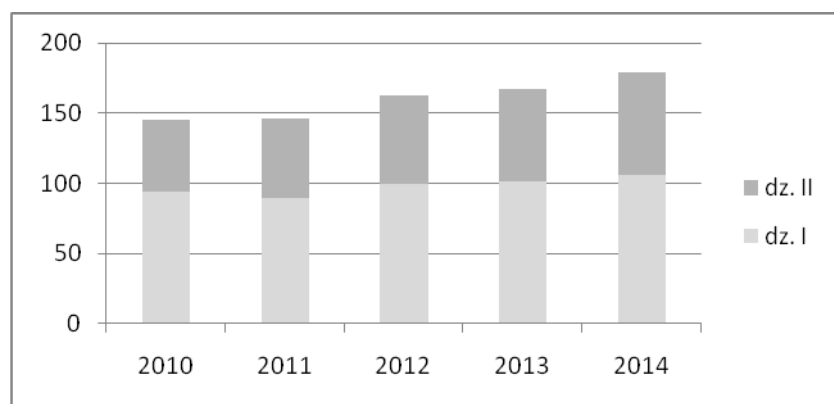
obowiązkowych - także w Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i w Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych. Forma organizacyjna podmiotu zainteresowanego świadczeniem usług ubezpieczeniowych nie może być dowolna – ustawa dopuszcza wyłącznie formę spółki akcyjnej lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Ścisłe określony został także rodzaj czynności, które mogą być wykonywane przez zakład ubezpieczeń, z wyłączeniem możliwości wykonywania jakichkolwiek innych czynności nie związanych z działalnością ubezpieczeniową. Dodatkowym ograniczeniem swobody działania na rynku ubezpieczeń jest wymóg rozdzielenia obszarów ubezpieczeń na życie (dział I) od pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (dział II). Szczegółowe regulacje dotyczą także zasad gospodarki finansowej, zaczynając od wymogów odnoszących się do tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, aż po ograniczenia dotyczące polityki inwestycyjnej ubezpieczycieli. Ustawodawca nie tylko określił katalog instrumentów, w które mogą być lokowane środki finansowe, ale także wyznaczył odpowiednie przedziały dla każdego z tych instrumentów, w odniesieniu do wielkości posiadanych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Inne obowiązujące ubezpieczycieli ograniczenia swobody decyzji to np. ustawowy wymóg, aby suma ubezpieczenia od pojedynczego ryzyka na udziale własnym nie przekroczyła 25% łącznej wysokości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i kapitału własnego. Z punktu widzenia ochrony interesów ubezpieczonych jest to niewątpliwie uzasadnioną regulacją, mającą zapobiegać niewypłacalności ubezpieczycieli. Z drugiej jednak strony taki przepis stanowi ograniczenie swobody podmiotu gospodarczego w podejmowaniu decyzji o kształtowaniu własnego portfela ubezpieczeniowego. Brak możliwości przyjmowania pojedynczego wysokiego ryzyka powiązanego z wysoką, a więc atrakcyjną dla ubezpieczyciela składką stanowi przykład głębokiej ingerencji państwa w działalność podmiotów gospodarczych.

Zakłady ubezpieczeń są zobowiązane do składania sprawozdań finansowych, na podstawie których oceniana jest przez organ nadzoru ich bieżąca i przyszła sytuacja. W przypadku np. okresowego pogorszenia zdolności płatniczej, która jest oceniana na podstawie pokrycia marginesu wypłacalności środkami własnymi, czy też niedotrzymania poziomu wymagalnego kapitału gwarancyjnego, organ nadzoru może podjąć decyzję o wdrożeniu działań naprawczych, a w uzasadnionych przypadkach o ustanowieniu zarządu komisarycznego. Przedstawione powyżej zaledwie przykładowe rozwiązania regulacyjne stosowane w odniesieniu do uczestników rynku ubezpieczeń wskazują, że jest to obszar działalności gospodarczej głęboko regulowanej przez państwo. Należy się spodziewać wprowadzenia dalszych wymogów regulacyjnych, które są związane z wejściem w życie tzw. Solvency II, z początkiem 2016 r..

Rysunek. 3. Skumulowana składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń, w mld zł

Źródło: oprac. wł. na podstawie danych KNF.

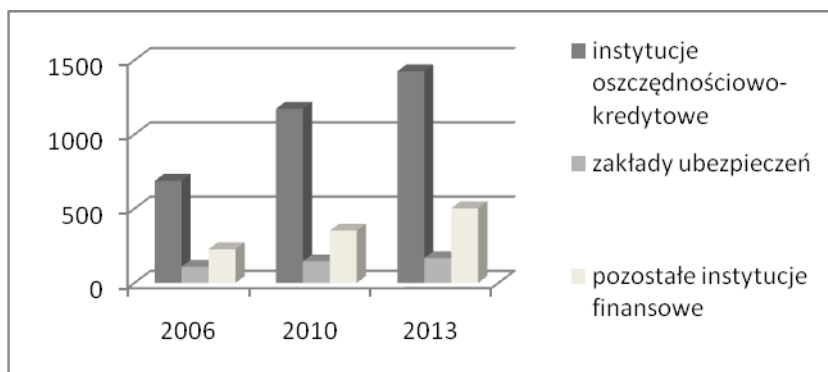
Rysunek. 4. Aktywa sektora ubezpieczeń według działów, w mld zł

Źródło: oprac. wł. na podstawie danych KNF.

Nie budzi wątpliwości zasadność tych regulacji, oceniając ich skalę przez pryzmat interesu społecznego, który wymaga szczególnej ochrony. Natomiast z punktu widzenia roli sektora ubezpieczeniowego w gospodarce i warunków jego dalszego rozwoju można postawić pytanie, czy tak głęboka regulacja nie stanowi bariery istotnie utrudniającej realizację celów strategicznych przez poszczególne podmioty, które zmuszone są do podejmowania walki konkurencyjnej nie tylko w obrębie samego rynku ubezpieczeń, ale też w obszarze całego rynku finansowego. Skumulowane wyniki finansowe rynku ubezpieczeń nie potwierdzają tych wątpliwości, a wręcz wskazują na postępujący rozwój, biorąc pod uwagę wartość składki przypisanej brutto w obu działach (rys. 3), a także rosnącą wartość aktywów zakładów ubezpieczeń (rys. 4).

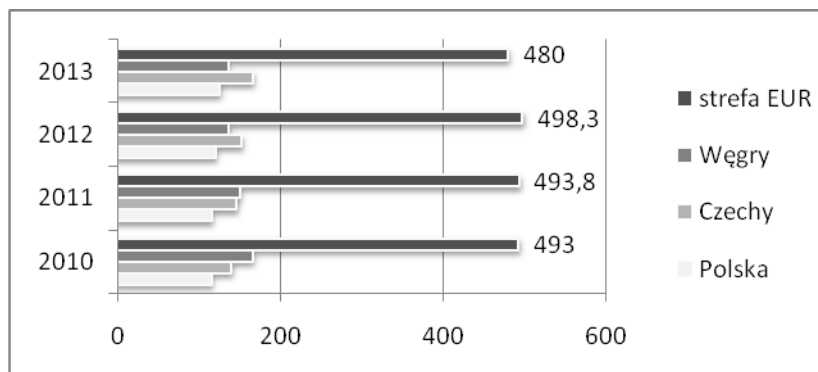
4. Rozwój rynku finansowego jako sektora gospodarki narodowej

Dane statystyczne potwierdzają postępujący rozwój nie tylko rynku ubezpieczeniowego, ale także całego sektora finansowego. W każdej grupie podmiotów działających na rynku finansowym nastąpił w minionych latach wzrost wartości aktywów (rys. 5).

Rysunek. 5. Wartość aktywów sektora finansowego w Polsce w mld zł.

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 25.

Poziom aktywów segmentu bankowego (banki komercyjne i spółdzielcze) w relacji do PKB wynosił w Polsce: 2011- 83,3%, 2012 – 83,5%, 2013 – 84,6%¹². Oznacza to, że ten segment rozwijał się szybciej niż cała gospodarka. Aktywa całego sektora finansowego w relacji do PKB Polski wyniosły w 2010 r. 116,2%, w 2011 r. – udział ten wzrósł do 116,4%, a w kolejnych latach wyniósł: w 2012 r. – 121,2%, a w 2013 r. – 126,1% (rys. 6). Warto zauważyć, że przy tej stosunkowo wysokiej dynamice wzrostu, w porównaniu do innych krajów Europy Centralnej, jak Węgry czy Czechy, w Polsce omawiany wskaźnik pozostaje wciąż na niższym poziomie. System finansowy w Polsce rozwija się, jednak udział instytucji finansowych w strukturze gospodarki jest ok. trzykrotnie niższy niż w strefie EUR, co oznacza, iż osiągnięty poziom rozwoju tego sektora jest wciąż relatywnie niski.

Rysunek. 6. Aktywa systemu finansowego w relacji do PKB (w%)

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 22.

¹²*Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, op. cit., s. 24.

Biorąc pod uwagę istniejący dystans pomiędzy Polską a rozwiniętymi krajami strefy EUR można zakładać, że dalszy rozwój sektora finansowego będzie korzystnie wpływał na gospodarkę. Sprawnie działający i rozwijający się system finansowy powinien być czynnikiem sprzyjającym rozwojowi gospodarki narodowej. Z drugiej jednak strony pojawiają się wątpliwości, czy model struktury gospodarczej osiągnięty w krajach wysoko rozwiniętych powinien być rzeczywiście wzorem do naśladowania przez kraje pozostające w fazie transformacji. Wątpliwości te są tym bardziej zasadne, iż to właśnie w środowisku instytucji finansowych działających w najbardziej rozwiniętych systemach gospodarczych zostały zainicjowane w 2008 r. zjawiska, które doprowadziły do negatywnych skutków kryzysowych w gospodarce światowej. Niezmiernie ważne wydaje się zachowanie harmonii rozwoju pomiędzy poszczególnymi sektorami gospodarki narodowej. Dopuszczenie do nadmiernego przyspieszenia rozwoju instytucji finansowych może się okazać destrukcyjne dla ekonomicznych i społecznych interesów poszczególnych krajów. Jeżeli sektor finansowy jest zbyt duży, staje się on nieadekwatny w stosunku do potrzeb sfery realnej i zaczyna „żyć sam dla siebie”, co wyraża się m. in. w nadmiernym rozwoju instrumentów spekulacyjnych. Ryzykowne instrumenty finansowe zaczynają wówczas dominować w ofercie instytucji finansowych, co może potęgować ryzyko podmiotów korzystających z tych instrumentów (np. problem niewłaściwego korzystania z opcji walutowych przez przedsiębiorstwa w Polsce – przed kilkoma laty).

Jaki powinien być optymalny poziom rozwoju sektora finansowego, aby nie przekroczył on progu, poza którym może się stać czynnikiem wywołującym negatywne konsekwencje w gospodarce, poprzez zmniejszanie korzyści i wzrost kosztów funkcjonowania tego sektora oraz innych powiązanych z nim podmiotów gospodarczych? Szukając odpowiedzi na to pytanie, nie można bezkrytycznie korzystać z modeli i rozwiązań stosowanych w gospodarkach innych krajów, wysoko rozwiniętych, ponieważ złożoność i odmiennność struktur gospodarczych nie zapewnia automatycznego wygenerowania pożądanego rezultatu, nawet jeśli one występują w innych systemach. Poza tym odwoływanie się do mechanizmów opisujących poziom rozwoju i funkcjonowanie systemów finansowych w krajach wysoko rozwiniętych i wdrażanie tych mechanizmów w krajach rozwijających się niesie za sobą ryzyko wystąpienia powikłań.

Próbie opracowania modelu optymalnego rozwoju systemu finansowego podjęła grupa ekonomistów pod auspicjami Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Opublikowane zostały wyniki badań nad nowym wskaźnikiem służącym do określania pożądanego poziomu rozwoju sektora finansowego, który byłby optymalny jako czynnik stymulujący rozwój gospodarczy kraju.¹³ Ten wskaźnik opisany został jako Financial Development Index. Tradycyjnie stosowane wskaźniki do pomiaru poziomu rozwoju sektora finansowego zwykle ujmują odrębnie trendy charakteryzujące rozwój sektora bankowego, ubezpieczeniowego, czy reprezentowanego przez inne instytucje finansowe. FD Index obejmuje łącznie wszystkie

¹³*Rethinking Financial Deepening: Stability and Growth in Emerging Markets*. IMF Staff Discussion Note, SDN/15/08.

segmenty sektora finansowego – instytucje bankowe oraz pozabankowe, a także rynki finansowe, analizując je w trzech płaszczyznach: *depth*, *access*, and *efficiency*¹⁴.

Struktura tego wskaźnika opiera się na ocenie wielu elementów determinujących możliwości rozwoju poszczególnych segmentów sektora finansowego. Zastosowano trzy płaszczyzny oceny: poziom rozwoju, dostępność oraz efektywność (sprawność) w odniesieniu do instytucji finansowych oraz rynków finansowych.

Depth – poziom rozwoju instytucji finansowych mierzony jest m.in. przez: udział udzielonych kredytów w relacji do PKB, aktywa funduszy emerytalnych w relacji do PKB, czy jako wartość składek ubezpieczeniowych w relacji do PKB. Jako mierniki rozwoju rynków finansowych zastosowano m.in.: wskaźnik kapitalizacji rynku akcji do PKB, wartość akcji notowanych na giełdzie w relacji do PKB, czy wskaźnik zadłużenia zagranicznego w relacji do PKB.

Access – dostępność instytucji finansowych mierzona poprzez: liczbę banków komercyjnych oraz bankomatów przypadających na 100 tys. dorosłych mieszkańców; dostępność rynków finansowych mierzona m.in. poprzez: liczbę emitentów papierów dłużnych.

Efficiency – efektywność instytucji finansowych mierzona poprzez: wysokość marży odsetkowej, stosunek kosztów ogólnych do aktywów, wskaźnik zwrotu z aktywów i z kapitału; efektywność rynków finansowych mierzona m.in. poprzez: wskaźniki obrotów giełdowych.

W wyniku badań przeprowadzonych za okres 1980-2013 na grupie 128 krajów (rozwinętych, rozwijających się i słabo rozwiniętych) stwierdzono, że rozwój sektora finansowego jest czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy, ale tylko do pewnego pułapu, po przekroczeniu którego korzyści z rozwoju sektora finansowego zmniejszają się a nawet przeradzają się w zagrożenia. Wartości wskaźnika rozwoju sektora finansowego dla poszczególnych krajów zawierają się w przedziale 0-1. Optymalny poziom rozwoju określono w przedziale 0,4-0,7. Jeżeli wartość ta przekracza 0,7, to wpływ sektora finansowego na wzrost gospodarczy ma wyraźnie negatywne skutki. Dla Polski wartość FD Index wyniosła 0,7, a dla krajów takich jak: Irlandia, USA, Japonia wartości wskaźnika mieściły się w przedziale 0,7-0,85. Wyniki badań pokazały, że zbyt rozwinięty sektor finansowy prowadzi do zmniejszenia efektywności inwestycji¹⁵. W krajach o bardzo rozwiniętym systemie finansowym nie zachodzi dodatnia korelacja pomiędzy rozmiarami tego systemu a wzrostem gospodarczym. W krajach o mało lub średnio rozwiniętym systemie finansowym ta korelacja jest dodatnia do pewnego punktu. Jeśli kredyty dla sektora prywatnego przekroczą 80-100% PKB system finansowy zaczyna negatywnie wpływać na wzrost gospodarki.¹⁶ W Polsce wartość udzielonych kredytów do PKB w 2013 r. wyniosła 50,3% (w strefie EUR – 99,9%).¹⁷

Reasumując, należy stwierdzić, że ze względu na pełnione funkcje gospodarcze i społeczne, sektor finansowy powinien pozostawać pod szczególnym nadzorem państwa.

¹⁴*Rethinking Financial Deepening (...)* op. cit. s. 15.

¹⁵*Ibidem*. s. 15.

¹⁶ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, op. cit., s. 18-19.

¹⁷*Ibidem*, s. 24.

Uzasadnione jest stosowanie przez państwo polityki oraz specyficznych instrumentów nadzoru nad działalnością instytucji finansowych. Szczególnym powodem dla ingerencji państwa w działalność instytucji finansowych jest przeciwdziałanie zjawiskom patologicznym, na które sektor finansowy jest dość podatny (np. pranie brudnych pieniędzy, czy finansowanie nielegalnych przedsięwzięć). Problemem otwartym pozostaje zakres i głębokość regulacji, których zastosowanie powinno chronić interes gospodarczy państwa oraz interes społeczny obywateli, jednakże nadmierne restrykcyjne oddziaływanie na podmioty bankowe czy ubezpieczeniowe nie powinno ograniczać możliwości ich rozwoju. Zbyt rygorystyczne restrykcje nałożone na sektor finansowy mogą być hamulcem rozwoju gospodarczego. Nadmierne ograniczenia zniekształcają działanie mechanizmu rynkowego a nadmierna ochrona podmiotów działających w ramach sektora finansowego prowadzi do ograniczenia konkurencji.¹⁸ Z drugiej strony - zbyt szybki rozwój systemu finansowego może grozić gwałtownym załamaniem gospodarczym (jak np. w Irlandii i Islandii – przed kilkoma laty). Nadmierny rozwój systemu bankowego zwiększa ryzyko nieefektywnej alokacji zasobów (kapitałowych i ludzkich) oraz przyczynia się do wzrostu prawdopodobieństwa wystąpienia poważnych kryzysów finansowych.¹⁹

System finansowy powinien wspierać rozwój gospodarki realnej a nie koncentrować się wyłącznie na maksymalizowaniu wskaźników własnego rozwoju, dlatego konieczne jest zachowanie właściwych proporcji pomiędzy sferą finansów i gospodarką realną. Jak pokazują wyniki badań MFW, w Polsce te właściwe relacje są (na razie) zachowane – w obecnych warunkach makroekonomicznych i przy prowadzonej przez państwo polityce nadzoru postępuje rozwój sektora finansowego, z zachowaniem optymalnych proporcji w stosunku do pozostałych sektorów gospodarki narodowej. Można oczekiwać, że dalszy rozwój systemu finansowego powinien korzystnie wpływać na wzrost gospodarczy w Polsce.

Bibliografia

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, wyd. II Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Komisja Nadzoru Finansowego:

<https://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/rekomendacje/rekomendacje.html>

Komisja Nadzoru Finansowego:

https://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/Wytyczne_sektora_ubezpieczeniowego.html

Rethinking Financial Deepening: Stability and Growth in Emerging Markets. IMF Staff Discussion Note, SDN/15/08.

Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r., NBP, Warszawa 2014.

Sektor finansowy w Polsce, red. S. Owsiak, PWE, Warszawa 2002.

¹⁸Sektor finansowy w Polsce, op. cit. s. 17.

¹⁹Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r., op. cit. s. 19.

Ustawa z 21.07.2006 r. *o nadzorze nad rynkiem finansowym*, Dz. U. z 2012 r. Nr poz. 1149, (z późniejszymi zmianami).

Ustawa z 29.08.1997 r., *Prawo bankowe*, Dz.U. Nr 140, poz. 939 (z późniejszymi zmianami).

Ustawa z dnia 22.05.2003 r. *o działalności ubezpieczeniowej*, Dz. U. 124, poz. 1151 (z późniejszymi zmianami).

Krzysztof Dobrowolski¹
Grzegorz Pawłowski²

RELACJE POMIĘDZY TEMPEM ROZWOJU GOSPODARKI POLSKIEJ A POZIOMEM I DYNAMIKĄ PRZEŁADUNKÓW W GŁÓWNYCH KRAJOWYCH PORTACH MORSKICH W LATACH 2004 - 2014 W KONTEKŚCIE ICH KONKURENCYJNOŚCI NA GLOBALNYM RYNKU USŁUG PORTOWYCH

Streszczenie

W pierwszej części artykułu omówiono teoretyczne związki pomiędzy PKB a poziomem przeładunków w portach morskich. Następnie przedstawiono wyniki przeprowadzonych badań, dotyczących relacji pomiędzy dynamiką PKB a poziomem i dynamiką przeładunków w głównych polskich portach morskich: Gdańsk, Gdynia, Szczecin-Świnoujście. Do określenia siły tych związków wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona. Wyniki przeprowadzonych badań porównano z wynikami uzyskanymi dla portów w Hamburgu, Kłajpedzie i Rotterdamie. Stwierdzono brak istotnych związków pomiędzy badanymi wielkościami w przypadku portów polskich. Silniejsze związki wystąpiły w porcie w Hamburgu, a także w portach w Kłajpedzie i Rotterdamie, ale tylko dla okresu 2009 - 2014.

W ostatniej części artykułu omówiono powiązania pomiędzy PKB a konkurencyjnością polskich portów morskich w warunkach gospodarki globalnej.

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE RATE OF DEVELOPMENT OF THE POLISH ECONOMY AND THE LEVEL AND DYNAMICS OF CARGO HANDLING IN MAJOR NATIONAL SEAPORTS IN THE YEARS 2004 - 2014 IN TERMS OF THEIR COMPETITIVENESS IN THE PORT SERVICES GLOBAL MARKET

Summary

In the first part of the article the theoretical relationship between GDP and the level of cargo handling in seaports has been discussed. Then the results of studies regarding the relationship between GDP growth and the level and dynamics of cargo handling in major Polish seaports: Gdańsk, Gdynia, Szczecin-Świnoujście were presented. To determine the potency of these compounds Pearson correlation coefficient was used. Results of this study were compared with the results obtained for the ports of Hamburg, Klaipeda and Rotterdam. No significant associations between the analyzed parameters in the case of Polish ports were

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

² Dr Grzegorz Pawłowski - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

observed. Stronger associations were in the port of Hamburg as well as in the ports of Klaipeda and Rotterdam, but only for the period between 2009-2014. In the last part of the article the relationship between GDP and the competitiveness of Polish seaports in the global economy has been discussed.

Keywords: seaports, globalisation, competitiveness, Gross Domestic Product.

Wstęp

Od kilku lat trwa wzrostowy trend w przeładunkach w głównych polskich portach morskich: Gdańsku, Gdyni i Szczecinie - Świnoujściu. Jest to o tyle zaskakujące, że zarówno polska gospodarka, jak i gospodarki głównych naszych europejskich partnerów handlowych nie otrząsnęły się jeszcze z szoku po kryzysie zapoczątkowanym w 2007 roku na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Wolne tempo rozwoju gospodarki USA oraz wyraźne spowolnienie w Chinach nie pozostają bez wpływu na stan światowej koniunktury. W takiej sytuacji doskonale wyniki polskich portów morskich pozwalają postawić pytanie o istnienie związku pomiędzy poziomem przeładunków a tempem wzrostu gospodarczego. Czy obecna sytuacja: spowolnienie wzrostu i wysoki poziom przeładunków w portach, to stan incydentalny, zakłócający jedynie istniejący w dłuższym okresie trend odwzorowujący dodatnią korelację pomiędzy tymi zjawiskami, czy też nie ma żadnego związku pomiędzy tempem wzrostu gospodarki a wielkością masy ładunkowej obsługiwanej w portach morskich?

Głównym celem przeprowadzonej analizy jest więc weryfikacja na przykładzie Polski hipotezy o występowaniu korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym w kraju a wzrostem obrotów ładunkowych w jego portach morskich. Za okres badawczy przyjęto lata 2004 - 2014, czyli okres, w którym gospodarka polska funkcjonuje w strukturach wspólnego unijnego rynku. Aby zbadać, czy otrzymane wyniki charakterystyczne są nie tylko dla gospodarki polskiej, porównano je z wynikami uzyskanymi dla czołowych portów morskich Europy Północnej: Hamburga i Rotterdamu a także bałtyckiego portu w Kłajpedzie. Współczynniki korelacji Pearsona obliczono w każdym przypadku dla całego badanego okresu, a także, z uwagi na specyfikę roku 2008, jako pierwszego roku, w którym w pełni objawił się kryzys na rynkach finansowych, oddzielnie dla lat 2004 - 2008 i 2009 - 2014. Oprócz korelacji pomiędzy PKB danego kraju a przeładunkami w poszczególnych portach morskich, uwzględniono także korelację pomiędzy PKB danego kraju a przeładunkami kontenerów w poszczególnych portach.

1. Związki między PKB a poziomem przeładunków w portach morskich

Przeładunki w portach morskich obejmują ładunki handlu zagranicznego danego kraju (ładunki w eksporcie, ładunki w imporcie) oraz ładunki tranzytowe. Przypomnienie tego faktu stanowi istotny punkt wyjścia do określenia relacji pomiędzy poziomem i dynamiką wzrostu (spadku) Produktu Krajowego Brutto a wielkością obrotów w portach morskich danego kraju.

Produkt Krajowy Brutto można określić jako wartość produkcji globalnej wytworzonej w danym kraju w określonym czasie (na ogół w ciągu roku), pomniejszonej o zużycie pośrednie, czyli wartość wyrobów i usług zużytych w procesie produkcji w danym

przedsiębiorstwie, ale wytworzonych w innych podmiotach gospodarczych. Innymi słowy PKB uitożsamiać można, pod względem rozmiaru produkcji w ujęciu rzeczowym, z sumą wartości dodanej brutto, chociaż wartościowo kategorie te będą się różniły. Wynika to z faktu, że wartość dodana brutto kalkulowana jest w cenach bazowych (cena producenta pomniejszona o podatki i powiększona o ewentualne dotacje) a PKB obliczany jest w cenach rynkowych (cena nabycia, obejmująca koszty transportu, marże handlowe i podatki)³.

Skoro PKB w ujęciu rzeczowym stanowią produkty i usługi nowo wytworzone na terenie określonego kraju, w danym roku, to można zaryzykować tezę, że im wyższa produkcja, tym więcej towarów może trafić do portów morskich jako masa ładunkowa, nawet jeżeli procentowy udział eksportu (importu)⁴ w tej produkcji nie ulegnie zmianie. Uwzględnić należy jeszcze możliwe przesunięcia czasowe, spowodowane faktem, że nie cała eksportowa produkcja z danego roku, musi być w tym samym roku wysłana za granicę.

Powiązania pomiędzy PKB a wymianą międzynarodową bardzo wyraźnie pokazują możliwe kierunki rozdysponowania tej nowo wytworzonej w danym roku produkcji dóbr i usług. Wytworzony w danym roku Produkt Krajowy Brutto może być bowiem, w ogólnym ujęciu, przeznaczony na: spożycie, akumulację i eksport⁵, przy czym w systemie rachunków narodowych ujmuje się eksport netto, czyli różnicę pomiędzy eksportem a importem. Elementem łączącym więc poziom i dynamikę PKB z poziomem i dynamiką przeładunków w portach morskich jest eksport (import) towarów.

Nic więc dziwnego, że pomiędzy poziomem przeładunków w polskich portach a poziomem eksportu i importu istnieje ścisła korelacja.

Tabela 1. Korelacja pomiędzy przeładunkami w polskich portach a eksportem i importem

Polska	Przeładunki		
	2004-2014	2004-2008	2009-2014
Eksport	0,91	0,62	0,93
Import	0,86	0,52	0,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych zarządów portów Szczecin Świnoujście, Gdańsk i Gdynia oraz danych GUS.

Trend zmian polskiego eksportu oraz przeładunki w polskich portach morskich w latach 2004-2014 wykazywały bardzo silną zależność dodatnią ($R=0,91$). Również trend zmian polskiego eksportu oraz przeładunki w polskich portach morskich w latach 2009-2014 wykazywały bardzo silną zależność dodatnią ($R=0,93$), natomiast w latach 2004 - 2008 trend

³ L. Zienkowski, *Co to jest PKB?*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, ss. 21 - 22.

⁴ Do wytworzenia większej liczby produktów, przy tym samym poziomie importochłonności produkcji, potrzebny będzie większy wsad importowy.

⁵ W bardziej szczegółowym ujęciu $PKB = \text{konsumpcja} + \text{inwestycje} + \text{wydatki rządowe} + \text{eksport} - \text{import} + \text{zmiana stanu zapasów}$.

zmian polskiego eksportu oraz przeładunki w polskich portach morskich wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią ($R=0,62$).

Bardzo podobnie kształtowały się powiązania pomiędzy importem a przeładunkami w polskich portach. Trend zmian polskiego importu oraz przeładunki w polskich portach morskich w latach 2004-2014 wykazywały silną zależność dodatnią ($R=0,86$). Trend zmian polskiego importu oraz przeładunki w polskich portach morskich w latach 2009-2014 wykazywały bardzo silną zależność dodatnią ($R=0,91$). Jedynie w okresie 2004 - 2008 trend zmian polskiego importu oraz przeładunki w polskich portach morskich w latach wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią ($R=0,52$). W każdym jednak przypadku w badanym okresie jako całości a także w wyodrębnionych podokresach istnieje znacząca korelacja pomiędzy handlem zagranicznym a przeładunkami w polskich portach morskich. Powiązania te są widoczne jeszcze wyraźniej w grupie ładunków skonteneryzowanych.

Tabela 2. Korelacja pomiędzy przeładunkami kontenerów w polskich portach a eksportem i importem

Polska	Kontenery		
	2004-2014	2004-2008	2009-2014
Eksport	0,97	0,98	0,99
Import	0,94	0,99	0,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych zarządów portów Szczecin Świnoujście, Gdańsk i Gdynia oraz danych GUS.

Trend zmian polskiego eksportu i importu oraz przeładunki kontenerów w całym badanym okresie oraz w wyodrębnionych podokresach wykazują bardzo silną zależność dodatnią.

Istotnym elementem składowym przeładunków w portach morskich, zakłócającym prostą relację pomiędzy PKB a ich poziomem jest tranzyt.

Tabela 3. Tranzyt przez polskie porty morskie w latach 2004 - 2014 (mln ton)

Lata	Ogółem	Gdańsk	Gdynia	Szczecin-Świnoujście
2004	13,16	9,89	0,32	2,95
2005	12,62	9,24	0,27	3,11
2006	12,64	9,28	0,17	3,19
2007	11,24	7,43	0,27	3,54
2008	10,53	5,94	0,17	4,42
2009	8,29	5,25	0,06	2,98
2010	15,52	12,23	0,04	3,25
2011	5,61	1,97	0,05	3,59
2012	9,00	5,63	0,02	3,35
2013	11,61	7,80	0,02	3,79
2014	12,90	8,27	0,18	4,45

Źródło: GUS, *Transport - wyniki działalności, roczniki z lat 2004 - 2013* i GUS, *Wyniki działalności transportu w 2014 r.*

Poziom obrotów tranzytowych nie pozostaje w żadnym związku z poziomem i dynamiką PKB kraju, przez którego porty ładunki te przechodzą. W polskich portach najczęściej ładunków tranzytowych obsługuje port gdański; jest to przede wszystkim ropa naftowa i pochodne, a ostatnimi laty zwiększył się znacząco tranzyt kontenerów. Niewielkie ilości ładunków tranzytowych przechodzą natomiast przez port w Gdyni, co oznacza, że obrót ten nie wpływa w znaczący sposób na relacje PKB - przeładunki. Generalnie udział tranzytu w przeładunkach głównych polskich portów jest znaczący, chociaż ulega okresowym wahaniom.

Tabela 4. Udział procentowy tranzytu w przeładunkach polskich portów w latach 2004 – 2014

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Udział tranzytu	26,51	24,41	22,65	20,21	20,60	17,05	24,71	8,96	14,04	16,42	17,18

Zródło: obliczenia własne na podstawie materiałów wewnętrznych zarządów portów Szczecin Świnoujście, Gdańsk i Gdynia oraz danych GUS.

W 2004 roku procentowy udział tranzytu w przeładunkach portów polskich wynosił 26,51% i był on najwyższy w badanym okresie. Najniższy poziom (8,96%) udziału tranzytu w przeładunkach ogółem odnotowano w 2011 roku. Generalnie udział tranzytu w przeładunkach polskich portów znacząco obniżył się w latach 2011–2014 w porównaniu z okresem 2004-2008.

Uwzględniając wpływ tranzytu na poziom przeładunków, można stwierdzić na podstawie powyższych rozważań, że z teoretycznego punktu widzenia poszukiwanie związków pomiędzy poziomem i dynamiką PKB a poziomem i dynamiką przeładunków w portach morskich jest uzasadnione.

2. Korelacje pomiędzy dynamiką PKB a poziomem przeładunków w polskich portach morskich na tle wybranych portów europejskich w latach 2004 - 2014

Pomimo, iż w badanym okresie nie odnotowano nigdy w gospodarce krajowej spadku PKB, to jednak dynamika jego wzrostu była bardzo zróżnicowana w poszczególnych latach.

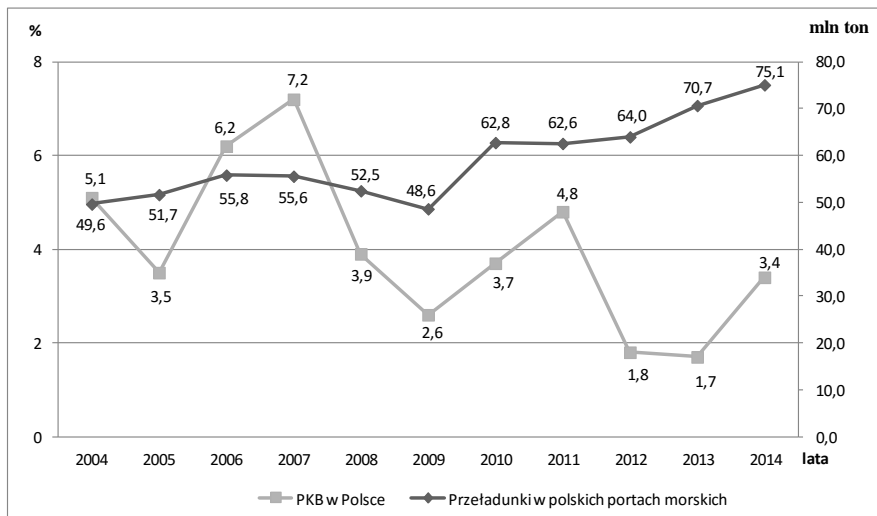
Tabela 5. Dynamika PKB w Polsce w latach 2004 - 2014 (%)

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PKB	5,1	3,5	6,2	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	3,4

Zródło: dane GUS.

Od roku 2006 w Polsce następowały sukcesywnie po sobie dwa lata przyspieszenia tempa wzrostu PKB i dwa lata spadku tego tempa. Przeładunki w głównych polskich portach morskich również charakteryzowały się w badanym okresie zmienną dynamiką, jednakże nie była ona skorelowana ze zmianami PKB.

Rysunek 1. Przeladunki w głównych polskich portach morskich i dynamika wzrostu PKB w latach 2004 – 2014



Źródło: materiały wewnętrzne zarządów portów Szczecin Świnoujście, Gdańsk i Gdynia oraz dane Eurostatu.

W latach 2004 - 2006 przeladunki i ich dynamika⁶ w polskich portach wzrastały, podczas gdy tempo wzrostu PKB zmalało w roku 2005 w stosunku do roku poprzedniego, a następnie wzrosło. W kolejnym roku dynamika wzrostu PKB osiągnęła swój punkt kulminacyjny, podczas gdy porty morskie przeladowały mniej ładunków niż w roku poprzednim. W latach 2008 - 2009 tempo wzrostu PKB malało, zmniejszała się także ilość przeladowanych ładunków. W 2010 roku nastąpił zarówno wzrost przeladunków, jak i przyspieszenie tempa wzrostu PKB, które utrzymało się w roku następnym przy nieznacznym spadku przeladunków. Od 2012 r. w portach morskich następował coroczny wzrost obrotów ładunkowych, przy czym jego tempo w 2014 roku osłabło, natomiast tempo wzrostu PKB przez dwa lata spadało, aby przyspieszyć w roku 2014. Generalnie trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeladunki w polskich portach morskich w latach 2004 - 2014 wykazywały słabą korelację ujemną ($R = -0,37$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeladunki w polskich portach morskich w latach 2004-2008 wykazywały umiarkowaną korelację dodatnią ($R = 0,69$), a w latach 2009 - 2014 wystąpił brak zależności ($R = -0,03$).

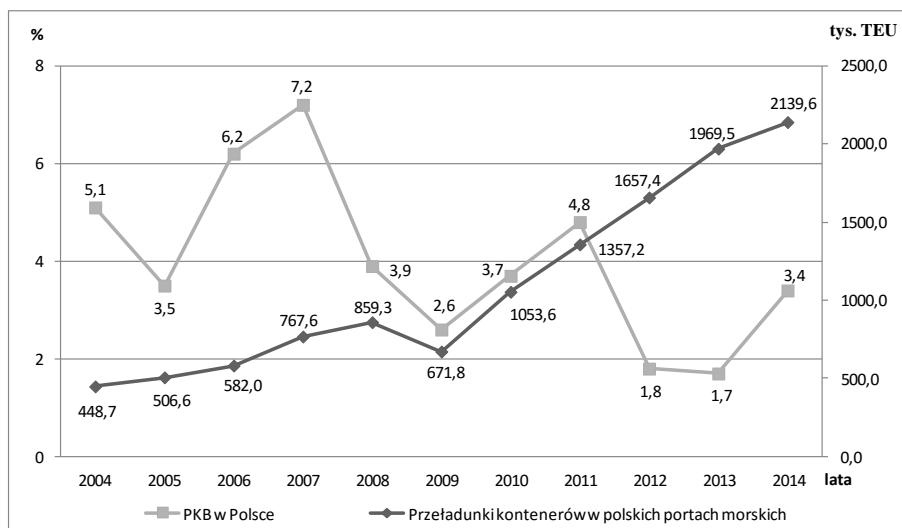
Brak jest również wyraźnej korelacji pomiędzy dynamiką wzrostu PKB a przeladunkami kontenerów w polskich portach morskich (rys. 2).

W latach 2005 - 2008 przeladunki kontenerów w polskich portach systematycznie wzrastały, przy czym dynamika tego wzrostu została zahamowana w 2008 roku, podczas gdy w 2005 roku nastąpił spadek tempa wzrostu PKB, następnie znaczne przyspieszenie i znowu głęboki spadek w roku 2008. W roku 2009 kontynuowany był trend spadkowy tempa wzrostu PKB, zmniejszyły się także przeladunki kontenerów. Od roku 2010 przeladunki kontenerów

⁶ W 2003 r. w głównych polskich portach morskich przeladowano 49,1 mln ton (dane GUS).

systematycznie wzrastały z malejącą jednak dynamiką, przy zmiennej dynamice wzrostu PKB. Generalnie trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w polskich portach morskich w latach 2004 - 2014 wykazywały umiarkowaną korelację ujemną ($R = -0,54$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w polskich portach morskich w latach 2004 - 2008 wykazywały bardzo słabą korelację dodatnią ($R = 0,15$) a w latach 2009 - 2014 słabą zależność ujemną ($R = -0,23$).

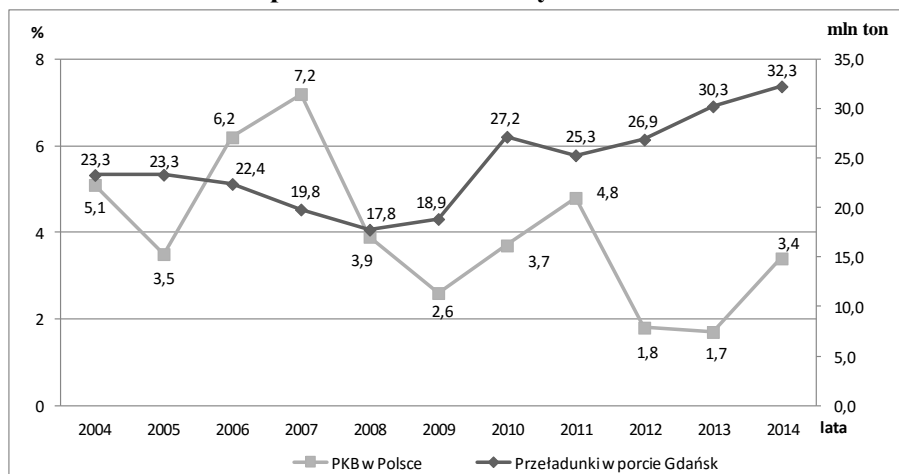
Rysunek 2. Przeładunki kontenerów w głównych polskich portach morskich i dynamika wzrostu PKB w latach 2004 – 2014



Źródło: materiały wewnętrzne zarządów portów Szczecin Świnoujście, Gdańsk i Gdynia oraz dane Eurostatu.

Nie występują także wyraźne związki pomiędzy PKB a przeładunkami w poszczególnych portach morskich.

Rysunek 3. Przeładunki w porcie w Gdańsku i dynamika PKB w latach 2004 – 2014

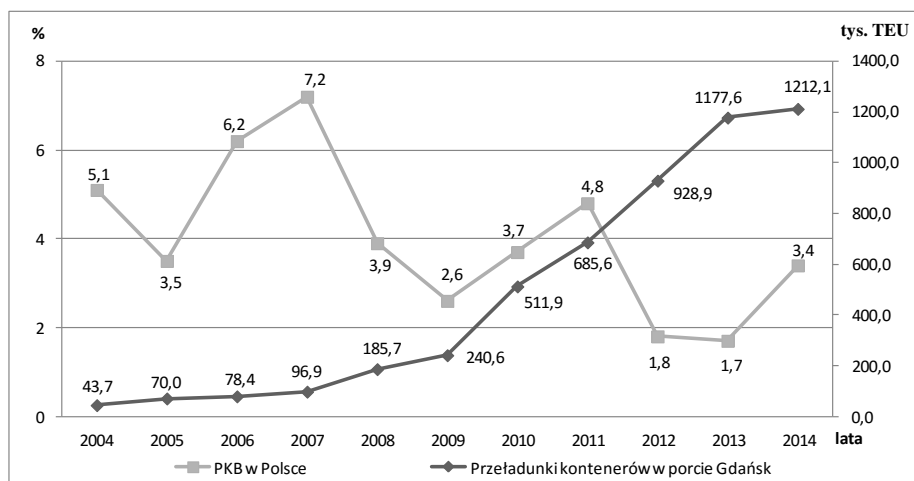


Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A. oraz dane Eurostatu.

Jedynie w latach: 2008, 2010 i 2014 zmiany w wolumenie przeładunków w porcie w Gdańsku i dynamika wzrostu PKB pokrywały się. Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w porcie gdańskim w latach 2004-2014 wykazywały umiarkowaną korelację ujemną ($R = -0,44$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w porcie gdańskim zarówno w latach 2004 - 2008 jak i w latach 2009 - 2014 wykazywały brak zależności (w obu przypadkach $R = -0,06$).

Przeładunki kontenerów w porcie w Gdańsku systematycznie wzrastały w całym badanym okresie, podczas gdy tempo wzrostu PKB charakteryzowało się zmienną dynamiką (rysunek 4).

Rysunek 4. Przeładunki kontenerów w porcie w Gdańsku i dynamika PKB w latach 2004 – 2014

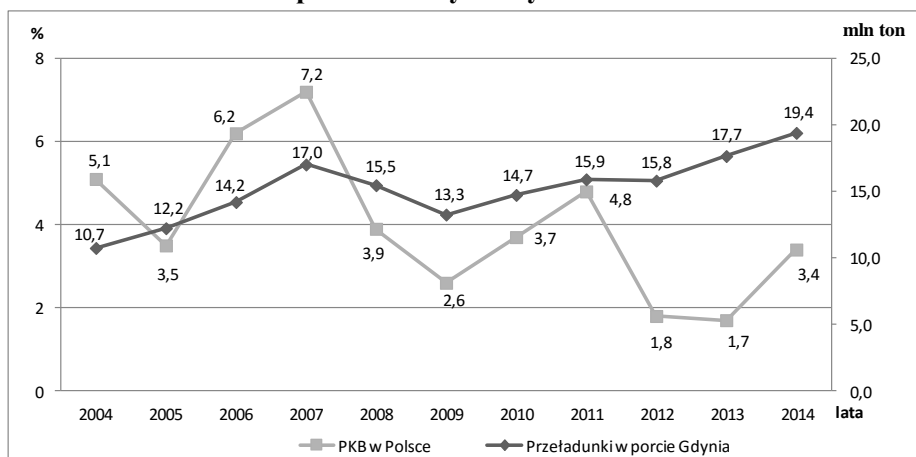


Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A. oraz dane Eurostatu.

Dynamika wzrostu przeładunków kontenerów i PKB pokrywały się tylko w latach 2007 i 2010 - 2011. Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie gdańskim w latach 2004-2014 wykazywały umiarkowaną korelację ujemną ($R = -0,62$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie gdańskim w latach 2004 - 2008 wykazywały słabą korelację dodatnią ($R = -0,25$), a w latach 2009 - 2014 wykazywały słabą zależność ujemną ($R = -0,29$).

W porcie w Gdyni (rysunek 5) w latach 2005 - 2007 następował wzrost dynamiki i wolumenu przeładunków, przy wzrastającej dynamice wzrostu PKB. Następnie w dwóch kolejnych latach przeładunki malały wraz ze spadkiem tempa wzrostu PKB, a w latach 2010 - 2011 obie te wielkości rosły, przy zmniejszającej się dynamice wzrostu przeładunków. W 2012 roku nastąpił kolejny spadek przeładunków i spadek tempa wzrostu PKB. W latach 2013 - 2014 przeładunki rosły z malejącą dynamiką, przy zmiennym tempie wzrostu PKB.

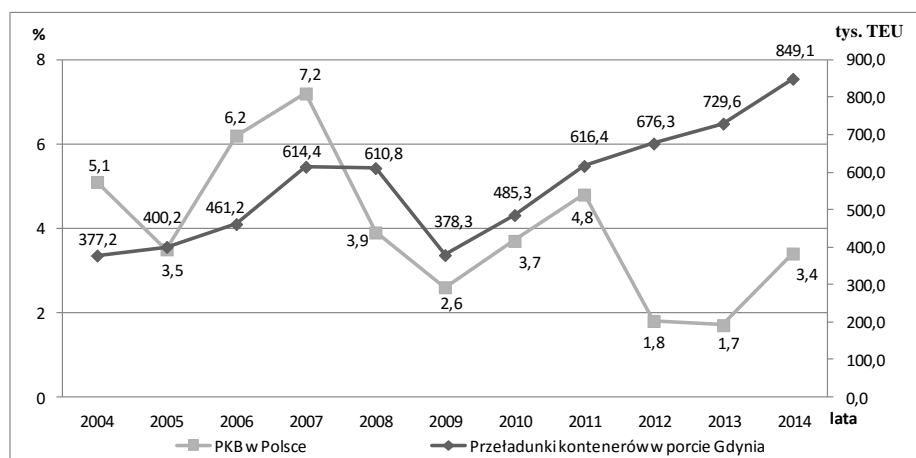
Rysunek 5. Przeładunki w porcie w Gdyni i dynamika PKB w latach 2004 – 2014



Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. oraz dane Eurostatu.

Generalnie trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w porcie gdyńskim w latach 2004-2014 wykazywały bardzo słabą korelację ujemną ($R = -0,14$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w porcie gdyńskim w latach 2004- 2008 wykazywały umiarkowaną korelację dodatnią ($R = 0,49$), a w latach 2009-2014 wykazywały brak zależności ($R = -0,04$).

Rysunek 6. Przeładunki kontenerów w porcie w Gdyni i dynamika PKB w latach 2004 – 2014



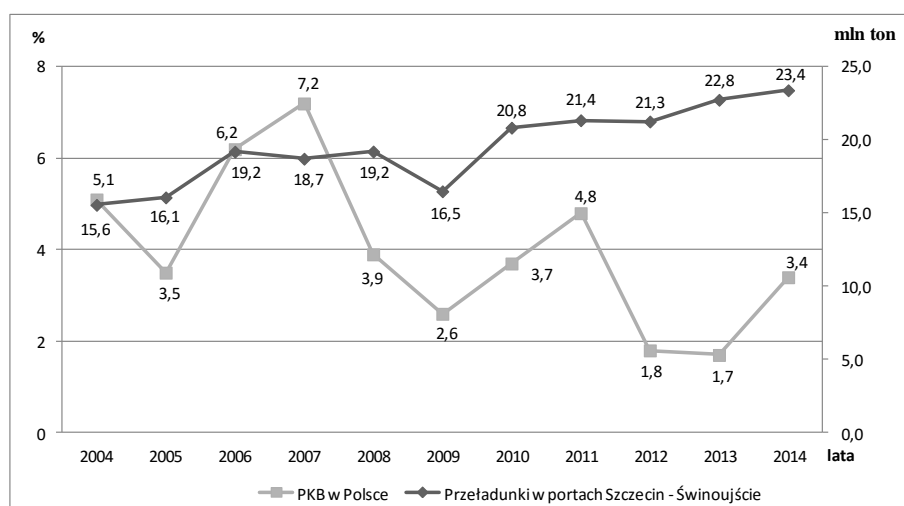
Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. oraz dane Eurostatu.

W latach 2006 - 2007 wzrastały przeładunki kontenerów w porcie w Gdyni i ich dynamika, przyspieszenia nabierała także dynamika wzrostu PKB. W latach 2008 - 2009 przeładunki i dynamika wzrostu PKB malały, aby następnie wzrastać w dwóch kolejnych latach, przy nieznacznym spadku dynamiki wzrostu przeładunków. W latach 2012 - 2014 następował dalszy sukcesywny wzrost przeładunków kontenerów w Gdyni, chociaż jego

dynamika spadła przejściowo w 2013 roku, przy zmiennej dynamice wzrostu PKB. Generalnie trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie gdyńskim w latach 2004 - 2014 wykazywały słabą korelację ujemną ($R = -0,25$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie gdyńskim w latach 2004-2008 wykazywały słabą korelację dodatnią ($R = 0,32$), a w latach 2009 - 2014 wykazywały bardzo słabą zależność ujemną ($R = -0,12$).

W przypadku portów Szczecin-Świnoujście zmiany w wolumenie obrotów i dynamice PKB pokrywały się w latach: 2006, 2009, 2010-2011 i 2014 (rysunek 7).

Rysunek 7. Przeładunki w portach Szczecin-Świnoujście i dynamika PKB w latach 2004 - 2014

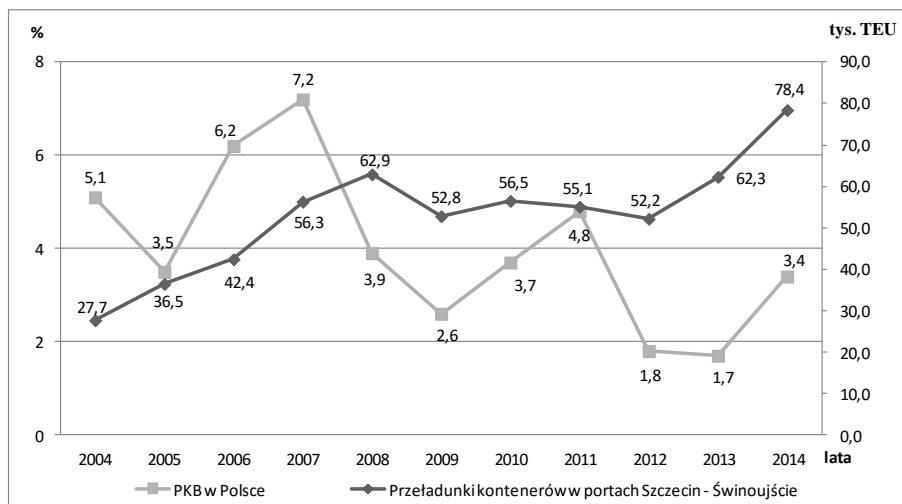


Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. oraz dane Eurostatu.

W latach 2010 - 2011 następowało jednak przyspieszenie tempa wzrostu PKB, podczas gdy tempo wzrostu przeładunków obniżyło się w roku 2011. Generalnie trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w portach Szczecin-Świnoujście w latach 2004 - 2014 wykazywały słabą korelację ujemną ($R = -0,31$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeładunki w portach Szczecin-Świnoujście w latach 2004-2008 wykazywały umiarkowaną korelację dodatnią ($R = 0,41$), a w latach 2009 - 2014 wykazywały brak zależności ($R = 0,05$).

Przeładunki kontenerów i dynamika ich wzrostu w portach Szczecin - Świnoujście wzrastały w latach 2006 - 2007 wraz ze wzrostem dynamiki wzrostu PKB. Zgodność w zachowaniach wielkości przeładunków i dynamiki wzrostu PKB wystąpiła także w latach 2009 - 2010 (spadek, wzrost), 2012 i w roku 2014 (rysunek 8).

Rysunek 8. Przeladunki kontenerów w portach Szczecin-Świnoujście i dynamika PKB w latach 2004 – 2014



Źródło: materiały wewnętrzne Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. oraz dane Eurostatu.

Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeladunki kontenerów w portach Szczecin-Świnoujście w latach 2004-2014 wykazywały słabą korelację ujemną ($R = -0,28$). Trend wzrostu gospodarki polskiej oraz przeladunki kontenerów w portach Szczecin-Świnoujście w latach 2004 - 2008 wykazywały bardzo słabą korelację dodatnią ($R = 0,15$) a w latach 2009 - 2014 wykazywały brak zależności ($R = 0,09$).

W dotychczasowych rozważaniach uwzględniano związki między zmianami dynamiki wzrostu PKB a zmianami dynamiki i wolumenu przeladunków ogółem i kontenerów w głównych portach polskich. Warto jednak zbadać także zależność pomiędzy dynamiką zmian ilości masy ładunkowej bez ładunków tranzytowych, przechodzącej przez porty polskie a zmianami tempa wzrostu PKB.

Tabela 6. Dynamika zmian ilości ładunków phz przechodzących przez porty polskie i dynamika PKB w latach 2004 – 2014

Lata	Przeladunki phz (mln ton)	Dynamika przeladunków (%)	Dynamika PKB (%)
2004	36,45	-	5,1
2005	39,08	7,2	3,5
2006	43,16	10,4	6,2
2007	44,36	2,8	7,2
2008	41,97	- 5,4	3,9
2009	40,31	- 3,9	2,6
2010	47,28	17,3	3,7
2011	56,99	20,5	4,8
2012	55,00	- 3,5	1,8
2013	59,09	7,4	1,7
2014	62,20	5,3	3,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

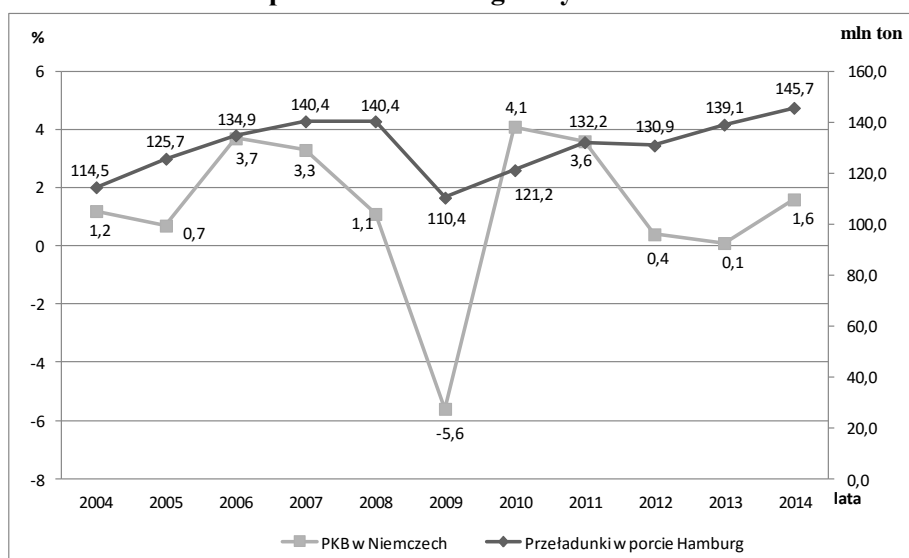
Pomiędzy dynamiką zmian ilości ładunków phz przechodzących przez polskie porty a dynamiką zmian PKB także nie ma zdecydowanej korelacji. PKB w całym badanym okresie był w trendzie wzrostowym, podczas gdy ilość ładunków malała w latach 2008 - 2009 i 2012. Zgodność trendów występowała jedynie w latach: 2006 (przyspieszenie tempa wzrostu) i 2010- 2011 (przyspieszenie tempa wzrostu).

Przeprowadzone badania nie wykazały więc istotnych korelacji pomiędzy dynamiką PKB a poziomem i dynamiką przeładunków w polskich portach morskich. Największa zbieżność występuje w porcie w Gdyni, co prawdopodobnie pozostaje w związku z niskim poziomem przeładunków tranzytowych.

Aby odpowiedzieć na pytanie czy brak tych istotnych korelacji to specyfika polskiej gospodarki, czy raczej prawidłowość przebadano kilka zagranicznych portów morskich. Ograniczone ramy artykułu nie pozwoliły na zwiększenie uwzględnionej próby badawczej.

W porcie w Hamburgu tendencje w zakresie zmian ilości masy ładunkowej i dynamiki PKB pokrywały się w latach 2006, 2009 - 2010 (spadek, wzrost), 2012 i 2014 (rysunek 9). Generalnie trend wzrostu gospodarki niemieckiej oraz przeładunki w porcie Hamburg w latach 2004 - 2014 wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią ($R=0,47$). Trend wzrostu gospodarki niemieckiej oraz przeładunki w porcie Hamburg w latach 2004 - 2008 i w latach 2009 - 2014 wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią (w obu okresach $R=0,49$).

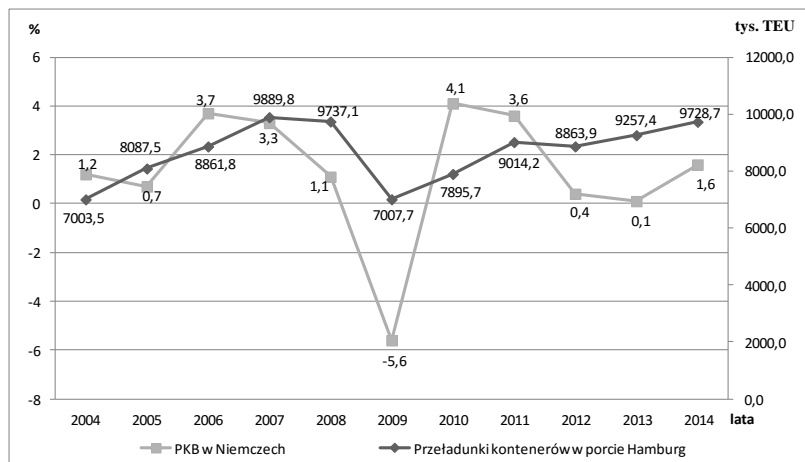
Rysunek 9. Przeładunki w porcie w Hamburgu i dynamika PKB w latach 2004 - 2014



Źródło: dane Zarządu Portu Hamburg i materiały Eurostatu.

Zmiany w przeładunkach kontenerów pokrywają się ze zmianami w dynamice PKB w latach 2006, 2008 - 2010 (dwukrotny spadek i wzrost), 2012 i 2014 (rysunek 10).

Rysunek 10. Przeladunki kontenerów w porcie w Hamburgu i dynamika PKB w latach 2004 – 2014

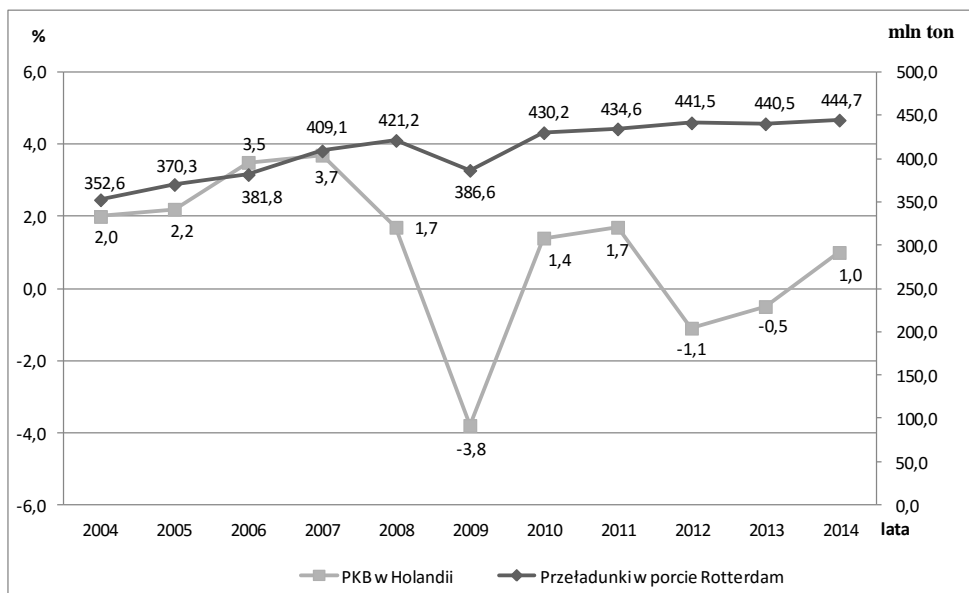


Źródło: dane Zarządu Portu Hamburg i materiały Eurostatu.

Trend wzrostu gospodarki niemieckiej oraz przeładunki kontenerów w porcie Hamburg w latach 2004 - 2014 wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią ($R=0,45$). Trend wzrostu gospodarki niemieckiej oraz przeładunki w porcie Hamburg w latach 2004-2008 i 2009 - 2014 wykazywały umiarkowaną zależność dodatnią (odpowiednio $R=0,46$ i $R = 0,54$).

Powiązania pomiędzy przeładunkami w porcie w Hamburgu a dynamiką PKB w Niemczech są znacznie silniejsze niż w przypadku relacji: krajowy PKB - przeładunki, występujących w polskich portach morskich.

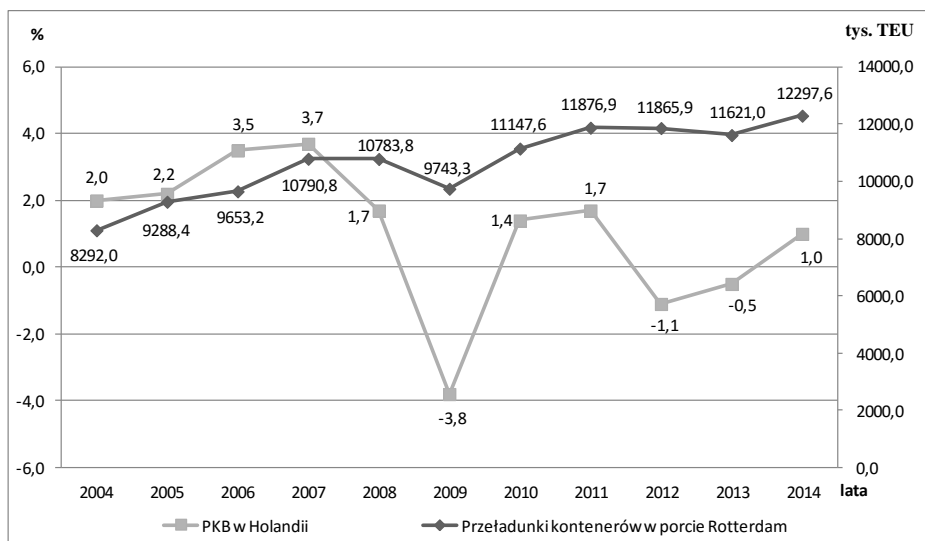
Rysunek 11. Przeladunki w porcie w Rotterdamie i dynamika PKB w latach 2004 – 2014



Źródło: dane Zarządu Portu Rotterdam i materiały Eurostatu.

Przeładunki w porcie w Rotterdamie wzrastały w latach 2005 - 2008 i po spadku w roku 2009 rosły także w latach 2010 - 2012. W 2013 roku nastąpił niewielki spadek wielkości przeładunków, po którym nastąpił wzrost. W latach 2006, 2008 i 2011 odnotowano spadek dynamiki wzrostu przeładunków. Dynamika holenderskiego PKB wzrastała w latach 2004 - 2007. W roku 2008 nastąpił spadek dynamiki wzrostu PKB a w roku 2009 spadek jego realnej wielkości. Lata 2010 - 2011 to ponowny wzrost dynamiki PKB, po którym znowu wystąpiły dwa lata spadku jego realnej wielkości, po czym wystąpił jednoprocenowy wzrost. Trend wzrostu gospodarki holenderskiej oraz przeładunki w porcie Rotterdam w latach 2004-2014 wykazywały słabą zależność ujemną ($R=-0,21$). Trend wzrostu gospodarki holenderskiej oraz przeładunki w porcie Rotterdam w latach 2004-2008 wykazywały bardzo słabą zależność dodatnią ($R=0,16$) a w latach 2009 - 2014 wykazywały silną zależność dodatnią ($R=0,75$).

Rysunek 12. Przeładunki kontenerów w porcie w Rotterdamie i dynamika PKB w latach 2004 – 2014



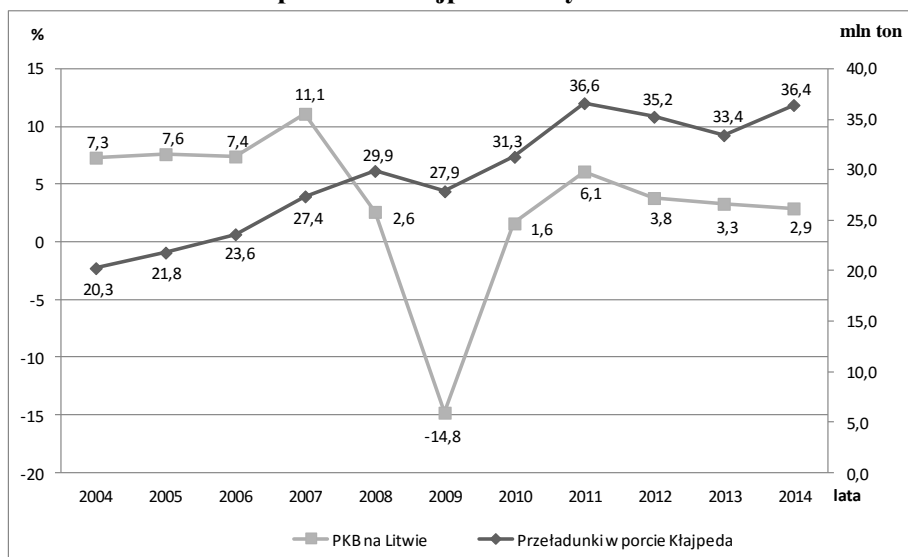
Źródło: dane Zarządu Portu Rotterdam i materiały Eurostatu.

Przeładunki kontenerów w porcie w Rotterdamie wzrastały w latach 2005 - 2007, przy czym dynamika wzrostu została przejściowo zahamowana w 2006 roku. W tym samym okresie odnotowano przyspieszenie tempa wzrostu holenderskiego PKB. W latach 2008 - 2009 nastąpił spadek przeładunków oraz spadek tempa wzrostu PKB (2008), a w roku następnym spadek jego wielkości. W latach 2010 - 2011 przeładunki wzrastały w malejącym tempie, przy przyspieszeniu tempa wzrostu PKB. W latach 2012 - 2013 wystąpił spadek wielkości przeładunków i PKB. Tendencja wzrostowa obu wielkości pojawiła się w roku 2014. Trend wzrostu gospodarki holenderskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie Rotterdam w latach 2004 - 2014 wykazywały bardzo słabą zależność ujemną ($R= -0,17$). Trend wzrostu gospodarki holenderskiej oraz przeładunki w porcie Rotterdam w latach 2004 - 2008 wykazywały słabą

zależność dodatnią ($R=0,31$) a w latach 2009 - 2014 wykazywały silną zależność dodatnią ($R=0,75$).

Powiązania pomiędzy dynamiką PKB a przeładunkami w porcie w Rotterdamie są w okresie 2009 - 2014 silniejsze niż w portach polskich.

Rysunek 13. Przeładunki w porcie w Kłajpedzie i dynamika PKB w latach 2004 - 2014



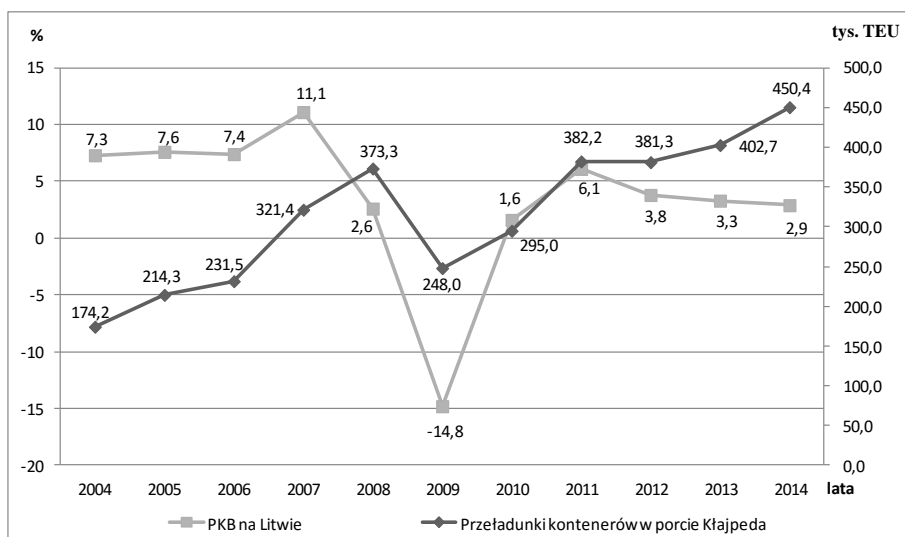
Źródło: dane Zarządu Portu Kłajpeda i materiały Eurostatu oraz Statistics Lithuania.

W latach 2005 - 2008 przeładunki w porcie w Kłajpedzie wzrastały, przy czym w ostatnim roku dynamika wzrostu osłabła. Przyspieszenie tempa wzrostu PKB odnotowano w 2005 roku, po czym nastąpił jego spadek, przyspieszenie w roku 2007 i spadek w roku 2008, w którym jeszcze nastąpił wzrost poziomu przeładunków. W roku 2009 odnotowano zarówno spadek przeładunków jak i wielkości PKB, po którym w latach 2010 - 2011 nastąpił wzrost dynamiki PKB oraz wzrost dynamiki i poziomu przeładunków. Od roku 2012 występuje spadek dynamiki wzrostu PKB natomiast przeładunki po spadku w latach 2012 - 2013 wzrosły w roku 2014. Trend wzrostu gospodarki litewskiej oraz przeładunki w porcie Kłajpeda w latach 2004-2014 wykazywały bardzo słabą korelację ujemną ($R= -0,17$). Trend wzrostu gospodarki litewskiej oraz przeładunki w porcie Kłajpeda w latach 2004 - 2008 wykazywały słabą korelację ujemną ($R= -0,32$) a w latach 2009 - 2014 wykazywały silną zależność dodatnią ($R=0,88$).

Przeładunki kontenerów w porcie w Kłajpedzie wzrastały w latach 2005 - 2007, przy czym dynamika wzrostu została przejściowo zahamowana w roku 2006 (rysunek 14). W tym samym okresie następowało przyspieszenie tempa wzrostu PKB. W roku 2008 nastąpił spadek tempa wzrostu PKB oraz przeładunków kontenerów a w roku 2009 wystąpił spadek oby tych wielkości. W latach 2010 - 2011 odnotowano przyspieszenie tempa wzrostu PKB oraz wzrost wielkości przeładunków, przy malejącej jego dynamice. Od roku 2012 występuje spadek dynamiki wzrostu PKB. Przeładunki kontenerów po spadku w roku 2012 wzrastały w latach

2013 - 2014. Trend wzrostu gospodarki litewskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie Kłajpeda w latach 2004 - 2014 wykazywały brak zależności ($R=0,01$). Trend wzrostu gospodarki litewskiej oraz przeładunki kontenerów w porcie Kłajpeda w latach 2004 - 2008 wykazywały słabą korelację ujemną ($R= -0,32$) a w latach 2009 - 2014 wykazywały silną zależność dodatnią ($R=0,76$).

Rysunek 14. Przeładunki kontenerów w porcie w Kłajpedzie i dynamika PLB w latach 2004 - 2014



Źródło: dane Zarządu Portu Kłajpeda i materiały Eurostatu oraz Statistics Lithuania

Powiązania pomiędzy przeładunkami w porcie w Kłajpedzie a dynamiką PKB są w okresie 2009 - 2014 silniejsze niż w portach polskich.

3. PKB a konkurencyjność polskich portów na rynku globalnym

Poziom przeładunków jest jedną z miar konkurencyjności portu morskiego, wskazującą na jego pozycję na rynku usług portowych⁷. Z drugiej strony, im więcej masy ładunkowej dany port przyciąga, zwłaszcza ładunków wysokopłatnych, tym większe uzyskuje wpływy i zwiększa swoje możliwości rozwojowe, poprawiając pozycję konkurencyjną.

Eksport netto, czyli nadwyżka eksportu nad importem jest istotnym elementem PKB, stanowiącego jedną z miar wzrostu gospodarczego. Im wyższe dodatnie saldo eksportu i importu, tym, przy innych warunkach niezmiennych, wyższy wskaźnik PKB, gdyż kraj więcej produkuje niż wykorzystuje produkty wytworzone w innych gospodarkach. Eksport netto

⁷ Konkurencyjność portu jest oczywiście pojęciem znacznie szerszym i obejmuje wiele różnorodnych czynników. Różne są także metody określania pozycji konkurencyjnej portu. W tym miejscu skupiamy się tylko na czynniku związanym bezpośrednio z tematem artykułu.

wskazuje również na pozycję konkurencyjną danej gospodarki w układzie globalnym. Należy jednak zwrócić uwagę, że z punktu widzenia portu morskiego istotny jest rozwój zarówno eksportu jak i importu, gdyż obie te relacje dostarczają masy ładunkowej.

Wykazany w poprzednim punkcie brak wyraźnej korelacji pomiędzy dynamiką wzrostu PKB a przeładunkami w portach morskich wynikać może z kilku przyczyn. Jedną z nich może być brak powiązań pomiędzy eksportem i importem a dynamiką PKB. Inne kierunki zmian w wielkościach eksportu i importu oraz PKB znajdowałyby odzwierciedlenie w innych kierunkach zmian PKB i przeładunków w portach morskich.

Tabela 6. Dynamika polskiego eksportu i importu oraz PKB w latach 2004-2014, (%)

Lata	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dynamika eksportu	6,1	19,0	12,4	4,9	4,5	13,7	16,1	8,0	7,4	7,0
Dynamika importu	0,8	20,1	15,9	8,8	- 6,8	15,7	16,3	4,0	1,2	7,4
Dynamika PKB	3,5	6,2	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	3,4

Źródło: dane GUS.

Tempo zmian eksportu/importu oraz PKB było zgodne w badanym okresie, poza rokiem 2007, w którym przyspieszeniu tempa wzrostu PKB towarzyszył spadek tempa wzrostu eksportu i importu oraz rokiem 2014, w którym przyspieszeniu tempa wzrostu PKB towarzyszył spadek tempa wzrostu eksportu. W roku 2009 nastąpił spadek wartości importu, przy spowolnieniu tempa wzrostu eksportu i PKB.

Uwzględniając powyższe rozważania, przyczyn braku korelacji pomiędzy dynamiką PKB a przeładunkami w polskich portach morskich nie należy szukać w odmiennych relacjach eksport, import, PKB, ale w odmiennych czynnikach kształtujących dynamikę PKB i poziom przeładunków. Zwrócić należy uwagę, że w przypadku gospodarki niemieckiej, w której handel zagraniczny odgrywa większą rolę w stymulowaniu wzrostu gospodarczego, niż w przypadku gospodarki polskiej, występowała umiarkowana dodatnia korelacja pomiędzy PKB a przeładunkami w porcie w Hamburgu. Również w portach w Rotterdamie i w Kłajpedzie w latach 2009 - 2014, czyli po apogeum kryzysu na rynkach finansowych występuje silna korelacja dodatnia pomiędzy przeładunkami a wzrostem PKB, chociaż relacje te w dłuższym okresie wymagają jeszcze bardziej szczegółowych badań.

Przez większość lat przyjętego okresu badawczego wzrost gospodarczy Polski uwarunkowany był głównie przez czynniki wewnętrzne, zwłaszcza popyt konsumpcyjny. Nie mają one wpływu na wielkość przeładunków w portach, kształtowaną przez obroty handlu zagranicznego i tranzyt. Stąd wniosek, że wzrost konkurencyjności gospodarki polskiej na rynku międzynarodowym i wynikający z tego większy udział eksportu netto w kształtowaniu PKB, może wpływać pozytywnie na obroty polskich portów morskich. Nie należy jednak zaniedbywać starań o pozyskanie ładunków tranzytowych, gdyż trwała reorientacja gospodarki krajowej w kierunku proeksportowym wymaga czasu. Pamiętać należy także, że w warunkach gospodarki globalnej traci na znaczeniu pojęcie portowego zaplecza

bezsprzecznego, co oznacza, że przy ustalaniu trasy przewozu ładunków maleje znaczenie odległości fizycznej na rzecz szybkości i jakości obsługi w poszczególnych węzłach i punktach transportowych.

W konsekwencji zwiększenie udziału eksportu netto w PKB nie będzie powiązane ze wzrostem przeładunków phz w portach polskich, o ile nie będą one w umiejętny sposób wykorzystywały uwarunkowań naturalnych i kształtowały zależnych od siebie czynników konkurencyjności.

Wnioski

Z przeprowadzonych badań wyłaniają się następujące wnioski:

- nie stwierdzono istotnych korelacji pomiędzy poziomem i dynamiką przeładunków w głównych polskich portach morskich a dynamiką wzrostu PKB,
- najsilniejsza korelacja wystąpiła w przypadku portu w Gdyni, prawdopodobnie w związku z niskim poziomem przeładunków tranzytowych,
- w przebadanych portach zagranicznych najsilniejsza korelacja pomiędzy poziomem i dynamiką przeładunków a dynamiką PKB wystąpiła w porcie w Hamburgu,
- silne korelacje, ale tylko dla okresu 2009 - 2014, odnotowano w pozostałych przebadanych portach (Rotterdam, Kłajpeda),
- brak istotnych korelacji pomiędzy poziomem i dynamiką przeładunków a dynamiką PKB w polskich portach może wynikać z faktu, że wzrost gospodarczy w Polsce, którego jednym z mierników jest PKB, opierał się głównie na popycie wewnętrznym a nie na eksporcie netto.

Bibliografia

- <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 10 lipca 2015 r].
- <http://stat.gov.pl/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.hafen-hamburg.de/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.port.gdynia.pl/pl/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.port.szczecin.pl/pl/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.portgdansk.pl/pl/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.portofklaipeda.lt/en> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <http://www.stat.gov.lt/web/lzd/home> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- <https://www.portofrotterdam.com/> [dostęp: 10 lipca 2015 r.].
- Transport - wyniki działalności, roczniki z lat 2004 – 2013*, GUS.
- Wyniki działalności transportu w 2014 r.*, GUS.
- Zienkowski L., *Co to jest PKB?*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001.

KONKURENCYJNOŚĆ ENERGETYCZNA POLSKI

Streszczenie

Jednym z podstawowych warunków koniecznych dla funkcjonowania i rozwoju gospodarki jest zapewnienie adekwatnych do jej potrzeb dostaw energii.

Celem artykułu jest prezentacja, w oparciu o literaturę przedmiotu oraz dane statystyczne, stanu polskiego sektora energetycznego oraz kierunku jego rozwoju. Zidentyfikowane zostały także problemy i wyzwania stojące przed polską polityką energetyczną.

W przypadku Polski kluczowe znaczenie ma rozwój sektora energetycznego bazującego na zasobach krajowych. Energetyka polska powinna więc nadal opierać się na wykorzystaniu węgla jako podstawowego źródła energii. Koniecznym jest także działanie na rzecz rozwoju energetyki jądrowej oraz wydobycia i wykorzystania gazu niekonwencjonalnego.

Skuteczność obrony energetyki opartej na węglu, wykorzystanie nowych nośników energii oraz dywersyfikacja dostaw surowców energetycznych wpłynie na koszty energii i będzie jednym z głównych czynników określających konkurencyjność gospodarki polskiej.

THE ENERGY COMPETITIVENESS OF POLAND

Summary

One of fundamental conditions indispensable for the proper functioning and development of economy lies in the adequate-to-needs energy supply.

This article's objective is to present, based on subject literature and statistical data, the condition of Polish energy sector and the directions of its development. It also identifies the problems and challenges Polish energy sector is currently facing.

In case of Poland it is crucial that the development of energy sector should be based on domestic resources. Polish energy should still rely on the use of coal as the basic energy source. It is also necessary to take actions for the development of nuclear power and use of gas from unconventional deposits.

The effectiveness of the defence of energy based on coal, the use of new energy carriers and the diversification of energy resources supplies will influence the cost of energy and will be one of the main factors determining the competitiveness of Polish economy.

Keywords: energy competitiveness, energy security, energy effectiveness, energy policy.

Wstęp

Istotnym warunkiem rozwoju jest zapewnienie gospodarce odpowiednich dostaw energii. Historycznie rzecz ujmując to właśnie ten czynnik odegrał kluczową rolę w rewolucji

¹ Dr Mirosław Jodko – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

przemysłowej, którą można również określić mianem rewolucji energetycznej. W czasach obecnych dostępność oraz koszty energii nadal są warunkiem - wprawdzie nie wystarczającym ale koniecznym - dla rozwoju gospodarki.

Dobłą ilustracją wpływu energii na gospodarkę są konsekwencje uruchomienia wydobycia gazu łupkowego w Stanach Zjednoczonych. Rewolucja łupkowa spowodowała znaczący spadek cen gazu na rynku amerykańskim oraz obniżenie kosztów energii. Owocuje to m.in. odwróceniem dotychczasowych tendencji alokacji przemysłu w relacjach międzynarodowych. Jak się okazuje spadek kosztów energii powoduje powrót do USA tej działalności gospodarczej, która wcześniej została przeniesiona za granicę. Tak więc po fazie offshoringu nastąpił reshoring.

Koszty oraz bezpieczeństwo dostaw energii mają również kluczowe znaczenie dla perspektyw rozwoju gospodarki polskiej oraz jej konkurencyjności międzynarodowej.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja stanu polskiego sektora energetycznego wraz z próbą przedstawienia docelowej strategii energetycznej, której realizacja wpłynie na pozycję ekonomiczną i polityczną Polski.

1. Warunki konkurencyjności energetycznej - wprowadzenie

Osiągnięcie konkurencyjności w skali makroekonomicznej wymaga, między innymi, stworzenia stabilnej bazy energetycznej. Dotyczy to każdego kraju (a więc i Polski) dążącego do uzyskania przewagi w ramach międzynarodowego podziału pracy oraz sprostania konkurencji w wymiarze zarówno regionalnym jak i globalnym.

W związku z powyższym kluczowe znaczenie dla gospodarki polskiej mają trzy czynniki:

- bezpieczeństwo energetyczne;
- koszty energii;
- efektywność energetyczna.

Pierwszy z wymienionych czynników ma aspekt zarówno ekonomiczny jak i polityczny. Aspekt ekonomiczny można zilustrować następującą definicją: „Bezpieczeństwo energetyczne to stan gospodarki umożliwiający pokrycie bieżącego i perspektywnego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię, w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy minimalizacji negatywnego oddziaływania sektora energii na środowisko i warunki życia społeczeństwa.”²

Aspekt polityczny wiąże się z zapewnieniem suwerenności energetycznej rozumianej jako uniezależnienie od zewnętrznych dostaw energii. Uniezależnienie może być pełne w przypadku bazowania przez dany kraj wyłącznie na własnych źródłach energii. Jednakże większość krajów nie znajduje się w tak komfortowej sytuacji i musi częściowo zaspokajać swoje potrzeby dzięki importowi energii lub surowców energetycznych.

² *Polityka energetyczna Polski do 2025 roku*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 4 stycznia 2005 roku.

W takim przypadku państwo może również osiągnąć suwerenność energetyczną. Warunkiem koniecznym będzie taka dywersyfikacja źródeł dostaw energii, która pozwoli na uniknięcie uzależnienia (ekonomicznego i politycznego) od konkretnego dostawcy.

Koszty pozyskania energii można podzielić na: koszty wytworzenia, koszty transferu oraz koszty magazynowania. W zależności od indywidualnych uwarunkowań bilans kosztów może być znacząco zróżnicowany. Jest to zależne m.in. od źródeł energii (kopaliny, energia odnawialna), stosowanych technologii oraz uwarunkowań geograficznych, klimatycznych itp. W interesie gospodarki jest prowadzenie takiej polityki, która pozwoli na optymalizację wszystkich wymienionych wyżej kosztów.

Efektywność energetyczną można zdefiniować jako „.../stosunek uzyskanej wielkości efektu użytkowego danego obiektu, urządzenia technicznego lub instalacji, w typowych warunkach ich użytkowania lub eksploatacji, do ilości zużycia energii przez ten obiekt, urządzenie techniczne lub instalację, niezbędnej do uzyskania tego efektu.”³ W tym przypadku istotne znaczenie będą miały rozwiązania technologiczne przesądzające o finalnej konsumpcji energii.

W związku z powyższym można mówić o rozwiązaniach aktywnych i pasywnych. Pierwsze oznaczają wprowadzanie urządzeń wymagających mniejszego poboru energii dla osiągnięcia tego samego rezultatu (np. wszelkie urządzenia energooszczędne). Rozwiązania pasywne oznaczają zaś likwidację (częściową lub całkowitą) samej potrzeby poboru energii.⁴

Kraj dążący do osiągnięcia odpowiedniego poziomu konkurencyjności energetycznej powinien prowadzić politykę uwzględniającą wszystkie trzy czynniki (bezpieczeństwo energetyczne, koszty energii, efektywność energetyczną) kluczowe dla jej realizacji.

2. Zasoby energetyczne Polski

Głównym źródłem energii w Polsce jest węgiel kamienny i brunatny. Pod tym względem Polska ma szczególną pozycję w Europie gdyż dysponuje największymi zasobami węgla kamiennego oraz brunatnego (obok Niemiec) wśród krajów Unii Europejskiej. W sposób oczywisty można więc kojarzyć przyszłość polskiej energetyki z węglem.

Udokumentowane zasoby węgla kamiennego szacowane są w przedziale od 48,5 mld ton (bilansowe) do 66,0 mld ton (geologiczne). Uwzględniając roczny poziom wydobywania wynoszący ok. 77 mln ton (2011) zasobów wystarczyłoby na 630-860 lat⁵. W tym przypadku nie uwzględniamy ewentualnego odkrycia i zagospodarowania nowych złóż oraz wdrożenia bardziej efektywnych technologii ich wykorzystania.

Zasoby węgla brunatnego szacowane są na poziomie 23 mld ton (2012). Przy wydobywaniu w granicach 64 mln ton (2012) zewidencjonowane zasoby wystarczyłyby na około 350 lat.

³ Ustawa z dnia 15 marca 2011 r. o efektywności energetycznej.

⁴ Przykładem tego może być stosowanie takiej technologii w budownictwie, która zmniejsza zapotrzebowanie na energię grzewczą.

⁵ Dane dotyczące zasobów węgla za: *Polityka energetyczna Polski do 2050 roku* (Projekt).

Kolejnym źródłem zaopatrzenia w energię jest gaz ziemny, na który zapotrzebowanie jest w około trzydziestu procentach pokrywane ze źródeł krajowych.

Krajowe zasoby gazu konwencjonalnego wedle szacunków wynoszą 134 mld m³. Przeciętne wydobycie roczne jest na poziomie około 4,4 mld m³ (2013). Zewidencjonowane zasoby wystarczyłyby przy tej wielkości eksploatacji na 30-32 lata. Należy jednakże podkreślić, że wydobycie krajowe pokrywa jedynie ok. 1/3 zapotrzebowania. Pozostała ilość pochodzi z importu rosyjskiego.

Oprócz złóż konwencjonalnych Polska dysponuje zasobami gazu niekonwencjonalnego. W tym przypadku chodzi o tzw. gaz zamknięty oraz gaz łupkowy. Wielkość zasobów gazu łupkowego szacowana jest (wg Państwowego Instytutu Geologicznego) w przedziale od 350 do 770 mld m³. Zasoby gazu zamkniętego szacowane są na 150-200 mld m³. Wynika z tego, że zasoby niekonwencjonalne mogą być od 3,0 do 7,2 razy większe od konwencjonalnych.

Wspomnieć należy również o zasobach metanu ukrytego w pokładach węgla wynoszących, w świetle dokonanych badań, 168 mld m³.⁶

W przypadku rynku ropy naftowej Polska prawie w całości bazuje na dostawach z importu gdyż wydobycie własne nie przekracza poziomu kilku procent zapotrzebowania krajowego. Podobnie jak w przypadku gazu import ropy naftowej jest prawie w całości zmonopolizowany przez Rosję.

Promowanym przez UE kierunkiem jest pozyskiwanie energii z OZE (odnawialne źródła energii). W roku 2011 OZE zapewniały około 11% całości produkcji energii. Struktura pozyskiwania energii jest zróżnicowana. Coraz większy udział w sektorze OZE będzie miała energia wytwarzana w oparciu o siłę wiatru, promieniowanie słoneczne oraz biogaz.

Sytuacja energetyczna kraju jest określana nie tylko przez poziom i dostępność surowców energetycznych. Istotne znaczenie ma również system elektroenergetyczny. W tym kontekście należy podkreślić, że około połowa urządzeń wytwarzających prąd liczy sobie ponad 30 lat zaś prawie cztery piąte ma za sobą ponad 20 lat eksploatacji. Oznacza to, że większość elektrowni powstała jeszcze w okresie PRL-u. Uwzględniając projektowany okres eksploatacji bloków węglowych (40-45 lat) należy liczyć się z koniecznością zastąpienia (w celu utrzymania obecnego potencjału) w nadchodzących latach około 35%-47% obecnych urządzeń.

Zaawansowane wiekowo są również linie elektroenergetyczne charakteryzujące się dodatkowo gorszymi niż średnia unijna (UE-15) parametrami efektywności przesyłu energii.

3. Energetyka węglowa – przyszłość i problemy

W perspektywie najbliższych 30-40 lat węgiel będzie nadal podstawą polskiego systemu energetycznego. Jest to konsekwencją uwarunkowań historycznych wynikających z posiadania znacznych złóż tego surowca.

⁶ Dane dotyczące zasobów gazu za: J. Krzemiński, *Błędne koło*, Gazeta Bankowa, 18.04.2015.

W przypadku Polski węgiel jest również warunkiem zapewnienia suwerenności energetycznej. Nie oznacza to jednak, że rola węgla w systemie energetycznym pozostanie niezmieniona. W dłuższej perspektywie należy oczekiwać zmniejszenia udziału tego surowca w krajowym sektorze energetycznym. Wynikać to jednak będzie nie ze spadku produkcji energii pozyskiwanej z węgla lecz ze wzrostu produkcji z innych źródeł.

Należy zauważyć, że w najbliższych kilkunastu latach energetyka węglowa spotka się z istotnymi problemami. Przede wszystkim należy liczyć się ze spadkiem produkcji energii pochodzącej z węgla brunatnego. Wynika to z wyczerpywania się obecnie eksploatowanych zasobów. Wprawdzie możliwe jest uruchomienie nowych kopalni ale wiązać się to będzie z dużymi kosztami. Dodatkowym problemem jest ogromny opór lokalnych społeczności. Odkrywkowe kopalnie węgla brunatnego ingerują bowiem bez porównania bardziej niż kopalnie węgla kamiennego w uwarunkowania przestrzenne oraz system ekologiczny.

Jeśli chodzi o węgiel kamienny to przewidywać można wzrost produkcji energii z tego źródła. Będzie to jednak wynikać z podniesienia efektywności bloków energetycznych nie zaś ze wzrostu zużycia węgla.⁷

Głównym zagrożeniem dla energetyki opartej na węglu jest polityka UE. Uznanie energetyki węglowej za zagrożenie ekologiczne powoduje znaczący wzrost kosztów i tym samym osłabia konkurencyjność polskiej gospodarki.

Dodatkowym czynnikiem mogącym obniżyć bezpieczeństwo energetyczne Polski jest import węgla. Nie powoduje to wprawdzie automatycznego przestawienia energetyki na inne źródła energii ale uderza w rodzime górnictwo.

W związku z powyższym polityka polska w obszarze energetyki węgla kamiennego powinna dążyć do:

- ograniczenia negatywnego wpływu regulacji unijnych;
- wspierania wykorzystania przez sektor energetyczny węgla krajowego;
- zwiększenia efektywności wykorzystania energii węglowej;
- alternatywnego wykorzystania zasobów węgla kamiennego.

Wspomnianym uprzednio zagrożeniem dla przyszłości energetyki węglowej są regulacje unijne uderzające w sferę wydobywania oraz wykorzystania węgla jako surowca energetycznego. Związane jest to zwłaszcza z realizacją paktu klimatycznego. Niestety rząd polski zaakceptował większość niekorzystnych dla energetyki regulacji. Uwzględniając wynikające stąd ograniczenia należy dążyć do:

- złagodzenia nałożonych oraz zapobieżenie kolejnym restrykcjom unijnym (wprawdzie rewizja czy renegocjacja zobowiązań jest bardzo trudna ale nie należy rezygnować z działań podejmowanych w celu obrony interesu polskiej energetyki i gospodarki);
- zmniejszenia emisji tych związków, które traktowane są jako zagrożenie dla środowiska (pozwoliłoby to osłabić zarzuty o charakterze ekologicznym);
- zwiększenia efektywności produkcji, transferu i konsumpcji energii.

⁷ R. Szczerbowski, *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, w: *Polityka energetyczna*, Tom 16, Zeszyt 4, 2013, s. 39.

Wyzwaniem stojącym przed polskim górnictwem węgla kamiennego jest konkurencja zagraniczna. Import węgla stwarza zagrożenia i napięcia zarówno jeśli chodzi o sektor energetyki jak i szeroko ujęty kontekst społeczny. Ograniczenie wydobycia węgla kamiennego w Polsce może spowodować spadek rentowności (czy wręcz straty) w znacznej części tego sektora gospodarki. To z kolei może skutkować bankructwem licznych kopalni. Taki scenariusz nie pozostanie bez wpływu na perspektywy rozwoju polskiego górnictwa w przypadku poprawy koniunktury. Mogłoby się bowiem okazać, że ponowne uruchomienie wydobycia wymaga bardzo znacznych nakładów oraz, co oczywiste, czasu. Należy także liczyć się z niebezpieczeństwem praktyk dumpingowych zwłaszcza jeśli chodzi o dostawy węgla rosyjskiego. To zaś stwarzałoby niebezpieczeństwo podniesienia cen węgla po osłabieniu pozycji polskich producentów. Szczególnym problemem w przypadku ograniczenia produkcji krajowej węgla mogą okazać się kwestie społeczne. Upadek kopalni z reguły skutkuje bardzo silnym wzrostem bezrobocia na rynku lokalnym oraz grozi degradacją ekonomiczną i socjalną lokalnych społeczności.

Wzrost efektywności wykorzystania energii węglowej wpłynie pozytywnie na koszty energii oraz ułatwi wypełnienie standardów unijnych związanych z polityką klimatyczną. W związku z tym należy poczynić istotne nakłady na modernizację elektrowni oraz sieci przesyłowych. Celem powinno być zwiększenie efektywności produkcji energii oraz zmniejszenie strat związanych z jej przesyłem. Wiąże się to jednak z koniecznością wyasygnowania znaczących środków tym związanych m.in. z przestawieniem znacznej części sieci przesyłu energii z formuły napowietrznej na podpowierzchniową.

Alternatywą dla tradycyjnego wydobycia węgla jest jego gazyfikacja podziemna. Takie rozwiązanie mogłoby zapewnić dostawy nowego nośnika energii (gazu). W tym przypadku dodatkowym efektem byłoby zmniejszenie obciążenia dla środowiska naturalnego.

4. Energetyka OZE

Rozwój Odnawialnych Źródeł Energii (OZE) jest jednym z kluczowych kierunków polityki klimatycznej realizowanej przez UE. Pomijając wszelkie wątpliwości i zastrzeżenia podnoszone w związku z założeniami i skutkami takiej strategii przedstawmy jej główne cele. Zgodnie z ustaleniami do roku 2020 należy⁸:

- zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych o przynajmniej 20% w porównaniu z rokiem 1990;
- zwiększyć udział energii ze źródeł odnawialnych do poziomu nie mniejszego niż 20% w całości zużywanej energii;
- poprawić efektywność energetyczną przynajmniej o 20%.
- Rozwój OZE jest więc bezpośrednią konsekwencją polityki unijnej. W przypadku Polski główne znaczenie.

⁸ *Polityka energetyczna Polski do 2050 roku* (Projekt), www.reo.pl/upload/userfiles/Polska/

mieć będzie produkcja energii wiatrowej, słonecznej oraz pozyskiwanej z biomasy. Energia wodna i geotermalna ze względu na uwarunkowania hydro- i geologiczne mają natomiast udział marginalny.

Podstawowym problemem wiążącym się z produkcją energii odnawialnej jest jej nieprzewidywalność. Dotyczy to zwłaszcza energii wiatrowej i słonecznej. Jeśli dodatkowo uwzględnimy problem z możliwością jej magazynowania oznacza to konieczność wsparcia OZE przez system energetyki konwencjonalnej. Tak więc warunkiem rozwoju OZE jest utrzymanie zabezpieczenia konwencjonalnego.

Podsumowując należy podkreślić, że rozwój OZE spowoduje wzrost kosztów produkcji energii. Kompensować to można obniżaniem kosztów przesyłu oraz poprawą efektywności wykorzystania energii.

5. Energetyka gazowa

Podstawowym impulsem do rozwoju energetyki gazowej jest polityka klimatyczna UE. Paliwo gazowe traktowane jest bowiem jako jedno z najmniej obciążających dla środowiska naturalnego. Z tego też względu firmy polskie rozpoczęły realizację oraz uwzględniły w swych planach inwestycyjnych budowę bloków lub elektrowni gazowych. Wśród inwestorów są: Tauron Polska Energia, KGHM Polska Miedź, Energa, PKN Orlen, Polska Grupa Energetyczna oraz PGNiG.⁹

Rozwojowi energetyki gazowej w Polsce sprzyjać będą przemiany zachodzące na światowych rynkach gazu. Jest to konsekwencją sięgnięcia do nowych zasobów tego paliwa. Pozostaje to w związku z uruchomieniem w USA wydobycia gazu łupkowego skutkującego zmianą konfiguracji na rynku energii. Dotyczy to zarówno zmiany struktury rynku energii pierwotnej jak i zmiany cen poszczególnych nośników energii. Przede wszystkim należy odnotować spadki cen gazu na rynkach światowych. Pierwotną tego przyczyną jest uniezależnienie się Stanów Zjednoczonych od importu gazu. Spowodowało to istotne zmniejszenie popytu na ten surowiec na rynkach światowych. W niedalekiej perspektywie rysuje się wzrost eksportu gazu amerykańskiego po zmianach regulacji prawnych znoszących dotychczasowe restrykcje eksportowe tego paliwa. Eksport amerykański oraz rozwój wydobycia gazu łupkowego w innych krajach skutkować powinien dalszym spadkiem cen.

Czynnikiem sprzyjającym dla rozwoju polskiej energetyki gazowej może być budowa gazoportu w Świnoujściu oraz ewentualna eksploatacja gazu łupkowego. W przypadku otwarcia nowych źródeł gazu importowanego istotne znaczenie będą mieć warunki (zwłaszcza cenowe) dostawy. Obecnie planowane są dostawy gazu z rejonu Zatoki Perskiej ale w perspektywie jawi się możliwość dostaw gazu amerykańskiego. Można zasadnie zakładać, że zróżnicowanie dostawców skutkować będzie korzystniejszymi warunkami również odnośnie importu gazu rosyjskiego. Natomiast uruchomienie eksploatacji gazu łupkowego ze złóż

⁹ R. Szczerbowski, op. cit., s. 42.

krajowych pozostaje wciąż w sferze bliżej nieokreślonych zamierzeń. Niewiadomą w tym przypadku pozostaje zarówno termin rozpoczęcia eksploatacji jak wielkość samych zasobów oraz kosztów ich wydobycia.

6. Energetyka jądrowa

Perspektywicznym, chociaż nie jedynym, źródłem energii powinna być energia jądrowa. Program rozwoju energetyki jądrowej został zapoczątkowany w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia a więc u schyłku PRL-u. Ze względu na sytuację gospodarczą, przemiany polityczne oraz protesty społeczne program ten został zarzucony. Powrócono do tej idei w roku 2009 uchwalając akty prawne inicjujące działania na rzecz energetyki jądrowej. W przyjętym harmonogramie założono wykonanie pierwszego bloku elektrowni jądrowej w roku 2023. W ramach programu rozwoju energetyki jądrowej prowadzona jest obecnie inwentaryzacja występujących w Polsce złóż uranu i toru.

Podjęmowane w przeszłości próby uruchomienia elektrowni jądrowych budziły zastrzeżenia wynikające głównie z bezpieczeństwa ówczesnej technologii. Obawy przed energetyką jądrową wzrosły w szczególności po katastrofie w Czarnobylu. Zwracano również uwagę na duże koszty budowy oraz eksploatacji. W tym ostatnim przypadku chodziło o koszty dostaw paliwa dla reaktorów oraz problemy związane z utylizacją zużytych prętów paliwowych. Nie bez znaczenia były również koszty związane z dezaktywacją wyeksploatowanych elektrowni.

Uwzględniając ogromny postęp technologiczny można przyjąć, że znaczna część dotychczasowych obaw straciła na znaczeniu. Standardy bezpieczeństwa są obecnie na poziomie bez porównania wyższym od prezentowanego w latach 80-tych ubiegłego stulecia przez praktycznie jedyną ówczesnie dostępną dla Polski technologię sowiecką. Nawet niedawna awaria w Fukushima zdaje się dowodzić, że system zabezpieczeń może być mimo wszystko na tyle skuteczny by nie dopuścić do katastrofy na miarę wspomnianego Czarnobyla.

Warto zauważyć, że najnowsze technologie pozwalają, oprócz elektrowni wielkiej mocy, również na budowę elektrowni małych. W przypadku tych ostatnich można częściowo wykorzystać infrastrukturę wyeksploatowanych elektrowni konwencjonalnych. Dodatkową zaletą małych elektrowni jądrowych jest stosunkowo niewielka strefa bezpieczeństwa. Tym samym ułatwia to lokalizację i obniża koszty.

Jeśli chodzi o pozyskanie konkretnej technologii oraz wybór oferenta Polska ma obecnie dużo większe pole manewru niż przed kilkudziesięciu laty. Pozwala to na uzyskanie lepszych warunków w przypadku porozumienia o realizacji danego przedsięwzięcia. Zwraca na to uwagę również Marek Chodakiewicz, historyk i politolog, mówiąc w wywiadzie: „Polska musi budować własne reaktory, elektrownie. Teraz można zagrać w taki sposób – zwrócić się do Francji po technologie. [...] W Kalifornii jest firma, która zminiaturyzowała reaktor atomowy.

Mieści się on teraz na wielką amerykańską ciężarówkę i jest w stanie ogrzać 60-tysięczne miasteczko. Dlaczego nie spróbować go sprowadzić?”¹⁰

Opcja francuska przy zachowaniu karty przetargowej w postaci oferty amerykańskiej jest o tyle istotna, że Francja jest zainteresowana eksportem własnej technologii jądrowej.¹¹ Co więcej, ze względu na swoją pozycję w UE Francja może zneutralizować ewentualny sprzeciw Niemiec w kwestii rozwoju energetyki jądrowej w Polsce.¹²

Reasumując należy podkreślić, że rozwój energetyki jądrowej powinien przyczynić się do zwiększenia potencjału polskiego sektora energetycznego oraz zmniejszenia zależności od zewnętrznych dostaw energii i surowców energetycznych.

Zakończenie

Bezpieczeństwo energetyczne jest we współczesnym świecie jednym z podstawowych warunków bezpieczeństwa ekonomicznego oraz politycznego. Stabilność dostaw energii oraz jej cena mają istotny wpływ na stan i perspektywy gospodarki. Bezpieczeństwo energetyczne pozwala na powiększenie obszaru bezpieczeństwa politycznego chroniąc dane państwo przed naciskami zewnętrznymi za pomocą polityki dostaw energii. Dzięki temu znacząco powiększa się obszar suwerenności umożliwiając prowadzenie polityki zgodnej z racją stanu.

Polska znajduje się wśród tych krajów, które są w stanie zapewnić sobie bezpieczeństwo energetyczne w oparciu o własne źródła energii. Dysponując jednymi z największych w Europie złożami węgla kamiennego i brunatnego oraz perspektywicznymi złożami gazu łupkowego Polska jest w stanie uniezależnić się od importu (poza ropą naftową) surowców energetycznych. Rozwój energetyki jądrowej dodatkowo przyczyni się do wzmocnienia potencjału oraz bezpieczeństwa energetycznego Polski.

Należy jednak mieć świadomość problemów i trudności stojących na drodze do realizacji tego celu. W przypadku energetyki węglowej największym zagrożeniem jest promowana przez UE polityka klimatyczna. Przyjęcie przez Polskę wymogów obniżenia emisji dwutlenku węgla uderzy zwłaszcza w górnictwo i energetykę skutkując m.in. wzrostem kosztów energii. Nie można więc wykluczyć rezygnacji Polski z realizacji Pakietu Klimatycznego czyli zdecydowania się na opcję opt-out.¹³ „Opt-out zaczyna pojawiać się coraz bardziej praktycznie, ponieważ staje się też jasne, że Pakiet Klimatyczny i coś co nazywa się europejską polityką energetyczną – zdecydowanie skręca w stronę daleką od naszych oczekiwań (my – bezpieczeństwo energetyczne) i na sztywno wprowadza dekarbonizację (w więc eliminację węgla – przynajmniej kamiennego z sektora energetycznego) oraz coraz ambitniejsze zadania

¹⁰ *Intermarium może zadziałać*, [w:] Nowe Państwo, 09/2015.

¹¹ Warto przypomnieć, że większość energii elektrycznej produkowanej we Francji pochodzi z elektrowni jądrowych.

¹² Można zasadnie zakładać, że Niemcy, które podjęły decyzję o rezygnacji z własnej energetyki jądrowej, nie będą obojętne na jej rozwój w Polsce.

¹³ Może mieć to miejsce w sytuacji gdy kraj unijny nie jest w stanie wywiązać się z wymogów wynikających z regulacji unijnych.

dla energetyki odnawialnej, za chwilę nawet kosztem obligatoryjnych zakupów na wspólnym europejskim rynku.”¹⁴ W przypadku zaniechania adekwatnych działań skutki wdrażania restrykcyjnych zapisów Paktu Klimatycznego uderzą w gospodarkę. „O ile patrząc na zapisy i zobowiązania z perspektywy roku 2015 można udawać, że nic się nie stało, to za chwilę wypełnianie literalnych zapisów w momencie zaciskania się pętli coraz mniejszych dozwolonych emisji i wyższych opłat za CO₂ może po prostu skończyć się falą kolejnego exodusu przemysłu z naszego kraju, niezależnie od optymistycznych wizji reindustrializacji Europy.”¹⁵

Kolejnym problemem jest rynek gazu ziemnego. W tym przypadku Polska musi stawić czoła wprowadzie nieformalnemu ale realnemu sojuszowi niemiecko-rosyjskiemu. Z powodów tak ekonomicznych jak politycznych w interesie tych krajów leży bowiem utrzymanie uzależnienia Polski od dostaw rosyjskiego gazu. Ewidentnym znakiem wspólnoty interesów rosyjskich i niemieckich jest Gazociąg Północny, którego opłacalność jest uzależniona od pozostania przy dotychczasowej formule energetycznej.¹⁶

W związku z powyższym również program eksploatacji polskiego gazu łupkowego stoi w sprzeczności zarówno z interesem rosyjskim jak i niemieckim. Wydobycie gazu łupkowego podważyłoby bowiem zasadność eksploatacji oraz dalszej rozbudowy gazociągu bałtyckiego. Rezygnacja przez Polskę z importu gazu rosyjskiego połączona z ewentualnym eksportem gazu własnego bądź energii z niego pozyskanej zmieniałaby w znaczącym stopniu mapę energetyczną Europy.

Należy więc liczyć się z kolejnymi działaniami, których celem będzie blokowanie eksploatacji i wykorzystania gazu łupkowego. W tej samej kategorii działań można umieścić próby wyeliminowania lub ograniczenia importu gazu ze źródeł innych niż rosyjskie. Symboliczną ale jak najbardziej realną tego ilustracją jest poprowadzenie instalacji Gazociągu Północnego na głębokości (a w istocie płytkości) utrudniającej dostęp zbiornikowców o większym tonażu do portu w Świnoujściu.

Mając świadomość istniejących problemów i zagrożeń Polska powinna konsekwentnie realizować program polityki energetycznej. Celem strategicznym powinno być oparcie produkcji energii przede wszystkim na własnej bazie surowcowej. Wykorzystanie obecnych i potencjalnych źródeł energii zwiększy bezpieczeństwo ekonomiczne i polityczne Polski oraz wpłynie korzystnie na rozwój gospodarczy.

Bibliografia

<http://konradswirski.blog.tt.com.pl>

Intermarium może zadziałać, [w:] Nowe Państwo, 09/2015.

¹⁴ <http://konradswirski.blog.tt.com.pl>

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ G. Makuch, *Gaz łupkowy. Wielka gra o bezpieczeństwo energetyczne*, Kraków 2014, s. 6-8.

Krzemiński J., *Błędne koło*, Gazeta Bankowa, 18.04.2015.

Makuch G., *Gaz łupkowy. Wielka gra o bezpieczeństwo energetyczne*, Kraków 2014

Polityka energetyczna Polski do 2025 roku, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 4 stycznia 2005 roku.

Polityka energetyczna Polski do 2050 roku (Projekt), [www.reo.pl/upload/userfiles/Polska/Szczerbowski R.,](http://www.reo.pl/upload/userfiles/Polska/Szczerbowski_R.,_Bezpieczeństwo_energetyczne_Polski) *Bezpieczeństwo energetyczne Polski*, [w:] *Polityka energetyczna*, Tom 16, Zeszyt 4, 2013.

Ustawa z dnia 15 marca 2011 r. o efektywności energetycznej.

ENERGETYKA WIATROWA NA LITWIE- KONKURENCYJNOŚĆ, POTENCJAŁ I BARIERY ROZWOJU

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie potencjału energetyki wiatrowej na Litwie oraz barier jej rozwoju. Konsekwencją polityki energetycznej prowadzonej przez Unię Europejską jest niezwykle szybki rozwój technologii wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii. Główne tezy artykułu dowodzą, że potencjał energii wiatrów na Litwie nie jest w pełni wykorzystany, w szczególności na morzu. Na przeszkodzie stoi szereg czynników technicznych, środowiskowych oraz politycznych.

WIND POWER IN LITHUANIA – COMPETITIVENESS, POTENTIAL AND BARRIERS TO DEVELOPMENT

Summary

The purpose of this article is to present the potential, as well as the main barriers to the development of wind power in Lithuania. The consequence of selected European Union energy policy is extremely rapid development of technology for generating electricity from renewable energy sources. The main thesis of the article says that the potential of wind power in Lithuania is untapped, especially at sea. It is impeded by a number of technical, environmental, and political factors.

Keywords: wind power, electric power sector, renewable energy, energy policy.

Wstęp

Rok 2014 był rokiem rekordowym pod względem wzrostu na rynku światowym energetyki wiatrowej. Rynek zwiększył się aż o 44% w porównaniu z rokiem poprzednim, zainstalowano ponad 50 GW nowych mocy. Ogółem na świecie zostało zainstalowanych 369,6 GW w energetyce wiatrowej. W ostatnich latach największe inwestycje były poczynione w Azji, Europie oraz Ameryce Północnej. Światowa Rada Energetyki Wiatrowej (Global Wind Energy Council- GWEC) prognozuje, że energetyka oparta na wietrze w następnych latach będzie się rozwijać również dynamicznie. Sprzyja temu polityka państw oraz szybko rozwijające się technologie, które gwarantują opłacalność inwestycji w dany segment odnawialnych źródeł energii².

GWEC przewiduje, że energetyka wiatrowa do 2030 roku może osiągnąć 2000 GW i produkować 17-19% globalnej energii elektrycznej. Taki wzrost rynku przyczyniłby się do

¹ Mgr Stanisław Pilżys, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie..

² <http://www.gwec.net/global-figures/wind-energy-global-status/> [dostęp: 29 września 2015].

powstania 2 milionów nowych miejsc pracy oraz znacząco wpłynęłyby na zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych³.

Unia Europejska wyznaczyła sobie ambitne plany zwiększenia udziału energii ze źródeł odnawialnych z 45% do 60%, natomiast do roku 2050 zamierza wycofać z eksploatacji stare, najbardziej zanieczyszczające środowisko, technologie energetyczne. W UE najlepiej rozwiniętą energetykę wiatrową posiadają Niemcy (5219 MW zainstalowanej mocy, 10% z tego na morzu), Wielka Brytania (1736 MW, 46,8% z tego na morzu), Szwecja (1050 MW) i Francja (1042 MW). Średnio w krajach UE energetyka wiatrowa stanowi około 8% całej wykorzystywanej energii elektrycznej.

Podstawowym celem artykułu jest ukazanie potencjału i konkurencyjności energetyki wiatrowej na Litwie. W artykule zostały wymienione również główne przeszkody utrudniające wykorzystanie wszystkich możliwości rozwojowych sektora.

Główna teza artykułu sprowadza się do stwierdzenia, że potencjał energetyki wiatrowej jest względnie duży, szczególnie jeśli chodzi o rozwój morskiej energetyki wiatrowej. Mimo niektórych przeszkód technicznych i prawno-politycznych sektor rozwija się niezwykle dynamicznie. Kolejna teza pracy głosi, że na Litwie energetyka wiatrowa pod względem ekonomicznym jest konkurencyjna wobec konwencjonalnych technologii energetycznych. W artykule zostaną zastosowane takie metody badawcze, jak analiza i porównanie krajowych i międzynarodowych aktów prawnych, analiza raportów unijnych, organizacji związanych z energetyką wiatrową oraz metoda statystyczna. W badaniach będą wykorzystane dane z Eurostatu, Departamentu Statystyki Litwy, Ministerstwa Energetyki RL oraz z innych ogólnie dostępnych źródeł informacji.

Wybrane aspekty energetyki wiatrowej zostaną porównane z rozwiązaniami w innych krajach UE, w szczególności w krajach sąsiednich o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, czyli Łotwy, Estonii i Polski.

1. Początki energetyki wiatrowej na Litwie

Pierwsze próby rozwoju energetyki wiatrowej na Litwie sięgają lat 80. Wtedy kilka instytucji naukowych oraz biur projektowych (w tym Politechnika Kowieńska) próbowało zbudować i opatentować kilka modeli elektrowni wiatrowych o niedużej mocy. Próby nie przyniosły oczekiwanych rezultatów.

W roku 1993 rząd przygotował studium możliwości rozwoju energetyki wiatrowej na Litwie, jednak nie podjęto żadnych dalszych działań w tym kierunku.

Pierwsze inwestycje w sektorze energetyki wiatrowej były wynikiem powstania odpowiednich ram prawnych. Od roku 2002 weszło w życie postanowienie rządu litewskiego Nr 1474 „O aktach prawnych niezbędnych do implementacji ustawy o elektroenergetyce”, na mocy którego dostawcy energii elektrycznej byli zobowiązani do skupu i sprzedaży energii

³ *Global Wind Energy Outlook 2014* [online] http://www.gwec.net/wp-content/uploads/2014/10/GWEO2014_WEB.pdf [dostęp: 29 września 2015] s. 13.

elektrycznej pochodzącej z odnawialnych źródeł energii wg taryf zatwierdzonych przez Państwową Komisję Kontroli Cen i Energetyki (*Valstybinės kainų ir energetikos kontrolės komisija*). Pierwsza przemysłowa elektrownia wiatrowa została zainstalowana w mieście Skuodas w roku 2003. Była to używana wcześniej w Danii jednostka o mocy 160 kW.

W roku 2004 postanowienie Nr 1474 zostało skorygowane, istotną zmianą było wprowadzenie kwoty na rozwój energetyki wiatrowej.

Wtedy też powstała na Litwie duża elektrownia o mocy 630 kW w miejscowości Vydmantai (rejon kretyngański), pełniąca też funkcje pokazowe. Rocznie produkowała około 1,5 GWh energii elektrycznej. Dokładna analiza wskaźników tej elektrowni wykazała, że na Litwie istnieją przychylne warunki do rozwoju danego typu energetyki⁴.

Zarówno ramy prawne, jak i dyrektywa unijna 2001/77/EC sprzyjały powstaniu energetyki wiatrowej na Litwie. Zgodnie z tą dyrektywą do roku 2010 roku na Litwie miało powstać 200 MW nowych mocy w elektrowniach wiatrowych. W tym celu została ustalona cena skupu energii elektrycznej od producentów w wysokości 22 centów (LTL), obowiązująca do roku 2020. Wkrótce z powodu obaw, że nie uda się osiągnąć zakładanych 200 MW, cenę skupu podniesiono do 30 centów (LTL). Od 2013 roku cena skupu ustalana jest przez aukcje.

2. Potencjał rozwoju energetyki wiatrowej na Litwie

Konkurencyjność każdego sektora energetyki jest zależna przede wszystkim od warunków naturalnych niezbędnych do jego rozwoju. W energetyce konwencjonalnej najważniejszym czynnikiem jest dostępność i cena paliw. W energetyce odnawialnej miejsce paliw zajmują warunki naturalne, takie jak wiatr, woda czy słońce. W związku z nowym podejściem do energetyki odnawialnej w polityce unijnej bardzo dynamicznie się rozwijają technologie OZE, co przekłada się na spadek cen urządzeń oraz lepsze wykorzystanie dostępnych warunków naturalnych.

Potencjał rozwoju energetyki wiatrowej na Litwie jest zależny głównie od trzech grup czynników: technicznych, ekonomicznych oraz polityczno-prawnych.

Czynniki techniczne oznaczają naturalne predyspozycje kraju do rozwoju wybranego sektora energetyki. Przykładowo, Polska ze względu na swoje bogate zasoby węgla może stosunkowo tanio wytwarzać energię elektryczną w elektrowniach węglowych, z kolei Hiszpania ze względu na ilość słonecznych dni ma korzystne warunki do rozwoju energetyki słonecznej. Poza warunkami naturalnymi do uwarunkowań technicznych można zaliczyć infrastrukturę techniczną, taką jak np. istniejące sieci elektroenergetyczne.

Czynniki ekonomiczne oznaczają głównie koszty wytwarzania energii elektrycznej w porównaniu z konkurencyjnymi technologiami.

⁴ A. Gulbinas, *Vėjo jėgainių parkai Lietuvoje* [w:] Efektyvus atsinaujinančiųjų energijos išteklių naudojimas: šalyje įgyvendinti projektai [online] http://www.enmin.lt/lt/activity/veiklos_kryptys/atsinaujantys_energijos_saltiniai/EAEINaudojimas_2008.pdf [dostęp: 29 września 2015] s. 47.

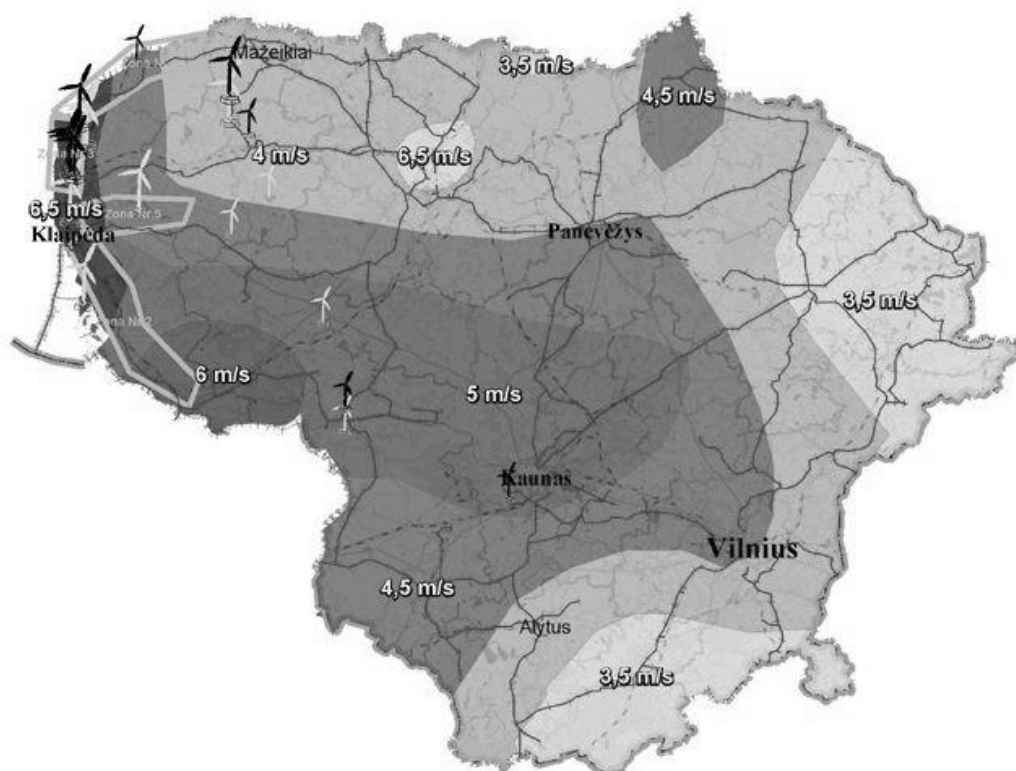
Uwarunkowania polityczno-prawne mogą sprzyjać rozwojowi wybranego sektora lub odwrotnie – wstrzymać lub nawet go zablokować. Przykładem może służyć odejście od energetyki węglowej w UE w związku z wprowadzaną polityką ograniczania emisji gazów cieplarnianych. Negatywne ich skutki dotkliwie odczuwają państwa, których systemy elektroenergetyczne oparte są na technologiach konwencjonalnych.

Czynniki naturalne i techniczne

Energetykę wiatrową można podzielić na lądową i morską w zależności od lokalizacji elektrowni wiatrowych. Efektywność wytwarzania energii wiatrowej jest zależna głównie od rodzaju wiatru i rodzaju elektrowni. Zarówno wiatry o niskiej prędkości, jak i zbyt wysokiej są niepożądane.

Rysunek 1 przedstawia mapę Litwy podzieloną na strefy wg średnich prędkości wiatrów. Analiza mapy wiatrów Litwy wykazuje, że najbardziej odpowiednim rejonem do rozwoju energetyki wiatrowej jest rejon tauroski oraz kłajpedzki, gdzie średnia prędkość wiatru wynosi ponad 6 m/s. Perspektywiczny jest również rejon kowieński, gdzie średnia prędkość wiatru wynosi około 5 m/s.

Rysunek 1. Strefy z różnym potencjałem wietrznym na Litwie



Źródło: <http://www.jegaines.lt/images/vejozemelapisnaujausias.jpg> [data dostępu: 19.09.2015].

W tabeli 1 przedstawiono, w jaki sposób średnia roczna prędkość wiatru wpływa na efektywność elektrowni wiatrowych. Im większa efektywność, tym szybszy jest zwrot poniesionych kosztów inwestycji oraz tańsza energia elektryczna. Wiadomo, że na efektywność wpływa również rodzaj rozwiązań technologicznych. Najnowsze generacje turbin lepiej wykorzystują energię wiatru i minimalizują straty energii. Badania z roku 2006 wykazały, że zwrot inwestycji w elektrownie wiatrowe następuje sytuacji, kiedy średnia prędkość wiatru wynosi przynajmniej 5,9 m/s.

Wg danych Litewskiego Stowarzyszenia Elektrowni Wiatrowych (*Lietuvos vėjo elektrinių asociacija* (LVEA)) średni współczynnik efektywności elektrowni wiatrowych na Litwie wynosi 27,1%. Elektrownie najnowszej generacji uzyskały w roku 2014 współczynnik na poziomie 34%, w elektrowniach zaś, które są budowane w latach 2014-2016 oczekuje się współczynnika na poziomie ponad 40%.

Tabela 1. Zależność efektywności elektrowni od średniej prędkości wiatru

Średnia roczna prędkość wiatru, m/s	Efektywność, %
4,0	7
4,5	11
5,0	14
5,5	19
6,0	23
6,5	27
7,0	31
7,5	35
8,0	39

Źródło: [<http://www.jegaines.lt/index.php?lang=lt&page=duk>, data dostępu: 19.09.2015].

Rezerwy energetyki wiatrowej na lądzie nie są dokładnie zbadane. Niektórzy eksperci oceniają je nawet na około 3000-4000 MW. Litewski Instytut Energetyki szacuje rezerwy na 1000 MW. Potencjał jest w dużej mierze zależny od wymagań stawianych terenom objętym ochroną środowiskową.⁵

Potencjał morskiej energetyki wiatrowej szacuje się na poziomie 1200 MW. Prędkość wiatru oraz jego częstotliwość jest tam znacznie większa niż na lądzie.⁶

Wg innych badań na Litwie na terenach morskich mogą powstać elektrownie o łącznej mocy około 7 GW. Inwestycje na morzu są o wiele droższe. Inwestorzy powinni brać po uwagę takie niekorzystne warunki, jak słona woda, budowa w wodzie na różnych głębokościach,

⁵ *Atsinaujinančių energijos išteklių potencialo naudojimas Lietuvoje, Sprawozdanie państwowego audytu 2010* [online] <https://www.vkontrolė.lt/failas.aspx?id=2021> [dostęp: 29 września 2015], s. 18.

⁶ Tamże, ss. 18-19.

odporność konstrukcji na bardzo silne wiatry i fale morskie oraz możliwość zlodowacenia wody.⁷

Czynniki ekonomiczne

Zasadność budowy elektrowni wiatrowych zależy w dużej mierze od czynników ekonomicznych. Koszty wytwarzania energii elektrycznej w elektrowniach wiatrowych zależą od takich czynników, jak:

- warunki naturalne, czyli prędkość wiatru,
- koszty urządzeń i instalacji,
- efektywność urządzeń,
- koszty eksploatacyjne urządzeń,
- odsetki za kapitał.

Wg danych EWEA średnio koszt samej turbiny wiatrowej to około 75% całościowych kosztów energii wiatrowej, fundament elektrowni to około 6%, koszty zaś finansowe to około 1,2%. Do pozostałych składników zaliczamy połączenia z infrastrukturą, wynajem nieruchomości, budowa dróg, plany, usługi konsultacyjne, system kontroli oraz instalacje elektryczne⁸. Inwestycje w elektrownie wiatrowe są bardziej kapitałochłonne w porównaniu z energetyką konwencjonalną, gdzie 40-70% jest związanych z kosztami paliwa.⁹ Warto zaznaczyć, że w związku z dużym popytem na świecie na elektrownie wiatrowe oraz wdrażaniem innowacji, koszty urządzeń do elektrowni wiatrowych stale maleją.

Obecnie koszt instalacji 1 kW morskiej elektrowni wiatrowej wynosi około 4000 EUR. Studium UE oraz FOWIND (Konsorcjum Rozwoju Morskich Elektrowni Wiatrowych) wskazuje, że koszty instalacji znacząco zmniejszą się w następujących latach i w roku 2017 powinny wynosić około 3700 EUR za kW¹⁰.

Należy pamiętać, że istotnym elementem kosztów produkcji energii elektrycznej są koszty zewnętrzne, czyli koszty ponoszone przez środowisko naturalne, oraz zdrowie i samopoczucie ludzi wskutek działalności elektrowni. Porównanie kosztów zewnętrznych różnych technologii produkcji energii elektrycznej wskazuje, że najmniejsze koszty generuje energetyka wodna i energetyka wiatrowa (tabela 2).

Potwierdza to również raport UE, z którego wynika, że w przypadku kosztów zewnętrznych związanych z zanieczyszczeniem środowiska, toksycznością oraz zmianami klimatycznymi lądowa energetyka wiatrowa jest tańsza od energetyki jądrowej, gazowej lub

⁷ M. Nagevičius. *Vėjo energetika: privalumai, trūkumai, rizikos ir perspektyvos Lietuvoje* [online] <http://www.bernardinai.lt/straipsnis/2014-03-27-martynas-nagevicius-vejo-energetika-privalumai-trukumai-rizikos-ir-perspektyvos-lietuvoje/115615> [dostęp: 29 września 2015].

⁸ A. Arapogianni, *Economics of wind energy* [online] http://www.tudelft.nl/fileadmin/UD/MenC/Support/Internet/TU_Website/TU_Delft_portal/Onderzoek/Kenniscentra/Kenniscentra/DUWIND/Eawe_Summer_school/Eawe-WAUDIT-3rdSchool_Cost_Wind_Energy_Arapogianni_Oct-2011.pdf [dostęp: 29 września 2015].

⁹ *Economics of wind energy* [online] <http://www.ewea.org/policy-issues/economics/> [dostęp: 29 września 2015].

¹⁰ *Vėjo energetika: staigūs pokyčiai nefiksuojami* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/vejo-energetika-staigus-pokyčiai-nefiksuojami.d?id=67635342> [dostęp: 29 września 2015].

węglowej. Koszt wyprodukowania 1 MWh z energii wiatru wynosi w UE średnio około 85 EUR, podczas gdy z gazu i węgla wynosi około 164 EUR/MWh oraz odpowiednio 233 EUR/MWh¹¹.

Do zmniejszenia kosztów wytwarzania energii wiatrowej mogą przyczynić się takie innowacje, jak dokładniejsze badania geofizyczne i geotechniczne terenów, precyzyjne prognozy pogody oraz skuteczna logistyka personelu obsługującego elektrownie.

Tabela 2. Koszty zewnętrzne produkcji energii elektrycznej na Litwie wybranych technologii OZE, EURct/kWh

	Źródła produkcji energii elektrycznej	Rok 2010	Rok 2020	Rok 2030
1	Hydroelektrownia (>100 MW)	0.087	0.086	0.078
2	Hydroelektrownia (<100 MW)	0.096	0.095	0.087
3	El. wiatrowa na wybrzeżu	0.116	0.114	0.105
4	El. wiatrowa na morzu	0.128	0.127	0.119
5	Hydroelektrownia (10 MW)	0.135	0.134	0.121
6	Hydroelektrownia akumulacyjna	0.163	0.162	0.148
8	El. słoneczna fotowoltaiczna na dachu	0.463	0.447	0.393
9	Elektrownia atomowa	0.499	0.496	0.483
10	El. kogeneracyjna z CCS (gaz naturalny)	2.152	0.801	0.698
11	El. słon. fotow. na otwartej przestrzeni	0.964	0.933	0.828

Źródło: opracowanie własne na podstawie [D. Štreimikienė, I. Ališauskaitė-Šeškienė, Elektros energijos gamybos šaltinių išorinių kaštų Lietuvoje vertinimas, „Energetika”, 2013, t 59, nr 1, s. 14].

Czynniki polityczno-prawne

Litwa zobowiązała się do aktywnego przeciwdziałania zmianom klimatycznym poprzez zwiększenie efektywności energetycznej, redukcji emisji gazów cieplarnianych oraz zwiększenia udziału OZE o 20% w porównaniu z poziomem z roku 1990.¹²

Do najważniejszych aktów prawnych krajowych i unijnych, które dotyczą energetyki wiatrowej na Litwie, można zaliczyć Ustawę Republiki Litewskiej o OZE z roku 2011, Ustawę RL energetyczną, Ustawę RL o energii elektrycznej z roku 2000, Narodową Strategię Rozwoju OZE, Narodowy Plan Działań w Zakresie OZE, Dyrektywę Parlamentu i Rady UE 2009/28/EB z dnia 23 kwietnia 2009 (która zastąpiła wcześniejsze dyrektywy 2001/77/EB oraz 2003/30/EB).

¹¹ *Wind power is cheapest energy, EU analysis finds*

[online] <http://www.theguardian.com/environment/2014/oct/13/wind-power-is-cheapest-energy-unpublished-eu-analysis-finds> [dostęp: 29 września 2015].

¹² Komisja Europejska, 2010, *Europa 2020- A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*

[online] http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf [dostęp: 29 września 2015].

W Narodowej Strategii Niezależności Energetycznej, przyjętej w roku 2012, odnawialne źródła energii odgrywają istotną rolę, natomiast energetyka wiatrowa oraz biomasa są wymienione jako priorytetowe kierunki rozwoju energetyki litewskiej. Zaplanowano wtedy, że do roku 2020 na Litwie powstaną elektrownie wiatrowe o łącznej mocy 500 MW¹³.

3. Bariery rozwoju energetyki wiatrowej

W Raporcie rządowym z roku 2010 o potencjale OZE na Litwie do największych przeszkód utrudniających korzystanie z energetyki wiatrowej zalicza się:

- potrzebę kontroli wytwarzania energii elektrycznej ze względu na niestabilność wiatrów,
- koszty turbin, maszyn, akumulatorów i innych urządzeń niezbędnych do funkcjonowania elektrowni wiatrowych,
- nierozwinięty rynek elektrowni wiatrowych, gdzie popyt znacznie przewyższa podaż, co wydłuża okres budowy nowych elektrowni.¹⁴

Obecnie można mówić o szybkim rozwoju rynku urządzeń do elektrowni, jednak warto również pamiętać o innych barierach, które mogą utrudnić proces inwestycji w energetykę wiatrową. Do nich warto zaliczyć nastawienie mieszkańców terenów szczególnie dogodnych do rozwoju energetyki wiatrowej, wolę polityczną, która może preferować alternatywne sektory, oraz bariery środowiskowe, mimo że energetyka wiatrowa jest uważana za przyjazną dla środowiska, jednakże ma szereg wad.

Bariery techniczne

Dużym wyzwaniem dla elektrowni wiatrowych jest zbilansowanie podaży energii elektrycznej wiatrowej, ponieważ energia wiatru jest niestabilna w porównaniu z innymi technologiami produkcji energii elektrycznej. Kiedy ustaje wiatr, to ustaje też wytwarzanie energii, a to jest niekorzystne dla infrastruktury systemu energetycznego. Najwięcej energii produkuje się w nocy i w okresie zimowym. Do zbilansowania jest potrzebny tzw. elastyczny import energii elektrycznej, ponieważ w okresie wzmożonego wiatru spada na Litwie popyt na importowaną energię (obecnie głównie z Estonii i Rosji). Po ukończeniu budowy mostów energetycznych ze Szwecją i Polską możliwości rozbudowy energetyki wiatrowej zwiększą się. Litgrid, krajowy operator przesyłu energii elektrycznej, w swoim planie strategicznym do roku 2020 rozważa możliwości przesyłu energii elektrycznej z elektrowni wiatrowych o mocy 800 MW.

Poza tym do zbilansowania mogą być pomocne elektrownie hydroakumulacyjne, jak w Kruonisie na Litwie. Przykładowo, w Wielkiej Brytanii niestabilność wiatrów próbuje się

¹³ *LR nacionalinė energetinės nepriklausomybės strategija* [online] http://www.enmin.lt/lt/uploads/energetines_nepriklausomybes_strategija.pdf [dostęp: 29 września 2015].

¹⁴ *Atsinaujinančių energijos išteklių potencialo naudojimas Lietuvoje, Sprawozdanie państwowego audytu 2010* [online] <https://www.vkontrolė.lt/failas.aspx?id=2021> [dostęp: 29 września 2015], s. 18.

kompensować rozbudową innych technologii OZE, np. elektrowni słonecznych. Często to dobrze działa, ponieważ w czasie słonecznych dni, wiatr jest słabszy, a w czasie wietrznych niebo jest często zachmurzone.

Kolejnym sposobem zbilansowania jest użycie tzw. inteligentnych sieci (Smart grid), które mogą dostosować popyt na energię elektryczną do jej podaży. Jest to możliwe po stworzeniu komunikacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku energii przy użyciu najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych, co jednak niesie ze sobą szereg nierozwiązanych problemów, w szczególności dotyczących bezpieczeństwa energetycznego.

Podsumowując, istnieją 4 sposoby bilansowania:

- integracja systemu energetycznego z innymi sąsiednimi systemami,
- akumulacja (np. elektrownie hydroakumulacyjne),
- równoczesna rozbudowa energetyki słonecznej,
- dopasowanie popytu energii elektrycznej do zmiennej produkcji poprzez budowę *Smart grid*¹⁵.

Martynas Nagevicius, prezes Konfederacji Odnawialnych Źródeł Energii na Litwie, wyróżnia podejście „skandynawskie” i „litewskie” do rozwoju zielonej energetyki. W krajach Skandynawii OZE jest promowana, ponieważ są tworzone dodatkowe „zielone” miejsca pracy, wzrasta innowacyjność oraz zmniejszają się koszty walki ze zmianami klimatycznymi, na Litwie zaś głównym napędem rozwojowym OZE jest wyłącznie polityka UE oraz finansowe konsekwencje w wypadku niezrealizowania celów klimatycznych¹⁶. Niezależnie od przyczyn energetyka wiatrowa na Litwie bardzo szybko się rozwijała w ostatnich latach i wydaje się, że ten trend się utrzyma. Rozwój byłby jeszcze szybszy, gdyby system energetyczny był w stanie przyjąć więcej mocy przy istniejącej infrastrukturze sieci elektroenergetycznych. Budowane połączenie elektroenergetyczne Litwa-Polska i Litwa-Szwecja powinny w jakiejś mierze rozwiązać ten problem.

Bariery środowiskowe

Elektrownie wiatrowe mogą niekorzystnie wpływać na środowisko, jest to: hałas, wpływ wizualny, zagrożenie bezpieczeństwu dzięki fauny, pole elektromagnetyczne, zanieczyszczenie środowiska, erozja rzeźby terenu, miganie cieni oraz odbłask promieni słonecznych¹⁷.

Zdaniem niektórych ekspertów elektrownie wiatrowe istotnie przyczyniają się do zmniejszenia biologicznej różnorodności. Parki wiatrowe zajmują miejsca zimowania ptaków, które podczas lotów często zderzają się z turbinami. Poza tym elektrownie wywołują nagłe zmiany ciśnienia powietrza, przez co też giną różne zwierzęta, w większości nietoperze.

¹⁵ M.Nagevičius, *Vėjo energetika: privalumai, trūkumai, rizikos ir perspektyvos Lietuvoje*, op. cit.

¹⁶ M. Nagevičius, *Atsinaujinančios energetikos prioritetai Lietuvoje. Realios priemonės ir garsūs šūkiai* [online] http://www.ateitiesenergija.lt/uploads/userfiles/file/atsinaujinamos-energetikos-prioritetai-lietuvoje_-realios-priemonis-ir-garss-kiai-20140306.pdf [dostęp: 29 września 2015].

¹⁷ <http://www.vejojegaines.lt/content/view/101/30/> [dostęp: 29 września 2015].

Naukowcy wykonują różne eksperymenty z kolorem turbin, co może przyczynić się do zmniejszenia liczby ginących ptaków. Przykładowo, w Norwegii niektóre elektrownie są malowane na czarno. Informacje na temat szkodliwości turbin wiatrowych dla ptaków i innych dzikich zwierząt są dyskusyjne. T. Navickas, dyrektor parku w Mockiai, stwierdza, że według prowadzonej przez nich obserwacji w ciągu roku w obrębie jednej elektrowni ginie około 8 niedużych ptaków.

Zdaniem ornitologów najważniejszy jest odpowiedni dobór miejsca do budowy elektrowni. Podkreśla się również, że na Litwie przez dłuższy czas nie było odpowiednich całościowych krajowych badań na ten temat¹⁸. W listopadzie 2014 roku Ministerstwo Środowiska RL przygotowało projekt, którego głównym celem jest wyznaczenie terenów objętych zakazem budowy elektrowni wiatrowych¹⁹.

Bariery społeczne

Mieszkańcy farm wiatrowych często protestują przeciw budowie elektrowni wiatrowych. Do głównych przyczyn niechęci można zaliczyć hałas, jaki generują elektrownie wiatrowe oraz estetyczna zmiana środowiska.

Właściciele elektrowni na różne sposoby próbują przekonać lokalnych mieszkańców. Spółki dość często wpłacają ustalone kwoty na fundusze administrowane przez samorządy, gdzie te pieniądze są wykorzystywane do polepszania jakości lokalnych dróg, budowy oświetlenia itd. W krajach zachodnich, takich jak Holandia czy Dania, bardzo często lokalne społeczności, na których terenie budowane są elektrownie, otrzymują nieduży pakiet akcji tychże elektrowni, co rozwiązuje wiele problemów, ponieważ mieszkańcy sami stają się właścicielami²⁰.

Ciekawostką mogą być działania parku elektrowni wiatrowych w Mockiai, gdzie spółka pokryła koszty wymiany okien na bardziej dźwiękoszczelne w domach położonych najbliżej elektrowni.

Nowi inwestorzy z zagranicy, ze względu na bariery związane z zakupem ziemi na Litwie, często wynajmują od lokalnych mieszkańców tereny dla elektrowni wiatrowych. Niemniej zdarza się, że mieszkańcy, obawiając się sąsiedztwa farm wiatrowych, starają się wszelkimi prawnymi sposobami wstrzymać inwestycje, o czym świadczy szereg takich incydentów²¹.

¹⁸ R. Levickaitė, *Eksperimentas Norvegijoje: kam juoda spalva perdažomos vėjo jėgainės* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/eksperimentas-norvegijoje-kam-juoda-spalva-perdazomos-vejo-jegaines.d?id=62269055#ixzz3p2wZbxIq> [dostęp: 29 września 2015].

¹⁹ *Vėjo energetika: sprendžia, kur tai uždrausti* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/vejo-energetika-sprendzia-kur-tai-uzdrausti.d?id=66500214> [dostęp: 29 września 2015].

²⁰ V. Žuklevičius, *Vėjo energetika valstybei – kaip podukra* [online] <http://valstietis.tv3.lt/Pradzia/Naujienos/Lietuvoje/Vejo-energetika-valstybei-kaip-podukra> [dostęp: 29.09.2015].

²¹ *Norvegai už žemę pasiūlė nematyta kainą: pusė kaimo sukilo* [online] <http://www.delfi.lt/verslas/energetika/norvegai-uz-zeme-pasiule-nematyta-kaina-puse-kaimo-sukilo.d?id=64976757> [dostęp: 29 września 2015].

Wg danych „Baltijos tyrimai” z grudnia 2013 około 51% mieszkańców Litwy popiera rozwój morskiej energetyki wiatrowej, z kolei energetyka wiatrowa na lądzie jest postrzegana o wiele gorzej. Respondenci zapytani również o to, która technologia OZE jest najbardziej korzystna dla kraju, wybierali hydroenergetykę i morską energetykę wiatrową (po 23%), energię słońca (20%) oraz lądową energetykę wiatrową (15%)²².

Bariery polityczno-prawne

Na Litwie na rozwój OZE wpływają czynniki polityczne, takie jak: brak ostatecznej decyzji dotyczącej rozwoju energetyki jądrowej, skupienie uwagi rządu na innych projektach strategicznych i możliwe brak woli politycznej co do rozwoju innowacyjnych sposobów produkcji energii elektrycznej.

W latach 2008-2012 nie został wybudowany żaden nowy park wiatrowy. Przedstawiciele energetyki wiatrowej ubolewają, że rząd kraju bardziej zainteresowany jest rozwojem energetyki jądrowej, która – zdaniem zwolenników OZE – jest zbyt kosztowna i stoi w opozycji do energetyki wiatrowej.

Przedstawiciele energetyki wiatrowej utrzymują, że rząd litewski prowokuje do walki konkurencyjnej wewnątrz OZE. Poza tym dofinansowuje elektrownie konwencjonalne, które nie są konkurencyjne. Energetyka wiatrowa mogłaby być bardziej konkurencyjna, gdyby rząd stosował te same reguły postępowania wobec wszystkich elektrowni bez względu na sposób wytwarzania energii²³.

Przykładem bardzo nieprzyjaznych rozwiązań prawnych może służyć propozycja władz rejonu kłajpedzkiego dotycząca zezwolenia na budowanie parków wiatrowych w odległości nie mniejszej niż 2 km od najbliższych wsi lub miast. Gdyby pomysł ten został wcielony w życie, na Litwie pozostałoby niedużo terenów odpowiednich do budowy elektrowni²⁴.

4. Energetyka wiatrowa - stan obecny

Lądowa energetyka wiatrowa

Obecnie na Litwie jest 55 lądowych farm wiatrowych o mocy zainstalowanej wynoszącej 281 MW.²⁵ Tabela 3 ukazuje dynamikę wzrostu zainstalowanej mocy i ilości energii wyprodukowanej na Litwie w latach 2004-2014.

²² *Vėjo jėgainėms jūroje pritaria daugiau nei pusė lietuvių* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/vejo-jegainems-juroje-pritaria-daugiau-nei-puse-lietuviu.d?id=63926062#ixzz3p2vexxcd> [dostęp: 29 września 2015].

²³ R. Levickaitė, *Pavargę nuo gyventojų priekaištų, vėjininkai žvalgosi į Baltijos jūrą* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/pavarge-nuo-gyventoju-priekaištu-vejnininkai-zvalgosi-i-baltijos-jura.d?id=62987496#ixzz3p2vPoESb> [dostęp: 29 września 2015].

²⁴ V. Žuklevičius, *Vėjo energetika valstybei – kaip podukra* [online] <http://valstietis.tv3.lt/Pradzia/Naujienos/Lietuvoje/Vejo-energetika-valstybei-kaip-podukra> [dostęp: 29 września 2015].

²⁵ http://www.thewindpower.net/country_windfarms_en_43_lithuania.php [dostęp: 29 września 2015].

Tabela 3. Moc zainstalowana (MW) elektrowni wiatrowych oraz ich produkcja (KWh)

Rok	Moc zainstalowana, MW	Produkcja, kWh
2004	0,9	1 200 000
2005	1,5	1 800 000
2006	49	13 700 000
2007	52	106 118 066
2008	54	131 053 931
2009	91	157 099 903
2010	161	223 202 429
2011	203	472 503 753
2012	262	537 676 482
2013	279	599 994 251
2014	281	451 435 630

Źródło: http://alpinizmo.wikis.lt/wiki/upload/b/b4/Lietuvos_energetika,5.pdf s. 119.

Na rządowych aukcjach stosunkowo szybko zostały rozdzielone wszystkie pozwolenia na inwestycje lądowe (500 MW), które były planowane do 2020 roku. Zdaniem prezesa LVEA Sauliusa Pikšrysa moc lądowych elektrowni powinna być zwiększona przynajmniej do 850 MW.²⁶ Martynas Nagevičius ocenia, że taki wzrost mocy elektrowni wiatrowych wymagałby ponad 230 tys. EUR subsydiów.²⁷

Planuje się, że dalszy rozwój energetyki wiatrowej będzie wspierany poprzez inwestycje państwowe przy użyciu administrowanych przez Ministerstwo Energetyki RL unijnych funduszy strukturalnych oraz inwestycyjnych z lat 2014-2020. Korzystanie z funduszy unijnych, zdaniem obecnego ministra energetyki Rokasa Masiulisa, pozwoli uniknąć zwiększenia wysokości taryfy dla użytkowników energii elektrycznej. Jeśli producenci skorzystają z unijnych funduszy, to ceny za energię elektryczną będą musiały kształtować się na zasadach wolnego rynku. Dotąd państwo gwarantowało taryfy skupu energii elektrycznej.²⁸

W końcu września 2015 roku Ministerstwo Energetyki RL przedstawiło rządowi nowy projekt Programu rozwoju odnawialnych źródeł na lata 2016-2020, który zakłada dalsze wspieranie energetyki wiatrowej poprzez zwiększenie mocy o kolejne 250 MW (z 500 MW do 750 MW).²⁹

Spośród wszystkich 3 państw bałtyckich Litwa jest największym producentem energii elektrycznej w elektrowniach wiatrowych. Parki wiatrowe na Litwie są w stanie wytwarzać o

²⁶ *Vėjas pagamina vis daugiau elektros energijos* [online] <http://www.lrytas.lt/verslas/energetika/vejas-pagamina-vis-daugiau-elektros-energijos.htm> [dostęp: 29 września 2015].

²⁷ M. Nagevičius, *Atsinaujinančios energetikos prioritetai Lietuvoje. Realios priemonės ir garsūs šūkiai* [online] http://www.ateitiesenergija.lt/uploads/userfiles/file/atsinaujinanios-energetikos-prioritetai-lietuvoje_-realios-priemoms-ir-garss-kiai-20140306.pdf [dostęp: 29 września 2015].

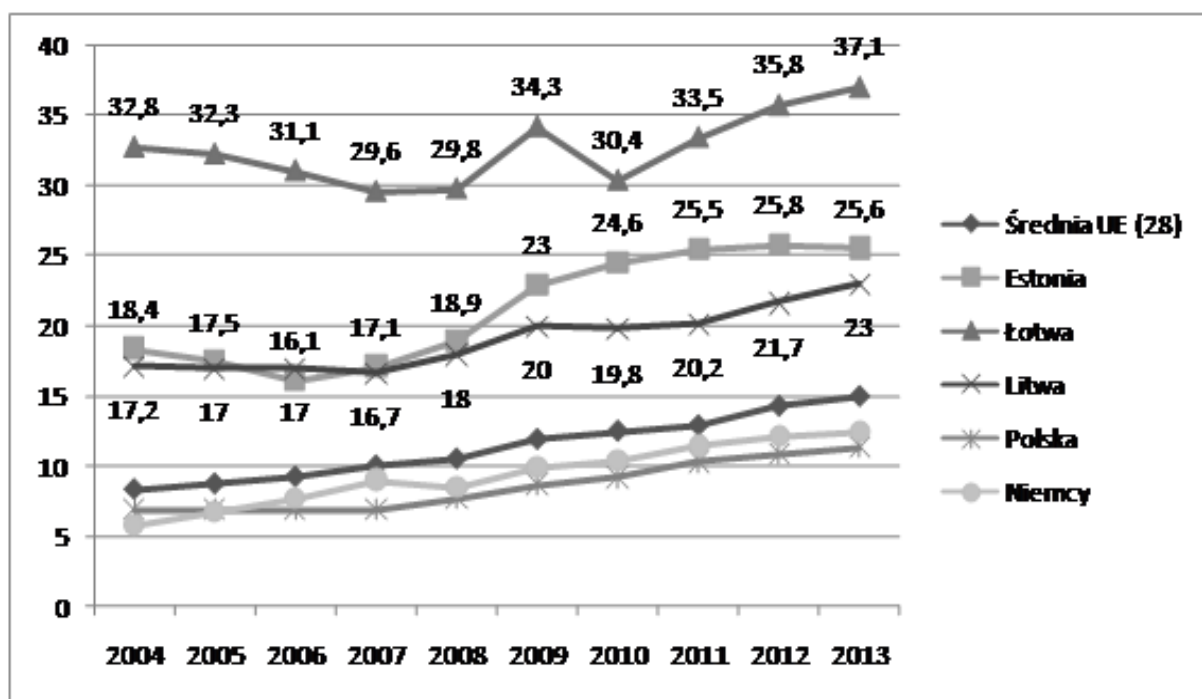
²⁸ *Parama smarkiau įsuks vėjo jėginių sparnus* [online] <http://www.lrytas.lt/verslas/energetika/parama-smarkiau-įsuks-vejo-jegainiu-sparnus.htm> [dostęp: 29 września 2015].

²⁹ Tamże.

10-15% więcej energii elektrycznej od parków na Łotwie i Estonii, m.in. z powodu lepszych warunków naturalnych.

Na rysunku 2 przedstawiony został udział OZE w ogólnej końcowej konsumpcji energii elektrycznej w krajach bałtyckich oraz w Niemczech i Polsce. Krajom tym przyświecają różne cele dotyczące zwiększenia udziału energii z odnawialnych źródeł w swoich systemach energetycznych. Estonia powinna zwiększyć udział OZE do 25%, Litwa do 23%, Łotwa do 40%, Niemcy do 18%, Polska zaś do 15%. W ciągu prawie dekady (2004-2013) największe zmiany zaszły w Estonii (wzrost o 7,2%) i na Litwie (wzrost o 5,8%), kraje te osiągnęły wyznaczony cel unijny już w roku 2013. Wszystkie trzy państwa bałtyckie mają stosunkowo długi i dogodny do energetyki wiatrowej pas przybrzeżny.

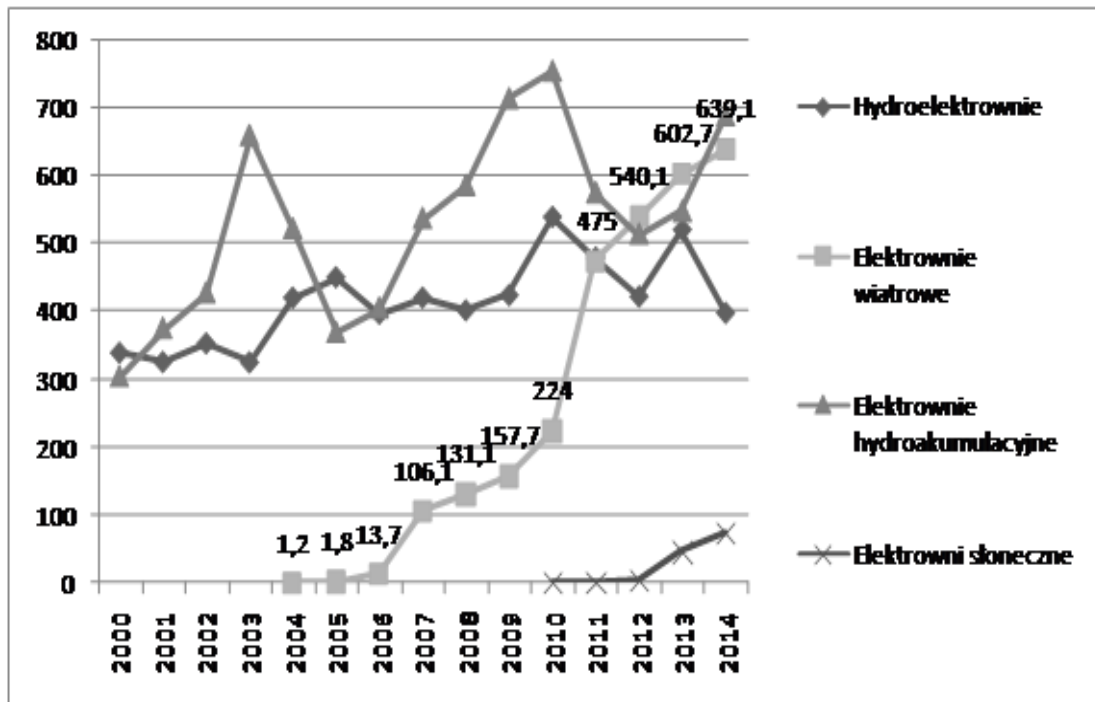
Rysunek 2. Udział odnawialnych źródeł energii w ogólnej finalnej konsumpcji energii elektrycznej w latach 2004-2013, %



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Eurostat 2015, data dostępu: 19.09.2015].

Rozważając kwestie konkurencyjności poszczególnych sektorów energetycznych, należy podkreślić, że na Litwie energetyka wiatrowa w porównaniu z hydroenergetyką, technologiami hydroakumulacyjnymi oraz energetyką słoneczną od roku 2000 rozwijała się najszybciej (rysunek 3). W ciągu 7 lat energetyka wiatrowa osiągnęła produkcję na poziomie produkcji energii z hydroelektrowni. Największy wzrost można zauważyć w latach 2010-2011, kiedy wytwarzanie energii elektrycznej wzrosło z 224 GWh do 495 GWh.

Rysunek 3. Produkcja energii elektrycznej w hydroelektrowniach, elektrowniach hydroakumulacyjnych, elektrowniach słonecznych oraz elektrowniach wiatrowych w latach 2000-2014, GWh



Źródło: opracowanie własne na podstawie Departament Statystyki Litwy 2015, [data dostępu: 19.09.2015].

W pierwszym kwartale 2015 roku energetyka wiatrowa wytworzyła 173,3 GWh, co jest nieznacznie mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, gdy wytworzono 177 GWh.³⁰ Dane z półrocza 2015 wskazują, że produkcja wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim (297,5 GWh oraz 268,8 GWh).³¹

Warunki rozwoju energetyki wiatrowej na Litwie różnią się od warunków w innych państwach bałtyckich. Przykładowo, na Litwie inwestor nie może wybrać dowolnego miejsca do budowy parku elektrowni wiatrowych. Jest to uzależnione od szeregu pozwoleń i licencji. Estońska spółka o skandynawskim kapitale „4 Energija”, która inwestuje głównie w państwach bałtyckich, aby rozpocząć inwestycje na Litwie powinna była nabyć inne litewskie spółki, które posiadały odpowiednie licencje. Spółka „4 Energija” zbudowała park wiatrowy w Mockiai (rejon szyłokarczowski), który uważany jest za najlepszy w całym kraju, ponieważ jego

³⁰ *Vėjo energetika: staigūs pokyčiai nefiksuojami* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/vejo-energetika-staigus-pokyčiai-nefiksuojami.d?id=67635342> [dostęp: 29 września 2015].

³¹ *Vėjo jėgainės Lietuvoje šiemet gamina dešimtadaliu daugiau elektros* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/vejo-jegaines-lietuvoje-siomet-gamina-desimtadaliu-daugiau-elektros.d?id=68454056#ixzz3p3NGvy1S> [dostęp: 29 września 2015].

współczynnik efektywności wynosi 35, co jest bardzo dobrym wskaźnikiem nawet w skali ogólnoeuropejskiej³².

Na początku roku 2015 „4 Energija” rozpoczęła budowę parku elektrowni wiatrowych w rejonie szyłokarczemskim o mocy 60 MW. Wartość inwestycji wynosi około 115 mln EUR. Park powinien zostać uruchomiony w drugiej połowie 2016 roku i powinien pokryć około 2% zapotrzebowania na energię elektryczną na Litwie. 1 kWh będzie sprzedana w cenie 6,95 centów EUR. Tańszą energię elektryczną produkuje tylko kowieńska hydroelektrownia. Dotąd „Nelja Energia” zainwestowała na Litwie około 120 mln EUR. Łącznie z budowanym obiektem jest właścicielem 5 parków elektrowni wiatrowych o łącznej mocy 139 MW, co czyni spółkę największym producentem w sektorze energetyki wiatrowej.³³ W elektrowniach estońskiej „Nelja Energia” w roku 2013 zostało wyprodukowane 40% energii elektrycznej pochodzącej z elektrowni wiatrowych na terenie państw bałtyckich. Drugim największym producentem w państwach bałtyckich jest „Eesti Energia” (Estonia), który wyprodukował w 2013 roku 12,4% całej energii wiatrowej w państwach bałtyckich.³⁴

Innym przykładem problemów, z jakimi borykają się producenci energii wiatrowej, jest sytuacja powstała z UAB „Renerga”, która w roku 2012 planowała budowę elektrowni o mocy 100 MW, jednak pokrzyżowało te plany przyjęcie Ustawy o odnawialnych źródłach z roku 2011, która wprowadza aukcje na sprzedaż energii. Zatem wytwórcy energii wiatrowej powinny rywalizować o kwoty produkcyjne (maksymalnie powinno być 500 MW do roku 2020) oraz stałe taryfy skupu energii elektrycznej. Zdaniem władz firmy zasady przeprowadzania aukcji nie są wyraźnie określone i dlatego prace nad nowymi inwestycjami zostały wstrzymane³⁵.

Obecnie UAB „Renerga” jest właścicielem dwóch parków wiatrowych w rejonie kretyngańskim, pierwszy z nich o mocy 16 MW („Benaičiai”) oddany został do użytku w roku 2006, drugi zaś o mocy 34 MW („Benaičiai-1”) uruchomiony został w roku 2010. Pierwszy rocznie produkuje 44 mln kWh, drugi – około 86 mln kWh³⁶.

Do dużych wytwórców energii wiatrowej na Litwie należy też spółka AB „Inter RAO Lietuva”, która posiada park elektrowni wiatrowych „Vydmantai wind park” o łącznej mocy 30 MW. Jest to jeden z największych parków nie tylko na Litwie, lecz także w krajach bałtyckich.

³² V. Žuklevičius, *Vėjo energetika valstybei – kaip podukra* [online] <http://valstietis.tv3.lt/Pradzia/Naujienos/Lietuvoje/Vejo-energetika-valstybei-kaip-podukra> [dostęp: 29 września 2015].

³³ „4 Energija“ *stato naują vėjo jėgainių parką Šilutės rajone* [online] <http://www.15min.lt/verslas/naujiena/energetika/4-energia-stato-nauja-vejo-jegainiu-parka-silutes-rajone-664-479707> [dostęp: 29 września 2015].

³⁴ *Lietuvoje vėjo jėgainės pagamina daugiausiai energijos iš visų Baltijos šalių* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/lietuvoje-vejo-jegaines-pagamina-daugiausiai-energijos-is-visu-baltijos-saliu.d?id=64261432#ixzz3p2uEsp5V> [dostęp: 29 września 2015].

³⁵ „Renerga” *pristabdė vėjo elektrinių plėtrą* [online] <http://www.delfi.lt/verslas/energetika/renerga-pristabde-vejo-elektriniu-pletra.d?id=59630989> [dostęp: 29 września 2015].

³⁶ <http://www.renerga.lt/lt/darbai/benaičiu-vep-16-mw.htm> [dostęp: 29 września 2015].

W 2014 roku wyprodukował 56,48 GWh, w roku zaś 2011 wyprodukował rekordową ilość energii – 70,25 GWh. Pierwsza elektrownia w tym parku została uruchomiona w roku 2006.³⁷

Ciekawostką mogą być badania nad przedsiębiorstwami z branży energetyki wiatrowej i wodnej odnoszące się do okresu 2000-2007, które wykazały, że ich majątek dynamicznie się powiększał, jednak tylko ¼ jego część została nabyta za własne środki. Głównym źródłem finansowania były środki pożyczone. Poza tym tempo wzrostu dochodów nie było stabilne, co mogło być związane z wybranym sposobem finansowania inwestycji. Wzrost zadłużenia przedsiębiorstw producentów energii elektrycznej przyczynia się do zmniejszenia płynności finansowej i wzrostu ryzyka działalności³⁸.

Morska energetyka wiatrowa

Analizując sektor energetyki wiatrowej na Litwie, nie można pominąć morskiej energetyki wiatrowej, mimo że dotąd nie powstała żadna litewska morska elektrownia wiatrowa.

Morze Bałtyckie przez ekspertów uznawane jest za szczególnie przydatne do energetyki wiatrowej: stosunkowo spokojne, bez silnych burz i powodzi, a poza tym na morzu nie ma sąsiedztwa domów mieszkalnych. Morze Bałtyckie charakteryzuje o wiele lepszymi warunkami niż Morze Północne czy nawet Ocean Atlantycki. Litwa w porównaniu z Estonią ma tę przewagę, że jej morskie terytorium nie podlega zamarznięciu w okresie zimowym. To z kolei obniża koszty budowy elektrowni, ponieważ można stosować tańsze fundamenty elektrowni³⁹.

Rozwój litewskiej energetyki wiatrowej na Morzu Bałtyckim jest w dużej mierze zależny od stabilnej sytuacji polityczno-prawnej. Inwestorzy są zainteresowani badaniami, jeśli są pewni niezmienności reguł wydawania pozwoleń, ustalania cen i taryf na energię elektryczną, porządku przyłączenia sieci do sieci rozdziału i przesyłu⁴⁰.

Ustawa o OZE z roku 2011 określa, że w gestii rządu leży zatwierdzenie niezbędnych aktów prawnych, reglamentujących budowę oraz eksploatację elektrowni wiatrowych na terenie morza należącego do Litwy, w strefie ekonomicznej kraju na Morzu Bałtyckim oraz na linii wybrzeża. Pozwolenia na badania morza powinny być wydawane w drodze przetargu.

W czerwcu 2015 roku Ministerstwo Energetyki RL przygotowało projekt, w którym do ogólnego planu rozwoju terytorium Litwy dodano tereny morskie, gdzie potencjalnie możliwa jest budowa elektrowni wiatrowych. Ten krok jest niezwykle istotnym sygnałem dla inwestorów, którzy będą mogli zacząć bardziej szczegółowe badania. W wariantach

³⁷ <http://www.interrao.lt/Veikla/Vejo-energijos-gamyba/Vejo-jegainiu-parkas2> [dostęp: 29 września 2015].

³⁸ V. Bobinaitė, A. Juozapavičienė, *Elektros energiją vėjo ir hidroelektrinėse gaminančių įmonių veiklos efektyvumo vertinimas*, Verslas: Teorija ir praktika 2011 12(2) [online]

http://www.btp.vgtu.lt/index.php/btp/article/download/btp.2011.20/pdf_1 [dostęp: 29 września 2015].

³⁹ *Estai Baltijos jūroje planuoja statyti 1000 MW galingumo vėjo jėgainių parką* [online]

<http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/atsirado-visos-salygos-baltijos-juroje-ikurdinti-vejo-jegaines.d?id=68389298#ixzz3p2rfG6sd> [dostęp: 29 września 2015].

⁴⁰ *Ko reikia, kad Baltijos jūroje iškiltų Lietuvos vėjo jėgainės* [online] <http://www.bernardinai.lt/straipsnis/2013-11-13-ko-reikia-kad-baltijos-juroje-iskiltu-lietuvos-vejo-jegaines/110070> [dostęp: 29 września 2015].

optymistycznym pierwsze morskie elektrownie wiatrowe na terytorium Litwy mogłyby powstać około 2022 roku⁴¹.

Wyraźne zainteresowanie rozwojem morskiej energetyki wiatrowej na Litwie przejawiają dwie spółki: „Nelja Energia” i UAB „Renega” należąca do grupy „Achema”-Spółka. „Nelja Enegria” ma doświadczenie w realizowaniu dużych inwestycji w sektorze energetyki wiatrowej, od roku 2013 uczestniczy w budowie morskiego parku elektrowni w Estonii o mocy 700-1100 MW.

Wnioski

Litwa ma niewykorzystany potencjał w sektorze energetyki wiatrowej. Obecnie na Litwie zainstalowanych jest 282 MW w elektrowniach wiatrowych na lądzie, wydano pozwolenia na budowę elektrowni do 500 MW. Rząd planuje zwiększenie sektora do 750 MW. Prawdopodobnie w stosunkowo krótkim czasie po uruchomieniu połączeń elektroenergetycznych ze Szwecją i Polską kwoty zostaną ponownie zwiększone.

Całkowicie niewykorzystany jest potencjał energetyki wiatrowej na Morzu Bałtyckim, gdzie istnieją szczególnie dogodne warunki do rozwoju sektora. W celu inwestycji na morzu potrzebne jest stworzenie odpowiednich ram prawnych, dotyczących zarówno rozwiązań technicznych, jak i sposobu skupu energii elektrycznej od producentów.

Unia Europejska dąży do tego, żeby piąta część całej energii elektrycznej była wytwarzana z odnawialnych źródeł energii. Po 10 latach od budowy pierwszej elektrowni wiatrowej w Vydmantai udział energii elektrycznej z elektrowni wiatrowej wyniósł ponad 6% całości wytwarzanej energii elektrycznej na Litwie, co świadczy o tym, że energetyka wiatrowa w litewskim systemie energetycznym już odgrywa istotną rolę. Porównanie kosztów inwestycji, w tym również kosztów zewnętrznych, pozwala stwierdzić, że energetyka wiatrowa jest konkurencyjna wobec innych technologii OZE oraz technologii konwencjonalnych. Niemniej politycy mogą wspierać inne technologie poprzez dyskryminację ekonomiczną, taką jak subsydia czy wyższe ceny skupu energii.

Poza tym warto podkreślić, że niektóre inne technologie odnawialnych źródeł mogą nie tylko nie rywalizować z energetyką wiatrową, lecz ją uzupełniać poprzez zbilansowanie podaży energii elektrycznej. Przykładem może być wykorzystanie energii wodnej do akumulacji energii wiatrowej lub bilansowanie przy użyciu energii słonecznej.

Podsumowując, energetyka wiatrowa ze względu na korzystne warunki naturalne kraju, stosunkowo niedużą szkodliwość środowiskową oraz brak emisji gazów cieplarnianych jest konkurencyjnym sektorem energetyki, który w najbliższych latach będzie dynamicznie się rozwijał. Ponadto rozwój energetyki wiatrowej sprzyja zwiększeniu bezpieczeństwa energetycznego kraju. W celu szybszego rozwoju oraz realizacji najnowszych ambitnych

⁴¹ *Atsirado visos sąlygos Baltijos jūroje įkurdinti vėjo jėgainės* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/atsirado-visos-salygos-baltijos-juroje-ikurdinti-vejo-jegaines.d?id=68389298#ixzz3p2rfG6sd> [dostęp: 29 września 2015].

planów środowiskowych UE zachodzi potrzeba stworzenia przejrzystego systemu wspierania energetyki wiatrowej.

Bibliografia

- „4 Energia“ stato naują vėjo jėgainių parką Šilutės rajone [online] <http://www.15min.lt/verslas/naujiena/energetika/4-energia-stato-nauja-vejo-jegainiu-parka-silutes-rajone-664-479707> [dostęp: 29 września 2015].
- „Renega“ pristabdė vėjo elektrinių plėtrą [online] <http://www.delfi.lt/verslas/energetika/renerga-pristabde-vejo-elektriniu-pletra.d?id=59630989> [dostęp: 29 września 2015].
- Arapogianni A., *Economics of wind energy* [online] http://www.tudelft.nl/fileadmin/UD/MenC/Support/Internet/TU_Website/TU_Delft_portal/Onderzoek/Kenniscentra/Kenniscentra/DUWIND/Eawe_Summer_school/Eawe-WAUDIT-3rdSchool_Cost_Wind_Energy_Arapogianni_Oct-2011.pdf [dostęp: 29 września 2015].
- Atsinaujinančių energijos išteklių potencialo naudojimas Lietuvoje, Sprawozdanie państwowego audytu 2010* [online] <https://www.vkontrole.lt/failas.aspx?id=2021> [dostęp: 29 września 2015].
- Atsirado visos sąlygos Baltijos jūroje įkurdinti vėjo jėgainės* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/atsirado-visos-salygos-baltijos-juroje-ikurdinti-vejo-jegaines.d?id=68389298#ixzz3p2rfG6sd> [dostęp: 29 września 2015].
- Bobinaitė V., Juozapavičienė A., *Elektros energiją vėjo ir hidroelektrinėse gaminančių įmonių veiklos efektyvumo vertinimas*, Verslas: Teorija ir praktika 2011 12(2) [online] http://www.btp.vgtu.lt/index.php/btp/article/download/btp.2011.20/pdf_1 [dostęp: 29 września 2015].
- Economics of wind energy* [online] <http://www.ewea.org/policy-issues/economics/> [dostęp: 29 września 2015].
- Estai Baltijos jūroje planuoja statyti 1000 MW galingumo vėjo jėgainių parką* [online] <http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/atsirado-visos-salygos-baltijos-juroje-ikurdinti-vejo-jegaines.d?id=68389298#ixzz3p2rfG6sd> [dostęp: 29 września 2015].
- EUROSTAT, dane statystyczne, 2015 [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 29 września 2015].
- Departament Statystyki Litwy, dane statystyczne 2015 [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 29 września 2015].
- Global Wind Energy Outlook 2014* [online] http://www.gwec.net/wp-content/uploads/2014/10/GWEO2014_WEB.pdf [dostęp: 29 września 2015].
- Gulbinas A., *Vėjo jėgainių parkai Lietuvoje* [w:] Efektyvus atsinaujinančiųjų energijos išteklių naudojimas: šalyje įgyvendinti projektai [online] http://www.enmin.lt/lt/activity/veiklos_kryptys/atsinaujantys_energijos_saltiniai/EAEINaudojimas_2008.pdf [dostęp: 29 września 2015].
- <http://www.gwec.net/global-figures/wind-energy-global-status/> [dostęp: 29 września 2015]

<http://www.interrao.lt/Veikla/Vejo-energijos-gamyba/Vejo-jegainiu-parkas2> [dostęp: 29 września 2015].

<http://www.lrytas.lt/verslas/energetika/vejas-pagamina-vis-daugiau-elektros-energijos.htm> [dostęp: 29 września 2015].

<http://www.renerga.lt/lt/darbai/benaiciu-vep-16-mw.htm> [dostęp: 29 września 2015].

http://www.thewindpower.net/country_windfarms_en_43_lithuania.php [dostęp: 29 września 2015].

<http://www.vejojegaines.lt/content/view/101/30/> [dostęp: 29 września 2015].

Katinas V., Markevičius A., Burlakovas A., *Vėjo energetika ir jos artimiausia perspektyva Lietuvoje*, Energetika 2006. Nr. 3. [online] http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2006~ISSN_0235-7208.N_3.PG_67-76/DS.002.0.01.ARTIC [dostęp: 29 września 2015].

Ko reikia, kad Baltijos jūroje iškiltų Lietuvos vėjo jėgainės [online] <http://www.bernardinai.lt/straipsnis/2013-11-13-ko-reikia-kad-baltijos-juroje-iskiltu-lietuvos-vejo-jegaines/110070> [dostęp: 29 września 2015].

Komisja Europejska, 2010, *Europa 2020- A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth* [online] http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf [dostęp: 29 września 2015].

Levickaitė R., *Eksperimentas Norvegijoje: kam juoda spalva perdažomos vėjo jėgainės* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/eksperimentas-norvegijoje-kam-juoda-spalva-perdazomos-vejo-jegaines.d?id=62269055#ixzz3p2wZbxIq> [dostęp: 29 września 2015].

Levickaitė R., *Pavargę nuo gyventojų priekaištų, vėjininkai žvalgosi į Baltijos jūrą* [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/pavarge-nuo-gyventoju-priekaištu-vejaininkai-zvalgosi-i-baltijos-jura.d?id=62987496#ixzz3p2vPoESb> [dostęp: 29 września 2015].

Lietuvoje vėjo jėgainės pagamina daugiausiai energijos iš visų Baltijos šalių [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/lietuvoje-vejo-jegaines-pagamina-daugiausiai-energijos-is-visu-baltijos-saliu.d?id=64261432#ixzz3p2uEsp5V> [dostęp: 29 września 2015].

LR nacionalinė energetinės nepriklausomybės strategija [online] http://www.enmin.lt/lt/uploads/energetines_nepriklausomybes_strategija.pdf [dostęp: 29 września 2015].

Martynas Nagevičius. *Vėjo energetika: privalumai, trūkumai, rizikos ir perspektyvos Lietuvoje* [online] <http://www.bernardinai.lt/straipsnis/2014-03-27-martynas-nagevicius-vejo-energetika-privalumai-trukumai-rizikos-ir-perspektyvos-lietuvoje/115615> [dostęp: 29 września 2015].

Nagevičius M., *Atsinaujinančios energetikos prioritetai Lietuvoje. Realios priemonės ir garsūs šūkiai* [online] http://www.ateitiesenergija.lt/uploads/userfiles/file/atsinaujinanos-energetikos-prioritetai-lietuvoje_-realios-priemons-ir-garss-kiai-20140306.pdf [dostęp: 29 września 2015].

Norvegai už žemę pasiūlė nematytą kainą: pusė kaimo sukilo [online] <http://www.delfi.lt/verslas/energetika/norvegai-uz-zeme-pasiule-nematyta-kaina-puse-kaimo-sukilo.d?id=64976757> [dostęp: 29 września 2015].

Parama smarkiau įsuks vėjo jėginių sparnus [online]

<http://www.lrytas.lt/verslas/energetika/parama-smarkiau-isuks-vejo-jegainiu-sparnus.htm>
[dostęp: 29 września 2015].

Štreimikienė D., Ališauskaitė-Šeškienė I., Elektros energijos gamybos šaltinių išorinių kaštų

Lietuvoje vertinimas, „Energetika”, 2013, t 59, nr 1.

Vėjas pagamina vis daugiau elektros energijos [online]

Vėjas pagamina vis daugiau elektros energijos [online]

Vėjo energetika: sprendžia, kur tai uždrausti [online] <http://grynas.delfi.lt/aplinka/vejo-energetika-sprendzia-kur-tai-uzdrausti.d?id=66500214> [dostęp: 29 września 2015].

Vėjo energetika: staigūs pokyčiai nefiksuojami [online]

<http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/vejo-energetika-staigus-pokyciai-nefiksuojami.d?id=67635342>
[dostęp: 29 września 2015].

Vėjo jėgainėms jūroje pritaria daugiau nei pusė lietuvių [online]

<http://grynas.delfi.lt/aplinka/vejo-jegainems-juroje-pritaria-daugiau-nei-puse-lietuviu.d?id=63926062#ixzz3p2vexxcd> [dostęp: 29 września 2015].

Vėjo jėgainės Lietuvoje šiemet gamina dešimtadaliu daugiau elektros [online]

<http://grynas.delfi.lt/gyvenimas/vejo-jegaines-lietuvoje-siemet-gamina-desimtadaliu-daugiau-elektros.d?id=68454056#ixzz3p3NGvy1S> [dostęp: 29 września 2015].

Wind power is cheapest energy, EU analysis finds [online]

<http://www.theguardian.com/environment/2014/oct/13/wind-power-is-cheapest-energy-unpublished-eu-analysis-finds> [dostęp: 29 września 2015].

Žuklevičius V., *Vėjo energetika valstybei – kaip podukra* [online]

<http://valstietis.tv3.lt/Pradzia/Naujienos/Lietuvoje/Vejo-energetika-valstybei-kaip-podukra>
[dostęp: 29 września 2015].

WPLYW PRZEPISÓW PRAWNYCH UE NA KONKURENCYJNOŚĆ SYSTEMÓW OCHRONY ZDROWIA

Streszczenie

Dostępność do świadczeń opieki zdrowotnej jest kluczowym prawem wszystkich obywateli na świecie. W każdym państwie usługi zdrowotne finansowane w ramach świadczeń gwarantowanych są w pewnym stopniu limitowane i przyczyniają się do powstawania kolejek oczekujących. Zasada swobodnego przepływu usług oraz dyrektywa dotycząca praw pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej miały zwiększyć dostępność do świadczeń zdrowotnych.

Celem artykułu jest pokazanie kierunków przepływu usług zdrowotnych w Polsce oraz wskazanie możliwości zwiększenia konkurencyjności systemów opieki zdrowotnej nowych państw UE w ramach obowiązujących przepisów prawnych. Zastosowane metody badawcze to analiza struktury i dynamiki wartości otrzymanych i zrealizowanych świadczeń zdrowotnych wykonywanych w ramach przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego oraz literaturowe studia przypadków dotyczące poprawy dostępu do świadczeń poprzez współpracę przygraniczną między państwami. Na podstawie dotychczas przeprowadzonych badań można wstępnie zauważyć, że wprowadzenie dyrektywy transgranicznej mogło ograniczyć swobodę przepływu usług zdrowotnych.

THE IMPACT OF EU LEGISLATION ON THE HEALTHCARE SYSTEMS COMPETITIVENESS

Summary

Accessibility to health care is a key right of every citizen of the world. In each country, health services financed under guaranteed benefits are somewhat limited and contribute to the creation of waiting lists. The principle of free movement of services and the directive on patients' rights in cross-border healthcare have increased access to health care services.

The aims of this article is to show the direction of movement of health services in Poland and an indication of the possibility of increasing the competitiveness of the healthcare systems of new EU Member States under existing legislation. The research methods used are the analysis of the structure and dynamics of the value received and executed health services performed under the regulations on coordination of social security systems and literature case studies on improving access to services through cross-border cooperation between countries. Based on studies conducted so far it can be concluded that the introduction of cross-border directive could restrict freedom of movement of health services.

Keywords: health services, access to healthcare, cross-border cooperation.

¹ dr Justyna Kujawska - Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii .

Wstęp

Dostęp do opieki zdrowotnej we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej traktowany jest jako kluczowe prawo obywateli. Zostało ono określone w artykule 35 Karty Praw Podstawowych UE, który stanowi, że każdy ma prawo dostępu do profilaktycznej opieki zdrowotnej i do korzystania z leczenia na warunkach opisanych w ustawodawstwie krajowym oraz w praktyce. Dostęp do opieki zdrowotnej ma również znaczenie dla jakości życia społeczeństwa. Jest on uwzględniany w polityce i działaniach UE.

Dostępność to możliwość znalezienia i uzyskania odpowiednich usług stosownie do aktualnych potrzeb pacjentów². Rzeczywisty dostęp do usług zdrowotnych można rozważać w kontekście czterech głównych wymiarów: dostępności geograficznej (np. czasu podróży do dostawcy usług); posiadania przez dostawcę odpowiedniego dla pacjenta rodzaju usługi (uwzględniający czas oczekiwania); dostępności finansowej (zależnej od systemu płatności w danym kraju); akceptowalności określającej wrażliwość świadczeniodawców na społeczne i kulturowe oczekiwania społeczeństwa³. Podkreśla się, że dostęp do usług medycznych powinien być zależny jedynie od stanu zdrowia pacjentów a nie od ich statusu społeczno-ekonomicznego⁴.

Niewiele wiadomo, w jaki sposób dostęp do odpowiednich usług jest ułatwiony w ramach i pomiędzy państwami członkowskimi Unii. Państwa członkowskie wykazują ogromne rozbieżności w zakresie regulacji, ponieważ przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego i o transgranicznej opiece zdrowotnej mają na celu ułatwienie a jednocześnie kontrolowane ograniczenie dostępności pomiędzy krajami. Przepisy dotyczące opieki transgranicznej muszą uwzględniać krajową sytuację państw członkowskich.

Celem opracowania jest pokazanie kierunków przepływu usług zdrowotnych w Polsce oraz wskazanie możliwości zwiększenia konkurencyjności systemów ochrony zdrowia szczególnie w nowych krajach członkowskich w wyniku wdrożenia dobrych praktyk w zakresie swobodnego przepływu usług zdrowotnych na podstawie przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego i przestrzegania praw pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej.

1. Swobodny przepływ usług zdrowotnych w państwach członkowskich UE

² M. Gulliford, J. Figueroa-Munoz, M. Morgan, D. Hughes, B. Gibson, R. Beech, M. Hudson, *What does access to health care mean?*, 2002, vol. 7, no. 3, s. 186-188.

J.F. Levesque, M. F. Harris, G. Russell, *Patient-centred access to health care: conceptualising access at the interface of health systems and populations*, *International Journal for Equity in Health*, 2013, vol. 12, no. 18, [online] <http://www.equityhealthj.com/content/12/1/18> [dostęp 05.11.2014].

³ D.H. Peters, A. Garg, G. Bloom, D.G. Walker, W.R. Brieger, M.H. Rahman, *Poverty and access to health care in developing countries*, *Annals of the New York Academy of Sciences*, 20008, vol. 1136, s. 161-171.

⁴ S.B. Meyer, T.C.N. Luong, L. Mamerow, P.R. Ward, *Inequities in access to healthcare: analysis of national survey data across six Asia-Pacific countries*, *BMC Health Services Research*, 2013, vol. 13, no.238, [online] <http://www.biomedcentral.com/1472-6963/13/238> [dostęp 05.11.2014].

Przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego

Wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej, Polska musiała wprowadzić zasady koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, również w zakresie udzielania świadczeń zdrowotnych. Zasady te dotyczą: udzielania świadczeń obywatelom państw członkowskich Unii, którzy przebywają na terytorium naszego kraju, pracowników ochrony zdrowia, gdy decydują się na podjęcie pracy w innym państwie członkowskim, oraz obywateli Polski, którzy korzystają ze świadczeń na terenie innego państwa członkowskiego. Obowiązują one na terytorium państw UE oraz w Islandii, Norwegii i Lichtensteinie a także w Szwajcarii. Budowa jednolitego rynku europejskiego obejmowała między innymi zasadę swobodnego przepływu usług w tym również usług związanych z ochroną zdrowia zwłaszcza w części, która dotyczy zdrowia publicznego. Każde państwo członkowskie może swobodnie decydować o tym, kto będzie ubezpieczony zgodnie z jego ustawodawstwem, jaki będzie zakres świadczeń (koszyk usług) oraz na jakich warunkach będą dostarczane (np. uwzględniając wielkość i zakres współpłacenia). Każde państwo członkowskie ma prawo do własnego modelu ochrony zdrowia.

Realizowane świadczenia zdrowotne obejmują opiekę lekarską i dentystyczną, lekarstwa i hospitalizację, jak również bezpośrednie wypłaty mające na celu zwrot kosztów wymienionych usług. Ogólną zasadą jest, że świadczenia zdrowotne przysługują zgodnie z ustawodawstwem kraju, w którym dana osoba mieszka lub przebywa, tak jakby była w tym kraju ubezpieczona.

Zakres świadczeń zdrowotnych przysługujących w danym państwie członkowskim zależy zarówno od charakteru pobytu, jak również od grupy zawodowej, do której należy dana osoba i może obejmować pełny zakres świadczeń zdrowotnych lub świadczenia natychmiastowo konieczne, wykonywane w warunkach nagłego pogorszenia stanu zdrowia. Kontynuacja leczenia (rekonwalescencja) powinna odbywać się w państwie zamieszkania. Pełny zakres świadczeń zdrowotnych w kraju, w którym nie jest się ubezpieczonym przysługuje wszystkim kategoriom osób, którzy zamieszkali na stałe w tym kraju. Świadczenia natychmiastowo konieczne przysługują osobom przebywającym czasowo na terytorium innego państwa (np. turystom).

Zgodnie z ustawodawstwem UE instytucja ubezpieczenia zdrowotnego danego państwa, nie może odmówić obywatelowi prawa do planowanych świadczeń zdrowotnych za granicą w przypadku, gdy dane świadczenia jest gwarantowane przez ustawodawstwo tego kraju, a nie może ono być zrealizowane na miejscu, w czasie niezbędnym ze względu na obecny stan zdrowia.

Każde z państw członkowskich rozlicza koszty świadczeń zdrowotnych, udzielonych na swoim terytorium, według dwóch możliwych form: kosztów rzeczywistych lub kosztów ryczałtowych.

Konstrukcja rozporządzeń nakazuje członkom Wspólnoty rozliczać usługi po kosztach rzeczywistych (dotyczy to świadczeń udzielonych osobom uprawnionym), przez które należy rozumieć koszty poniesione przez instytucje ubezpieczeniowe na realizację poszczególnych świadczeń w kraju ich realizacji. Natomiast za świadczenia zdrowotne udzielone członkom rodziny osoby zatrudnionej lub pracującej na własny rachunek, zamieszkałych w innym kraju członkowskim niż osoba zatrudniona lub pracująca na własny rachunek, oraz za emerytów i

rencistów oraz członków ich rodzin zamieszkałych w innym kraju członkowskim niż ten, z którego otrzymują świadczenia emerytalne i rentowe, rozliczenie następuje w formie ryczałtu⁵.

Prawa pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej

Transgraniczna opieka zdrowotna oznacza opiekę zdrowotną świadczoną lub przepisaną w państwie członkowskim innym niż państwo członkowskie ubezpieczenia.

Celem dyrektywy w sprawie stosowania praw pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej jest:

- ustanowienie zasad ułatwiających dostęp pacjentów do bezpiecznej transgranicznej opieki zdrowotnej,
- zapewnienie mobilności pacjentów zgodnie z zasadami ustalonymi przez Trybunał Sprawiedliwości poprzez ustanowienie ram prawnych określających korzystanie ze świadczeń opieki zdrowotnej w innych państwach członkowskich niż państwo członkowskie ubezpieczenia, z możliwością zwrotu kosztów tych świadczeń,
- promowanie współpracy w zakresie opieki zdrowotnej między państwami członkowskimi, z pełnym poszanowaniem kompetencji państw członkowskich w zakresie organizacji i świadczenia opieki zdrowotnej.

Natomiast dyrektywa ta nie ma zastosowania do:

- świadczeń w dziedzinie opieki długoterminowej, której celem jest wspieranie osób potrzebujących pomocy w zakresie wykonywania rutynowych czynności życia codziennego;
- przydziału narządów przeznaczonych do przeszczepów i dostępu do tych narządów;
- programów powszechnych szczepień przeciw chorobom zakaźnym mających na celu wyłącznie ochronę zdrowia ludności na terytorium danego państwa członkowskiego i objętych szczegółowymi środkami planistycznymi i wykonawczymi.

Państwo członkowskie ubezpieczenia zapewnia zwrot kosztów poniesionych przez ubezpieczonego, który korzystał z transgranicznej opieki zdrowotnej, jeżeli dana opieka zdrowotna mieści się w zakresie świadczeń, do których ubezpieczony jest uprawniony w tym państwie. W przypadku, gdy krajem ubezpieczenia jest Polska, dotyczy to świadczeń, które są świadczeniami gwarantowanymi, finansowanymi ze środków publicznych. Koszty transgranicznej opieki zdrowotnej są zwracane lub płacone bezpośrednio przez państwo członkowskie ubezpieczenia (najczęściej pacjentowi) do poziomu, gdyby ta sama opieka zdrowotna była świadczona na jego terytorium i w takiej wysokości, aby nie przekroczyć rzeczywistego kosztu otrzymanych świadczeń. Różnicę pomiędzy ceną usługi w kraju a ceną rzeczywistie zapłaconą pokrywa pacjent.

Państwo członkowskie ubezpieczenia może zdecydować o zwrocie innych związanych kosztów, takich jak koszty noclegu i podróży, lub dodatkowych kosztów, jakie mogą ponieść

⁵ Przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl> [dostęp 20.07.2015].

osoby niepełnosprawne podczas otrzymywania transgranicznej opieki zdrowotnej ze względu na jedną lub więcej niepełnosprawności, zgodnie z przepisami krajowymi oraz pod warunkiem, że istnieje wystarczająca dokumentacja określająca te koszty.

Pacjent korzystający ze świadczeń zdrowotnych w innym państwie członkowskim UE może otrzymać zwrot poniesionych kosztów według stawek stosowanych przez instytucję ubezpieczenia zdrowotnego bez potrzeby występowania do tej instytucji o wydanie uprzedniej zgody na skorzystanie z tych świadczeń.

Zwrot kosztów świadczeń opieki zdrowotnej uzależniony jest od uzyskania przez pacjenta uprzedniej zgody na następujące rodzaje świadczeń:

1. które wiążą się z planowaniem zapewnienia wystarczającego i stałego dostępu do zrównoważonego zakresu leczenia wysokiej jakości w danym państwie członkowskim lub dotyczącym konieczności kontroli kosztów i uniknięcia, na ile jest to możliwe, marnotrawstwa zasobów finansowych, technicznych i ludzkich oraz:
 - 1.1. obejmują pobyt danego pacjenta w szpitalu przez co najmniej jedną noc, lub
 - 1.2. występuje konieczność użycia wysoce specjalistycznej i kosztownej infrastruktury medycznej lub aparatury medycznej;
2. obejmuje leczenie stwarzające szczególne ryzyko dla pacjenta lub dla społeczeństwa;
3. jest udzielane przez świadczeniodawcę, który w poszczególnych przypadkach może budzić poważne wątpliwości związane z jakością lub bezpieczeństwem opieki⁶.

Polacy ubezpieczeni w NFZ, którzy chcą skorzystać ze świadczeń zdrowotnych w innym państwie w ramach dyrektywy transgranicznej napotykać wiele ograniczeń w swobodnym dostępie do usług. Skorzystanie z usług w ramach ambulatoryjnej opieki specjalistycznej wymaga, dla większości porad, skierowania od lekarza pierwszego kontaktu. Natomiast skorzystanie ze świadczeń szpitalnych i wysokokosztowych wymaga zgody prezesa oddziału wojewódzkiego NFZ. Poniżej został zamieszczony wykaz świadczeń, które takiej zgody wymagają:⁷

- świadczenia opieki zdrowotnej wymagające pozostania pacjenta w szpitalu;
- leczenie w ramach programów lekowych;
- terapia izotopowa i hiperbaryczna;
- teleradioterapia stereotaktyczna i hadronowa wiązką protonów;
- badania genetyczne;
- pozytonowa tomografia emisyjna;
- badania medycyny nuklearnej;
- tomografia komputerowa, rezonans magnetyczny.

Biorąc pod uwagę fakt, iż świadczenia opieki zdrowotnej wyceniane są w Polsce na dużo niższym poziomie niż w Europie zachodniej, nowy system rozliczania świadczeń udzielanych

⁶ Dyrektywa 2011/24/EU Parlamentu Europejskiego uchwalona 9 marca 2011 w sprawie praw pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej, [online] <https://www.bpp.gov.pl/dla-pacjenta/transgraniczna-opieka-zdrowotna> [dostęp 20.07.2015].

⁷ Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 4 listopada 2014 r. w sprawie wykazu świadczeń opieki zdrowotnej wymagających uprzedniej zgody dyrektora oddziału wojewódzkiego Narodowego Funduszu, Dz.U. z dnia 7.11.2014 r., poz. 1545.

za granicą jest korzystniejszy dla publicznego płatnika (NFZ), niż system koordynacyjny (zakładający rozliczanie świadczeń po stawkach obowiązujących w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej). Roczna kwota zwrotu przeznaczona przez NFZ na sfinansowanie świadczeń wykonanych w ramach opieki transgranicznej to 1 mld zł.

2. Wydatki na koordynowaną opiekę zdrowotną w latach 2012-2014 w Polsce

Różnorodność systemów ochrony zdrowia w krajach UE oraz brak wiarygodnych danych sprawiają, że bardzo trudno ocenić skalę korzystania z opieki zdrowotnej za granicą oraz przydatność przepisów prawnych w tym zakresie. Liczba pacjentów i pracowników oraz zakres usług "przewożonych przez granice" były i są ujmowane w statystykach państw fragmentarycznie, niepełnie, nierzetelnie a nawet są nieznanymi⁸. Chcąc ocenić skutki działań legislacyjnych należy porównać dane z wielu obszarach, np. czas oczekiwania w różny sposób jest mierzony w poszczególnych państwach oraz nie zawsze publikowany⁹. Przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego a później dyrektywa dotycząca transgranicznej opieki zdrowotnej miały ułatwić pacjentom dostęp do świadczeń zdrowotnych. W tabeli 1. zaprezentowano w kolejności wartościowej kraje, w których obywatele Polski najczęściej korzystają z opieki zdrowotnej na podstawie przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego.

Prawa pacjenta w większości krajów tzw. starej Unii są przestrzegane. Systemy zdrowia tych państw mają wieloletnią ugruntowaną tradycję i cechują się względnie wysokim poziomem finansowania. Wprowadzanie nowych przepisów i monitorowanie ich działania konieczne jest w krajach tzw. "nowej Unii". Systemy ochrony zdrowia tych krajów przeszły transformację, ale zaproponowane rozwiązania krajowe nie są dostosowane do oczekiwań pacjentów. Problemem tych państw jest niska dostępność usług oraz niski poziom finansowania w porównaniu z krajami Europy Zachodniej.

W prezentowanej tabeli 1 wartość roszczeń zgłaszanych przez państwa członkowskie UE i EFTA wzrosła w 2013 r. w porównaniu z rokiem poprzednim o 20% a w 2014 r. o 4,5%. Wartościowo najwięcej roszczeń zostało przedstawione przez instytucje ubezpieczenia zdrowotnego (kasy chorych) z Niemiec i stanowiły one wartościowo 60% wszystkich roszczeń zgłoszonych Narodowemu Funduszowi Zdrowia w latach 2012-2013 oraz 66% w 2014 r. Jednocześnie z Niemiec w badanych latach pochodziło ponad 70% wszystkich formularzy zgłaszanych do rozliczenia. Znacznie spadła wartość roszczeń przedstawianych przez instytucje francuskie. W latach 2012-2013 pochodziło stamtąd 12-15% zobowiązań. W 2014 r. było to wartościowo 5% roszczeń podobnie jak z Belgii i Austrii.

⁸ *Cross-border health care in the European Union. Mapping and analysing practices and policies*, pod red. M. Wismar, W. Palm, J. Figueras, K. Ernst, E. van Ginneken, WHO 2011, s. 9.

⁹ *Może być przedstawiony jako średnia, mediana, maksymalny czas oczekiwania*, L. Siciliani, V. Moran, M. Borowitz, *Measuring and comparing health care waiting times in OECD countries*, Health Policy, 2014, vol. 118, s. 292-303.

Tabela 1. Wartość roszczeń przedstawiona przez państwa członkowskie NFZ, w zł

Państwo	2012		2013		2014	
	liczba formularzy	kwota	liczba formularzy	kwota	liczba formularzy	kwota
Niemcy	71 581	165 635 177	73 843	199 366 836	86 225	231 326 071
Belgia	3 231	15 409 781	3 477	15 687 668	3 527	17 848 580
Austria	5 153	18 766 143	4 934	17 128 366	6 254	17 673 136
Francja	2 598	32 616 149	4 070	49 542 148	1 435	17 090 755
Szwecja	1 702	9 057 275	1 035	6 199 571	2 758	15 214 171
Włochy	2 212	3 681 487	2 344	7 727 733	3 254	10 890 843
Holandia	1 769	6 711 816	1 919	8 442 872	2 022	10 209 447
Wielka Brytania	464	4 185 827	530	5 349 426	597	6 569 804
Hiszpania	3 283	4 665 757	2 883	4 584 741	2 912	5 051 196
Szwajcaria	955	2 473 715	787	3 992 232	993	4 208 801
Norwegia	169	3 039 807	262	6 320 443	354	3 811 122
Czechy	2 593	4 402 131	2 698	2 694 754	2 712	2 729 546
Słowacja	1 047	856 399	1 670	1 429 216	1 359	1 230 679
Grecja	420	710 768	386	244 331	135	641 329
Luksemburg	265	1 919 004	155	855 560	186	531 337
Finlandia	510	883 979	420	1 241 165	224	488 473
Dania	180	1 429 894	288	956 719	230	460 205
Słowenia	265	415 789	688	542 229	418	443 843
Irlandia	0	0	0	0	1 519	424 204
Chorwacja	0	0	0	0	1 670	420 184
Litwa	263	188 880	191	195 393	196	236 849
Islandia	21	11 582	34	32 019	84	221 573
Bułgaria	10	-115	78	83 921	178	195 849
Portugalia	267	230 501	454	337 273	234	192 159
Cypr	13	31 856	50	232 189	41	180 263
Węgry	306	188 963	327	254 355	264	155 876
Rumunia	18	96 937	9	12 962	23	92 949
Łotwa	73	14 747	82	18 139	34	89 047
Estonia	121	18 737	360	120 444	140	31 529
Malta	18	20 561	43	76 027	21	8 838
Lichtenstein	0	0	6	1 397	1	755
Razem	99 507	277 663 544	104 023	333 670 126	120 000	348 669 414

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z działalności NFZ za lata 2012-2014.

Znaczne kwoty roszczeń przedstawiają także instytucje ze Szwecji, Włoch, Holandii i Wielkiej Brytanii. Ilościowo znaczna liczba formularzy stanowiących roszczenie (o mniejszym znaczeniu wartościowym) pochodzi od instytucji hiszpańskich, czeskich, słowackich, chorwackich i irlandzkich. Polacy korzystają z usług zdrowotnych z większą częstotliwością w krajach Europy zachodniej niż wschodniej.

W tabeli 2. została zaprezentowana wartość roszczeń przedstawianych przez NFZ innym krajom członkowskim UE i EFTA w latach 2012-2014.

Tabela 2. Wartość roszczeń przedstawiona przez NFZ państwom członkowskim w zł

Państwo	2012		2013		2014	
	liczba formularzy	kwota	liczba formularzy	kwota	liczba formularzy	kwota
Niemcy	99 677	40 561 362	140 530	47 198 076	199 823	55 856 554
WB	40 705	21 419 749	44 381	20 316 720	54 767	22 005 269
Norwegia	47 232	11 961 323	65 443	14 337 778	73 627	13 831 241
Holandia	38 367	10 902 195	42 866	10 986 218	51 779	12 497 724
Czechy	29 324	6 622 777	32 175	7 240 598	34 783	6 639 093
Austria	12 886	3 250 452	15 920	4 162 307	20 332	4 862 397
Włochy	6 783	3 977 065	7 366	3 935 237	9 275	4 088 310
Irlandia	6 917	3 717 388	7 589	3 653 378	8 721	3 680 627
Dania	11 869	3 304 632	13 725	2 901 079	18 759	3 607 135
Francja	4 548	2 756 025	5 140	3 299 323	6 574	3 030 816
Belgia	6 976	2 469 865	7 210	2 758 330	9 191	2 917 201
Szwecja	4 604	2 357 038	5 459	2 261 880	7 108	2 600 018
Hiszpania	2 391	943 215	2 368	1 072 952	2 835	1 313 473
Słowacja	4 824	1 233 529	3 927	1 055 135	3 167	1 122 320
Bułgaria	681	621 382	661	655 303	1 038	996 643
Luksemburg	3 138	820 217	4 027	908 318	5 163	952 274
Szwajcaria	622	264 460	774	416 274	1 302	592 096
Litwa	648	649 180	639	787 355	827	560 954
Rumunia	125	149 466	110	396 787	215	326 482
Finlandia	558	221 720	646	252 918	821	324 312
Islandia	509	258 406	568	150 829	786	248 788
Węgry	247	211 131	278	428 399	341	222 404
Grecja	418	325 865	490	328 344	508	209 575
Estonia	74	58 378	87	33 773	95	156 146
Łotwa	62	146 368	100	148 333	135	122 397
Portugalia	228	77 771	302	99 372	325	121 220
Słowenia	366	95 908	407	74 993	460	116 799
Chorwacja	0	0	5	6 902	211	110 664
Cypr	127	61 844	158	53 384	161	72 181
Lichtenstein	20	24 815	57	5 974	95	7 622
Malta	7	3 756	8	25 252	11	2 725
Razem	324 933	119 467 286	403 416	129 951 521	513 235	143 195 458

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z działalności NFZ za lata 2012-2014.

Wartość należności od krajów członkowskich w badanych latach była rosnąca ale znacznie mniejsza niż kwota zobowiązań (w 2014 r. zobowiązania były 2,5 krotnie wyższe). W 2013 r. wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o 9% a w 2014 r. o 10%. Rosnąca była także liczba udzielanych świadczeń (wystawionych formularzy), odpowiednio o 24% i 27%.

Największa kwota roszczeń została przedstawiona przez Polskę instytucjom niemieckim - 34% w 2012 r., 36% w 2013 r. i 39% w 2014 r ogółu roszczeń. Wysoki udział roszczeń występuje wobec Wielkiej Brytanii - 15%, Norwegii - 10% i Holandii - 9%. Znaczące kwoty zobowiązań wobec Polski obserwuje się również od Czech, Austrii, Włoch, Irlandii, Danii,

Francji, Belgii, Szwecji oraz Hiszpanii. Udział zobowiązań tych państw wynosił pomiędzy 5,5% a 1%, ogółu zobowiązań, czyli pomiędzy 7 mln zł a 1,3 mln zł.

W tabeli 3. zostały zaprezentowane roszczenia państw wynikające z rozliczeń według stawek ryczałtowych.

Tabela 3. Wartość rozliczeń między państwami według kosztów ryczałtowych w zł na koniec roku

Państwo	Stan rozliczeń przedstawionych przez państwa UE/EFTA NFZ				Stan rozliczeń przedstawionych przez NFZ państwom UE/EFTA	
	2 013		2 014		2014	
	liczba formularzy	kwota roszczeń	liczba formularzy	kwota roszczeń	liczba formularzy	kwota roszczeń
Austria	746	7 433 762	747	7 537 406	293	94 878
Belgia	264	2 480 637	265	2 519 047	699	286 862
Bułgaria	6	962	6	976	15	1 639
Cypr	12	34 836	16	35 388	8	3 683
Czechy	1 063	3 023 664	1 085	3 013 958	301	140 966
Dania	0	0	0	0	918	261 465
Estonia	0	0	0	0	2	649
Finlandia	20	73 120	20	107 389	79	23 493
Francja	1 124	11 264 860	1 124	11 430 280	607	307 052
Grecja	57	332 795	57	337 681	56	15 373
Hiszpania	444	3 485 148	598	4 612 237	402	92 301
Holandia	165	2 187 881	202	2 860 208	636	255 937
Islandia	0	0	0	0	83	35 449
Irlandia	0	0	0	0	846	218 637
Litwa	50	60 637	50	61 529	45	31 061
Luksemburg	30	352 982	30	358 165	72	21 407
Łotwa	0	0	0	0	15	1 745
Malta	9	10 674	9	25 038	0	0
Niemcy	8 001	82 819 258	8 025	84 049 780	5 524	1 709 546
Norwegia	15	41 256	15	130 397	1 340	1 066 354
Portugalia	8	32 190	8	32 663	22	5 857
Rumunia	0	0	0	0	1	247
Słowacja	65	72 463	65	73 527	23	12 733
Słowenia	17	75 038	17	76 140	2	1 980
Szwajcaria	55	719 189	67	920 907	62	87 203
Szwecja	364	2 350 760	368	3 083 266	235	121 768
Węgry	132	209 084	163	253 079	6	3 699
W B	260	860 187	375	1 770 142	3 988	1 288 495
Włochy	330	1 440 557	448	3 126 115	693	264 156
Razem	13 237	119 361 939	13 760	126 415 319	16 973	6 354 635

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z działalności NFZ za lata 2013-2014.

Kwoty roszczeń za wykonane świadczenia medyczne rozliczane w sposób ryczałtowy są mniejsze niż te rozliczane po kosztach rzeczywistych. Podobnie jak w przypadku rozliczeń po kosztach rzeczywistych (tabela 1 i 2) bilans jest niekorzystny. NFZ musi zapłacić instytucjom ubezpieczeniowym z innych krajów znacznie wyższe kwoty od tych, które otrzymuje. Kwoty roszczeń zgłaszanych przez inne państwa zostały zaprezentowane dla 2013 i 2014 r. a kwoty roszczeń zgłaszanych przez NFZ dla 2014 r. Kwota roszczeń z 2013 r. wyniosła tylko 23 635 zł i została pominięta w tabeli 3. Ponad 60% roszczeń zgłaszają instytucje niemieckie, następnie francuskie (9%), austriackie (6%), czeskie (2,5%), hiszpańskie, szwedzkie, włoskie i belgijskie (po 1-2%). Instytucje w krajach członkowskich, które mają zobowiązania wobec NFZ to: Niemcy (26%), Wielka Brytania (20%), Norwegia (16%), Dania, Francja, Holandia (po 4%). Kwota należności jest 20 razy mniejsza niż kwota zobowiązań NFZ.

Podsumowując przedstawione w tabelach 1-3 wartości zrealizowanych usług zdrowotnych należy podkreślić, że bilans rozliczeń za realizowane usługi zdrowotne na podstawie przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego w latach 2012-2014 był dla Polski niekorzystny. Obywatele polscy skorzystali za granicą z usług o znacznie wyższej wartości niż obywatele innych państw w Polsce. Zobowiązania NFZ są średnio o 200 mln -300 mln wyższe niż należności.

3. Dobre praktyki w zakresie poprawy dostępności pacjentów do świadczeń

Państwa Europy wschodniej na finansowanie opieki zdrowotnej przeznaczają niższe kwoty niż ich zachodni sąsiedzi¹⁰. Relatywnie niskie wydatki na opiekę zdrowotną są przyczyną trudności w dostępie do usług zdrowotnych w kraju i za granicą (zbyt mała liczba zakontraktowanych świadczeń w stosunku do potrzeb, niskie wykorzystanie potencjału zakładów opieki zdrowotnej, ale także niekorzystne ich rozmieszczenie, konieczność ponoszenia przez pacjentów wydatków out of pocket, brak zaufania do kompetencji lekarza).

Istniejące badania niektórych aspektów dostępności świadczeń pokazują, że we wszystkich krajach pacjenci mają trudności z otrzymaniem świadczeń opieki zdrowotnej. W każdym kraju opieka zdrowotna jest w pewnym stopniu limitowana. Podejmowane działania prawne i organizacyjne zmierzają w kierunku skrócenia czasu oczekiwania na świadczenie¹¹ i zrealizowanie go w ramach obowiązkowego lub uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego (bez konieczności ponoszenia wydatków z kieszeni pacjenta) w kraju lub za granicą¹². W literaturze opisane jest wiele przykładów współpracy między zakładami opieki zdrowotnej w

¹⁰ OECD, *Health at a Glance: Europe 2014*, 2014, OECD Publishing, s. 121

¹¹ N. Viberg, B.C. Forsberg, M. Borowitz, R. Molin, *International comparisons of waiting times in health care – Limitations and prospects*, Health Policy, 2013, vol. 112, s.53-61.

¹² *Waiting Time Policies in the Health Sector: What Works?*, pod red. L. Siciliani, M. Borowitz, V. Moran, 2013, OECD Health Policy Studies, OECD Publishing.

różnych krajach europejskich. Najczęściej spotyka się współpracę w zakresie pomocy doraźnej i ratownictwa medycznego¹³.

W Europie zachodniej i południowej istnieje rozwinięta współpraca między szpitalami i ośrodkami badawczymi w strefie przygranicznej¹⁴. Jednym z przykładów była współpraca pomiędzy szpitalami, w dwóch miejscowościach: po stronie austriackiej w Braunau i niemieckiej w Simbach. Miejscowości te położone są od siebie w odległości 1 km a granica biegnie na rzece Inn. Współpraca rozpoczęła się w 1994 r. gdy oddział chirurgiczny niemieckiego szpitala został zamknięty. Współpraca obejmowała udzielanie pomocy pacjentom w nagłych przypadkach, usługi chirurgiczne, od 1996 r. pediatryczne oraz usługi tomografii komputerowej. W latach 2000 współpraca dotyczyła tworzenia wspólnych oddziałów: chirurgicznego i kardiologicznego (badania angiograficzne) przez lekarzy z Austrii z siedzibą w szpitalu w Simbach (Niemcy)¹⁵. Wspólne działania zakończyły się w 2011 r. gdy niemiecki właściciel szpitala w Simbach i dwóch innych, z przyczyn ekonomicznych, postanowił je połączyć i utworzyć jeden szpital w Eggenfelden (40 km od Braunau). Szpital w Simbach został przekształcony w specjalistyczny ośrodek leczenia psychosomatycznego. Obecnie współpraca dotyczy tylko pomocy w nagłych przypadkach.

Kolejny przykład dotyczy współpracy w rejonie Ardenów pomiędzy Francją a Belgią. W 2000 r. zamknięto oddział położniczy w szpitalu w Givet a dwa lata później ograniczono działalność innych oddziałów. Instytucje ubezpieczeniowe i władze lokalne Francji porozumiały się z belgijskim szpitalem w Dinant i realizowały usługi zgodnie z przepisami o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. Porozumienie to przyczyniło się do utworzenia w 2008 r. strefy opieki transgranicznej w rejonie Ardenów, "ZOAST Ardennes". Strefa ta działa na podstawie umowy podpisanej pomiędzy Francją a Belgią (na szczeblu krajowym). Określa ona instytucje zarówno po stronie francuskiej jak i belgijskiej, które mogą zawierać wzajemne porozumienia dotyczące organizacji i finansowania opieki zdrowotnej w tym rejonie. Strefa Ardenów posiada indywidualny system finansowania opieki zdrowotnej inny niż koordynacyjny i transgraniczny¹⁶.

Bliskość granicy niemieckiej skłoniła władze regionalne Danii do nawiązania współpracy ze szpitalem Malteser w Flensburgu w zakresie radioterapii pomocnej w leczeniu pacjentów nowotworowych. Pacjent zamieszkujący południową część półwyspu Jutlandzkiego, poprosił w 1997 r. o możliwość skorzystania z usług radioterapii w niemieckim Malteser St Franziskus Hospital w Flensburgu¹⁷. Powód był pragmatyczny. Według duńskich szpitalnych norm

¹³ Polska na granicy wschodniej ma podpisane umowy z Litwą, Obwodem Kaliningradzkim i Ukrainą w zakresie pomocy doraźnej.

¹⁴ *Hospitals and Borders*, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013.

¹⁵ *Healthacross Report I*, red. R. Burger, M. Wieland, 2010, [online] www.healthacross.eu/fileadmin [dostęp 20.07.2015r.].

¹⁶ R. Kiasuwa, R. Baeten, *Strategic positioning and creative solutions: French patient flows to hospitals and polyclinics in the Belgian Ardennes* (Belgium–France) [w:] *Hospitals and Borders*, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013, s. 51-73.

¹⁷ U. Augustin, D. Panteli, R. Busse, *Radiotherapy across the border: treating Danish patients in Flensburg Malteser hospital* (Germany–Denmark, [w:] *Hospitals and Borders*, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013, s. 76-91.

jakościowych pacjenci chorujący na nowotwory korzystają przez 7 tygodni z usług radioterapii. Wspomniany pacjent musiałby dojeżdżać przez ten czas do Aarhus oddalonego o 200 km. Chciał skorzystać z usług radioterapii w Flensburgu, który oddalony jest o 40 km. Przypadek tego pacjenta zainicjował współpracę pomiędzy instytucjami zdrowotnymi południowej Danii a szpitalem we Flensburgu. W okresie od 1998 r. do 2011 r. około 2 000 duńskich pacjentów korzystało z niemieckiego ośrodka. Było to korzystne gdyż usługi radioterapii w Niemczech były wycenione o około 10% niżej niż w Danii. Współpraca zakończyła się w 2011 r. gdy w wyniku kryzysu władze Danii doszły do wniosku, że lepszym rozwiązaniem jest doposażenie duńskich szpitali niż korzystanie z jednostronnej współpracy z Niemcami.

Wnioski

Współpraca międzypaństwowa w zakresie ochrony zdrowia jest trudna w realizacji. Wymaga dużego poświęcenia ze strony osób zainteresowanych (władz lokalnych, dyrektorów placówek ochrony zdrowia, instytucji ubezpieczeniowych, lekarzy). Przedstawione przykłady pokazują, że pomimo bardzo udanej współpracy, sytuacja gospodarcza lub decyzje władz mogą ją przerwać. Podczas jej trwania pacjenci mieli ułatwiony, geograficznie i czasowo, dostęp do opieki zdrowotnej. Problemem w nawiązaniu i kontynuacji współpracy mogą być różnice w systemach ochrony zdrowia a przede wszystkim w rozliczeniach za wykonane usługi. Przykłady literaturowe pokazują, że zainteresowane strony chętniej korzystały z rozliczeń finansowych według przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego.

Taka współpraca przygraniczna mogłaby dotyczyć też krajów Europy środkowo-wschodniej. W prezentowanej literaturze tylko jeden przykład opisywał wymianę personelu pomiędzy bułgarskim i rumuńskim szpitalem¹⁸.

Problemem krajów byłego bloku wschodniego jest niski poziom finansowania opieki zdrowotnej. Jest to zagrożenie, ale też szansa dla tych krajów. Zagrożeniem jest limitowanie dostępu do świadczeń, długie kolejki oczekujących, niski poziom wynagrodzeń szczególnie pielęgniarek, emigracja zarobkowa pracowników ochrony zdrowia. Do tego dochodzi jeszcze niewłaściwe rozmieszczenie zakładów opieki zdrowotnej – skupienie w dużych miastach i niedobory na innych obszarach oraz zadłużenie placówek ochrony zdrowia.

Zwiększenie finansowania ochrony zdrowia nie powinno się odbywać kosztem pacjentów, poprzez zwiększenia wydatków prywatnych, ale poprzez przyciągnięcie pacjentów z innych państw, za którymi przyjdą środki finansowe.

Niski poziom finansowania jest jednocześnie ogromną szansą dla krajów Europy wschodniej. Wymaga jednak zaangażowania władz na szczeblu centralnym, które powinny taką współpracę promować. Obecnie na świecie turystyka zdrowotna to ogromny kapitał, który można przejąć. Sprzyjają temu przepisy UE w zakresie praw pacjenta w opiece transgranicznej i położenie w centrum Europy. Technologia, wyposażenie i umiejętności pracowników

¹⁸ A. Galan, V. Olsavszky, C. Vlădescu, Working across the Danube: Călărași and Silistra hospitals sharing doctors (Romania–Bulgaria) [w:] Hospitals and Borders, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013, s. 137-153.

medycznych często nie ustępują tym z krajów zachodnich. Ceny realizowanych usług są znacząco niższe. Brakuje natomiast działań zachęcających pacjentów z innych krajów do skorzystania z opieki (strona internetowa w języku obcym, obsługa recepcyjna obcojęzyczna, podejście proklienckie).

Skrócenie czasu oczekiwania na usługi medyczne w Szwecji, Danii czy Holandii odbywało się poprzez zwiększenie poziomu finansowania opieki zdrowotnej i konsekwentnie realizowane decyzje ograniczające czas oczekiwania na wykonanie świadczeń.

W świetle przytoczonych argumentów korzystanie z opieki transgranicznej w innych państwach przez Polaków jest wysoce niekorzystne. Należy stwierdzić, że w przypadku Polski dyrektywa transgraniczna nie przyczyni się do zwiększenia dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej, ze względu na konieczność dopłaty do świadczeń przez pacjentów, ale może przyczynić się do poprawy konkurencyjności funkcjonującego w Polsce systemu ochrony zdrowia.

Bibliografia

Cross-border health care in the European Union. Mapping and analysing practices and policies, pod red. Wismar M., Palm W., Figueras J., Ernst K., van Ginneken E., WHO 2011.

Dyrektywa 2011/24/EU Parlamentu Europejskiego uchwalona 9 marca 2011 w sprawie praw pacjenta w transgranicznej opiece zdrowotnej [online] <https://www.bpp.gov.pl/dla-pacjenta/transgraniczna-opieka-zdrowotna> [dostęp 10.05.2015].

Galan A., Olsavszky V., Vlădescu C., *Working across the Danube: Călărași and Silistra hospitals sharing doctors (Romania–Bulgaria)* [w:] *Hospitals and Borders*, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013.

Gulliford M., Figueroa-Munoz J, Morgan M, Hughes D, Gibson B, Beech R, Hudson M. *What does 'access to health care' mean?* Journal of Health Services Research & Policy. 2002, vol.7 no. 3.

healthacross Report I, red. R. Burger, M. Wieland, 2010, [online] www.healthacross.eu/fileadmin [dostęp:20.07.2015].

Hospitals and Borders, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013.

Levesque J.F., Harris M.F., Russell G., *Patient-centred access to health care: conceptualising access at the interface of health systems and populations*, International Journal for Equity in Health, 2013, vol. 12, no. 18, [online] <http://www.equityhealthj.com/content/12/1/18> [dostęp:05.11.2014].

Meyer S.B., Luong T.C.N., Mamerow L., Ward P.R., *Inequities in access to healthcare: analysis of national survey data across six Asia-Pacific countries*, BMC Health Services Research, vol.13, no.238 [online] <http://www.biomedcentral.com/1472-6963/13/238> [dostęp: 05.11.2014].

Kiasuwa R., Baeten R., *Strategic positioning and creative solutions: French patient flows to hospitals and polyclinics in the Belgian Ardennes (Belgium–France)* [w:] *Hospitals and Borders*, pod red. I. A. Glinos, M. Wismar, WHO 2013.

OECD, *Health at a Glance: Europe 2014*, 2014, OECD Publishing.

Peters D.H., Garg A., Bloom G., Walker D.G., Brieger W.R., Rahman M.H., *Poverty and access to health care in developing countries*, Annals of the New York Academy of Sciences, 2008, vol. 1136.

Przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl>, [dostęp: 20.07.2015].

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 4 listopada 2014 r. w sprawie wykazu świadczeń opieki zdrowotnej wymagających uprzedniej zgody dyrektora oddziału wojewódzkiego Narodowego Funduszu, Dz.U. z dnia 7.11.2014 r., poz. 1545.

Siciliani L., Moran V., Borowitz M., *Measuring and comparing health care waiting times in OECD countries*, Health Policy, 2014, vol. 118.

Sprawozdania z działalności NFZ za lata 2012-2014, [online] <http://www.nfz.gov.pl/bip/dzialalnosc-nfz> [dostęp 10.05.2015].

Viberg N., Forsberg B. C., Borowitz M., Molin R., *International comparisons of waiting times in health care – Limitations and prospects*, Health Policy, 2013, vol. 112.

Waiting Time Policies in the Health Sector: What Works?, pod red. Siciliani L., Borowitz M., Moran W., 2013, OECD Health Policy Studies, OECD Publishing.

TRANSPORT JAKO CZYNNIK MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK – PERSPEKTYWA WYBRANYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE

Streszczenie

Transport uznawany był za sektor stanowiący podstawę rozwoju gospodarczego kraju. W niniejszym artykule dokonano weryfikacji tej tezy w oparciu o przegląd teoretycznych aspektów znaczenia gospodarczego transportu oraz analizę praktyczną wyników rankingu konkurencyjności wybranych krajów (tzw. nowe kraje członkowskie UE – państwa Europy Środkowej i Wschodniej), ze szczególnym uwzględnieniem czynnika infrastrukturalnego. W części empirycznej przeprowadzono wskaźnikową analizę porównawczą. Wykazano, że we współczesnej gospodarce nie jest to już czynnik decydujący o międzynarodowej konkurencyjności kraju. Natomiast znaczenie transportu należy rozpatrywać w szerszym ujęciu, również jako czynnika, który może pobudzać innowacyjność w gospodarce.

TRANSPORT AS A FACTOR OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ECONOMIES – PERSPECTIVE OF THE SELECTED EU MEMBER STATES

Summary

Transport was usually considered as a basis for economic development of the country. In this article this thesis is verified on the base of the review of theoretical aspects of the economic impact of transport as well as the analysis of practical results of competitiveness ranking for selected countries (new EU member states - Central and Eastern European countries), with special emphasis on the infrastructure. In the empirical part of the article the method of comparative analysis of indicators was involved. It has been proved that in today's economy transport cannot be treated anymore as a decisive factor for the international competitiveness of the country. But on the other hand the impact of transport should be seen in a broader sense, also as a factor that could stimulate innovation in the economy.

Keywords: International competitiveness, transport infrastructure, rankings of competitiveness.

Wstęp

W niniejszym artykule określono obszary znaczenia transportu dla rozwoju gospodarczego, a również przelizowano aktualne badania dotyczące konkurencyjności

¹ Dr hab. Monika Bąk, prof. UG – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

gospodarek w aspekcie międzynarodowym i dokonano próby odpowiedzi na pytanie, czy w warunkach globalizacji i szybko rozwijających się innowacyjnych gospodarek transport odgrywa jeszcze istotne znaczenie. W pierwszej części artykułu usystematyzowano relacje między transportem a wzrostem i rozwojem gospodarczym. Dokonano przeglądu teorii ekonomicznych za pomocą których można badać te zależności. Natomiast w drugiej części, o charakterze empirycznym przedstawiono wyniki porównawczej analizy wskaźnikowej w odniesieniu do czynnika infrastrukturalnego i jego wpływu na międzynarodową konkurencyjność kraju. Analizą objęte zostały państwa Europy Środkowej i Wschodniej – tzw. nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej.

1. Związek między transportem a wzrostem i rozwojem gospodarczym

Problematykę współzależności między rozwojem gospodarczym a transportem badało wielu naukowców i ośrodków badawczych. Wiele teorii ekonomicznych, nurtów i szkół podejmuje się analizy tych relacji. Wymienić można szczególnie:

- teorię wzrostu gospodarczego,
- ekonomikę regionalną,
- mikroekonomię (w przeszłości ekonomika transportu uważana była za wyspecjalizowany obszar mikroekonomii),
- teorię dobrobytu (np. optymalne użytkowanie infrastruktury, a w drugiej połowie XX w. koszty zewnętrzne transportu czy efekty stosowania środków liberalizacji na rynku),
- makroekonomię (np. zależność wielkości pracy przewozowej od rozwoju cyklicznego czy związek między inwestycjami transportowymi a rozwojem gospodarczym kraju),
- ekonomikę przedsiębiorstwa.

Charakterystyczne jest, że transport w tych badaniach jest postrzegany z różnych perspektyw. Z jednej strony jest to sektor napędzający inwestycje i produktywność w gospodarce. Perspektywa globalnej i zintegrowanej gospodarki światowej również związana jest z transportem, który umożliwia integrację rynków. Wreszcie należy wskazać na znaczenie transportu jako czynnika ważnego z punktu widzenia przedsiębiorstwa i sprzyjającego poprawie wydajności.

Na uwagę zasługuje też różnorodność podmiotów zaangażowanych w badania znaczenia gospodarczego transportu. Poza naukowcami śledzącymi współzależności od strony teoretycznej, pojawiają się analizy danych empirycznych i zachodzących trendów. Do instytucji podejmujących te zagadnienia zaliczyć można: OECD, International Transport Forum, Unię Europejską czy Bank Światowy.

Kolejnym aspektem świadczącym o wszechstronności badań z zakresu ekonomicznych skutków funkcjonowania transportu jest różnorodność zastosowanych metod badawczych, wśród których znajdują się zarówno te o charakterze analizy jakościowej, jak i ilościowej, w tym również modelowanie ekonometryczne. Modele obejmować mogą różne rodzaje oddziaływań transportu, np. porównanie efektywności publicznych i prywatnych inwestycji infrastrukturalnych w transporcie. Często wykorzystywana jest analiza w oparciu o studia przypadków. Badaniami z zakresu ekonomicznego znaczenia sektora transportu zajmowało się

wielu badaczy polskich, wśród których można wymienić I.Tarskiego, A.Piskozuba, W.Grzywacza czy ostatnio J.Burnewicza².

Zwykle dowodzona była znacząca rola sektora transportu dla rozwoju gospodarczego oraz wskazywane różnorodne obszary relacji. Aby zidentyfikować obszary tych zależności można wyróżnić kierunki oddziaływania i zgrupować je w trzech układach: makroekonomicznym, mezoekonomicznym (sektorowym) oraz mikroekonomicznym³. I tak w otoczeniu makroekonomicznym można rozpatrywać wpływ transportu na:

- produkt krajowy brutto i bilans płatniczy np. w wyniku lepszego wykorzystania potencjału transportowego, zwiększenia intensywności przewozów i obniżenia kosztów produkcji transportowej,
- strukturę gałęziową gospodarki, np. poprzez rozwój sektora usług dzięki lepszej dostępności transportu, szczególnie w zakresie usług budowlanych, remontowych, turystycznych,
- aktywizację ekonomiczną regionów, np. poprzez rozwój gałęzi nowoczesnych technologii lub rozwój turystyki,
- regionalizację osadnictwa, np. poprzez koncentrowanie się osadnictwa wzdłuż istniejącej sieci infrastruktury, co powodować może zjawiska kongestii,
- zatrudnienie – tworzenie miejsc pracy, głównie w sektorach transportu drogowego, spedycji i logistyki,
- spójność terytorialną kraju / regionu / makroregionu, np. poprzez poprawę powiązań międzygałęziowych transportu i wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych i innych, zarówno w transporcie pasażerskim, jak i w logistyce,
- powiązania z gospodarką światową, np. poprzez rozwój środków transportu dalekiego zasięgu (transport lotniczy, szybkie koleje),
- problemy ekologiczne, szczególnie poprzez narastanie kosztów zewnętrznych transportu.

Z kolei w obszarze otoczenia mezoekonomicznego można wskazać na następujące obszary wpływu transportu: lokalizację produkcji, wielkość i strukturę produkcji, specjalizację i kooperację, technologie produkcyjne, wielkość zapasów, rynki i szybkość dystrybucji, ceny towarów.

Na otoczenie mikroekonomiczne z kolei składają się następujące obszary oddziaływań:

- mobilność mieszkańców, zarówno w zakresie ruchu do pracy i szkoły, jak i przemieszczeń dla celów rekreacyjnych i turystycznych,
- redystrybucja dochodów, dzięki wzrostowi dostępności środków transportu i niższym cenom usług transportowych,

²Patrz np. J. Burnewicz, *Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju ekonomicznego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego. *Ekonomika Transportu i Logistyka*, nr 49/2013, s. 7-54.

³Więcej na temat obszarów oddziaływania w układach makroekonomicznym, mezoekonomicznym i mikroekonomicznym patrz: M.Bąk, *Transport jako przedmiot i czynnik integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 98-102.

- poziom i styl życia, np. zjawisko boomu motoryzacji indywidualnej w byłych krajach socjalistycznych,
- dyfuzja wzorów kultury dzięki większej dostępności transportowej regionów i krajów,
- kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw, uzależniona w pewnym stopniu (w zależności od sektora) od kosztów transportu.

Znaczenie sektora transportu dla gospodarki można też rozpatrywać na innych poziomach: skutków w sferze technicznej, ekonomicznej i społecznej. Efekty techniczne dotyczą infrastruktury i suprastruktury transportowej, a rozwój w tym zakresie powinien odbywać się przy wsparciu dobrej jakościowo infrastruktury różnych gałęzi transportu oraz rozwojowi logistyki. W sferze ekonomicznej na transportowe czynniki składają się: zmiany strukturalne w transporcie, wzrost produktywności i wydajności pracy w transporcie, zmiany w zakresie transportochłonności gospodarki, wzrost transportu międzynarodowego, itp. Natomiast efekty społeczne dotyczą wzrostu mobilności społeczeństw, w tym również na długie dystanse dzięki rozwojowi transportu lotniczego szybkich kolei, rozwoju motoryzacji indywidualnej, ale też zjawiska kongestii i innych kosztów zewnętrznych.

Podstawowe znaczenie dla oceny znaczenia transportu dla rozwoju gospodarczego ma wskazanie zarówno pozytywnych, jak i negatywnych aspektów. Wśród wymienionych powyżej obszarów relacji większości mamy do czynienia z efektami pozytywnymi, przy czym największym wyjątek i zagrożenie stanowią koszty zewnętrzne transportu. Problematyka efektów zewnętrznych transportu jest zresztą niezwykle interesująca i złożona, bowiem poza poznanym już dobrze charakterem kosztów zewnętrznych, można badać też zależności pośrednie i sprzężenia zwrotne, np. redukcję istniejących negatywnych efektów poprzez inwestycje infrastrukturalne.

Poza odniesieniem pojęcia zrównoważonego rozwoju do sektora transportu funkcjonuje również pojęcie zrównoważonego przemieszczania zdefiniowane na poziomie Unii Europejskiej i rozumiane jako zagwarantowanie optymalnej funkcjonalności rynku przez wypełnienie gospodarczych i społecznych zadań transportu oraz zapewnienie użytkownikowi możliwości dokonywania wyboru gałęzi czy środka transportu przy równoczesnym respektowaniu wymogów bezpieczeństwa i ochrony środowiska oraz wzmacniania społecznej spójności⁴. Zagrożenia ekologiczne ze strony transportu doprowadziły do powstania quasi naukowej koncepcji *decouplingu*, czyli rozdzielenia wpływu na środowisko naturalne od wzrostu gospodarczego. Idea ta znalazła swoje odzwierciedlenie w polityce transportowej UE. W Białej Księdze z 2001 r.⁵ stwierdzono, że celem podejścia prezentowanego w dokumencie ma być m.in. widoczne zerwanie powiązania między wzrostem transportu a wzrostem gospodarczym poprzez ożywianie alternatywnych wobec transportu drogowego gałęzi transportu.

⁴Zielona Księga – *Green Paper on the impact of transport on the environment – A Community Strategy for “sustainable mobility”*, COM(92) 46 final z 20 lutego 1992 r.

⁵*European transport policy for 2010: time to decide*, White Paper, COM(2001)370, Commission of the European Communities, Brussels 12/09/2001.

Trzeba podkreślić, że zależności między rozwojem gospodarczym a transportem różnią się w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego państwa. Wraz z rozwojem cywilizacyjnym zmieniają się priorytety polityki gospodarczej, transportowej i społecznej. Na niższym poziomie rozwoju gospodarczego zrównoważony rozwój zwykle nie jest traktowany jako cel nadrzędny, a instrumenty internalizacji kosztów zewnętrznych nie mają żadnego zastosowania. Zmiana świadomości ekologicznej społeczeństw następuje w trakcie przechodzenia na wyższe stadia rozwoju gospodarczego. Ponadto, czym wyższy poziom rozwoju gospodarczego, tym większe znaczenie dla dynamiki rozwoju mają czynniki spoza kręgu podstawowych determinantów infrastrukturalnych, związane np. ze wzrostem efektywności procesów w gospodarce oraz innowacyjnością. Natomiast pamiętać należy, że na każdym poziomie rozwoju w warunkach dobrze zorganizowanego transportu działają efekty mnożnikowe i sektor ten może stymulować rozwój innych branż i obszarów gospodarki.

Poznanie wyników badań naukowych z zakresu zależności między transportem a rozwojem gospodarczym pozwala zrozumieć zjawiska zachodzące we współczesnym świecie. Przykładowo, bywa podważana wymieniona współzależność poprzez przykłady krajów, w których mamy do czynienia z wysokimi wskaźnikami wzrostu gospodarczego oraz niskim poziomem rozwoju infrastruktury transportowej (np. Mongolia, gdzie infrastruktura transportowa jest w złym stanie, a wzrost gospodarczy należy do najwyższych na świecie). Jest to sytuacja zacofanych gospodarczo państw, które należą do ubogich względem dochodu na 1 mieszkańca, a rozwój gospodarczy wywołany jest czynnikami surowcowymi. Można też wskazać na skrajne poglądy ekologiczne wskazujące, że środki zaoszczędzone w systemie transportowym można efektywnie spożytkować na inne cele gospodarczej społeczności, a nadmierne ułatwianie mobilności może być szkodliwe w globalnym ujęciu. Jako przykłady takich zjawisk podaje się czasem decyzje inwestycyjne w Hiszpanii, gdzie w wyniku dofinansowania w ogromnej skali niedostosowanych do popytu projektów infrastrukturalnych, w tym portów lotniczych, obecnie mamy do czynienia obecnie z niewykorzystanym potencjałem, a nawet zamykaniem obiektów.

W kolejnej części artykułu dokonana zostanie weryfikacja empiryczna wpływu czynnika infrastrukturalnego na konkurencyjność krajów, na przykładzie państw Europy Środkowej i Wschodniej – krajów posocjalistycznych, które stały się członkami UE po 2004 r. (czyli Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Litwy, Łotwy, Estonii, Słowenii, Bułgarii, Rumunii i Chorwacji).

2. Porównanie znaczenia czynnika infrastrukturalnego dla pozycji konkurencyjnej nowych krajów członkowskich UE

Interesująca wydaje się być odpowiedź na pytanie, jak praktycznie ocenić można wpływ czynników transportowych na konkurencyjność kraju. Dla potrzeb niniejszego artykułu autorka dokonała takiej oceny porównawczej dla nowych krajów członkowskich UE – państw Europy Środkowej i Wschodniej, które charakteryzują się wspólnymi cechami rozwoju gospodarczego posocjalistycznego, czyli transformacji systemu gospodarki centralnie planowanej w kierunku gospodarki rynkowej. Analizą objętych zostało 11 krajów UE.

Punktem wyjścia dla analizy powinno być narzędzie umożliwiające ocenę pozycji konkurencyjnej krajów we współczesnej gospodarce. Wskazać można na wiele takich rankingów:

- Światowy Rocznik Konkurencyjności (ang. World Competitiveness Yearbook) opracowany przez Instytut Zarządzania Rozwojem (ang. IMD),
- Globalny Raport Konkurencyjności (ang. Global Competitiveness Report) opracowany przez Światowe Forum Ekonomiczne (ang. WEF),
- Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (ang. Ease of Doing Business) opracowany przez Bank Światowy (ang. World Bank),
- Wskaźnik konkurencyjności regionalnej UE (ang. EU Regional Competitiveness Index) opracowany przez Komisję Europejską (ang. European Commission),
- Wskaźnik rozwoju społecznego (ang. Human Development Index) opracowany przez Organizacja Narodów Zjednoczonych (ang. United Nations),
- Wskaźnik wolności gospodarczej (ang. Index of Economic Freedom) opracowany przez Fundację Heritage (ang. Heritage Foundation),
- Indeks globalizacji, (ang. Index of Globalisation) opracowany przez KOF Swiss Economic Institute,
- Wskaźnik jakości regulacji gospodarczych (ang. Regulatory Quality) opracowany przez Bank Światowy (ang. World Bank Group),
- Wskaźnik postrzegania korupcji (ang. Corruption Perception Index) opracowany przez Transparency International,
- Wskaźnik efektywności administracji państwowej (ang. Government Effectiveness) opracowany przez Bank Światowy (ang. World Bank).

Wśród wymienionych wskaźników jedynie Globalny Raport Konkurencyjności wśród kryteriów oceny wprost wskazuje na infrastrukturę, w tym infrastrukturę transportową (ponadto oceniana jest jakość dostaw energii elektrycznej oraz rozwój sieci telekomunikacyjnej). Analizą objęte są obecnie 144 państwa, a badanie opiera się na danych statystycznych oraz badaniu ankietowym, przy czym w zależności od kraju liczba ankiet jest różna. W każdym kraju wyznaczone są instytucje współpracujące z autorami rankingu w ich przygotowaniu i koordynujące np. badania ankietowe. Wskaźnik konkurencyjności budowany jest na podstawie następujących kryteriów:

- Wymagania podstawowe (filary 1-4): Filar 1 Instytucje, Filar 2 Infrastruktura, Filar 3 Równowaga makroekonomiczna, Filar 4 Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym,
- Czynniki poprawiające efektywność (filary 5-10): Filar 5 Wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe, Filar 6 Efektywność rynku dóbr, Filar 7 Efektywność rynku pracy, Filar 8 Poziom rozwoju rynku finansowego, Filar 9 Gotowość techniczna, Filar 10 Rozmiar rynku,
- Czynniki innowacyjności i rozwoju (filary 11-12): Filar 11 Jakość środowiska biznesowego, Filar 12 Innowacyjność.

Według ostatniego badania za lata 2014-2015⁶, na pierwszej pozycji w Globalnym Raporcie Konkurencyjności znajduje się Szwajcaria, a za nią Singapur i USA (tabela 1). Pierwszym krajem członkowskim UE jest Finlandia na czwartym miejscu wyprzedzając minimalnie Niemcy. W pierwszej dziesiątce krajów znalazło się 5 kraje UE (poza wspomnianymi jeszcze Holandia, Wielka Brytania i Szwecja). Wśród 30 najbardziej konkurencyjnych krajów 40% stanowią państwa członkowskie UE. Natomiast nowe kraje członkowskie nie znalazły się nawet w pierwszej dwudziestce państw. Na pozycji 29 znajduje się Estonia, jako pierwszy kraj UE-13. Następnym krajem są Czechy na 37 pozycji, później republiki nadbałtyckie i Polska. W drugiej pięćdziesiątce państw znalazły się pozostałe kraje. Zaskakująco niskie pozycje zajęły Węgry, Słowenia i Słowacja, czyli kraje, które należały do wiodących w procesie transformacji gospodarczej. W zestawieniu krajów w zakresie filara infrastrukturalnego przodujące Hong Kong, Singapur i Emiraty Arabskie. W pierwszej dziesiątce krajów charakteryzujących się najwyższą jakością infrastruktury znalazło się też 5 krajów UE, ale spoza grupy nowych krajów członkowskich.

Tabela 1. Globalny wskaźnik konkurencyjności – top 10 według wybranych kryteriów

Top 10 w rankingu ogólnym	P*	Top 10 w rankingu dla krajów UE	P*	Top 10 w rankingu nowych krajów członkowskich UE	P*	Top 10 w zakresie filara 2 - Infrastruktura	P*
Szwajcaria	1	Szwajcaria	1	Estonia	29	Hong Kong	7
Singapur	2	Finlandia	4	Czechy	37	Singapur	2
USA	3	Niemcy	5	Litwa	41	Emiraty Arabskie	12
Finlandia	4	Holandia	8	Łotwa	42	Holandia	8
Niemcy	5	Wielka Brytania	9	Polska	43	Szwajcaria	1
Japonia	6	Szwecja	10	Bułgaria	54	Japonia	6
Hong Kong	7	Norwegia	11	Rumunia	59	Niemcy	5
Holandia	8	Dania	13	Węgry	60	Francja	23
Wielka Brytania	9	Belgia	18	Słowenia	70	Hiszpania	35
Szwecja	10	Luksemburg	19	Słowacja	75	Wielka Brytania	9

P* pozycja w rankingu ogólnym

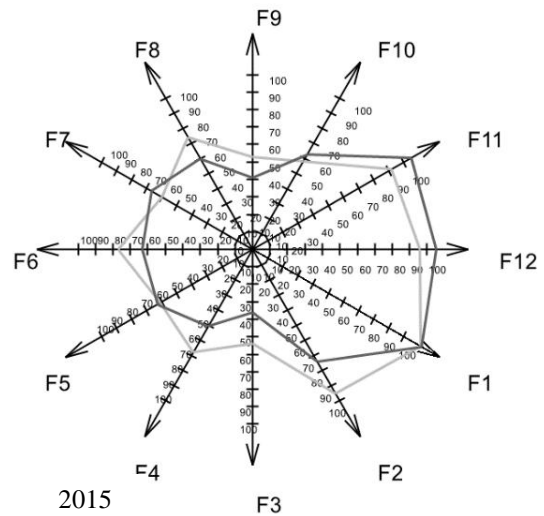
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Competitivenessrankings*, World Economic Forum [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015 r.].

Na rysunkach poniżej zilustrowano wyniki Globalnego Wskaźnika Konkurencyjności dla 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej – nowych krajów członkowskich UE.

⁶ *Competitiveness rankings*, World Economic Forum [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015 r.].

Rysunek 1. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Bułgarii

Filar	2009	2015
F1	111	112
F2	95	74
F3	54	36
F4	68	51
F5	61	63
F6	77	63
F7	60	67
F8	74	60
F9	53	41
F10	58	63
F11	92	105
F12	96	105



Legenda:

2009

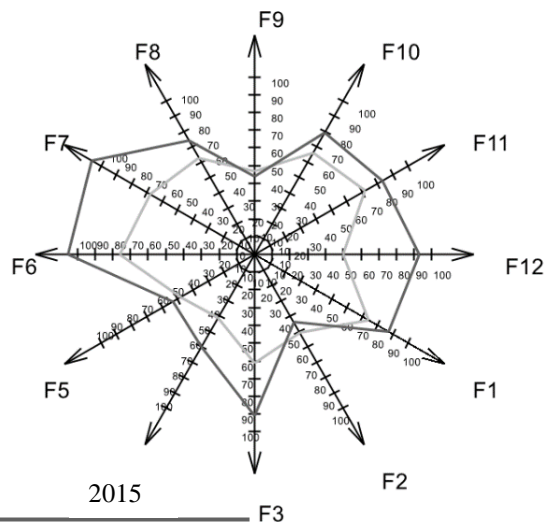
2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Competitivenessrankings*, World Economic Forum [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015 r.].

Bułgaria zajmuje 54 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filara 3, czyli równowagi makroekonomicznej. Niska jest ocena instytucji, a również ostatnich filarów innowacyjności. Od 2009 r. nastąpiły pozytywne zmiany w zakresie infrastruktury i kilku wskaźników opisujących efektywność procesów gospodarczych, natomiast pogorszyła się pozycja Bułgarii w przypadku czynników innowacyjności.

Rysunek 2. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Chorwacji

Filar	2009	2015
F1	74	87
F2	51	44
F3	61	91
F4	41	60
F5	48	53
F6	76	105
F7	68	106
F8	63	74
F9	47	44
F10	66	79
F11	72	83
F12	50	93



Legenda:

2009

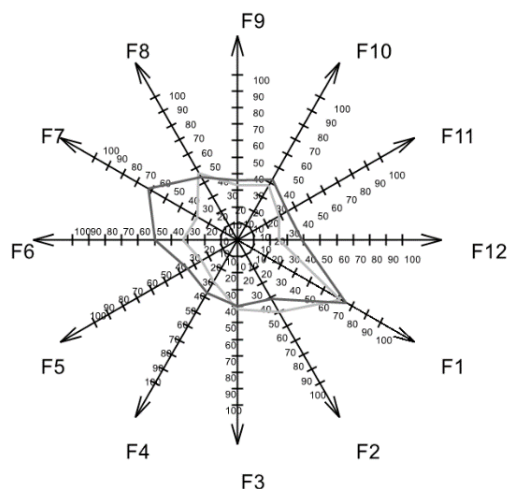
2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Competitivenessrankings*, World Economic Forum [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015 r.].

Chorwacja zajmuje 77 pozycję w ogólnym rankingu, co jest najniższą lokatą dla wszystkich badanych nowych krajów członkowskich UE. W odniesieniu do wszystkich kryteriów, z wyjątkiem infrastruktury, Chorwacja nie znajduje miejsca w pierwszej pięćdziesiątce państw. Niepokojące jest, że od 2009 r. nastąpił spadek w rankingu we wszystkich filarach, ponownie z wyjątkiem infrastruktury (w tym przypadku miały miejsce inwestycje infrastrukturalne, w dużej mierze finansowane ze środków UE).

Rysunek 3. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Czech

Filar	2009	2015
F1	72	76
F2	50	41
F3	42	40
F4	29	37
F5	25	35
F6	33	50
F7	28	62
F8	47	44
F9	33	36
F10	38	42
F11	29	35
F12	25	39



Legenda:

2009

2015

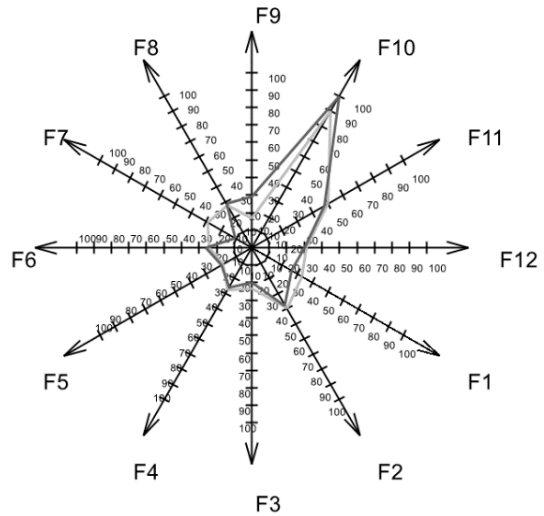
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Competitivenessrankings*, World Economic Forum [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015 r.].

Czechy zajmują 37 pozycję w ogólnym rankingu. W przypadku większości kryteriów pozycja Czech jest stabilna i mieści się w czwartej dziesiątce państw. Natomiast najniższa ocena dotyczy rozwoju instytucji oraz efektywności rynku pracy. Niepokojący jest również fakt, że w przypadku większości filarów pozycja konkurencyjna Czech spadła, podobnie jak to miało miejsce w Chorwacji, a jedyna znacząca poprawa obserwowana jest w zakresie infrastruktury.

Estonia zajmuje najwyższą 29 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filara 7, czyli efektywności rynku pracy. Podstawowym mankamentem jest rozmiar rynku (filar 10), ale nie jest to czynnik zależny od polityki gospodarczej kraju. Od 2009 r. nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie pozycji w rankingu, wskazać można jedynie na znaczącą poprawę w zakresie wspomnianego filara 7. Należy podkreślić też relatywnie wysoką pozycję Estonii w zakresie innowacyjności gospodarki.

Rysunek 4. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Estonii

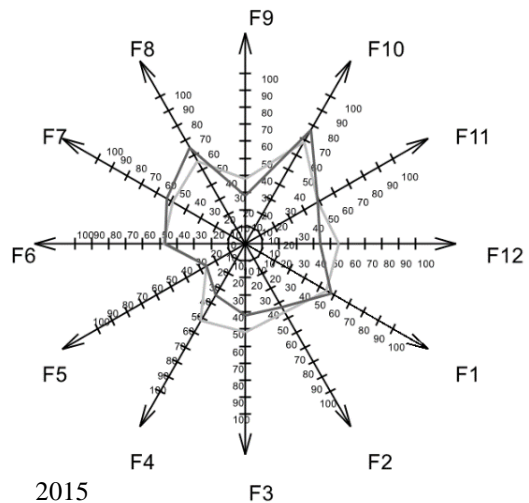
Filar	2009	2015
F1	33	26
F2	40	38
F3	23	20
F4	28	26
F5	19	20
F6	24	26
F7	29	11
F8	28	29
F9	17	29
F10	90	100
F11	50	48
F12	31	30



Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek 5. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Litwy

Filar	2009	2015
F1	55	58
F2	46	43
F3	52	42
F4	52	35
F5	26	26
F6	48	47
F7	49	53
F8	56	65
F9	38	28
F10	69	77
F11	49	49
F12	55	44



Legenda:

2009

2015

Źródło: jak dla rys. 1.

Litwa zajmuje 41 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filara 5, czyli wykształcenia i doskonalenia zawodowego oraz filara 9, czyli gotowości technicznej. Od 2009 r. nastąpiły pozytywne zmiany w zakresie równowagi makroekonomicznej oraz zdrowia i edukacji, natomiast pogorszyła się pozycja Litwy w przypadku oceny rynków finansowych. Należy też zauważyć, że w przypadku Litwy występuje zbieżność między pozycją w rankingu ogólnym i pozycją w zakresie filara infrastruktury. Przeprowadzone inwestycje infrastrukturalne przyniosły poprawę w badanym okresie i przesunięcie Litwy z 46 na 43 miejsce.

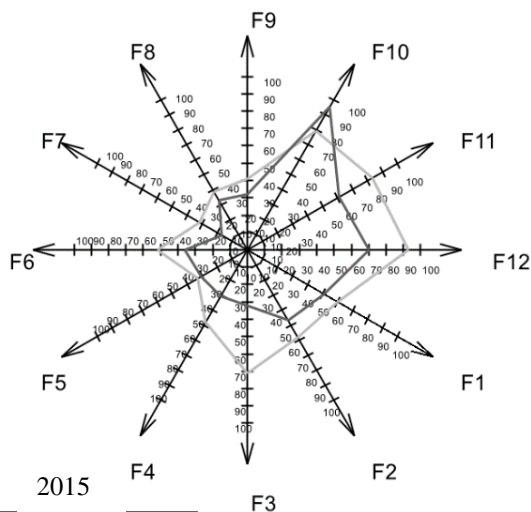
Rysunek 6. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Łotwy

Filar	2009	2015
F1	60	51
F2	58	47
F3	71	32
F4	48	31
F5	33	31
F6	52	36
F7	32	17
F8	39	33
F9	41	32
F10	79	95
F11	83	61
F12	93	70

Legenda:

2009

2015



Źródło: jak dla rys. 1.

Łotwa zajmuje 42 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filara 7, czyli efektywności rynku pracy. W przypadku Łotwy występuje duże zróżnicowanie pozycji w poszczególnych kryteriach. Niektóre czynniki efektywnościowe są ocenione znacznie wyżej niż wymagania podstawowe czy też czynniki innowacyjności. Od 2009 r. nastąpiła poprawa pozycji w niemalże wszystkich elementach składowych. Wyjątkiem jest pogorszenie pozycji rankingowej w przypadku czynnika oceniającego rozmiar rynku.

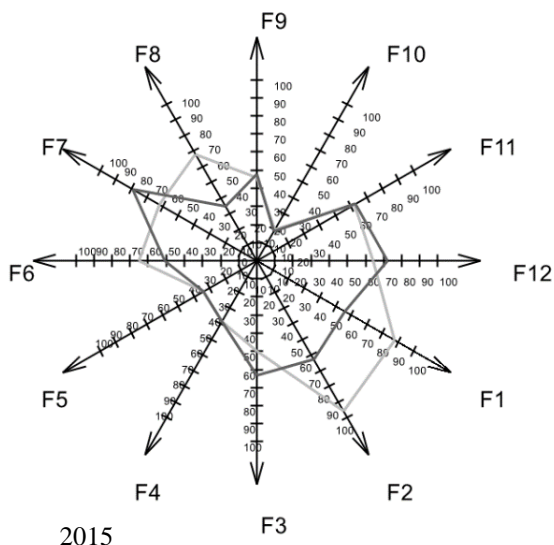
Rysunek 7. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Polski

Filar	2009	2015
F1	88	56
F2	96	63
F3	50	63
F4	39	39
F5	34	34
F6	65	51
F7	62	79
F8	68	35
F9	46	48
F10	20	19
F11	62	63
F12	64	72

Legenda:

2009

2015



Źródło: jak dla rys. 1.

Polska zajmuje 43 pozycję w ogólnym rankingu (rys. 7). Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filara 10, czyli rozmiarów rynku W przypadku Polski znacznie wyższe pozycje obserwowane są w zakresie czynników poprawiających efektywność niż wskaźników podstawowych oraz innowacyjności. Od 2009 r. nastąpiły pozytywne zmiany w zakresie wielu kryteriów, szczególnie infrastruktury, co dowodzi pozytywnych efektów inwestycji współfinansowanych z funduszy UE. Poprawiła się też pozycja Polski w zakresie instytucji oraz poziomu rozwoju rynków finansowych.

Rumunia zajmuje 59 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiąga obecnie w zakresie filarów 9 i 10, czyli gotowości technicznej i rozmiaru rynku. Ocena w pozostałych kryteriach jest znacznie niższa, zwykle sytuując Rumunię w ósmej lub dziewiątej dziesiątce krajów. Niestety, od 2009 r. nastąpiło ponadto obniżenie pozycji Rumunii według wielu kryteriów, szczególnie opisujących efektywność procesów gospodarczych.

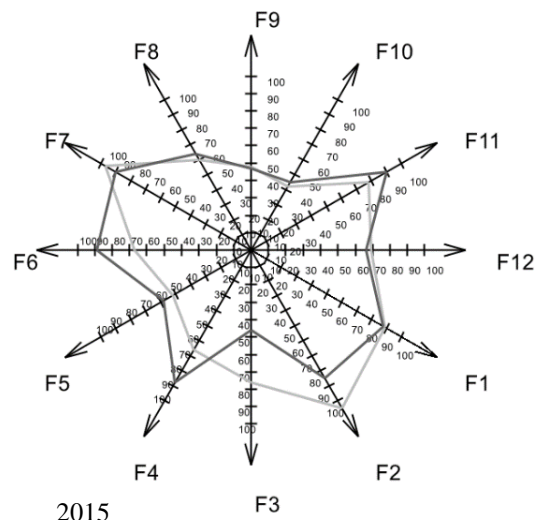
Rysunek 8. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Rumunii

Filar	2009	2015
F1	89	88
F2	105	85
F3	76	46
F4	66	88
F5	52	58
F6	67	89
F7	97	90
F8	60	64
F9	48	47
F10	42	45
F11	78	90
F12	69	66

Legenda:

2009

2015

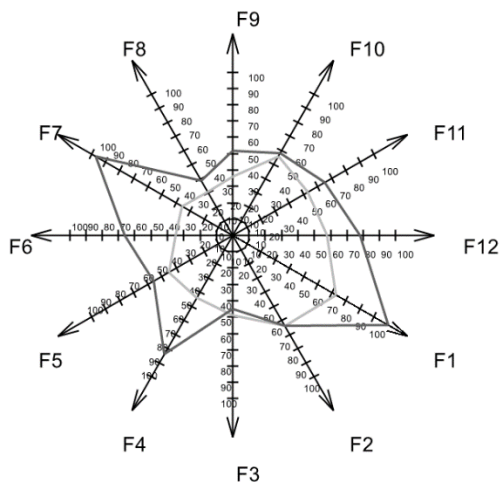


Źródło: jak dla rys. 1.

Słowacja zajmuje 75 pozycję w ogólnym rankingu. Zdolność konkurencyjna gospodarki słowackiej zdecydowanie obniżyła się w ostatnich latach, co dobrze ilustruje powyższy rysunek. Jedynym kryterium, w którym nie zaobserwowano spadku jest infrastruktura. Szczególne zagrożenia występują w zakresie rozwoju instytucji oraz czynników efektywnościowych.

Rysunek 9. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Słowacji

Filar	2009	2015
F1	73	110
F2	64	64
F3	49	45
F4	44	84
F5	45	56
F6	35	66
F7	36	97
F8	31	39
F9	36	52
F10	56	58
F11	53	65
F12	58	78

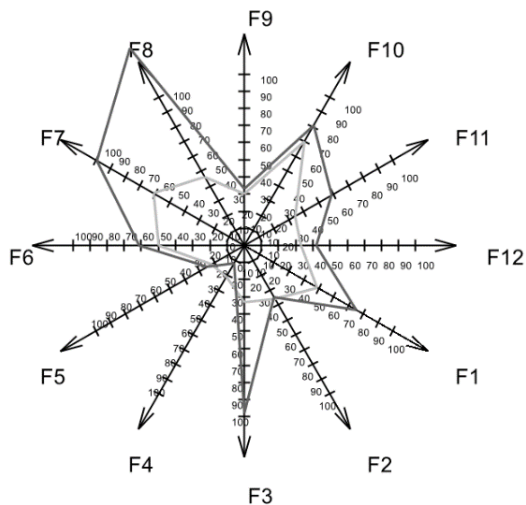


Legenda: 2009 2015

Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek 10. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Słowenii

Filar	2009	2015
F1	49	75
F2	36	35
F3	33	98
F4	21	12
F5	22	25
F6	50	61
F7	61	99
F8	46	133
F9	30	33
F10	70	81
F11	34	59
F12	33	42



Legenda: 2009 2015

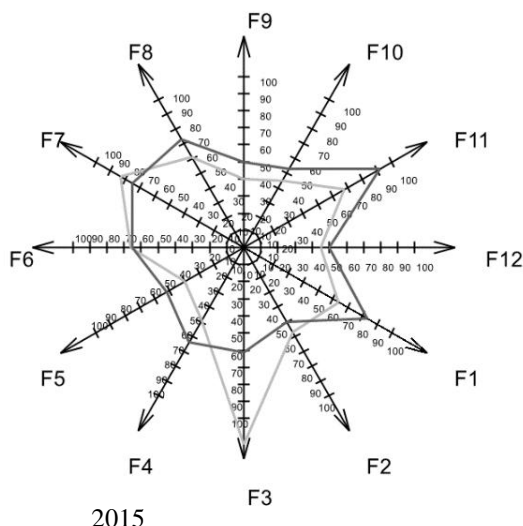
Źródło: jak dla rys. 1.

Słowenia zajmuje dopiero 70 pozycję w ogólnym rankingu, co może być zaskoczeniem, gdyż przed kilkunastoma laty był to kraj uznawany za jeden z najprężniej rozwijających się nowych krajów członkowskich UE. O ile w zakresie wymagań podstawowych sytuacja jest niezła (z wyjątkiem słabej pozycji w przypadku równowagi makroekonomicznej), o tyle

kryteria poprawy efektywności procesów gospodarczych kształtują się na niskim poziomie i w tych przypadkach nastąpił największy spadek.

Rysunek 11. Globalny Wskaźnik Konkurencyjności – wyniki dla Węgier

Filar	2009	2015
F1	64	83
F2	57	50
F3	115	61
F4	49	64
F5	40	52
F6	66	65
F7	83	75
F8	61	73
F9	40	50
F10	45	53
F11	68	92
F12	45	50



Źródło: jak dla rys. 1.

Węgry zajmują 60 pozycję w ogólnym rankingu. Najlepsze wyniki osiągają obecnie w zakresie filara 2, czyli infrastruktury oraz gotowości technicznej i innowacyjności. Poza tym znaczący wzrost dotyczył lokaty w zakresie równowagi makroekonomicznej. Natomiast uwagę zwraca spadek pozycji w ciągu ostatnich lat w większości kryteriów.

Wnioski

Infrastruktura transportowa i sektor transportu jako taki stanowi o poziomie rozwoju gospodarczego kraju. Znaczenie gospodarcze jest niezaprzeczalne. Natomiast we współczesnej gospodarce nie jest już czynnikiem decydującym o pozycji międzynarodowej konkurencyjności kraju. W niniejszym artykule wykazano, że czym wyższy poziom rozwoju gospodarczego, tym podstawowe wymagania, w tym infrastruktura transportowa są już z założenia zaspokojone i nie będą stymulować wzrostu gospodarczego oraz poprawy pozycji konkurencyjnej państwa. Poszczególne czynniki wzrostu wpływają bowiem różny sposób na konkurencyjność w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego. Warto zauważyć, że większość krajów UE znajduje się obecnie na etapie 3 rozwoju, a niektóre nowe kraje członkowskie pozostają na etapie przejściowym między 2 a 3, co oznacza, że relatywnie niewielkie jest już obecnie znaczenie czynników podstawowych, w tym infrastruktury. Natomiast trzeba również podkreślić, że najistotniejsze na tym poziomie rozwoju cywilizacyjnego czynniki innowacyjności ujawniają się również w sektorze transportu, który zarówno w aspekcie środków transportu, infrastruktury, jak i rozwiązań organizacyjnych staje się coraz bardziej

innowacyjny. Mówiąc zatem o znaczeniu transportu dla konkurencyjności warto też mieć na uwadze, poza „twardymi” składnikami gęstości i jakości infrastruktury, również elementy „miękkie” wskazujące na znaczenie potencjału innowacyjnego generowanego przez ten sektor.

W niniejszym artykule przeprowadzono analizę porównawczą konkurencyjności gospodarek nowych krajów członkowskich UE, ze szczególnym uwzględnieniem czynnika infrastrukturalnego. Warto podkreślić pozytywne trendy towarzyszące gospodarkom republik nadbałtyckich, zaś negatywne zjawiska występujące w państwach uchodzących za przodujące w procesie transformacji przed kilkunastoma laty, czyli Słowacji, Słowenii czy Węgrzech.

Bibliografia

Bąk M., *Transport jako przedmiot i czynnik integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.

Burnewicz J., *Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju ekonomicznego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego. *Ekonomika Transportu i Logistyka*, nr 49/2013.

Competitiveness rankings, World Economic Forum [online]
<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 24 lipca 2015].

European transport policy for 2010: time to decide, White Paper, COM(2001)370, Commission of the European Communities, Brussels 12/09/2001.

Zielona Księga – *Green Paper on the impact of transport on the environment – A Community Strategy for “sustainable mobility”*, COM(92) 46 final, Bruksela 20/02/1992.

TURYSTYKA JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI POLSKO-BIAŁORUSKO-UKRAIŃSKIEGO REGIONU TRANSGRANICZNEGO

Streszczenie

Turystyka jest zjawiskiem wielowymiarowym i złożonym. Dzięki wielości swych form, stanowi atrakcyjne narzędzie kreowania konkurencyjności regionów. Pogranicza (regiony transgraniczne) są specyficznymi obszarami, gdyż z jednej strony nieprzepuszczalna granica państwowa stanowi barierę dla rozwoju turystyki, ale z drugiej - w warunkach wzrostu jej przenikalności lub pełnej otwartości może stać się destynacją turystyczną.

Celem artykułu jest charakterystyka oraz ocena wykorzystania – w oparciu o wskaźniki: funkcji turystycznej, intensywności ruchu turystycznego, gęstości i poziomu rozwoju bazy noclegowej oraz wykorzystania jej pojemności - specyficznych zasobów turystycznych regionu transgranicznego, obejmującego swym zasięgiem województwo lubelskie oraz obwody: brzeski (na Białorusi), lwowski i wołyński (na Ukrainie).

W końcowej części rozważań wskazano - na podstawie *Strategii współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020* kierunki turystycznego wykorzystania zasobów przyrodniczych i kulturowych w celu poprawy ogólnej konkurencyjności analizowanego obszaru.

TORUSIM AS THE DETERMINANT OF COMPETITIVENESS OF POLISH-BELORUSSIAN-UKRAINIAN CROSS-BORDER REGION

Summary

Tourism is a multidimensional and complex phenomenon. Due to its multiplicity, it is an attractive tool for stimulation of the competitiveness between regions. Borderlands (cross-border regions) are specific areas as, on the one hand, the impenetrable state border creates a barrier for tourism advancement, whilst in case of increase in its penetrability or full accessibility, can become a tourist destination.

The article attempts to describe and assess the impact of specific tourist resources of cross-border region of Lublin voivodeship, Brest Oblast (of Belarus) and Lviv Oblast and Volhynia Oblast (of Ukraine) based on the following indices – tourist function, the intensity of tourist traffic, density and development of accommodation services and the use of its capacity.

Finally, the article indicates the trends in the touristic use of environmental and cultural resources for the improvement of general competitiveness of the cross-border region on the

¹ Prof. dr hab. Andrzej Miszczuk - Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Nauk o Ziemi i Gospodarki Przestrzennej.

basis of *The strategy of cross-border cooperation of Lublin Voivodeship, Lviv Oblast, Volhynia Oblast and Brest Oblast for 2014-2020*.

Keywords: tourism, competitiveness, cross-border region, cross-border cooperation, development strategy.

Wstęp

Konkurencyjność stanowi bardzo popularną i dynamicznie rozwijającą się kategorię pojęciową, a przy tym różnie definiowaną. Może być ona rozpatrywana z punktu widzenia zróżnicowanych kryteriów w wymiarze: mikroekonomicznym (przedsiębiorstwa), mezoekonomicznym (sektory gospodarki), makroekonomicznym (regiony administracyjne, w tym przygraniczne, państwa) i globalnym (regiony geopolityczne, korporacje transnarodowe). Dalsze rozważania zostały zawężone jedynie do konkurencyjności regionalnej obszarów przygranicznych. Zdaniem A.Klasika zjawisko to można potraktować jako: przewagę (lub dystans) albo atrakcyjność (lub repulsywność)². W pierwszym przypadku konkurencyjność jest wypadkową mocnych stron regionu i mamy tu do czynienia z konkurencyjnością ogólną regionu bądź w określonej dziedzinie np. turystyce. Z kolei w drugim przypadku konkurencyjność ma charakter specyficzny, jest kombinacją atutów wyróżniających region, świadczących o jego unikatowości. W artykule zastosowano syntezę obu podejść. Wychodząc od specyficznych zasobów turystycznych regionu transgranicznego (rysunek 1), obejmującego województwo lubelskie oraz obwody: brzeski (na Białorusi), lwowski i wołyński (na Ukrainie), scharakteryzowano kierunki ich wykorzystania w celu poprawy ogólnej konkurencyjności analizowanego obszaru. Impulsem do podjęcia tej problematyki był m.in. udział autora w przygotowaniu *Strategii współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020*, opracowanej z inicjatywy Samorządu Województwa Lubelskiego i Związku Transgranicznego Euroregion Bugoraz przy wsparciu Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP.

1. Specyfika turystyki na pograniczach

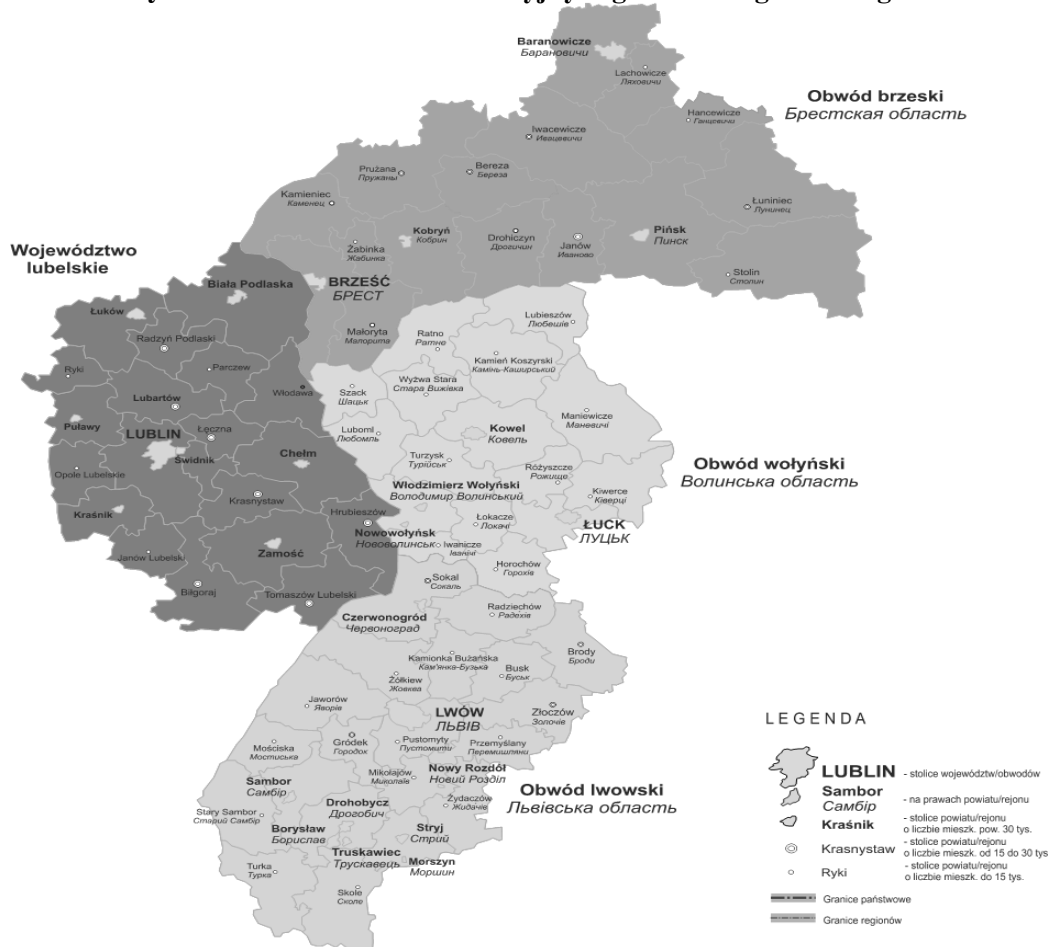
Turystyka jako zjawisko wielowymiarowe i złożone, dzięki wielości swych form, stanowi atrakcyjne narzędzie stymulowania rozwoju lokalnego i regionalnego³, co często znajduje odzwierciedlenie w planistycznych dokumentach strategicznych tworzonych przez administrację publiczną różnych szczebli. Przesłanką do takiego podejścia jest posiadania atrakcyjnych walorów przyrodniczych lub/i kulturowych. Władze publiczne mają jednak z reguły tendencję do przeceniania ich wartości. W rzeczywistości okazuje się, że – co

² A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny – wprowadzenie* [w:] A.Klasik (red.), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, Katowice 2006 s. 15-58.

³ M.W. Kozak, *Turystyka i polityka turystyczna a rozwój: między starym a nowym paradygmatem*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009, s. 32.

potwierdzają badania M. W. Kozaka⁴ – sukces rozwoju turystyki na danym obszarze, zależy przede wszystkim od postawy społeczności lokalnych i regionalnych, a w szczególności od istnienia lidera (liderów), wspieranego przez zintegrowane elity, które są w stanie doprowadzić do mobilizacji społecznej wokół powszechnie akceptowanej myśli strategicznej. Nie bez znaczenia jest także współpraca z otoczeniem, w tym z innymi jednostkami samorządu terytorialnego oraz umiejętność pozyskania zasilania zewnętrznego w kapitał finansowy i ludzki. W efekcie atrakcyjne turystycznie mogą stać się zarówno obszary o bogatych jak i ubogich zasobach przyrodniczych oraz kulturowych, ale jednocześnie samo posiadanie tego typu zasobów nie gwarantuje jeszcze rozwoju turystyki oraz korzyści z tym związanych.

Rysunek 1. Podział administracyjny regionu transgranicznego



Źródło: A. Jakubowski, U. Bronisz, S. Dziaduch, *Diagnoza sytuacji społeczno-ekonomicznej na obszarze województwa lubelskiego, obwodu brzeskiego, obwodu wołyńskiego oraz obwodu lwowskiego*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013.

⁴Ibidem, s. 264-277.

Pogranicza są specyficznymi obszarami, także z punktu widzenia możliwości rozwoju turystyki. Mogą one stanowić strefy przenikania się kultur. Wielokulturowość jest m.in. następstwem procesów migracyjnych zarówno indywidualnych jak i o charakterze masowym, wywołanych delimitacją oraz zmianami przebiegu granic państwowych, czego wyrazem są występujące na ich obszarze mniejszości narodowe i etniczne, mogące tworzyć następujące struktury⁵:

- biculturalizm, będący efektem zewnętrznego oddziaływania na społeczność regionu przygranicznego głównego narodu danego państwa oraz narodu państwa sąsiedniego,
- udział w społeczności regionu przygranicznego narodów państw sąsiednich oraz ludności autochtonicznej o niższym statusie społecznym,
- udział w społeczności regionu przygranicznego narodów państw sąsiednich oraz mniejszości etnicznej, nie posiadającej własnego narodu i państwa,
- udział w społeczności regionu przygranicznego narodów państw sąsiednich oraz tworzących się nowych narodowości,
- udział w społeczności regionu przygranicznego narodów państw sąsiednich oraz mniejszości narodowych, żyjących w odseparowanych skupiskach, w znacznej odległości od swoich narodów.

Struktura narodowo-etniczna konkretnego pogranicza (regionu transgranicznego) zależy od proporcji pomiędzy ludnością autochtoniczną a późniejszymi przybyszami. Ma ona charakter dynamiczny, uzależniony od czynników demograficznych, ekonomicznych, społecznych i politycznych. Nie bez znaczenia dla procesów ludnościowych oraz działalności gospodarczej, w tym turystycznej, prowadzonej na pograniczu, ma charakter granicy państwowej. Nieprzepuszczalna granica stanowi barierę dla rozwoju turystyki, ale także dla innych rodzajów działalności gospodarczej. Zerwane przez jej istnienie powiązania funkcjonalno-przestrzenne, sprzyjają peryferyzacji komunikacyjnej oraz społeczno-ekonomicznej obszarów przygranicznych. Izolacja społeczności lokalnych i regionalnych mieszkających po obu stronach granicy może przyczyniać się do tworzenia fałszywych stereotypów na temat sąsiadów, co sprzyja potencjalnym konfliktom. Brak transgranicznych powiązań społeczno-gospodarczych wpływa także na różnicowanie się cen towarów, płac oraz systemów podatkowych po obu stronach granicy.

W sytuacji wzrostu przenikalności granicy lub pełnej jej otwartości może się ona stać destynacją turystyczną. Związane jest to z możliwościami poznania walorów krajobrazowych i społeczno-kulturowych po drugiej stronie granicy, odwiedzenia miejsca pochodzenia przodków oraz krewnych, a także osiągania korzyści z tytułu różnicy w cenach towarów, płacach czy podatkach. Nasilający się ruch turystyczny wywiera presję na zintensyfikowanie zagospodarowania turystycznego poprzez wyposażenie, początkowo selektywne, z czasem coraz bardziej kompleksowe, w poszczególne elementy infrastruktury transportowej,

⁵ M. Koter, *Multicultural Border Regions of Europe – Forms of Ethnic Composition and Process of their Differentiation*, "Region and Regionalism", No 6, 2003, pp. 13-22.

noclegowo-gastronomicznej, a także tworzenie nowoczesnych produktów turystycznych. Może to doprowadzić w skali regionu transgranicznego do integracji przestrzeni turystycznej, co stanie się impulsem do spójności także w wymiarze politycznym, społeczno-ekonomicznym, a nawet przyrodniczym, zwłaszcza jeśli układ jednostek fizjograficznych sprzyja współpracy transgranicznej.

Podsumowując można stwierdzić, że pogranicza w warunkach otwierających się granic państwowych, mają szansę stać się atrakcyjnymi turystycznie obszarami, na których szczególnie popularnością cieszy się turystyka zakupowa, gastronomiczna, zdrowotna, tranzytowa, rozrywkowa, przyrodnicza, kulturowa, pielgrzymkowa, wydarzeń oraz sentymalna⁶.

2. Charakterystyka potencjału turystycznego oraz stopnia jego wykorzystania w polsko-białorusko-ukraińskim regionie transgranicznym⁷

Obszar analizowanego regionu transgranicznego został podzielony granicą państwową dopiero po zakończeniu II wojny światowej. U schyłku I Rzeczypospolitej w całości należał on do państwa polskiego, w okresie zaborów - w większości do zaboru rosyjskiego, a jedynie województwo lwowskie - do austriackiego. Odyzyskanie przez Polskę niepodległości w 1918 roku spowodowało jego ponowne zintegrowanie w ramach jednego państwa. W roku 1945 (z niewielką korektą w 1951 roku) dokonano delimitacji granicy państwowej o charakterze subsekwentnym, rozdzielając przesunięte na zachód terytorium Polski od obszaru Związku Sowieckiego. Granica polsko-sowiecka nabrała na ponad 40 lat charakteru zamkniętego, co przyczyniło się do marginalizacji znaczenia regionów wzdłuż niej położonych. Uzyskanie niepodległości przez Białoruś i Ukrainę w 1991 roku nadało dotychczasowej granicy charakter filtrujący. Poprawiła się jej przenikalność w wymiarze infrastrukturalnym (nowe, systematycznie rozbudowywane przejścia graniczne), ale w roku 2004 (wejście Polski do UE) oraz w 2007 (wejście Polski do strefy Schengen) pojawiły się też nowe ograniczenia wizowe, w przypadku granicy polsko-białoruskiej – dotyczące obywateli obu państw, a polsko-ukraińskiej – tylko Ukraińców.

Problemy związane z położeniem przygranicznym województwa lubelskiego oraz obwodów: brzeskiego, lwowskiego i wołyńskiego znalazły swój syntetyczny wyraz w poziomie rozwoju tych obszarów, mierzonym wartością PKB per capita. I tak w województwie lubelskim wielkość ta dla roku 2010 wyrażona w cenach bieżących wyniosła 6247,4 euro, w obwodzie brzeskim – 3111,4 euro, lwowskim – 1550,4 euro, a wołyńskim – 1319,3 euro. W stosunku do średniej krajowej, województwo lubelskie osiągnęło PKB per capita na poziomie 67,6% zajmując 15, przedostatnią lokatę w kraju, obwód brzeski – 71,0% i 5 miejsce na 7

⁶ M. Więckowski, *Turystyka na obszarach przygranicznych Polski*, „Prace Geograficzne IGiPZ PAN”, 224, 2010, s. 77-82.

⁷ Dane statystyczne wykorzystane w tej części artykułu pochodzą z opracowania: A. Jakubowski, U. Bronisz, S. Dziaduch, *Diagnoza sytuacji społeczno-ekonomicznej na obszarze województwa lubelskiego, obwodu brzeskiego, obwodu wołyńskiego oraz obwodu lwowskiego*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013.

jednostek administracyjnych, obwód lwowski – 69,3% i 14 miejsce na ogólną liczbę 27 regionów, a obwód wołyński – 59,0% i 22 miejsce na 27 regionów.

Obszar pogranicza polsko-białorusko-ukraińskiego o powierzchni 99,9 tys. km², zamieszkały jest przez 7142,8 tys. osób (2011), z tego na obwód lwowski przypada 2540,9 tys. osób (tj. 35,6%), województwo lubelskie - 2171,9 tys. osób (30,4%), obwód brzeski - 1391,9 tys. osób (19,5%) i obwód wołyński -1038,6 tys. osób (14,5%). W latach 2003-2011 odnotowano spadek zaludnienia wynoszący 145,7 tys. osób, tj. 2,8%, przy czym dotyczył on głównie obwodu lwowskiego (ubytek 53,6 tys. osób) oraz obwodu brzeskiego (ubytek 44,5 tys. osób).

Niewątpliwym endogenicznym potencjałem regionu transgranicznego, sprzyjającym rozwojowi turystyki są zachowane - w dość dobrym stanie - walory środowiska przyrodniczego, w większym zakresie objęte ochroną po stronie polskiej (rysunek 2). Należą do nich m.in.:

- 9 parków narodowych: Poleski i Roztoczański (lubelskie), Białowiecki (brzeskie), Szacki, „Puszcza Cumańska”, „Prypeć-Stochód” (wołyńskie), Jaworowski, „Północne Podole”, „Beskidy Skolskie” (lwowskie),
- 21 parków krajobrazowych, 401 rezerwatów, 17 obszarów chronionego krajobrazu oraz 1878 pomników przyrody.

Najcenniejszym przyrodniczo kompleksem jest Puszcza Białowiecka, położona w obwodzie brzeskim (a po polskiej stronie w województwie podlaskim) wpisana na Listę Światowego Dziedzictwa UNESCO jako największy naturalny obszar leśny w Europie. Ponadto warto podkreślić proces tworzenia transgranicznych obszarów cennych przyrodniczo (a jednocześnie atrakcyjnych turystycznie) w ramach inicjatywy UNESCO – *Człowiek i Środowisko*. Należą do nich:

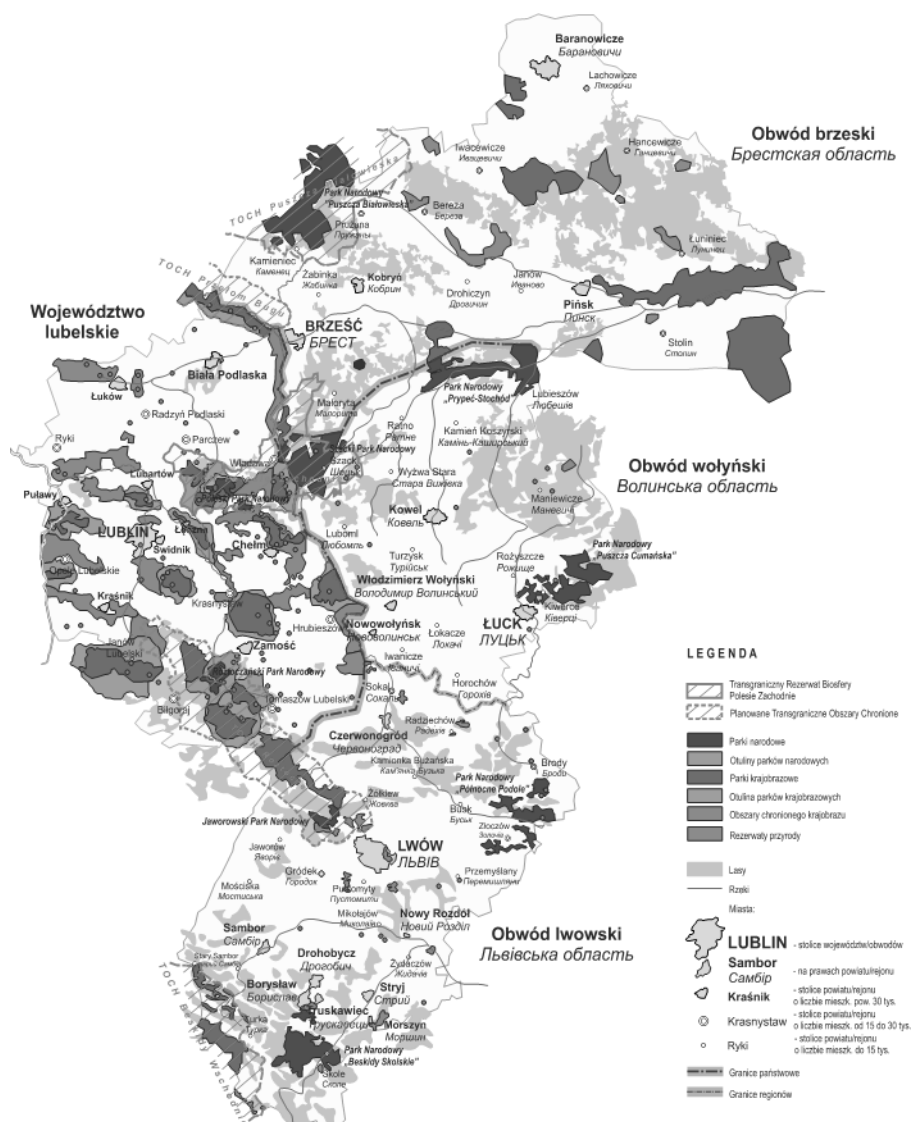
- Międzynarodowy Rezerwat Biosfery „Polesie Zachodnie” (powstały w 2002 roku, rozszerzony w 2011 roku), obejmujący po stronie polskiej: Poleski Park Narodowy i Sobiborski Park Krajobrazowy, po stronie ukraińskiej – Szacki Park Narodowy oraz białoruski rezerwat biosfery „Polesie Nadbużańskie”;
- planowany Transgraniczny Rezerwat Biosfery „Roztocze”, który po polskiej stronie ma objąć Roztoczański Park Narodowy oraz parki krajobrazowe: Południoworoztoczański, Krasnobrodzki, Szczebrzeszyński, Puszczy Solskiej oraz Lasy Janowskie, a po stronie ukraińskiej: Jaworowski Park Narodowy, park krajobrazowy „Roztocze Rawskie” oraz rezerwat „Roztocze”.

Przeszłość polsko-białorusko-ukraińskiego regionu transgranicznego sprzyjała tworzeniu walorów (wielu)kulturowych, spośród których wymienić należy m.in.:

- zespoły staromiejskie Lwowa i Zamościa, wpisane na Listę Światowego Dziedzictwa UNESCO,
- zabytkowe drewniane cerkwie zlokalizowane w obwodzie lwowskim, z których część jest na Liście UNESCO,
- zespół staromiejski Lublina oraz miasta: Kazimierz Dolny (lubelskie) i Żółkiew (lwowskie) oraz Pińsk i Kamieniec (brzeskie),
- liczne pałace i zamki (m.in. Kozłówka, Łuck, Olesko, Podhorce Złoczów),

- twierdzę w Brześciu,
- obiekty martyrologiczne – dawne hitlerowskie obozy koncentracyjne (Majdanek, Bełżec, Sobibór).

Rysunek 2. Stan i ochrona środowiska regionu transgranicznego w 2011 roku



Źródło: jak rysunek 1.

Ośrodkami recepcji ruchu turystycznego w województwie lubelskim są przede wszystkim miasta: Lublin, Kazimierz Dolny - Nałęczów - Puławy oraz Zamość. Dysponują one także najlepiej rozwiniętą infrastrukturą hotelową (zwłaszcza Lublin). W obwodzie brzeskim jest to Puszcza Białowieska oraz Brześć i Pińsk, a po stronie ukraińskiej głównym obszarem napływu turystów, także polskich jest obwód lwowski, w tym zwłaszcza miasto Lwów oraz

miejsowości je otaczające, tj.: Olesko, Podhorce, Świrż, Złoczów i Żółkiew. Jeśli chodzi o obwód wołyński to najliczniej odwiedzane jest Pojezierze Szackie, a z miast: Łuck i Włodzimierz Wołyński.

Przechodząc do oceny stanu rozwoju turystyki w polsko-białorusko-ukraińskim regionie transgranicznym posłużono się następującymi wskaźnikami (tabela 1)⁸:

- funkcji turystycznej Baretje’a – Deferta (liczba miejsc noclegowych w przeliczeniu na 100 mieszkańców),
- intensywności ruchu turystycznego Schneidera (liczba korzystających z noclegów w ciągu roku w przeliczeniu na 100 mieszkańców),
- intensywności ruchu turystycznego Charvata (liczba udzielonych noclegów w ciągu roku w przeliczeniu na 100 mieszkańców),
- gęstości bazy noclegowej (liczba miejsc noclegowych do powierzchni w km²),
- gęstości ruchu Deferta (liczba korzystających z noclegów do powierzchni w km²),
- rozwoju bazy noclegowej (liczba korzystających z noclegów do liczby miejsc noclegowych),
- wykorzystania pojemności noclegowej (liczba udzielonych noclegów do liczby miejsc noclegowych).

Tabela 1. Wskaźniki rozwoju turystyki w regionie transgranicznym w 2011 roku

Wyszczególnienie	Wskaźnik:						
	funkcji turystycznej Baretje’a - Deferta	intensywności ruchu turystycznego		gęstości		rozwoju bazy noclegowej	wykorzystania pojemności noclegowej
		Schneidera	Charvata	bazy noclegowej	ruchu Deferta		
Lubelskie	0,8	30,1	68,5	0,7	26,1	35,9	81,6
Brzeskie	0,8	29,1	14,8	0,3	12,4	36,8	186,6
Wołyńskie	0,6	11,2	57,3	0,3	5,8	19,4	5,1
Lwowskie	1,2	24,7	167,1	1,4	28,8	20,7	140,1

Źródło: na podstawie: A. Jakubowski, U. Bronisz, S. Dziaduch, *Diagnoza sytuacji społeczno-ekonomicznej na obszarze województwa lubelskiego, obwodu brzeskiego, obwodu wołyńskiego oraz obwodu lwowskiego*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013.

Z tabeli 1, w której zestawiono wartości powyższych wskaźników dla czterech regionalnych jednostek administracyjnych tworzących region transgraniczny wynikają określone wnioski. I tak, można stwierdzić, że zarówno w polskiej, białoruskiej jak i

⁸ A. R. Szromek, *Przegląd wskaźników funkcji turystycznej i ich zastosowanie w ocenie rozwoju turystycznego obszaru na przykładzie gmin województwa śląskiego*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, seria: „Organizacja i Zarządzanie” z. 61, 2012, s. 295-309.

ukraińskiej części funkcje turystyczne nie są w istotny sposób rozwinięte. Świadczy o tym wartość wskaźnika Baretje'a – Deferta, kształtująca się na poziomie zdecydowanie poniżej 4, co interpretuje się jako niemal zupełny brak aktywności turystycznej⁹. Potwierdzają to także niskiej wartości wskaźniki gęstości bazy noclegowej oraz gęstości ruchu Deferta, które w przypadku dobrze rozwiniętych pod względem turystycznym obszarów, wynoszą odpowiednio: conajmniej 1000 oraz 50¹⁰.

Pomimo ogólnie słabego poziomu rozwoju turystyki, w ramach regionu transgranicznego występują pewne zróżnicowania. Najwięcej turystów przybywało do województwa lubelskiego – 655,1 tys. osób rocznie, nieco mniej do lwowskiego – 627,2 tys., wyraźnie mniej do brzeskiego 405,3 tys., a najmniej do wołyńskiego – 116,7 tys. Odnosząc te wielkości do liczby ludności, okazało się, że najwyższy wskaźnik Schneidera charakteryzował województwo lubelskie i obwód brzeski, a najniższy - obwód wołyński. Pod względem wskaźnika Charvata zdecydowanym liderem jest obwód lwowski, co oznacza, że turyści preferują tam dłuższe pobyty w porównaniu z województwem lubelskim. Pod względem gęstości bazy noclegowej i ruchu turystycznego Deferta wyróżnia się obwód lwowski i województwo lubelskie. Relatywnie najlepiej rozwiniętą bazę noclegową ma obwód brzeski i województwo lubelskie, a w najwyższym stopniu ją wykorzystują obwody: brzeski i lwowski. Udział turystów zagranicznych w ogólnej licznie korzystających z noclegów był najwyższy w obwodzie brzeskim - 32,1%, a w dalszej kolejności – w obwodzie lwowskim – 19,6% i województwie lubelskim - 14,9%, a najmniejszy – w obwodzie wołyńskim - 7,3%. Różnica polega jednak na tym, że w przypadku obwodu brzeskiego dominują turyści z państw byłego Związku Sowieckiego, zwłaszcza z Ukrainy, których nie dotyczy obowiązek wizowy, natomiast obwód lwowski i województwo lubelskie odwiedzają turyści z całego świata. Jednak konflikt zbrojny między Rosją a Ukrainą, który dotyczy dość odległych terenów (Krym, Donbas) wpłynie z pewnością negatywnie na napływ turystów zagranicznych także w zachodnich obwodach Ukrainy (lwowskie, wołyńskie).

Podsumowując rozważania zawarte w tej części artykułu, można stwierdzić, że pomimo atrakcyjnego potencjału przyrodniczego i kulturowego, jego wykorzystanie dla rozwoju turystyki w regionie transgranicznym jest niewielkie. Próbę wskazania kierunków zmiany tej sytuacji w taki sposób by podnieść ogólną konkurencyjność obszaru województwa lubelskiego oraz obwodów: brzeskiego, lwowskiego i wołyńskiego, podjęto w opracowanej w latach 2013-2014 *Strategia współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020*.

⁹ Ibidem, s. 299.

¹⁰ Ibidem, s. 300.

3. Kierunki rozwoju turystyki w regionie transgranicznym

Jak już wcześniej wspomniano, z inicjatywy Samorządu Województwa Lubelskiego, Związku Transgranicznego Euroregion Bugoraz przy wsparciu Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP - została przygotowana *Strategia współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020*. Jej celem generalnym jest *podniesienie konkurencyjności społeczno-gospodarczej obszaru transgranicznego w wymiarze europejskim, krajowym, regionalnym i lokalnym, poprzez efektywne wykorzystanie potencjałów endogenicznych oraz łagodzenie ograniczeń wynikających z funkcjonowania zewnętrznej granicy UE*. Jedną z czterech dziedzin działań strategicznych - obok *Współpracy gospodarczej, Infrastruktury komunikacyjnej i granicznej oraz Nauki i szkolnictwa wyższego* – jest *Środowisko naturalne, kultura i turystyka*.

Uznano, że do mocnych stron turystyki w regionie transgranicznym należą: znaczące walory przyrodnicze i niewielki poziom ich degradacji, integrująca w wymiarze transgranicznym lokalizacja najcenniejszych jednostek fizjograficznych (Polesie, Roztocze, dorzecze Bugu), potencjał kulturowy oparty na dziedzictwie wielokulturowości, transgraniczna lokalizacja obiektów kulturowych, brak znaczących barier językowych oraz przyjazne nastawienie do turystów (gościnność). Słabościami są zaś: niezbyt rozwinięta i za mało zdywersyfikowana infrastruktura turystyczna, brak znaczących transgranicznych produktów turystycznych, niska dostępność komunikacyjna do potencjalnych produktów turystycznych, brak turystycznych przejść granicznych, słaba dostępność informacji turystycznej (mała liczba wydawnictw turystycznych, w tym elektronicznych, mała liczba punktów informacji turystycznej oraz niewłaściwe ich rozmieszczenie), a także niezadowolający stan zabytków i zespołów miejskich, zwłaszcza po stronie ukraińskiej.

Szans na rozwój turystyki upatruje się w unikalnych - w wymiarze europejskim - walorach przyrodniczych i kulturowych, rozwoju transgranicznych produktów turystycznych (regionalnych, lokalnych) adekwatnych dla różnych form turystyki, wzmocnieniu społecznych więzi transgranicznych oraz kultury lokalnej i regionalnej poprzez współpracę szkół, tworzeniu nowoczesnych form ochrony środowiska (geoparki) oraz rozszerzeniu zasięgu przestrzennego umowy o małym ruchu granicznym z Białorusią i Ukrainą. Z kolei głównymi zagrożeniami są: konkurencja innych obszarów turystycznych, dominacja pozaturystycznych motywów przyjazdów, utrzymanie ruchu wizowego dla obywateli Białorusi Ukrainy (a także dla obywateli UE udających się na Białoruś) oraz zanikanie kultury regionalnej i lokalnej. Nowym bardzo istotnym zagrożeniem jest wojna we wschodnich regionach Ukrainy, która zniechęca turystów – ze względu na niepewność sytuacji - do odwiedzania także jej zachodniej części.

Cel dziedzinowy w zakresie środowiska naturalnego, kultury i turystyki został sformułowany jako: *wzmacnianie potencjału przyrodniczego i kulturowego oraz jego wykorzystanie dla rozwoju turystyki*. Jego realizacja powinna spowodować efekt w postaci podniesienia atrakcyjności turystycznej regionu transgranicznego w wymiarze krajowym i europejskim przy zachowaniu jego bioróżnorodności oraz walorów dziedzictwa kulturowego.

W związku z powyższym, zaproponowano między innymi następujące kierunki działań:

- wspieranie powstawania i koordynacji funkcjonowania transgranicznych obszarów chronionych,
- stymulowanie działań transgranicznych na rzecz czystości wód dorzecza Bugu,
- opracowanie transgranicznych produktów turystycznych,
- transgraniczne działania na rzecz ochrony światowego dziedzictwa kultury,
- wspieranie i koordynowanie transgranicznych imprez kulturalnych,
- tworzenie transgranicznych sieci współpracy instytucji i organizacji zajmujących się środowiskiem naturalnym, kulturą i turystyką.

Nie bez znaczenia dla rozwoju turystyki są także proponowane kierunki działań dotyczące dziedziny: *Infrastruktura komunikacyjna i graniczna*, tj.:

- podniesienie przenikalności granicy polsko-białoruskiej i polsko-ukraińskiej poprzez otwarcie nowych przejść granicznych, w tym przejść pieszych i turystycznych,
- poprawa dostępności drogowej przejść granicznych,
- zwiększenie ilości transgranicznych powiązań komunikacyjnych,
- rewitalizacja transgranicznej infrastruktury kolejowej,
- wspieranie nowoczesnych portów lotniczych w Lublinie, Lwowie i Brześciu w kierunku otwarcia nowych połączeń, w tym transgranicznych.

Powstaje pytanie na ile realne jest zrealizowanie wskazanych zamierzeń, bowiem już w latach 90-tych XX wieku były tworzone dokumenty strategiczne dla pogranicza polsko-białorusko-ukraińskiego, z których w praktyce nic nie wynikało. Słabością tych dokumentów było jednak to, że powstawały one z inicjatywy polskiej, przy braku rzeczywistego (a nie tylko formalnego) zaangażowania strony białoruskiej i ukraińskiej, formułowały dość ogólnikowe kierunki działania, nie zawierając jednocześnie elementów systemu realizacji (podmioty realizacji, system monitoringu, źródła finansowania). Bierność władz białoruskich (duża) i ukraińskich (trochę mniejsza) wynikała z uwarunkowań geopolitycznych, gdyż granica państwowa oddzielająca województwo lubelskiego od obwodów: brzeskiego, lwowskiego i wołyńskiego nabrała charakteru granicy zewnętrznej UE i strefy Schengen, co obniżyło jej przepuszczalność, zwłaszcza dla obywateli Białorusi i Ukrainy. Istotną przeszkodą był także dystans instytucjonalny, związany z nieadekwatnością kompetencyjną sąsiadujących ze sobą regionów administracyjnych oraz jednostek subregionalnych polskich, białoruskich i ukraińskich. O ile dystans instytucjonalny nadal występuje, o tyle nieco złagodzone zostały skutki występowania zewnętrznej granicy UE, dzięki Europejskiemu Instrumentowi Sąsiedztwa i Partnerstwa, w ramach którego w latach 2007-2013 był, a w kolejnym okresie programowania (2014-2020) będzie realizowany Program Współpracy Transgranicznej Polska-Białoruś-Ukraina. Możliwość pozyskania finansowania ze środków unijnych dla transgranicznych projektów o charakterze strategicznym stała się zachętą do podjęcia wysiłku stworzenia nowego dokumentu dla regionu transgranicznego. Warto jednocześnie podkreślić, że *Strategia współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020*, powstała jako efekt współdziałania kilkunastu ekspertów polskich, białoruskich i ukraińskich, oraz została

oficjalnie przyjęta do realizacji przez Samorząd Województwa Lubelskiego, a także władze regionalne obwodów: brzeskiego, lwowskiego i wołyńskiego.

Wnioski

Zaprezentowane rozważania skłaniają do sformułowania kilku wniosków. I tak, z jednej strony położenie przygraniczne wzdłuż granicy państwowej o charakterze zamkniętym, nadaje regionom charakter peryferyjny zarówno w wymiarze komunikacyjnym jak i społeczno-gospodarczym. Z drugiej jednak strony każde pogranicze ma swoją specyfikę związaną z jego historią, migracjami ludności różnych narodowości, co sprzyja tworzeniu wielokulturowego potencjału turystycznego. Mogą wzbogacać i uzupełniać także walory przyrodnicze o charakterze transgranicznym, w niewielkim stopniu – ze względu na ograniczenia działalności gospodarczej w strefie nadgarnicznej w warunkach granicy zamkniętej - poddawane atropopresji. Z taką sytuacją mamy do czynienia w polsko-białorusko-ukraińskim regionie transgranicznym. Wykorzystanie jego potencjału przyrodniczo-kulturowego dla rozwoju turystyki, a przez to poniesienie konkurencyjności całego obszaru jest możliwe w warunkach filtrującej lub otwartej granicy, co umożliwia podejmowania wspólnych działań transgranicznych. Dotychczasowy stan wykorzystania walorów turystycznych województwa lubelskiego, a także obwodów: brzeskiego, lwowskiego i wołyńskiego był niewielki. By zmienić tę sytuację przygotowano dokument *Strategii współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020*. Zawiera on pożądane kierunki działań strategicznych m.in. w zakresie turystyki. Treść tego dokumentu może stać się podstawą do formułowania nowoczesnych produktów turystycznych na poziomie lokalnym, regionalnym i transgranicznym, które zdynamizują ruch turystyczny na obszarze pogranicza. Nie bez znaczenie w tego typu działaniach, w których powinny być zaangażowane władze regionalne i lokalne, przedsiębiorstwa turystyczne i organizacje pozarządowe, jest wsparcie ze środków UE w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 m.in. w ramach Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa.

Bibliografia

Anderson J., O'Dowd L., *Borders, Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance*, Regional Studies, Vol. 33.7, 1999.

Jakubowski A., Bronisz U., Dziaduch S., *Diagnoza sytuacji społeczno-ekonomicznej na obszarze województwa lubelskiego, obwodu brzeskiego, obwodu wołyńskiego oraz obwodu lwowskiego*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013.

Kozak M. W., *Turystyka i polityka turystyczna a rozwój: między starym a nowym paradygmatem*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.

Strategia współpracy transgranicznej Województwa Lubelskiego, Obwodu Wołyńskiego, Obwodu Lwowskiego i Obwodu Brzeskiego na lata 2014-2020, Lublin 2014.

Szromek A. R., *Przegląd wskaźników funkcji turystycznej i ich zastosowanie w ocenie rozwoju turystycznego obszaru na przykładzie gmin województwa śląskiego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria: „Organizacja i Zarządzanie” z. 61, 2012.

Więckowski M., *Turystyka na obszarach przygranicznych Polski*, Prace Geograficzne IGiPZ PAN, 224, 2010.

ANALIZA KONKURENCYJNOŚCI LITEWSKICH TOUR OPERATORÓW W SFERZE TURYSTYKI WYJAZDOWEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności litewskich tour operatorów w sferze turystyki wyjazdowej w warunkach globalizacji. W artykule zostały zastosowane następujące metody badawcze: analiza literatury przedmiotu oraz statystyczna analiza danych.

Rozwój turystyki w warunkach globalizacji zmienił oblicze branży. W związku z intensywnym wzrostem liczby turystów na świecie zwiększył się popyt na produkty turystyczne oferowane przez tour operatorów. W krajach europejskich zauważalna jest tendencja do zdominowania rynku tour operatorów oferujących pakiety turystyczne przez kilku tour operatorów, podobna tendencja odnotowana również na litewskim rynku turystyki wyjazdowej. Wraz ze zmianą preferencji turystów tour operatorzy na rynku litewskim mają coraz więcej wyzwań pod względem konkurencyjności.

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE LITHUANIAN TOUROPERATORS OF OUTBOUND TOURISM

Summary

The goal of this article is to investigate competitiveness of the Lithuanian touroperators of outbound tourism in the context of globalization. In the article were used these research methods: literature analysis, statistical data analysis.

The development of tourism in the context of globalization changed the sector. In conjunction with the growth of the number of tourists worldwide was growing the demand for tourism products, offered by tour operators. In the European countries noticed a tendency, few tour operators are dominating the market of the organized tourism products, the same tendency was noticed in the Lithuanian outbound tourism market. With the change of preferences of the tourists Lithuanian tour operators are facing more challenges in terms of competitiveness.

Słowa kluczowe: outbound tourism, globalization, Lithuanian tour operators.

Wstęp

W związku z procesami globalizacji turystyka jako sektor działalności gospodarczej zajęła piąte miejsce w gospodarce światowej². Wzrost liczby turystów wpłynął również na wzrost

¹ Mgr Alina Katunian - Vilnius Kolegija / University of Applied Sciences.

²Fletcher J., Fyall A., Gilbert D., Wanhill S. Tourism Principles and Practice. Pearson, 2013, s.425

liczby firm turystycznych zarówno lokalnych, jak i międzynarodowych. Powstawanie sieci firm turystycznych oraz sieci producentów usług turystycznych pozwoliło z biegiem czasu większym tour operatorom zdominować rynek turystyki wyjazdowej w wielu państwach, co przyczyniło się do zwiększenia konkurencyjności wśród tour operatorów. Jednakże nie mniej ważny wpływ na konkurencyjność tour operatorów miały zmiany w preferencjach i zachowaniu turystów: zaawansowanie technologiczne, samodzielność turystów itd.

Zakres i układ – w niniejszym artykule zostaną przedstawione tendencje rozwoju turystyki wyjazdowej na Litwie w kontekście globalizacji oraz wpływ globalizacji na działalność litewskich tour operatorów w zakresie turystyki wyjazdowej.

Podmiotem artykułu jest konkurencyjność litewskich tour operatorów.

Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności litewskich tour operatorów w sferze turystyki wyjazdowej w warunkach globalizacji.

Metody badawcze: analiza literatury przedmiotu oraz statystyczna analiza danych.

1. Wpływ globalizacji na działalność tour operatorów

Rozwój turystyki i globalizacja są powiązane ze sobą i mają wspólne cechy, takie jak wolność poruszania się po świecie oraz intensywność poruszania się po świecie. Według danych Światowej Organizacji Turystyki Organizacji Narodów Zjednoczonych (ang. *United Nations World Tourism Organization* – UNWTO) stanowca większość turystów świata podróżuje nie indywidualnie, lecz grupowo³. Organizowanie turystycznych wyjazdów grupowych w branży turystyki jest prerogatywą tour operatorów. Tour operator – organizator turystyki, przedsiębiorstwo kompletujące usługę turystyczną i najczęściej rozprawdzające gotowe pakiety poprzez sieć agentów, ponosi ryzyko finansowe związane z organizacją produktów turystycznych⁴. Działalność tour operatorów zmieniła oblicze turystyki, przyczyniła się do rozwoju turystyki masowej. Tour operatorzy dzięki pakietom turystycznym oferowanym w turystyce masowej wpłynęli na obniżenie cen usług i produktów turystycznych, sprawili, że podróżowanie przestało być dobrem luksusowym, lecz dostępnym dla większości obywateli. Podróżowanie wpisało się w styl życia, który zaczął wyznaczać podstawy tworzenia związków społecznych, określać status i determinować ludzkie zachowanie.⁵

W 1950 r. na rynku światowym odnotowano 25 mln międzynarodowych turystów, w roku zaś 2014 – już ponad 1 mlrd. Pierwszym na świecie tour operatorem było przedsiębiorstwo *Thomas Cook* założone w 1841 roku w Wielkiej Brytanii, obecnie *Thomas Cook Group* jest jednym z największych przedsiębiorstw turystycznych na świecie. Rozwój działalności tour

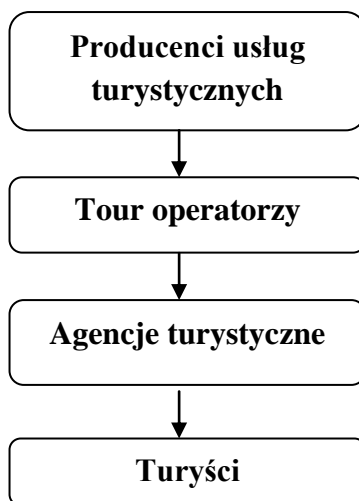
³UNWTO: Tourism Highlights, 2015 Edition[online]<http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416899> [dostęp: 15 sierpnia 2015 r.]

⁴Słownik terminów hotelowych, 2015 Edition [online] [http://abchotelu.pl/index.php/slownik-terminow-hotelowych/Slownik-hotelowy-1/T/TO-\(touoperator\)-112/](http://abchotelu.pl/index.php/slownik-terminow-hotelowych/Slownik-hotelowy-1/T/TO-(touoperator)-112/) [dostęp: 10 sierpnia 2015 r.]

⁵Dąbrowska B. J., Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2011, s.67

operatorów nastąpił w II połowie XX wieku, po II wojnie światowej wzrost przychodów w Europie, Ameryce Północnej i Australii spowodował zwiększenie aktywności turystycznej⁶.

Rysunek 1. Subiekty organizowania i realizacji produktów turystycznych



Źródło: Opracowanie własne

Wraz ze wzrostem liczby turystów i liczby tour operatorów na światowym rynku turystycznym odnotowano też inne zmiany, które się dokonały w wyniku procesów globalizacji: znaczenie wielkich korporacji ponadnarodowych, rozszerzenie się sfer wpływów wśród wielkich tour operatorów i sieci firm turystycznych na rynku turystycznym. Wcześniej na rynkach lokalnych dominowały lokalne przedsiębiorstwa turystyczne, większość ich obrotów przypadała na rynek krajowy.⁷ Tendencja do powstawania i rozwoju działalności tzw. wielkich graczy tour operatorskich rozpowszechnia się na globalnym rynku turystycznym. Rynek zorganizowanych podróży turystycznych krajów Europy Zachodniej i Północnej jest zdominowany przez kilku największych tour operatorów (np. w Niemczech przez dwóch: *TUI* i *Thomas Cook*). W innych krajach europejskich również zauważalna jest tendencja do zdominowania rynku tour operatorów oferujących pakiety turystyczne przez kilku tour operatorów⁸. Nie oznacza to jednak, że rynek jest niedostępny dla innych tour operatorów zarówno większych, jak i mniejszych, świadczy jedynie o konkurencji. Pojęcie konkurencji jest jedną z podstawowych kategorii ekonomicznych. Naturalne procesy rozwoju lub zmiany w sferze potrzeb turystów tworzą nowe okazje, które przyciągają podmioty gospodarcze.⁹ Zmiany

⁶Weaver D., *Sustainable Tourism: Theory and Practice*, Elsevier/Butterworth Heinemann, s.3.

⁷Dąbrowska B. J., *Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce*, PWE, 2011, s.67

⁸Dąbrowska B. J., *Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce*, PWE, 2011, s.92

⁹Kachniewska M., Nawrocka E., Niezgoda A., Pawlicz A., *Rynek turystyczny. Ekonomiczne zagadnienie turystyki*. Oficyna, 2012, s.125

w zachowaniu i preferencjach turystów zmuszają przedsiębiorstwa turystyczne z bliska się przyjrzeć czynnikom, które wpływają na wybór produktów i usług turystycznych. Do współczesnego potencjalnego turysty każdego dnia dociera sporo różnorodnej informacji dzięki komputerom, smartfonom itd. Przedsiębiorstwa tour operatorskie w Stanach Zjednoczonych Ameryki i Europie Wschodniej prawidłowo zareagowały na te zmiany i już w 2012 r. osiągnęły odpowiednio 38% i 35% sprzedaży produktów i usług turystycznych drogą internetową (online). Zaawansowanie technologiczne potencjalnych turystów zmusza firmy turystyczne docierać do swoich klientów w sposób najbardziej dla nich dogodny – przez Internet. Liczba internautów wzrasta na świecie z każdym rokiem. W XXI wieku zdaniem naukowców dokonały się też inne zmiany w zachowaniu i preferencjach turystów. Turyści, jak i inni użytkownicy usług, są mniej lojalni, mają mniej wolnego czasu, więc informacja powinna być łatwo dostępna, nabywane produkty i usługi turystyczne muszą się charakteryzować niskim kosztem i łatwą rezerwacją¹⁰. Wymienione produkty i usługi turystyczne obecnie oferują nie tylko tour operatorzy, ale również internetowe agencje turystyczne oraz niskokosztowni przewoźnicy, którzy stanowią konkurencję nie tylko dla przewoźników, lecz i tour operatorów. Obecnie klient może kupić pakiet turystyczny lub łączyć przez lotnisko kosztowną linią lotniczą z zakwaterowaniem za pośrednictwem Internetu za niską cenę. Internetowe agencje turystyczne, takie jak *Expedia*, *Lastminute.com*, zwiększają swój zysk też kosztem tour operatorów. Na przykład *Expedia* zwiększyła czterokrotnie liczbę pasażerów podróżujących samolotami w ciągu roku¹¹. Turyści stają się coraz bardziej samodzielni, aby sprostać rosnącej konkurencji tour operatorzy uświadamiają sobie, że obecnie liczy się nie tylko lepsza cena, lecz też innowacyjne rozwiązania, które oferuje tour operator. Konkurencyjność przedsiębiorstwa oznacza umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu¹². Sukces rynkowy zależy od wielu czynników, takich jak innowacyjność, jakość usług, zastosowanie nowych technologii¹³. Globalizacja wymusza konieczność dostosowania się sektora turystyki, jak i innych działów gospodarki, do reguł wolnego rynku. Innowacyjność przedsiębiorstwa jest bardzo ważna i trudna do osiągnięcia. W odniesieniu do przedsiębiorstwa zjawisko innowacji nierozłącznie związane jest z pojęciem zmiany, reformy, nowości. Zatem za innowacje uważa się przeróżne fakty, procesy i zjawiska o charakterze technicznym, organizacyjnym, społecznym czy psychologicznym¹⁴.

2. Rozwój turystyki wyjazdowej na Litwie w kontekście globalizacji

Powszechnie się uważa, że w gospodarce rynkowej poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw jednego sektora w danym regionie ma wpływ na podniesienie poziomu

¹⁰Bremner C. „Understanding the XXI century traveller” artykuł, Euromonitor International baza danych, 2013.

¹¹Dąbrowska B. J., Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce, PWE, 2011, s.93

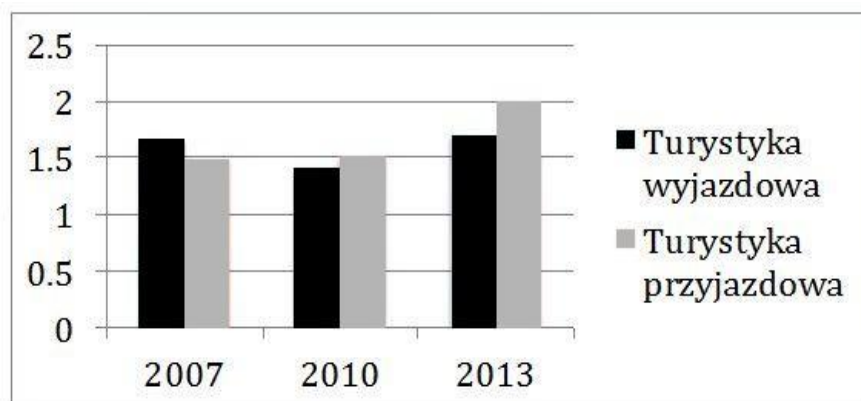
¹²Flak O., Głód G., Konkurencyjni przetrwają. 2012. s.63

¹³Dąbrowska B. J., Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce, PWE, 2011, s.51

¹⁴Kolterman K., Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej MSP, Difin, 2013, s.21

konkurencyjności gospodarki państwa jako całości¹⁵. Sektor turystyki na Litwie dynamicznie się rozwija już od ponad dwudziestu lat: obecnie wynosi 4,4% PKB, stanowi 25% eksportu usług, w 2014 r. na Litwie odnotowano ponad 2 mln turystów międzynarodowych¹⁶.

Rysunek 2. Liczba turystów turystyki wyjazdowej i turystyki przyjazdowej na Litwie 2007-2013 (mln)



Źródło: Litewski Departament Turystyki

Turystyka wyjazdowa i turystyka przyjazdowa na Litwie rozwija się stosunkowo równomiernie. W związku z procesami globalizacji coraz więcej turystów zwiedza kraje mniej znane, takie jak np. Litwa, w których jednak również rośnie popyt na produkty turystyczne. Na Litwie w I połowie 2014 wydatki na produkty turystyki wyjazdowej wzrosły (7,9 proc.) w porównaniu z rokiem 2013.

Tabela 1. Turystyka wyjazdowa na Litwie 2011- I poł. 2014 I (tys.)

	2011, I pół.	2012, I pół.	2013, I pół.	2014, I. pół.	2013/2014
Turcja	24,8	34,8	34,4	36	4,7%
Egipt	22,5	23,6	28,9	30,1	2,3%
Polska	76,4	77,3	80,9	81	0,1%
Inne kraje	220,2	221,4	222,8	246,4	10,6%

Źródło: Litewski Departament Turystyki

¹⁵Blair J. P., How local competition for economic activity affects national competitiveness, *Competitiveness Review* 2004, s.18.

¹⁶Litewski departament statystyki [online] <http://osp.stat.gov.lt/temines-lenteles52>[dostęp: 1 sierpnia 2015 r.].

Od dłuższego czasu na litewskim rynku turystyki wyjazdowej celem podstawowych destylacji turystycznych były np. Turcja, Egipt, Polska, jednak ostatnio turyści litewscy coraz chętniej odwiedzają inne kraje, często również te mniej znane. Związane to jest bezpośrednio z procesami globalizacji: ułatwienia w poruszaniu się po świecie, znajomość języków obcych, moda na podróżowanie, zaawansowanie technologiczne itd. Litewscy turyści również coraz chętniej wydają większe kwoty na produkty i usługi turystyczne, co wpływa na konkurencyjność rynku turystyki wyjazdowej na Litwie wśród tour operatorów. Zmniejszenie kwot wydawanych na produkty turystyki wyjazdowej zauważalne było w okresie kryzysu 2008 r. i kilku następujących latach. Świadczy to o stopniu ryzyka ponoszonym przez tour operatorów.

Tabela 2. Wydatki turystów litewskich na produkty turystyki wyjazdowej (mln EUR)

2007	2010	2013
842,8	630,9	798,9

Źródło: www.stat.gov.lt

Opisane wyżej zmiany w zachowaniu się turystów zmuszają tour operatorów do podejmowania walki o klienta w skali międzynarodowej. Jeżeli na początku XXI wieku turyści najchętniej kupowali produkty turystyczne lokalnych tour operatorów turystyki wyjazdowej, obecnie mogą porównać te produkty z produktami tour operatorów innych krajów, w przypadku zaś istotnej różnicy chętniej skorzystają z oferty tour operatora nawet nieobecnego na rynku lokalnym. Przewaga konkurencyjna może być rozpatrywana przez pryzmat różnych kryteriów klasyfikacyjnych. Przewaga globalna, w przeciwieństwie do lokalnej przewagi konkurencyjnej, umożliwia przedsiębiorstwu realizację ponadprzeciętnej wartości dodanej na międzynarodowej arenie konkurencji, jednocześnie jednak niesie ryzyko i dużo wyzwań, jedynie innowacyjni tour operatorzy są w stanie godnie utrzymać się na rynku.¹⁷

3. Konkurencyjność litewskich tour operatorów turystyki wyjazdowej

Wraz ze wzrostem liczby podróżujących na litewskim rynku turystyki wyjazdowej wzrosła jego konkurencyjność wśród tour operatorów zarówno lokalnych, jak i międzynarodowych. Warto zaznaczyć, że na rynku turystyki wyjazdowej są dwa podstawowe subjekty: tour operatorzy (tworzą produkty turystyczne) oraz agencje turystyczne (bazują wyłącznie na sprzedaży usług i produktów turystycznych). Obecnie na Litwie zarejestrowanych jest 596 przedsiębiorstw, które tworzą produkty turystyczne, lub/i sprzedają produkty turystyczne.

¹⁷Caputa W., Szvacja D. (red.) Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Wydawnictwa Fachowe. 2010, s.60

Tabela 3. Liczba agencji turystycznych i tour operatorów na turystycznym rynku Litwy w 2015 r.

Agencje turystyczne	Tour operatorzy(turystyka wjazdowa)	Tour operatorzy(turystyka wjazdowa)	Tour operatorzy(turystyka lokalna)
299	157	255	148

Źródło: <http://www.tourism.lt/>

Według ustawodawstwa państwa litewskiego te same przedsiębiorstwa mają prawo świadczyć usługi jako agencje turystyczne i jako tour operatorzy pod warunkiem, że na wykonywanie usług tour operatorskich przedsiębiorstwo powinno otrzymać pozwolenie Litewskiego Państwowego Departamentu Turystyki, czyli spełniać określone wymagania, np. kwoty ubezpieczenia. Niemalą przedsiębiorstw, które uzyskały pozwolenie na oferowanie usług tour operatorskich trzech rodzajów (turystyki wjazdowej, wjazdowej i lokalnej), świadczy usługi jednego rodzaju, bowiem kreowanie produktów turystyki wjazdowej i turystyki wjazdowej z natury różni się między sobą pod względem swej natury, jak również potrzebuje bardzo różnorodnych zasobów (jak materialnych tak i niematerialnych) na dwubiegunową działalność. Potencjał konkurencyjności można określić jako ogół zasobów materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa niezbędnych do tego, aby mogło ono funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji.¹⁸

Szczególna sytuacja zaistniała na rynku tour operatorów turystyki wjazdowej, gdyż spośród 299 agencji turystycznych na Litwie ponad 200 sprzedaje przede wszystkim produkty turystyczne dwóch tour operatorów: *Novaturas* (tour operator kapitału litewskiego) i *Tez Tour* (tour operator kapitału zagranicznego, piąty co do wielkości tour operator w Europie). Stanowczą większość, ponad 170 agencji turystycznych na Litwie, poza produktami wymienionych tour operatorów w ogóle nie sprzedaje produktów innych tour operatorów (zarówno litewskich, jak i zagranicznych) albo sprzedaje w bardzo ograniczonym zakresie. Z wyżej przedstawionych danych wynika, że na litewskim rynku masowej turystyki wjazdowej dominuje dwóch tour operatorów. W związku z tym, że Litwa jest państwem liczącym niespełna 3 miliony mieszkańców (Departament Statystyki RL), wejście większych tour operatorów zagranicznych jest mało prawdopodobne. Taka sytuacja uniemożliwia podanie dokładnej diagnozy potencjału strategicznego istniejących tour operatorów, gdyż zidentyfikowanie słabych i silnych stron przedsiębiorstw w skali międzynarodowej, biorąc pod uwagę zmiany dotyczące zachowania się turystów, jest trudne do osiągnięcia.

Wraz ze zmianą preferencji turystów tour operatorzy na rynku litewskim mają więcej wyzwań pod względem konkurencyjności. Coraz więcej litewskich turystów daje pierwszeństwo produktom turystycznym, które można nabyć drogą internetową (online),

¹⁸ Białasiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Metody badania*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010. s.33

znajomość języków pozwala turystom w innych państwach poszukiwać produktów turystycznych o lepszych charakterystykach oferty (cenowej itd.), tanie linie lotnicze (np. *Ryanair* i *Wizzair* już są obecne na rynku litewskim) oraz systemy rezerwacyjne umożliwiają turystom samodzielne planowanie podróży, a więc eliminują tour operatorów jako pośredników.

Wnioski

W związku z procesami globalizacji oraz rosnącym tempem życia społecznego przedsiębiorstwa turystyczne muszą coraz szybciej reagować na zmiany zachodzące na rynku. Produkty turystyczne powinny być tworzone zgodnie ze stale zmieniającymi się potrzebami turystów oraz realizowane w najbardziej atrakcyjny dla turysty i dogodny sposób. Do rozwoju branży turystycznej znacząco przyczynił się Internet, przyspieszając wprowadzanie innowacji.

Procesy globalizacyjne wywołały wzrost popytu na produkty turystyczne oraz przyspieszyły rozwój działalności przedsiębiorstw turystycznych, w tym również tour operatorów w skali międzynarodowej. W wielu krajach, w tym też na Litwie, zauważono tendencję do zdominowania rynku turystyki wyjazdowej przez kilku tour operatorów turystyki wyjazdowej. Pod wpływem zmian wywołanych globalizacją dziedzina turystyki zmieniła swe oblicze, produkty i usługi turystyczne obecnie oferują nie tylko tour operatorzy, ale również internetowe agencje turystyczne oraz niskokosztowni przewoźnicy. Wraz ze zmianą preferencji turystów tour operatorzy na rynku litewskim muszą sprostać wyzwaniom globalnej konkurencji, co może też w znacznym stopniu przyczynić się do podniesienia efektywności działania firm turystycznych.

Należy stwierdzić, że zgodnie z obecnymi tendencjami przetrwają na rynku turystycznym najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa turystyczne, zdolne do szybkiego dostosowania się do potrzeb rynku i stosowania odpowiednich rozwiązań technologicznych.

Bibliografia

- Białasiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Metody badania*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010, ISBN 978-83-7241-776-3
- Blair J. P., *How local competition for economic activity effects national competitiveness*, Competitiveness Review 2004,
- Bremner C. „*Understanding the XXI century traveller*“ artykuł, Euromonitor International baza danych, 2013.
- Caputa W., Szwacja D. (red.) *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydawnictwa Fachowe. 2010, ISBN 978-83-7556-131-9
- Dąbrowska B. J., *Turystyka międzynarodowa w globalnej gospodarce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2011, ISBN 978-83-208-1976-2
- Flak O., Głód G., *Konkurencyjni przetrwają*, 2012. ISBN 978-83-7641-586-4
- Fletcher J., Fyall A., Gilbert D., Wanhill S. *Tourism Principles and Practice*. Pearson, 2013, ISBN 978-0-273-75827-3

Kachniewska M., Nawrocka E., Niezgoda A., Pawlicz A., *Rynek turystyczny. Ekonomiczne zagadnienie turystyki*. Oficyna, 2012, ISBN 978-83-264-3925-4

Kolterman K., *Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej MSP*, Difin, 2013, ISBN 978-83-7641-818-6

Słownik terminów hotelowych, 2015 Edition [online]

[http://abchotelu.pl/index.php/sownik-terminow-hotelowych/Sownik-hotelowy-1/T/TO-\(touroperator\)-112/](http://abchotelu.pl/index.php/sownik-terminow-hotelowych/Sownik-hotelowy-1/T/TO-(touroperator)-112/) [dostęp: 10 sierpnia 2015 r.]

UNWTO: Tourism Highlights, 2015 Edition [online] <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416899> [dostęp: 15 sierpnia 2015 r.]

Weaver D., *Sustainable Tourism: Theory and Practice*, Elsevier Butterworth Heinemann, 2006, ISBN 978-0-7506-6438-7

KONSUMPCJONIZM JAKO EFEKT KONKURENCJI RYNKOWEJ. ROZWAŻANIA W ŚWIETLE BADAŃ SOCJOLOGICZNYCH

Streszczenie

Konsumpcjonizm jako zjawisko społeczno-ekonomiczne pojawiło się w Polsce kilka lat temu. Jego powstanie jest silnie związane z rozwojem gospodarczym kraju, powstaniem konkurencyjności na rynku towarów i usług. Konsumpcja jest zjawiskiem całkowicie naturalnym, lecz nabiera cech patologii jeśli staje się jedynym celem życia człowieka. Odczuwanie kolejnych, nowych potrzeb, jakich doświadcza wielu konsumentów często jest wynikiem licznych kampanii reklamowych i promocyjnych, które mają stworzyć iluzoryczną konieczność ich zaspokojenia. Producenci i usługodawcy prześcigają się w stosowaniu coraz to bardziej wyrafinowanych socjotechnik, by klienci wybrali ich produkt, ich usługę. Konsument jest tylko niewielkim trybikiem, ale bardzo znaczącym w maszynie konkurencji na rynku. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wpływu konkurencyjności na rynku, na kreowanie potrzeb klientów oraz powstawanie zjawiska konsumpcjonizmu.

CONSUMERISM AS A RESULT OF COMPETITIVE ON THE MARKETS. REFLECTIONS BASED ON SOCIOLOGICAL RESEARCH

Summary

Consumerism as a socio-economic phenomenon appeared in Poland a few years ago. Its formation is closely related to the economic development of the country, the creation of competitiveness on the market. Consumption is a completely natural phenomenon, but acquires the character of pathology if it becomes the only purpose of human life. Feeling new needs, that is experiencing by many consumers often is the result of numerous advertising and promotional campaigns that create an illusory necessity to satisfy all the needs. Producers and service providers are trying to make use very sophisticated techniques of social engineering to enable customers to choose their product, their service. The consumer is only a small cog, but very significant in the machinery of competitive on the markets. The purpose of this article is to present the impact of competitiveness on the market, for creating customer needs and the creation of the phenomenon of consumerism.

Keywords: consumption, consumer, competitive on the markets, consumerism.

¹ Dr Monika Żak – Uniwersytet Śląski w Katowicach, Wydział Nauk Społecznych.

Wstęp

Pojęcie konsumpcji, konsumenta oraz konsumpcjonizmu weszło do codziennego życia niemal każdego Polaka. Są to pojęcia, które początkowo kojarzone były wyłącznie z funkcjonowaniem rynku, dzisiaj stanowią naturalny element funkcjonowania nowoczesnych społeczeństw. O ile konsumpcja jest pojęciem o bardzo długim rodowodzie, o tyle zjawisko konsumpcjonizmu pojawiło się stosunkowo niedawno. Coraz częściej mówi się o bardzo cienkiej granicy między konsumpcją a konsumpcjonizmem, który stanowi swoistą patologię codziennej konsumpcji towarów i usług. Producenci i usługodawcy prześcigają się w stosowaniu licznych socjotechnik, technik manipulacji psychologicznej, by reklamy i akcje promocyjne ich produktów i usług były jak najbardziej efektywne. Każdy nowy klient – konsument jest sukcesem, na który pracuje cały sztab specjalistów ds. reklamy i promocji. Drugą stroną tej gry stanowi sam konsument, który często nieświadomie kreuje swoje potrzeby na podstawie tego, co druga strona – producenci, usługodawcy, chcą i mogą mu zaoferować. Nowe potrzeby jawią się jako coś niezbędnego do codziennego funkcjonowania, coś bez czego konsument nie będzie mógł się odnaleźć w istniejącej rzeczywistości społecznej, coś, co w prostej drodze może go zaprowadzić do uzależnienia od zakupów, od zaspokajania coraz to nowych potrzeb, do zjawiska konsumpcjonizmu – do mieć by być i być by mieć.

1. Konsumpcja i konsument a konsumpcjonizm – ujęcie definicyjne

Konsumpcja i konsument to pojęcie, które są bardzo często stosowane niemalże w każdej dziedzinie życia ludzkiego: od najprostszych, najbardziej oczywistych sytuacji, jak nabywanie towarów i usług, jak korzystanie z różnego rodzaju ofert kulturalnych, aż po mniej oczywiste, które jednak stanowią element konsumpcji, jak korzystanie z możliwości chirurgii estetycznej, czy realizacja bardzo niezwykłych marzeń (np. turystyczny lot w kosmos). „Konsument to osoba, która konsumuje, a konsumowanie oznacza zużywanie rzeczy: spożywanie ich, noszenie ich na sobie, bawienie się nimi i zaspokajanie w inny sposób naszych potrzeb i pragnień.”² Konsumpcja (z łaciny *consumptio* czyli spożywanie, jedzenie, używanie, zużywanie i użytkowanie dóbr) to nic innego, jak zaspokajanie potrzeb, to „(...) akt zaspokajania potrzeb człowieka w wyniku zużywania dóbr materialnych i usług.”³ Konsumpcja początkowo wynikała z określonych potrzeb człowieka. To ich zaspokojenie stawało się motorem napędowym wszystkich działań i aktywności ludzkiej. Należy zatem podkreślić, że z pojęciem konsumpcji ściśle związane jest również pojęcie potrzeb. Jan Szczepański⁴ dokonał następującej klasyfikacji potrzeb ludzkich:

² Z. Bauman, *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Kraków 2006, s. 53.

³ Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Podstawy ekonomiki konsumpcji*, Kraków 1999, s. 7-8.

⁴ Por. J. Szczepański, *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, Warszawa 1981, s. 137-147.

- Potrzeby rzeczywiste – wynikają z przede wszystkim z braków fizjologicznych, są ściśle związane i niezbędne z funkcjonowaniem człowieka;
- Potrzeby otoczkowe – są wynikiem działania psychologicznych, społecznych, kulturowych, gospodarczych, ekonomicznych itp. uwarunkowań, które zmieniają potrzeby rzeczywiste;
- Potrzeby pozorne – ich powstawanie jest związane z rozwojem potrzeb otoczkowych, które w efekcie zostają pozbawione elementu rzeczywistego. Ich zaspokojenie nie jest konieczne z punktu widzenia możliwości egzystencji i przetrwania człowieka.

Różnorodność potrzeb i ich ewolucja sprawiają, że konsumpcja staje się zjawiskiem istotnym samym w sobie. Społeczeństwo (zarówno producenci i usługodawcy, jak i konsumenci) tworząc nowe potrzeby, koncentruje swoją aktywność na ich zaspokojeniu. Powyższa klasyfikacja potrzeb wskazuje, jak istotne znaczenie w ich tworzeniu stanowi system społeczny i jego rozwój. To bowiem ciągłe dążenie do wzbogacania zarówno w sensie ekonomiczno-materialnym, jak i duchowym, kulturalnych, sprawia, że ludzie koncentrują się wokół konsumpcji. „Wśród znanych prawidłowości opisujących i tłumaczących zachowania konsumentów wiele odnosi się do decyzji gospodarstw domowych, które zorientowane są głównie na to, by stworzyć warunki dla godnego życia. Zależności pomiędzy potrzebami podstawowymi i wyższego rzędu, wynikające z cech członków rodziny, a wyznaczające popyt na konkretne dobra i usługi, są podstawą określania wielu szczegółów polityki społecznej i gospodarczej prowadzonej przez władze.”⁵

Konsumowanie nie jest zatem zjawiskiem, które w swym głównym założeniu mogłoby być szkodliwe, pod warunkiem, że przebiega ono w ramach ogólnie przyjętych norm społecznych. Należy jednak pamiętać – na co wskazuje łacińska etymologia pojęcia konsumpcja – że konsumowanie to również zużywanie, a więc całkowite wyczerpanie danego elementu. „Konsumowanie oznacza też niszczenie. W trakcie konsumpcji konsumowane rzeczy przestają istnieć, dosłownie lub w sensie duchowym. Albo zostają »zużyte« fizycznie aż do całkowitego unicestwienia – na przykład zjedzony pokarm lub znoszone ubranie – albo gubią swój powab, przestają budzić pragnienia i przyciągać nas, tracąc zdolność zaspokojenia naszych potrzeb czy życzeń – na przykład płyta grana do znudzenia lub zbyt często używania zabawka – a więc nie nadają się już do konsumpcji.”⁶

Ważna jest świadomość istniejącej i prawdopodobnej wyczerpalności dóbr i usług, które są obiektem potrzeb i pragnień. Owa ograniczona liczba dóbr i usług w zetknięciu z możliwą nieograniczoną potrzebą ich posiadania, użytkowania może powodować konieczność swoistej konkurencji konsumentów w celu ich zdobycia. Chęć, czy nawet potrzeba zdobycia określonych dóbr i usług może powodować ukierunkowanie działań i aktywizację wszystkich sił na to, by być szybszym, by wyprzedzić innych – potencjalnych konkurentów – w osiągnięciu celu, czyli zaspokojeniu danej potrzeby. Aktywność społeczna zaczyna się

⁵ M. Czornik, *Konsumpcja miejska. Ekonomiczne refleksje nad ewoluowaniem funkcji miejskich*, Katowice 2012, s. 24.

⁶ Z. Bauman, *Praca, konsumpcjonizm i...*, s. 53.

wówczas koncentrować wokół możliwości zdobywania coraz to nowych dóbr i usług oraz wyprzedzeniu innych w drodze do sukcesu. Mamy wówczas do czynienia z powstawaniem społeczeństwa konsumpcyjnego. Zdaniem ekonomistów⁷, aby można mówić o społeczeństwie konsumpcyjnym, musi wystąpić kilka zjawisk:

- Konsumpcja i jej poziom przekracza w sposób znaczący poziom minimum egzystencji i konsumpcji „by przeżyć”;
- Odejście do wytwarzania dóbr i usług w gospodarstwie domowym na rzecz nabywania ich na rynku;
- Konsumpcja nabrała cech czynności akceptowalnych, właściwych i pożądaných;
- Postrzeganie i ocena ludzi innych zaczęła opierać się na podstawie ich poziomu i stylu konsumpcji.

Nieco inaczej na powstawanie społeczeństwa konsumpcyjnego patrzą socjologowie, którzy dostrzegają przede wszystkim znaczenie cech kulturowych związanych z kontaktami międzyludzkimi, kiedy to styczność z innymi staje się elementem wytwarzania nowych potrzeb i dążenia do ich zaspokajania. „Przez pojęcie społeczeństwa konsumpcyjnego rozumie się społeczeństwo globalne, w którym:

- potrzeby uznawane za podstawowe są zaspokajane przez znaczną część ludności (...);
- istnieją wielorakie bodźce do konsumowania, tak że nawet codzienne czynności przekształciły się w okazję do konsumpcji. (...);
- ponieważ gospodarstwa domowe mają coraz większy kontakt z rynkiem, tylko te spośród nich, które dysponują dostateczną siłą nabywczą, mogą korzystać z oferty społeczeństwa konsumpcyjnego.”⁸

Pojawienie się społeczeństwa konsumpcyjnego jest efektem przejścia od społeczeństwa przemysłowego do społeczeństwa opartego na świadczeniu usług i dostarczaniu określonych dóbr. „Konsumowanie służy zaspokojeniu potrzeb, (...). W gospodarce, w której popyt jest uważany za współczynnik rozwoju, wyłania się (...) kwestia kreowania potrzeb konsumpcyjnych służących jego zwiększaniu. (...). Z definicji – społeczeństwo konsumpcyjne to takie, w którym konsumpcja zajmuje centralne miejsce, (...)”⁹ Rozwój gospodarczy umożliwia ciągle poszerzanie wachlarza potrzeb i dóbr/usług, które miałyby je w sposób satysfakcjonujący zaspokoić. Ciągłe zwiększanie ilości potrzeb – szczególnie tych pozornych – sprawia, że spory fragment ludzkiego życia jest związany z ich zaspokojeniem, co w rezultacie może prowadzić do swoistego uzależnienia – konsumpcjonizmu.

Konsumpcjonizm sprawia, że jednostka jest skoncentrowana na działaniach mających na celu zaspokojenie potrzeb, niezależnie od kosztów społecznych i ekonomicznych. Owładnięcie potrzebą posiadania i wpisania się w pożądaný styl życia staje się głównym celem. „Człowiek owładnięty obsesją na punkcie obiektów uznanych przez społeczeństwo za atrakcyjne automatycznie jest pozbawiony racjonalności w działaniach. Ma zakodowany pogląd, że bez

⁷ Por. G. Antonides, W.F. van Raaij, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, Warszawa 2003, s. 82.

⁸ A. Brémond, J-F. Couet, A. Davie, *Kompendium wiedzy o socjologii*, Warszawa 2006, s. 51-52.

⁹ K. Romaniszyn, *Rzecz o pracy i konsumpcji. Analiza antropologiczna*, Kraków 2007, s. 95.

ich posiadania jego prestiż społeczny zostanie naruszony, a on sam będzie kimś mniej wartościowym i nigdy nie dorówna tym, którzy go prześcignęli. Tak rozumiany konsumpcjonizm staje się samonapędzającym się mechanizmem prowadzącym do zniewolenia ludzkiego umysłu, odsyłającym na plan dalszy kwestię państwa i działalności społecznej. Trzeba jednak umieć wychwycić pewną granicę pomiędzy konsumpcjonizmem negatywnym i tym, mającym charakter pozytywny, ponieważ zupełnie oczywiste jest, iż państwo, jego gospodarka nie istniała by bez konsumpcji.”¹⁰

Konsumpcjonizm nie jest zatem efektem jednostkowych decyzji, wyborów i działań człowieka. Jest on przede wszystkim skutkiem społecznego wytwarzania potrzeb otoczkowych i promowania działań, które są nastawione na ich zaspokojenie. Przejście od konsumpcji potrzeb rzeczywistych, poprzez pozorne aż do potrzeb otoczkowych, było pierwszym elementem tworzenia się społeczeństwa konsumpcyjnego, które w swojej skrajnej (patologicznej) postaci może przerodzić się w chorobliwy konsumpcjonizm. Jednostka staje się bezwładną kukiełką kierowaną wyimaginowanymi potrzebami, które skłaniają ją, żeby całość swojej energii koncentrowała na konsumpcji. Zaniebdywane są przez to inne aspekty i dziedziny jej życia – nie ma na nie ani miejsca, ani siły, nie są one również – z punktu widzenia konsumpcyjnego stylu życia – potrzebne i modne, ponieważ „ (...) żeby w pełni stać się konsumentem trzeba zachować czujność tak wielką i dokonać tak wielkiego wysiłku, że nie ma się już czasu na czynności, których żąda status obywatela.”¹¹ Konsumpcjonizm jest zjawiskiem, który ogranicza człowieka i jego działania do zaspokajania kolejnych, wyimaginowanych potrzeb kosztem życia społecznego.

3. Konkurencja rynkowa i jej wpływ na powstawanie konsumpcjonizmu

Konkurencja rynkowa jest zjawiskiem ekonomicznym, które zachodzi na większości współczesnych rynków pracy. Ma ona za zadanie umożliwienie swobodnego prezentowania swoich dóbr i usług i zapewnienia odbiorcom szerokiego wachlarzu wyborów. Z założenia jest ona czymś dobrym, w szczególności z punktu widzenia konsumentów, którzy mogą wybierać – zgodnie ze swoimi preferencjami – spośród wielu proponowanych na rynku dóbr i usług. „Dzięki wolnej, niczym nie skrupowanej konkurencji, możliwe jest uzyskanie takiej wiedzy, jaka nigdy nie będzie dostępna dla organów planujących, chcących zastąpić wymianę rynkową i konkurencję decyzjami odgórnymi. Następnie konkurencja pozwala na pełniejsze zaspokojenie potrzeb. Gospodarstwa domowe będą wybierać spośród wielości dóbr takie, które najpełniej pozwolą im zaspokoić swoje potrzeby i jednocześnie maksymalizować użyteczność. Przedsiębiorstwa, maksymalizujące zysk, będą podejmować takie decyzje, które doprowadzą

¹⁰ K. Gruszczyk, *Czy rzeczywiście jesteśmy wolni? Konsumpcjonizm w aspekcie wolności jednostki*. <http://www.warsztaty.org/index.php?content=text&file=konsumpcjonizm>. [dostęp: 20.04.2008].

¹¹ Z. Bauman, *Konsumowanie życia*, Kraków 2009, s. 159.

do jego uzyskania.”¹² Konkurencja rynkowa to w założeniu jak najbardziej pozytywny aspekt współdziałania producentów, usługodawców i konsumentów. Z założenia obie strony wymiany powinny czerpać z niej jednakowe zyski: konsumenci poprzez zaspokojenie swoich potrzeb, a oferenci poprzez osiągnięcie zysków materialnych. Wydaje się jednak, że i ten mechanizm ekonomiczny może ulec wypaczeniu i nabrać elementów patologii, kiedy to jedna strona dąży do maksymalizacji swoich zysków nawet kosztem dezintegracji i degradacji osobowości drugiej strony. Konsument wydaje się w tym starciu stać z góry na przegranej pozycji. Nie ma bowiem takich środków i możliwości, jakimi dysponują producenci i usługodawcy na rynku. Konkurencja rynkowa wykorzystuje psychikę ludzką do realizacji celów ekonomicznych, niezależnie od kosztów, jakie ponoszą konsumenci. Nie mam tutaj na myśli wyłącznie kosztów finansowych, ale również koszty społeczne, które dotyczą funkcjonowania konsumentów w grupach społecznych, od rodziny począwszy na państwie skończywszy. Producenci nauczyli się wykorzystywać istniejące poczucie jakiegoś braku, niespełnienia konsumentów i w tę lukę wprowadzają swoje towary i usługi.

Konkurencja rynkowa to nie tylko rywalizacja poszczególnych producentów w zakresie tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań, ale przede wszystkim, konieczność dotarcia do jak największej liczby odbiorców i przekonanie ich do konieczności posiadania oferowanych produktów i usług. To właśnie na kreacji tych potrzeb opiera się całokształt działań marketingowych, jakie współcześnie – obok działalności wytwórczej – stanowią główne pole działań graczy na rynku towarów i usług. „Warunkiem zaistnienia procesów konkurencyjnych jest ograniczoność zasobów w stosunku do potrzeb, a w konkurencji rynkowej głównym problemem staje się ograniczona wielkość popytu na dobra.”¹³

Tworzenie się nowych potrzeb i sposobów ich zaspokajania jest w dużej mierze spowodowane działaniem producentów i usługodawców, którzy oferują swoiste „remedium” na odczuwane pragnienia i dolegliwości związane z niezaspokojonymi potrzebami. Powstają kolejne – jak je nazywa George Ritzer – nowe środki konsumpcji, które mają skupić na sobie uwagę konsumentów. „Środki konsumpcji stanowią część szerszego zespołu zjawisk mających związek z towarami i usługami, do którego należy produkcja, dystrybucja, reklama, marketing, sprzedaż, indywidualny gust, styl, moda.”¹⁴ Działalność producentów i usługodawców – zdaniem Zygmunta Baumana – polega w dużej mierze na tworzeniu potrzeb, bowiem najpierw pojawia się produkt, usługa, a dopiero później – efekcie szerokiego wachlarza działań reklamowo-marketingowych – pojawia się konieczność ich posiadania.¹⁵ Mamy zatem do czynienia z działaniami, których efekt ma być jeden: konsument ma odczuć potrzebę posiadania określonego towaru, określonej usługi. Oczywiście, dla graczy na rynku nie jest istotne, że taki styl konsumpcji pociąga za sobą istotne straty społeczne, chociażby w postaci

¹² T. Bernat, *Konkurencja jako podstawa ekonomii XXI wieku*, W: *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Red. D. Kopycińska, Szczecin 2005, s. 143.

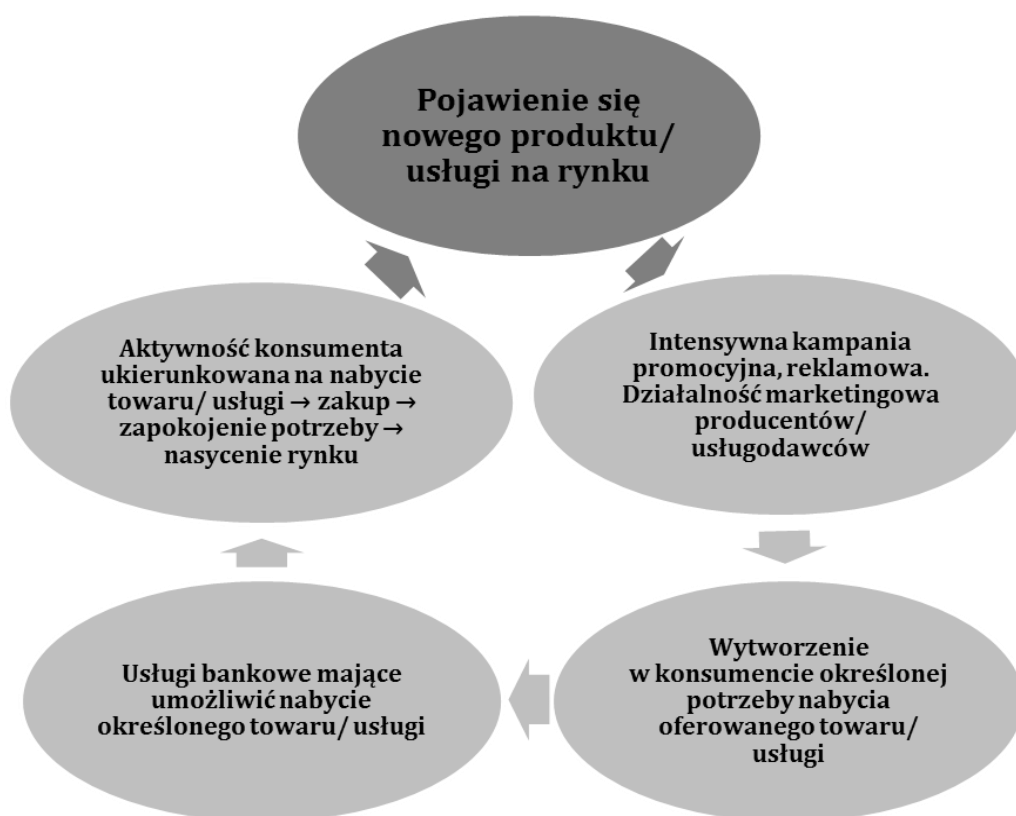
¹³ G. Maniak, *Konkurencja i konkurencyjność w badaniach współczesnej ekonomii*, W: *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Red. D. Kopycińska, Szczecin 2005, s. 151.

¹⁴ G. Ritzer, *Magiczny świat konsumpcji*, Warszawa 2001, s. 21.

¹⁵ Por. Z. Bauman, *Konsumowanie życia*, Kraków 2009.

marnotrawienia produktów, żywności. Z badań Eurostatu z 2010 roku wynika, że średnia wielkość odpadów, śmieci wytwarzanych przez statystycznego mieszkańca 27 krajów Unii Europejskiej wynosi aż 524 kilogramy rocznie.¹⁶ Ma to niewątpliwy związek z wyolbrzymionym poczuciem potrzeb i koniecznością ich zaspokajania, co w żadnej mierze nie przekłada się na rzeczywiste możliwości konsumpcyjne. Producenci i usługodawcy prześcigają się w sposobach kreowania potrzeb konsumentów, a jedynym celem jest osiągnięcie jak największych wyników sprzedażowych. Rynek stanowi powiązaną sieć dóbr, usług i sposobów ich zdobywania. Towary i usługi, których konsument nie może – z uwagi na ograniczone możliwości ekonomiczne, materialne – zdobyć są oferowane z powiązaniem z usługami bankowymi, które stały się również towarem na rynku. Mechanizm jest bardzo prosty:

Rysunek 1. Mechanizm tworzenia potrzeb konsumenckich



Źródło: Opracowanie własne.

¹⁶ EUROSTAT, *Environmental statistics and accounts in Europe. Collection: Statistical books*, Luxembourg 2010, s. 106, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5723037/KS-32-10-283-EN.PDF/22a4889d-e6c9-4583-8d17-fb5104e7eec0>, [dostęp: 15.07.2015].

Producenci tworząc nowy produkt równocześnie opracowują kampanie reklamowe, które w sposób efektywny przekonają konsumenta o absolutnej konieczności nabycia nowego towaru. Choć dane z prowadzonych przez CBOS w 2011 roku badań wskazują, że reklamy są postrzegane w sposób negatywny, to „(...) w porównaniu z rokiem 1993 znacząco wzrósł (z 41% do 75%) odsetek respondentów przekonanych, że reklamy napędzają konsumpcję (poddani ich działaniu kupujemy rzeczy, których właściwie nie potrzebujemy), (...)”¹⁷ Konsument – pomimo świadomości gry prowadzonej przez producentów na rynku na rynku dóbr i usług – w sposób nieświadomy włączają się w mechanizm kreowania ich potrzeb, które potem – zgodnie z założeniami producentów – są zaspokajane przez oferowane przez nich produkty. Taki mechanizm to stale napędzająca się maszyna: gdy pojawiające się na rynku produkty wykreują w konsumentach potrzebę ich posiadania, do gry włączają się oferenci usług finansowych, którzy służą pomocą w nabyciu dóbr, a więc zaspokojeniu potrzeb konsumenta, sami przy tym bardzo dobrze zarabiając. Zaspokojenie (poprzez nabycie dobra, usługi) danej potrzeby sprawia, że producenci kreują kolejne „niezbędne” dla funkcjonowania człowieka produkty i usługi i cała procedura następuje od nowa.

Konkurencja na rynku sprawia, że jesteśmy świadkami swoistego przedstawienia, tudzież zawodów: który producent celniej trafi w nieświadomione potrzeby konsumenta i wyzwoli w nim nieopanowaną chęć i potrzebę oferowanego przez niego dobra. Gracze na rynku stosują coraz to bardziej wyszukane techniki manipulacji, które nawet w przypadku „opornych” konsumentów odnoszą znaczące sukcesy. Reklama to tylko jeden z elementów ogółu działalności marketingowej. Coraz częściej producenci swoją reklamę maskują, przenosząc swój produkt, usługę na tło, które w odbiorze konsumenta powinno, czy też jest pozbawione znamion reklamy. I tak oglądając ulubiony serial (nawet jeśli jest on głęboko osadzony w realiach, a sami bohaterowie przypominają statystycznego Kowalskiego), konsument nie jest wolny od działań producentów. Tak zwane „lokowanie produktu” to sposób na reklamę danego dobra w sposób nieoczywisty, ale dosyć skuteczny. Telewizyjny oglądając swojego ulubionego bohatera parzącego sobie kawę określonej marki, pijącego sok danego producenta, czy korzystającego ze sprzętu danej firmy, jest narażony na nieświadome ukierunkowanie swoich preferencji na to, czego życzy sobie firma wykupująca takie lokowanie produktu.

Kreowanie potrzeb konsumentkich to dzisiaj najczęściej stosowana metoda marketingowa. Bo jak inaczej przekonać kupującego do swojego towaru, usługi, niż poprzez wytworzenie w nim poczucia absolutnej konieczności jego posiadania. Rynek, czy raczej jego gracze, dostrzegając tę zależność i znając mechanizmy działania konsumpcjonizmu, są w stanie przekonać konsumenta do kupna absolutnie każdej – w opinii konsumenta niezbędnej – rzeczy i usługi, która w rzeczywistości nie jest mu do niczego potrzebna, a pomnoży jedynie jego posiadanie i ewentualnie zwiększy debet na karcie kredytowej. Analizując wyniki badań dotyczących sposobów dokonywania zakupów, należy zauważyć, że działalność marketingowa producentów – w przypadku Polaków – ma bardzo istotne znaczenie. „Na style robienia

¹⁷ K. Wądołowska, M. Feliksiak, *Nudzą, drażnią, dezinformują – Polacy o reklamach*, Komunikat z badań CBOS, Warszawa 2011, s. 8, [dostęp: 13.07.2015].

zakupów wpływają również takie zachowania, jak: podatność na reklamy, promocje i znane marki, nieumiejętność wyboru produktów rzeczywiście niezbędnych czy w końcu nagminne spędzanie czasu w centrach handlowych. Tego typu postawy są w dużej mierze wynikiem udanych kampanii marketingowych wielu producentów i sprzedawców, w interesie których jest pozyskanie jak największej liczby klientów, a co za tym idzie – sprzedaż jak największej ilości towarów. Akcje promocyjne są stosunkowo nowym elementem kultury konsumpcyjnej w naszym kraju, w związku z tym Polacy tak naprawdę nie potrafią sobie z nimi radzić. W rezultacie nierzadko kupują dobra zbędne – tylko dlatego, że były odpowiednio zareklamowane.”¹⁸

Działalność marketingowa producentów i usługodawców jest starannie opracowaną i dostosowaną do cech określonego społeczeństwa-konsumentów, misją. Starają się oni tak wpasować w styl życia, normy i wartości, by członkowie społeczeństwa uważali za coś zupełnie normalnego i oczywistego, odczuwanie kolejnych potrzeb i korzystanie z ich oferty. Konsumpcjonizm potocznie – i słusznie – kojarzy się przede wszystkim ze sferą zakupów. To bowiem głównie poprzez zakupy, nabywanie kolejnych dóbr, wykształcane jest w konsumentach poczucie dalszej konieczności posiadania. Sprzyjają temu oczywiście metody sprzedaży, a dzisiejsze centra handlowe, oprócz oczywistej funkcji handlowo-usługowej, pełnią również funkcję kulturalną. Są miejscem, w którym wielu Polaków spędza swój czas wolny, a poprzez stały dostęp do promocji, pięknych witryn i wystaw sklepów, kreują coraz to nowsze potrzeby. Z badań przeprowadzonych przez CBOS wynika, że dostępność centrów handlowych sprzyja kształtowaniu określonych postaw konsumenckich oraz pojawianiu się kolejnych – koniecznych do zaspokojenia – potrzeb. „Idea centrów handlowych, których liczba w Polsce stale rośnie, jest przyciągnięcie klientów nie tylko zgromadzeniem w jednym miejscu wielu różnych sklepów, ale również możliwością spędzenia tam czasu, np. w kawiarniach, restauracjach, kinach i w innych miejscach rozrywki. Przebywanie w takich miejscach w jakimś stopniu sprzyja robieniu zakupów, nawet jeśli się ich wcześniej nie planowało.”¹⁹

Centra handlowe to potężny oręż w rękach producentów i usługodawców. Dla wielu Polaków stały się one miejscem spędzania czasu wolnego, możliwością zaspokojenia potrzeby posiadania i bycia akceptowanym przez innych. Centra handlowe – choć oferują produkty i usługi konkurencyjnych podmiotów – są przez wszystkich producentów i usługodawców wykorzystywane z równym zaangażowaniem. Siła oddziaływania centrów handlowych na konsumentów – jak pisze George Ritzer – może być porównywalna do siły wpływu religii. „Centra handlowe opisuje się jako miejsca, do których ludzie się udają, aby praktykować swą »konsumencką religię«. Twierdzi się, że to coś więcej niż przedsiębiorstwa handlowe i finansowe; że mają one wiele wspólnego z ośrodkami religijnymi tradycyjnych cywilizacji. Uważa się, że tak jak owe środki zaspokajają one ludzką potrzebę kontaktu z innymi i z

¹⁸ K. Wądołowska, *Mania kupowania, czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, Warszawa 2011, s. 11, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2011/K_005_11.PDF, [dostęp: 15.07.2015].

¹⁹ M. Feliksiak, *Zachowania konsumenckie*, Komunikat z badań CBOS, Warszawa 2008, s. 11, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_117_08.PDF, [dostęp: 15.07.2015].

przyrodą (...), a także potrzebę świętowania. Zapewniają ten sam rodzaj centralności, jaki tradycyjnie dają świątynie, i są tak zbudowane, by miały podobną równowagę, symetrię i układ.”²⁰

Konsumpcjonizm może być uznawany jako sposób na napędzanie gospodarki, bowiem popyt wewnętrzny stanowi istotny czynnik rozwoju gospodarczo-ekonomicznego każdego kraju. Należy jednak pamiętać, że konsumowanie to również zużywanie, a więc możliwe występowanie różnych braków. Dlatego istotne jest odróżnienie konsumpcji (w jej „zdrowych” granicach) od konsumpcjonizmu, który determinuje działania jednostek i sprawia, że najważniejszym elementem ich tożsamości społecznej jest posiadanie. Należy podkreślić, że rośnie liczba tzw. świadomych konsumentów, którzy w swoich codziennych wyborach kierują się ideą jakości, a nie ilości. Nie jest to oczywiście zgodne z założeniami producentów, którzy wykorzystując wiedzę o wzrastającej świadomości konsumentów, starają się trafiać również w gust tzw. racjonalnych, poprzez kreowanie dobrej jakości swych towarów i usług.

Podsumowanie

Działalność producentów i usługodawców jest nakierowana na tworzenie określonych potrzeb konsumenckich. Konsumenty – pod wpływem działań marketingowych – aktywizują swoje działania w celu zaspokojenia tych potrzeb. Mnożenie potrzeb otoczkowych konsumentów powoduje ich ciągłe pragnienie do posiadania, do odpowiedzi na ofertę rynkową. Sami producenci świadomi istniejącej konkurencji przy stosunkowo ograniczonym popycie, muszą stosować wiele działań socjotechnicznych, by nigdy nie małało zainteresowanie konsumentów ich ofertą. Takie działania prowadzą w prostej linii do powstawania społeczeństwa konsumpcyjnego, a nawet pojawienia się zjawiska konsumpcjonizmu. W wielu przypadkach konsumenci nie są świadomi przekroczenia cienkiej granicy między „mieć, by żyć”, a „żyć, by mieć”. Potrzeby rzeczywiste już dawno zostały wmieszane w potrzeby otoczkowe i tak naprawdę w wielu przypadkach konsument nie jest świadomy, czego tak naprawdę potrzebuje do przetrwania: wszystkie dobra i usługi, jakie oferuje mu się na rynku, w jego opinii są absolutnie niezbędne dla funkcjonowania. „Aktualna postmodernistyczna wersja konsumpcji dostarcza nie tyle satysfakcji z dobra, ile marzeń i wyobrażeń o niej. Chwila przyjemności ceniona jest jako forma spełniania oczekiwań i w pewnym sensie oderwania od aktu spożycia. Często najważniejsze nie jest to, co konsumujemy, ale fakt, że to w ogóle robimy.”²¹

Stosowane przez graczy na rynku metody marketingowe i reklamowe w sposób oczywisty wpływają na życie i decyzje konsumentów. Nawet najbardziej świadomi i racjonalni spośród z nich popełniają błędy pod wpływem socjotechnik stosowanych przez producentów i usługodawców. Nie ułatwia sytuacji fakt, że na rynku coraz mniej mamy indywidualnych sprzedawców, czy usługodawców rozsianych na większym terenie – coraz częściej są oni

²⁰ G. Ritzer, *Magiczny świat...*, s. 24.

²¹ M. Czornik, *Konsumpcja miejska...*, s. 161.

zebrani w jednym miejscu: centrum handlowym, gdzie mają doskonałe warunki do zaprezentowania swoich umiejętności i możliwości marketingowych. Konsumenci osaczeni reklamami, w których przekonuje się ich o absolutnej niezbędności posiadania kolejnego odkurzacza, zakupu suplementu diety, czy wykonania zabiegu z zakresu chirurgii estetycznej, stają się nieświadomym trybikiem, marionetką w rękach producentów, której celem jest nabywanie i konsumowanie, a więc przynoszenie zysków.

Należy podkreślić, że choć wzrasta świadomość konsumentów, którzy dostrzegają błąd zatracenia się w bezmyślnej konsumpcji, to również działania producentów ewoluują, by odpowiedzieć na zmiany w tej świadomości. Konsumpcjonizm jest znakiem rozpoznawczym naszych czasów, w wielu przypadkach jest uznawany za element tożsamości społecznej. Styl życia, który narzuca nieograniczoną konsumpcję jest coraz powszechniejszy, a jego rozprzestrzenianiu sprzyjają możliwości i dostępność dóbr i usług na rynku.

Bibliografia

- Antonides G., Van Raaij W.F., *Zachowanie konsumenta*. Podręcznik akademicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Bauman Z., *Konsumowanie życia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009.
- Bauman Z., *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006.
- Bernat T., *Konkurencja jako podstawa ekonomii XXI wieku*, W: Teoretyczne aspekty gospodarowania, Red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Brémond A., Couet J-F., Davie A., *Kompedium wiedzy o socjologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Bywalec Cz., Rudnicki L., *Podstawy ekonomii konsumpcji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1999.
- Czornik M., *Konsumpcja miejska. Ekonomiczne refleksje nad ewoluowaniem funkcji miejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2012.
- EUROSTAT, *Environmental statistics and accounts in Europe*. Collection: Statistical books, Luxembourg 2010. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5723037/KS-32-10-283-EN.PDF/22a4889d-e6c9-4583-8d17-fb5104e7eec0>. [dostęp: 15.07.2015].
- Feliksiak M., *Zachowania konsumenckie, Komunikat z badań CBOS*, Warszawa 2008, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_117_08.PDF, [dostęp: 15.07.2015].
- Gruszczyk K., *Czy rzeczywiście jesteśmy wolni? Konsumpcjonizm w aspekcie wolności jednostki*. <http://www.warsztaty.org/index.php?content=text&file=konsumpcjonizm>. [dostęp: 20.04.2008].
- Maniak G., *Konkurencja i konkurencyjność w badaniach współczesnej ekonomii*, W: Teoretyczne aspekty gospodarowania, Red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Ritzer G., *Magiczny świat konsumpcji*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2001.

Romaniszyn K., *Rzecz o pracy i konsumpcji. Analiza antropologiczna*, Zakład Wydawniczy „Nomos”, Kraków 2007.

Szczepański J., *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1981.

Wądołowska K., *Mania kupowania, czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, Warszawa 2011,
http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2011/K_005_11.PDF, [dostęp: 15.07.2015].

Wądołowska K., Feliksiak M., *Nudzą, drażnią, dezinformują – Polacy o reklamach*, Komunikat z badań CBOS, Warszawa 2011,
http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2011/K_016_11.PDF [dostęp: 13.07.2015].

STUDIA O PROFILU PRAKTYCZNYM - MOŻLIWOŚCIĄ ZWIĘKSZENIA KONKURENCYJNOŚCI SZKOŁY WYŻSZEJ

Streszczenie

Problemami podjętymi w niniejszym opracowaniu jest wzrost konkurencyjności wśród uczelni wyższych na Litwie oraz niezadawalająca sytuacja absolwentów szkół wyższych na rynku pracy. Celem artykułu jest ukazanie możliwości rozwiązania danych problemów za pomocą studiów o profilu praktycznym. W procesie realizacji celu badawczego zastosowano następujące metody badawcze: analiza aktów prawnych dotyczących badanej problematyki, analiza danych statystycznych z wykorzystaniem technik tabelarycznych i rysunków oraz badania jakościowe, w tym zogniskowane wywiady grupowe i wywiady pogłębione. Okres badawczy dla danych statystycznych obejmuje lata 2007-2014. Początek okresu badawczego wynika z rozpoczęcia w 2007 r. działalności w Wilnie filii Uniwersytetu w Białymstoku – Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego. Z kolei badania jakościowe objęły cztery grupy docelowe i zostały przeprowadzone w okresie grudzień 2014 r.- kwiecień 2015 r.

PRACTICE PROFILE STUDIES – THE ABILITY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE HIGHER SCHOOL

Summary

The issues raised in this study include, firstly, the increase in competitiveness among universities in Lithuania and, secondly, the unsatisfactory situation of university graduates in the labour market. The purpose of the article is to present possible solutions to given problems by means of practice profile studies. In the process of achieving the objective of the research, the following methods were adopted: analysis of legal acts concerning the issues examined, statistical data analysis using tabular techniques and figures as well as qualitative research, including focus groups and in-depth interviews. The statistical data of the research covers the period between 2007 and 2014. The beginning of the study period is due to the start-up of the Faculty of Economics and Informatics in Vilnius, University of Bialystok in 2007. The qualitative research included four target groups and was carried out during the period from December 2014 to April 2015.

Keywords: competitiveness among universities, practice profile studies, Lithuania.

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

²Mgr Severina Kardis – specjalista ds. badań rynku, Freelancer.

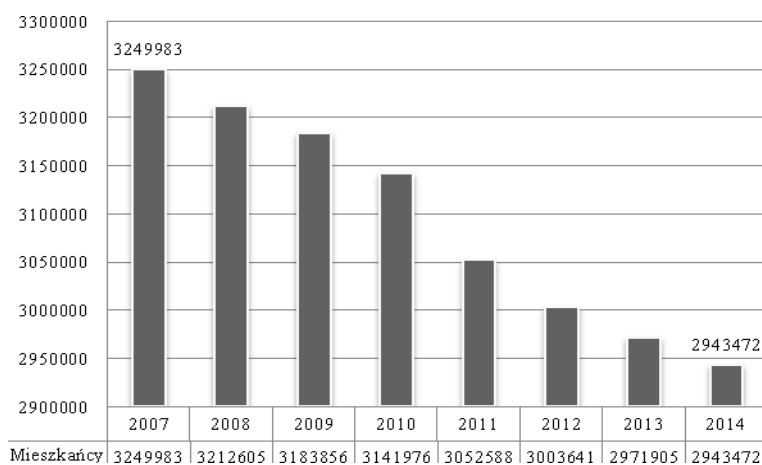
Wstęp

Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie jest młodą filią Uniwersytetu w Białymstoku, która rozpoczęła działalność w 2007 roku. Na Litwie w roku akademickim 2014-2015 działały 22 uniwersytety i 24 kolegia³, niektóre z nich z wieloletnim, a nawet kilkunastoletnim doświadczeniem i renomą. Spadek liczby mieszkańców kraju, wzrost popularności nauki za granicą, niepotwierdzenie hipotezy, że dyplom uczelni wyższej jest gwarantem zatrudnienia, wpłynęły na zaostrzenie się konkurencji o studenta. Stąd powstało pytanie badawcze: jak zwiększyć konkurencyjność Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie? Naszym zdaniem jednym ze sposobów są studia o profilu praktycznym.

1. Problemy badawcze

Na rynku szkolnictwa wyższego na Litwie następuje wzrost konkurencji, który wynika m.in. z zaistniałej sytuacji demograficznej w kraju oraz wzrostu popularności studiów poza granicami kraju. Poniższy rysunek 1 ukazuje liczbę mieszkańców Litwy w latach 2007-2014. Z zaprezentowanych danych statystycznych wynika, że w badanych latach następował permanentny spadek liczby ludności, który wynikał m.in. z ujemnego przyrostu naturalnego i procesów migracyjnych. W 2007 r. Litwę zamieszkiwały 3 249 983 osoby, natomiast w 2014 r. – zaledwie 2 943 472 osoby, co oznacza spadek liczby ludności o 9,4%. Dynamika liczby ludności w porównaniu z rokiem poprzednim przedstawiała się następująco: 98,8%, 99,1%, 98,7%, 97,2%, 98,4%, 98,9%, 99,0%.

Rysunek 1. Liczba mieszkańców Litwy (na początku roku) w okresie 2007-2014

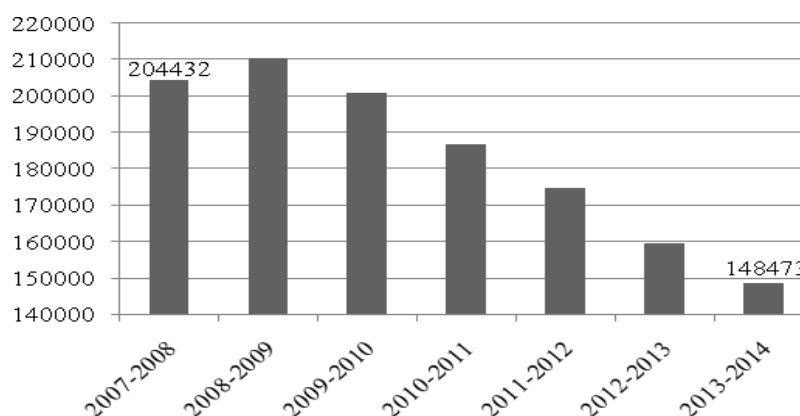


Źródło: Departamentu Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 21.05.2015].

³ Departament Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 04.08.2015].

Sytuacja demograficzna ma niebagatelny wpływ na liczbę studiujących, co obrazuje rysunek 2. Liczba studiujących na Litwie w okresie 2007-2014, z wyjątkiem roku akademickiego 2008-2009, charakteryzowała się tendencją spadkową. W pierwszym analizowanym roku w kraju studiowały 204 432 osoby, w ostatnim – 148 473. W ciągu siedmiu lat akademickich liczba studentów zmniejszyła się aż o 55 959 osób, czyli o 27,4%.

Rysunek 2. Liczba studentów w okresie 2007-2014



Źródło: Departamentu Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 15.05.2015].

Nie mniej ważną przyczyną spadku studentów na Litwie jest wzrost popularności studiów za granicą. W odróżnieniu do liczby studiujących na Litwie w okresie 2007-2013 liczba studiujących obywateli Litwy poza jej granicami charakteryzowała się tendencją wzrostową (tabela 1).

Tabela 1. Liczba studiujących poza granicami Litwy w latach 2007-2013

Rok akademicki	Liczba osób studiujących za granicą	Odsetek studentów, studiujących za granicą w relacji do ogółu studentów kraju, w %
2007-2008	6746	3,3
2008-2009	7574	3,6
2009-2010	8040	4,0
2010-2011	9343	5,0
2011-2012	11189	6,4
2012-2013	12438	7,8

Źródło: *Lietuvos švietimasskaiciais 2012. Studijos* [online] https://www.smm.lt/uploads/documents/Teises_aktai/Lietuvos%20svietimas%20skaiciais%202012.%20Studijos.pdf, *Lietuvos švietimasskaiciais 2014. Studijos* [online] http://www.mosta.lt/images/leidiniai/Lietuvos_svietimas_skaiciais_2014_Studijos.pdf [dostęp: 21.05.2015].

W roku akademickim 2007-2008 liczba studiujących osób za granicą wynosiła 6 746, natomiast w roku akademickim 2012-2013 – już 12 438. Oznacza to wzrost 1,8 razy. W tabeli ukazano również obliczenia udziału osób studiujących za granicą w relacji do liczby studentów

Litwy. W pierwszym analizowanym roku akademickim dany udział stanowił 3,3%, w ostatnim – już 7,8%. Zaprezentowane dane statystyczne mogą być wynikiem emigracji oraz większej konkurencyjności zagranicznych uczelni wyższych w porównaniu z krajowymi.

Kontrowersje wzbudzają również dane dotyczące zatrudnienia absolwentów szkół wyższych na Litwie, które prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Liczba i odsetek bezrobotnych osób z wykształceniem wyższym na Litwie w latach 2007-2014

Rok	Liczba osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym, w tys.	Odsetek osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym w stosunku do ogółu bezrobotnych
2007	7,5	11,6
2008	11,9	13,5
2009	23	10,9
2010	32,4	12,0
2011	27,7	12,1
2012	26,6	13,5
2013	23,8	13,8
2014	21,4	13,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 21.05.2015].

W okresie 2007-2014 odsetek osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym w stosunku do ogółu bezrobotnych wahał się od 10,9% w 2009 r. do 13,8% w 2013 r. W ostatnim badanym roku w porównaniu z pierwszym rokiem nastąpił wzrost udziału osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym o 1,9 punktu procentowego.

W ujęciu wartościowym liczba bezrobotnych absolwentów szkół wyższych w pierwszych czterech latach wzrastała i w 2010 r. osiągnęła swoje apogeum – 32,4 tys. osób. Ponad czterokrotny wzrost liczby bezrobotnych z wykształceniem wyższym w 2010 r. w porównaniu z 2007 r. wynikał z kryzysu gospodarczego. Pomimo ciągłego spadku liczby bezrobotnych z wykształceniem wyższym od 2010 r., w ostatnim analizowanym roku w porównaniu z pierwszym liczba bezrobotnych była większa 2,8 razy.

W celu znalezienia możliwości rozwiązania naświetlonych dwóch problemów – wzrostu konkurencji między uczelniami wyższymi na Litwie oraz sytuacji absolwentów szkół wyższych na rynku pracy – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny dokonał badań statutowych dotyczących studiów o profilu praktycznym. Przed prezentacją uzyskanych wyników badań należy jednakże zdefiniować pojęcie konkurencyjnej uczelni oraz studiów o profilu praktycznym.

2. Pojęcie konkurencyjnej uczelni

Na potrzeby danego artykułu pojęcie konkurencyjnej uczelni zostało utworzone na podstawie komunikatów ze spotkań europejskich ministrów do spraw szkolnictwa wyższego w ramach Procesu Bolońskiego, którego głównym celem było stworzenie Europejskiego Obszaru

Szkolnictwa Wyższego. W Deklaracji Bolońskiej zauważono potrzebę zwiększania międzynarodowej konkurencyjności europejskiego szkolnictwa wyższego⁴. Poniższa tabela 3 ukazuje wybrane cechy konkurencyjnej uczelni.

Tabela 3. Pojęcie konkurencyjnej uczelni

Miejsce, data spotkania ministrów ds szkolnictwa wyższego	Cecha konkurencyjnej uczelni	Wyszczegółowienie
Berlin, 19 września 2003 r.	Dbająca o jakość kształcenia	W komunikacie zaznaczono, że za zapewnienie jakości odpowiadają przede wszystkim uczelnie. Ministrowie podkreślili również, że powinien być wzmacniany dialog między uczelnią a pracodawcami
Londyn, 18 maja 2007 r.	Promująca mobilność pracowników, studentów	W komunikacie podkreślono, że mobilność tworzy możliwości rozwoju indywidualnego, wpływa na rozwój współpracy między uczelniami, podnosi jakość nauczania
Leuven i Louvain-la-Neuve, 28-29 kwietnia 2009 r.	Troszcząca się o zatrudnienie absolwentów	W komunikacie z konferencji ministrowie odnotowali: „ <i>studia powinny wyposażać studenta w zaawansowaną wiedzę, umiejętności i kompetencje, jakich potrzebują przez cały okres swego życia zawodowego(...). Zachęcamy do wprowadzania praktyk zawodowych (...) oraz form uczenia się w miejscu pracy</i> ”
Leuven i Louvain-la-Neuve, 28-29 kwietnia 2009 r.	Dbająca o pracowników	Ministrowie zaznaczyli, że uczelnie powinny zapewnić kadrze naukowej atrakcyjne warunki pracy, ścieżki awansu, powinny prowadzić międzynarodową rekrutację
Leuven i Louvain-la-Neuve, 28-29 kwietnia 2009 r.	Propagująca ideę uczenia się przez całe życie	Ministrowie odnotowali, że uczenie się przez całe życie umożliwia uzyskiwanie kwalifikacji dzięki elastycznym ścieżkom nauki (studia w niepełnym wymiarze, nauka w miejscu pracy) oraz wymaga ścisłej współpracy między władzami publicznymi, uczelnią, studentami, pracodawcami

Zródło: Opracowanie własne na podstawie „Realizacja Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego” Komunikat z konferencji ministrów ds. szkolnictwa wyższego, Berlin, 19 września 2003 r. [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Berlin_Komunikat.pdf [dostęp: 03.08.2015], Komunikat Londyński „W kierunku Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego: odpowiedź na wyzwania w zglobalizowanym świecie” [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/2007_London_communique_Polish.pdf [dostęp: 03.08.2015], „Proces Boloński 2020 – Europejski Obszar Szkolnictwa Wyższego w nowej dekadzie” Komunikat z konferencji europejskich ministrów odpowiedzialnych za szkolnictwo wyższe, [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Leuven_i_Louvain-la-Neuve_Komunikat.pdf [dostęp: 03.08.2015].

⁴Deklaracja Bolońska [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Deklaracja_Bologna.pdf [dostęp: 03.08.2015].

3. Aspekty prawne studiów o profilu praktycznym

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym zakłada dwa rodzaje profili kształcenia: ogólnoakademicki i praktyczny. W pierwszym artykule danej ustawy określono, że profil praktyczny to: „profil programu kształcenia obejmującego moduły zajęć służące zdobywaniu przez studenta umiejętności praktycznych i kompetencji społecznych, realizowany przy założeniu, że ponad połowa programu studiów określonego w punktach ECTS obejmuje zajęcia praktyczne kształtujące te umiejętności i kompetencje, w tym umiejętności uzyskiwane na zajęciach warsztatowych, które są prowadzone przez osoby posiadające doświadczenie zawodowe zdobyte poza uczelnią”⁵.

W artykule 11 zaznaczono, że uczelnia prowadząca studia o profilu praktycznym powinna w programie kształcenia uwzględnić co najmniej trzymiesięczne praktyki zawodowe. Kształcenie może również odbywać się w formie przemiennej, która polega na łączeniu zajęć dydaktycznych odbywających się na uczelni z praktyką w miejscu pracy.

W Ustawie Prawo o szkolnictwie wyższym w artykule 168a wskazano również możliwości współpracy między uczelnią prowadzącą studia o profilu praktycznym a podmiotami gospodarczymi. W tym celu powinna być podpisana umowa między uczelnią a podmiotem gospodarczym, która może dotyczyć m.in. następujących aspektów:

- prowadzenia zajęć przez pracowników podmiotu gospodarczego;
- uczestniczenia podmiotu gospodarczego w opracowaniu programu kształcenia;
- sposobu dofinansowania studiów przez podmiot gospodarczy;
- efektów kształcenia;
- sposobu realizacji praktyk i staży.

Realizacja studiów o profilu praktycznym wiąże się również ze zmianami dotyczącymi minimum kadrowego, które określono w artykule 9a. Szkoła wyższa do minimum kadrowego może zaliczyć:

- dwie osoby posiadające stopień naukowy doktora i znaczne doświadczenie zawodowe zdobyte poza uczelnią w dziedzinie związanej z kierunkiem studiów w miejsce nauczyciela akademickiego posiadającego tytuł naukowy profesora lub stopień naukowy doktora habilitowanego;
- dwie osoby posiadające tytuł zawodowy magistra i znaczne doświadczenie zawodowe zdobyte poza uczelnią w dziedzinie związanej z kierunkiem studiów w miejsce nauczyciela akademickiego posiadającego stopień naukowy doktora

W ustawie określono jednakże ograniczenia ilościowe – liczba danych osób nie może być większa niż 50% osób zaliczonych do minimum kadrowego posiadających tytuł naukowy

⁵Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym [online]<http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20051641365> [dostęp: 03.08.2015].

profesora lub stopień naukowy doktora habilitowanego oraz 50% osób posiadających stopień naukowy doktora⁶.

4. Metodologia badań

W odniesieniu do powyżej przedstawionych problemów badawczych zostały sformułowane dwa cele badania:

- poznanie opinii przyszłych i obecnych studentów, absolwentów i pracodawców na temat kształcenia praktycznego w obecnym modelu nauczania;
- poznanie opinii przyszłych i obecnych studentów, absolwentów i pracodawców na temat modelu nauczania o profilu praktycznym.

Ze względu na eksploracyjne cele badania zdecydowano się na badanie jakościowe, w tym zogniskowane wywiady grupowe i wywiady pogłębione.

W badaniu uczestniczyły cztery grupy respondentów:

- **Przyszli studenci** – absolwenci polskich szkół na Litwie. Dana grupa została wybrana w celu zbadania, jak przyszli studenci wyobrażają sobie studia wyższe, jaką rolę w wyborze przyszłych studiów (czy też uczelni) stanowi kształcenie praktyczne.
- **Obecni studenci** – pierwszego, drugiego i trzeciego roku studiów kierunków Ekonomii i Informatyki Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie – jako pełnoprawni twórcy systemu kształcenia wyższego. Należy zaznaczyć, że w komunikacie ze spotkania europejskich ministrów do spraw szkolnictwa wyższego, które miało miejsce w Pradze w 2001 r., ministrowie podkreślili, że: „*studenci powinni uczestniczyć i mieć wpływ na organizację oraz treści kształcenia na uniwersytetach (...)*”⁷. Z kolei w komunikacie z konferencji europejskich ministrów do spraw szkolnictwa wyższego, które odbyło się w Berlinie w 2003 r., zaznaczono, że: „*studenci są pełnoprawnymi partnerami w zarządzaniu szkolnictwem wyższym*”⁸.
- **Absolwenci** Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, którzy w trakcie trwania badania byli aktywni na rynku pracy. Wybór danej grupy respondentów był istotny w celu wskazania silnych i słabych stron procesu kształcenia na uczelni, w tym też rolę kształcenia praktycznego i jego wpływ na późniejszy proces zatrudnienia.
- **Pracodawcy** – przedstawiciele małych i dużych firm z branży IT, przedstawiciel instytucji publicznej, gdyż wg danych Departamentu Statystyki Litwy osoby zatrudnione w sektorze publicznym stanowiły w ciągu ostatnich pięciu lat około 30%

⁶ Tamże.

⁷ „W kierunku Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego” Komunikat ze spotkania europejskich ministrów ds. szkolnictwa wyższego [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/PKomunikat_Praga.pdf [dostęp: 03.08.2015].

⁸ „Realizacja Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego” Komunikat z konferencji ministrów ds. szkolnictwa wyższego, Berlin, 19 września 2003 r. [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Berlin_Komunikat.pdf [dostęp: 03.08.2015].

ogółu zatrudnionych kraju⁹, a także przedstawiciel branży logistycznej. Sektor ten odgrywa znaczącą rolę w gospodarce Litwy jako kraju tranzytowego. Wg danych Departamentu Statystyki Litwy osoby zatrudnione w sektorze usług stanowiły w ciągu ostatnich pięciu lat 29,3% ogółu zatrudnionych kraju, w tym w dziale transportu i magazynowania – 11%¹⁰. Opinia pracodawców była szczególnie ważna w badaniu roli wiedzy praktycznej przyszłego pracownika w procesie zatrudnienia oraz nastawienia pracodawców wobec współpracy z uczelnią wyższą w procesie kształcenia praktycznego.

Uwzględniając specyfikę osób badanych, zostały wykorzystane dwa rodzaje metod badawczych – potencjalni i obecni studenci, a także absolwenci uczestniczyli w zogniskowanych wywiadach grupowych. Pracodawcy natomiast zostali zaproszeni do udziału w wywiadach pogłębionych.

5. Wyniki badań

Kształcenie praktyczne w obecnym modelu nauczania

Badanie wykazało, że **przyszli studenci** swoje wyobrażenia o studiach i uczelni wyższej budują na mitach i stereotypach, które w wielu wypadkach nie mają oparcia w realnych faktach. Większość posiadanej informacji czerpią od swoich znajomych, przyjaciół. Opinia ta nieraz jest subiektywna i emocjonalna. Podstawowe akcenty przy wyborze studiów przyszli studenci, kładą na:

- jakość wykładania przedmiotów najważniejszych - „głównych”, resztę (np.: filozofia, psychologia na kierunkach technicznych) traktują jako stratę czasu.,, ...*ja nie wiem, po co mi na inżynierii jest potrzebna ta filozofia. A moi znajomi mówią, że to przedmiot obowiązkowy....*” (Przyszły student).
- możliwość zatrudnienia po studiach – w otoczeniu szukają przykładów, informacji o tym, jak szybko absolwentom wybranych kierunków, uczelni udało się znaleźć pracę po studiach.

Omawiana grupa docelowa, rozważając o przyszłych studiach, szczególną uwagę skupia na kształceniu praktycznym – praktykach zawodowych, laboratoriach, stażach. Respondenci danej grupy są przekonani, że daje ono szanse na „dobre” zatrudnienie:

„Oczywiście, że musi być dużo zajęć praktycznych. W trakcie takich zajęć człowiek najszybciej i najefektywniej się uczy. Przecież jak ja na takich zajęciach coś zrobię sam, to potem już wiem co i jak.” (Przyszły student)

„Po takich praktykach, jeżeli dobrze pracowałam i mojemu pracodawcy się spodobała moja praca, to przecież może mnie zatrudnić.” (Przyszły student)

⁹Departament Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 04.08.2015].

¹⁰Departament Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 04.08.2015].

Obecni studenci Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie program kształcenia postrzegają jako zorientowany na teorię i kładący za mały nacisk na edukację praktyczną. W ich odczuciu część zdobytej w trakcie nauki wiedzy nie ma pokrycia w praktyce, co wskazuje na jej bezużyteczność: „Ja myślę, że przede wszystkim musimy wiedzieć, do czego ta zdobyta przez nas wiedza ma nam służyć. Jak ja nie wiem, jak mam ją zastosować, to nie mam też motywacji do jej nauki?” (Student informatyki)

Obecna forma praktyk¹¹ przez studentów jest określana jako formalność, a nie szansa na uzyskanie wiedzy praktycznej, czy też możliwość rozpoczęcia kariery zawodowej. Na zaistniałą sytuację wpływa nie tylko nastawienie studentów, ale też pozycja pracodawców. Ci ostatni obecne praktyki charakteryzują jako krótkie i formalne i tylko okazjonalnie pozwalają studentom aktywnie angażować się w działalność zawodową, częściej traktują ich jako osoby do parzenia przysłowiowej kawy.

Powyżej opisany wizerunek praktyk zawodowych wśród obecnych studentów wpływa na brak motywacji do ich odbywania, a także do aktywnego poszukiwania firm, które nie tylko pozwolą na formalne odbycie praktyk, ale też będą potencjalnym pracodawcą lub źródłem cennego doświadczenia. Dlatego w trakcie wyboru pracodawcy, który zgodzi się na praktyki, studenci najczęściej idą po linii najmniejszego oporu – wybierają takie firmy, gdzie odbycie praktyk jest łatwe, czasem bardzo formalne. Zaznaczyć też należy, że część studentów oczekuje większego wsparcia ze strony uczelni – szczególnie w procesie poszukiwania pracodawcy. Obecne działania Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie nieraz są określane jako niedostateczne. Zdaniem studentów uczelnia nie oferuje wystarczającej ilości ofert dla praktykantów, rekomendowani zaś pracodawcy nie zawsze są wystarczająco zaangażowani w omawiane procesy.

Badani **absolwenci** Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, podobnie jak i obecni studenci, wskazują na ogrom zdobytej wiedzy teoretycznej, której nie umieli zastosować w praktyce. Natomiast zdobyta na studiach wiedza praktyczna jest określana jako znikoma, niebędąca atutem w procesie poszukiwania pracy: „W zasadzie ani jeden pracodawca nie zapytał mnie o dyplom, oni częściej pytali mnie o moje doświadczenia, umiejętności, których w zasadzie nie miałam.” (Absolwent ekonomii). Absolwenci są przekonani, że luka w wiedzy praktycznej wpływa też na brak pewności siebie podczas poszukiwania pierwszej pracy. Po ukończeniu obecnych studiów absolwenci widzą siebie jako niczym niewyróżniających się spośród innych kandydatów starających się o pracę.

Obecny model praktyk jest widziany jako dodatek, nie zaś jako integralna część procesu kształcenia wyższego. Zdaniem absolwentów nie spełnia on podstawowych oczekiwań:

- w większości wypadków nie daje możliwości zastosowania zdobytej wiedzy teoretycznej w praktyce;

¹¹ Student najczęściej sam poszukuje pracodawcy, który przyjmie go na praktyki. Czas trwania praktyk wynosi 4 tygodnie. W trakcie trwania praktyk student jest zobowiązany do prowadzenia dzienniczka, w którym opisuje wykonywaną pracę, swoje osiągnięcia. Praktyki są oceniane przez kierownika praktyk.

- nie stwarza okazji do wypróbowania siebie w roli pracownika (podjęcie się realnych zadań, ponoszenie odpowiedzialności itd.). W czasie praktyk wykonywane zadania są mało absorbujące, często techniczne, nie wymagające zastosowania posiadanej wiedzy teoretycznej;
- odbywana praktyka nie stwarza warunków do kształcenia umiejętności społecznych.

Pracodawcy w rozmowie z eksploratorami potwierdzili opinie studentów i absolwentów. Oni również są zdania, że obecny model kształcenia jest przeładowany wiedzą teoretyczną, natomiast za mało uwagi poświęca się kształtowaniu umiejętności praktycznych, w tym też społecznych. Pracodawcy w czasie wywiadów poruszali kwestie związane z niedostatecznym przygotowaniem specjalistycznym i brakiem dostosowania wiedzy teoretycznej do potrzeb obecnego rynku pracy. W ich odczuciu student po ukończeniu nauki na uczelni wyższej wymaga znacznych inwestycji ze strony pracodawcy w jego umiejętności praktyczne, społeczne, a nieraz też teoretyczne. Taka sytuacja przekłada się na to, że częściej i chętniej zatrudniane są osoby z doświadczeniem zawodowym niż absolwenci zaraz po studiach: „*Gdy przychodzi młody pracownik, my nie pytamy: ile dyplomów masz, ale co umiesz?*” (Pracodawca, firma IT).

Przedstawiciele firm dzielili się doświadczeniami, z których wynika, że uczelnie nie zawsze są otwarte na dialog z biznesem i często nie chcą słyszeć ich sugestii dotyczących kształcenia praktycznego czy też zapotrzebowaniu na pewne specjalizacje: „*Moim zdaniem studia z praktyką są bardzo odległe.*” (Pracodawca, firma IT). „*Wielu studentów ma wiedzę zbyt ogólną, nie ma żadnej specjalizacji. I my nie zawsze wiemy, gdzie możemy ich zatrudnić.*” (Pracodawca, instytucja publiczna).

Obecna forma praktyk zawodowych jest postrzegana jako mało owocna, gdyż trwa zaledwie kilka tygodni. Jest to zbyt krótki termin, by wdrażać studenta w realne procesy czy projekty realizowane w firmie. Pracodawcy podkreślali też, że studenci nie zawsze są zmotywowani: „*Studenci bardzo często nie mają motywacji. Oni by chcieli przyjść i nic nie robiąc, otrzymać potwierdzenie, że praktyki są odbyte. A my się na to nie godzimy. To czasem powoduje konflikty.*” (Pracodawca, branża logistyczna).

Ocena modelu nauczania o profilu praktycznym

Badanym został przedstawiony model studiów o profilu praktycznym. W opinii **przyszłych studentów** taki model kształcenia wygląda bardzo atrakcyjnie i obiecująco. Ich zdaniem to rozwiązanie spełnia oczekiwania, daje szanse na szybkie zatrudnienie. Model kształcenia o profilu praktycznym w danej grupie docelowej wzbudził ogromne zainteresowanie, chęć poznania szczegółów i warunków studiowania: „*To naprawdę jest możliwe? A w tym roku już będzie można wybrać się na taki kierunek?*” (Potencjalny student). „*Ciekawe, czy byłaby szansa na spróbowanie pracy u kilku pracodawców, żeby zobaczyć co mnie bardziej interesuje...*” (Potencjalny student). Model ten odzwierciedla oczekiwania przyszłych studentów akcentujących wartość kształcenia praktycznego.

Obecni studenci przedstawiony nowy model kształcenia oceniali dwojako:

- z jednej strony propozycja interesująca, gdyż zdobyte doświadczenie i kontakty z pracodawcami mogłyby się przyczynić do szybszego zatrudnienia po studiach. Jest to też świetna okazja, żeby się sprawdzić w kilku firmach i wybrać w przyszłości najbardziej odpowiednie stanowisko;
- z drugiej strony taki model kształcenia wymaga zaangażowania nie tylko ze strony pracodawcy (przygotowanie odpowiedniego procesu praktyk) i uczelni (koordynacja i kontrola), ale też samego studenta. Perspektywa ta nie jest do przyjęcia dla mniej ambitnych czy też aktywnych studentów. Dlatego też podkreślano „elitarność” badanego modelu kształcenia – jego realizację w niedużym gronie studentów, którzy będą zmotywowani i zorientowani na aktywne kształcenie umiejętności praktycznych. *„Taki model, powinien być tylko dla wybranych studentów. Mnie by nie zainteresował, bo chyba jestem leniem.” (Student ekonomii).*

Zdaniem obecnych studentów realizacja takiego modelu znacznie wpłynęłaby na renomę uczelni, dodając do jej wizerunku elementy współczesności i otwarcia. W trakcie dyskusji w niniejszej grupie docelowej dużo uwagi poświęcono również mechanizmom kontroli i zabezpieczenia nie tylko studenta przed „robieniem kawy”, ale też pracodawcy przed niezmotywowanymi studentami.

Absolwenci Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie także wyrażali wiele obaw dotyczących współpracy między pracodawcą i uczelnią. W szczególności zaangażowanie obu stron w utworzenie takich programów praktyk, które pozwolą zdobytą wiedzę teoretyczną zastosować w praktyce. Niemniej jednak, gdyby się udało ten model kształcenia urzeczywistnić, pozwoliłby on nie tylko zminimalizować lukę pomiędzy wiedzą teoretyczną i praktyczną, ale też rozwijać umiejętności społeczne, które w obecnym systemie kształcenia są, zdaniem absolwentów, zapomniane. Kształcenie praktyczne szczególne znaczenie mogłoby mieć dla studentów informatyki – w tej branży umiejętności praktyczne są podstawowym atutem w trakcie poszukiwania pracy. Potwierdzili to też pracodawcy z branży IT.

W opinii **pracodawców** taki model kształcenia jest wart uwagi. Niemniej wymaga on pewnych zmian w postawie uczelni wyższej wobec biznesu. Chodzi tu przede wszystkim o to, by programy nauczania przynajmniej częściowo dostosować do potrzeb rynku pracy, by zatrudniać wykładowców – praktyków mogących zainteresować studenta, wskazać mu na realne zastosowanie posiadanej wiedzy. *„My byśmy byli zainteresowani taką współpracą, ale pod warunkiem, że poziom wiedzy teoretycznej odpowiadałby wymaganiom rynku pracy.” (Pracodawca, firma IT)*

Pracodawcy, zwłaszcza z branży IT, w takim modelu kształcenia widzą możliwość wyszkolenia sobie przyszłych pracowników. Podkreślają oni jednak, że w takim układzie szczególną uwagę należałoby zwrócić na jakość wiedzy teoretycznej. W opinii niniejszej grupy badanych, aby taki model kształcenia owocnie funkcjonował, wymagane jest zaangażowanie ze strony uczelni w postaci:

- dostosowania programu studiów do potrzeb rynku,
- wzbogacenie kadry uczelni o wykładowców-praktyków, którzy wskażą studentom na zastosowanie zdobytej wiedzy;

- rekrutacji zmotywowanych studentów;
- opracowania procesu kontroli i oceny praktykantów.

Przedstawiciele firm i instytucji publicznych są zgodni co do tego, że takie nowum w ofercie Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie znacząco wpłynęłaby na jego renomę i wizerunek nie tylko wśród studentów, ale i pracodawców.

6. Szanse i zagrożenia studiów o profilu praktycznym

Z dokonanych badań wynika, że w studiach o profilu praktycznym upatrywać należy zarówno szanse, jak i zagrożenia. Do szans danego modelu kształcenia należy zaliczyć:

- możliwość przybliżenia systemu nauczania do potrzeb rynku pracy;
- większa gwarancja zatrudnienia absolwentów uczelni;
- nawiązanie ścisłej współpracy z pracodawcami, która może przyczynić się do poszerzenia kadry naukowej o praktyków, jak również zapewnić dopływ środków finansowych;
- tworzenie pozytywnego wizerunku uczelni dbającej o przyszłość zawodową absolwentów;
- wzrost zainteresowania studiami na Wydziale Ekonomiczno-Informatycznym w Wilnie wśród absolwentów szkół.

Natomiast zagrożeniami wdrożenia danego modelu według nas są:

- skrócenie czasu na zdobywanie wiedzy teoretycznej;
- przygotowanie specjalistów o wąskim profilu, którzy nie będą mogli tak elastycznie przystosowywać się do zmian zachodzących na rynku pracy, jak specjaliści ogólnych kierunków;
- zmniejszenie jakości kształcenia poprzez mniejsze wymagania dotyczące minimum kadrowego;
- przedwczesne zatrudnianie studentów, co może wpływać demotywiąco na ukończenie studiów;
- nieprzygotowanie pracodawców do współpracy z uczelnią w ramach danego modelu;
- przeświadczenie pracodawców o obecnych praktykach zawodowych.

Wnioski

Uogólniając dokonane badania, można konkludować:

- Przedstawiciele trzech grup docelowych: obecni studenci i absolwenci Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego oraz pracodawcy wskazali na niewystarczającą ilość wiedzy praktycznej oraz nadmiar wiedzy teoretycznej w obecnym modelu kształcenia;
- Według wymienionych wyżej trzech grup respondentów obecne praktyki zawodowe są najczęściej formalnością i charakteryzują się niewielką skutecznością w zdobywaniu doświadczenia zawodowego;

- Przyszli studenci entuzjastycznie ocenili pomysł studiów o profilu praktycznym, pozostałe trzy grupy badane były bardziej ostrożne w ocenie danego modelu, wskazując obok zalet studiów o profilu praktycznym na warunki, które powinny być uwzględnione, aby ten model się sprawdził;
- Pracodawcy i obecni studenci uczelni zaznaczyli, że studia o profilu praktycznym mogą pozytywnie wpłynąć na wizerunek Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, zwiększając w taki sposób jego konkurencyjność wśród uczelni wyższych na Litwie.

Bibliografia

Deklaracja Bolońska [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Deklaracja_Bolonska.pdf [dostęp: 03.08.2015].

Departamentu Statystyki Litwy [online] <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1> [dostęp: 21.05.2015].

Komunikat Londyński „W kierunku Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego: odpowiedź na wyzwania w zglobalizowanym świecie” [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/2007_London_communique_Polish.pdf [dostęp: 03.08.2015].

Lietuvos švietimasskaiciais 2012. Studijos [online] https://www.smm.lt/uploads/documents/Teises_aktai/Lietuvos%20svietimas%20skaiciais%20012.%20Studijos.pdf [dostęp: 21.05.2015].

Lietuvos švietimasskaiciais 2014. Studijos [online] http://www.mosta.lt/images/leidiniai/Lietuvos_svietimas_skaiciais_2014_Studijos.pdf [dostęp: 21.05.2015].

„Proces Boloński 2020 – Europejski Obszar Szkolnictwa Wyższego w nowej dekadzie” Komunikat z konferencji europejskich ministrów odpowiedzialnych za szkolnictwo wyższe, Leuven i Louvain-la-Neuve, 28-29 kwietnia 2009 r. [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Leuven_i_Louvain-la-Neuve_Komunikat.pdf [dostęp: 03.08.2015].

„Realizacja Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego” Komunikat z konferencji ministrów ds. szkolnictwa wyższego, Berlin, 19 września 2003 r. [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/Berlin_Komunikat.pdf [dostęp: 03.08.2015].

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo i szkolnictwie wyższym [online] <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20051641365> [dostęp: 03.08.2015].

„W kierunku Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego” Komunikat ze spotkania europejskich ministrów ds. szkolnictwa wyższego [online] http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/language/P-Komunikat_Praga.pdf [dostęp: 03.08.2015].

HANDEL ZAGRANICZNY A KONKURENCYJNOŚĆ AUSTRALII

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie zmian zachodzących w handlu zagranicznym w kontekście konkurencyjności gospodarki Australii. Przy pisaniu pracy zastosowano metodę krytycznej analizy literatury, australijskich dokumentów rządowych i ekspertyz oraz danych statystycznych MSZiH Australii. Strukturalne reformy gospodarcze zapewniły trwający już od 24 lat wzrost gospodarczy Australii. Jednym z jego źródeł jest eksport. Zmiany w konkurencyjności Australii mają swój wyraz wprzeorientowaniu relacji handlowych Australii po stronie struktury i kierunków eksportu i importu w stronę Azji („wiek Azji”). Głównymi partnerami handlowymi są Chiny, Japonia i Korea Płd., natomiast maleje rola krajów EU. W strukturze eksportu dominują surowce, ale uwidaczniają się nowe trendy, a po stronie importu przeważają produkty przemysłowe. Pewne zagrożenia może powodować rosnąca zależność Australii od gospodarki Chin (wzrost „indeksu koncentracji”).

FOREIGN TRADE AND COMPETITIVENESS OF AUSTRALIA

Summary

The goal of this article is to present the changes in foreign trade in the context of competitiveness of Australia's economy. When writing the paper the method of critical analysis of literature, the Australian government documents and expert reports and statistics of Australian Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT) were used. Structural economic reforms have provided an ongoing 24-year economic growth of Australia. Exports is one of its sources. The shifts in Australia's competitiveness are reflected in a reorientation of Australia's trade relations and in significant shifts in both the structure and destination of exports and imports towards Asia (*century of Asia*). China, Japan and South Korea are Australia's major trading partners while the role of the EU countries has decreased. Australian exports are dominated by raw materials, but there are signs for new trends in exports, and imports are dominated by industrial products. Certain risks may cause growing dependence of Australia on China's economy (increased "concentration index").

Keywords: competition, exports, imports, raw materials, economic reforms.

Wstęp

Australia należy do konkurencyjnych, otwartych i wysoko rozwiniętych gospodarek świata. Od 24 lat trwa nieprzerwany wzrost gospodarczy w Australii. Nawet gubernator Centralnego Banku Australii (Reserve Bank of Australia – RBA), Glenn Stevens mówi o

¹ Dr hab. Krystyna Żołądkiewicz, Prof. UG – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Australii jako „szczęśliwym kraju” (*lucky country*)². Australia jest dwunastą największą gospodarką świata i zajmuje 21. miejsce w handlu międzynarodowym.

Wśród przyczyn wzrostu gospodarczego wymienia się przeprowadzone od lat 70. XX w. reformy gospodarcze zwiększające konkurencyjność gospodarki australijskiej, w tym upłynnienie kursu waluty australijskiej (AUD), boom surowcowy i inwestycyjny, który osiągnął swoje apogeum w 2011 r., wydatki gospodarstw domowych oraz handel zagraniczny. Szczególnie istotny wpływ na ekonomiczny dobrobyt Australii ma dynamicznie rozwijający się handel zagraniczny. Podczas gdy w roku finansowym³ 1963-64 obroty towarowe i usługowe wynosiły 6,1 mld AUD, to w roku 2013-14 miały poziom 669,2 mld AUD⁴. Od trzech dekad szczególną rolę w tym względzie odgrywają „rynkı wschodzące” Azji, reprezentujące olbrzymie zapotrzebowanie na australijskie surowce, co w powiązaniu z wysokimi cenami, stało się motorem wzrostu gospodarczego Australii w tym okresie.

Celem niniejszego opracowania jest pokazanie zmian zachodzących w obrotach handlowych Australii, zwłaszcza po stronie eksportu, z uwzględnieniem najważniejszych partnerów i towarów, oraz zasygnalizowanie kierunków dalszego przeorientowania w tym obszarze.

1. Gospodarka Australii

Korzyści komparatywne gospodarki australijskiej ulegają stopniowym zmianom już od początku lat 60. XX wieku. Nastąpił w tym okresie proces zrywania więzi finansowych i ekonomicznych z Wielką Brytanią i podpisanie umowy handlowej z Japonią, która była początkiem stopniowego procesu rozwijania współpracy z regionem Azji.

Australia, bogato wyposażona w surowce naturalne i urodzajne ziemie, była gospodarką słabo wykorzystującą te zasoby, stosującą przez szereg dekad politykę silnej protekcji handlu zagranicznego⁵. Przemysł charakteryzowały niskie płace, wysoki poziom fluktuacji pracowników, niska intensywność kapitałowa oraz mała skala produkcji. Konsekwencją tego była wąska specjalizacja eksportowa, ograniczona do niewielkiego zakresu towarów podstawowych. Jedynym wyjątkiem był sektor metalowy.

Dopiero strukturalne reformy gospodarcze, które rozpoczęto w 1973 roku, a szczególnie obniżenie protekcjonizmu importowego (poprzez obniżenie wszystkich stawek taryfy celnej o 25%), istotnie zmieniły strukturę australijskiej produkcji i wymiany handlowej, powodując

²G. Stevens, *The Lucky Country* [online] www.rba.gov.au/speeches/2012/sp-gov-240712.html [dostęp: 24.07.2015].

³ W Australii rok finansowy oznacza okres od 1 lipca do 30 czerwca roku następnego.

⁴ W niniejszym opracowaniu wykorzystano dane statystyczne obejmujące okres 50 lat, od roku finansowego 1963-64 do 2013-14. Rok 1963-64 był pierwszym rokiem, od kiedy w Australii rozpoczęto publikowanie (w miarę lat coraz pełniejszych) statystyk handlu zagranicznego. D. Anderson, *Fifty years of Australia's trade*, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, Canberra December 2014, s. 1.

⁵ Najciekawsze są w tym względzie badania pozycji konkurencyjnej Australii na tle innych gospodarek przeprowadzone przez K. Andersona w 1991 r., wykorzystujące „trójkąt Leamera”. Por.: K. Żołądkiewicz, *Integracja ekonomiczna Australii i Nowej Zelandii jako przykład współczesnych procesów integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, ss. 60-62.

znaczny wzrost gospodarczy na przełomie XX i XXI wieku. Największy zasięg miały reformy z lat 1983-1996, kontynuowane praktycznie do chwili obecnej. Dotyczyły one: upłynnienia kursu australijskiego dolara (AUD), otwarcia dostępu do operacji bankowych dla banków zagranicznych, przejścia kontrolowania polityki monetarnej przez RBA (od rządu), zmniejszenia zakresu pomocy rządowej dla przemysłu, dalszej liberalizacji cel, deregulacji sektora usługowego i kapitałowego, reformy systemu podatkowego, m.in. poprzez wprowadzenie w 2000 r. podatku od towarów i usług (GST⁶).

W rezultacie tych konsekwentnych reform gospodarka australijska stała się jedną z najbardziej liberalnych i otwartych. Reformy strukturalne oznaczały bowiem całkowitą rewizję dotychczasowej strategii gospodarczej i zainicjowanie polityki „dobrobytu poprzez konkurencję”. Dały impuls do zwiększenia obrotów towarowych i usługowych, wykorzystując przewagę konkurencyjne gospodarki. Struktura australijskiej wymiany handlowej jest w istotnym stopniu zdeterminowana przez te przewagi, a specjalizacja eksportowa Australii ulega zmianom, wzrasta zwłaszcza eksport surowców mineralnych i paliw.

Według ekspertyz OECD reformy strukturalne w gospodarce Australii prowadzone od roku 2008 mają z kolei na celu dalszą poprawę konkurencyjności w obszarze rynku pracy i rynku produktów, poprawę infrastruktury oraz dalsze zróżnicowanie źródeł wzrostu gospodarczego. Obejmują one działania w zakresie liberalizacji barier w handlu i inwestycjach, ułatwień procedur dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wzmocnienia kapitału opartego o wiedzę oraz potencjału zasobów pracy i powinny zapewnić długookresowy, zrównoważony rozwój gospodarki⁷.

Wśród podstaw poprawy konkurencyjności gospodarki Australii wymienia się zasoby naturalne, kapitał ludzki oraz powiązania z Azją⁸. To właśnie powinno sprzyjać efektywności nowych inwestycji i tworzeniu konkurencyjnej gospodarki w skali globalnej oraz zapewnieniu wysokiego standardu życia.

Od 1991 roku gospodarka Australii odnotowuje nieprzerwany wzrost. Chociaż tempo wzrostu gospodarczego na przestrzeni tego okresu ulegało pewnym wahaniom, to średnioroczne tempo wzrostu gospodarki australijskiej w ciągu lat 1991-2000 kształtowało się na poziomie nieznacznie powyżej 4%⁹, a w całym okresie 1991-2009 wyniosło 3,4% średniorocznie¹⁰. Globalny kryzys finansowy (*global financial crisis* – GFC), podczas gdy większość gospodarek krajów rozwiniętych przeżywała poważne problemy, spowodował jedynie spowolnienie wzrostu gospodarczego z poziomu 3,8% w roku finansowym 2007-08 do

⁶ Podatek GST jest formą podatku VAT.

⁷ Australia zajmuje obecnie 4. miejsce w ranking OECD jako kraj ułatwiający przepływy handlowe i inwestycyjne, po Holandii, Polsce i Belgii. "Going for Growth 2014: Australia", OECD [online] <http://www.oecd.org/eco/growth/going-for-growth-2014-australia.htm> [dostęp: 31.07.2015].

⁸ W ciągu ostatnich 5 lat eksport do Azji wzrósł o prawie 30%. Sprzyja temu także fakt, że ponad 8% populacji Australii pochodzi z Azji Płd.-Wsch. i Indii.

⁹ G. Stevens, 'Speed Limits', Growth and Monetary Policy [online] www.rba.gov.au/speeches/2000/sp-ag-310500.html [dostęp: 24.07.2015].

¹⁰ R. Battellino, Twenty Years of Economic Growth [online] www.rba.gov.au/speeches/2010/sp-dg-2008010.html [dostęp: 24.07.2015].

1,4% w roku 2008-09, ale już w roku 2009-10 gospodarka Australii odnotowała wzrost gospodarczy w wysokości 2,3%¹¹. Kolejne lata przyniosły dalszy wzrost gospodarczy, który kształtował się odpowiednio na poziomie 2,6% w 2011 r., 3,7% – w 2012 r., 2,0% - w 2013 r. i 2,7% - w 2014 r. (szacowany dla 2015 r. - 2,8% w)¹².

Gospodarkę Australii cechuje przy tym relatywnie niski poziom inflacji. W okresie 1991-2000 stopa inflacji wyniosła średniorocznie 2%, natomiast w pozostałych latach inflacja utrzymywała się na ogół w granicach celu inflacyjnego wyznaczonego przez RBA w paśmie 2-3%. Nawet GFC nie spowodował zwiększenia poziomu inflacji, która wyniosła w 2009 r. - 2,1%, w 2010 r. - 2,8%, w 2011 r. - 3,0%, w 2012 r. - 2,2%, w 2013 r. - 2,7% i 2014 r. - 1,7%¹³. Ponadto przez cały okres Australia charakteryzowała się dosyć niską stopą bezrobocia, a pewien stopniowy wzrost nastąpił dopiero z poziomu 4,5% w roku finansowym 2006-07, 4% na początku 2008 r. do wysokości 5,5% w roku 2009-10, spadek do 5% w roku 2010-11 i ponowny wzrost do 5,9% w roku 2013-14¹⁴.

Wśród innych elementów polityki makroekonomicznej, które sprzyjają poprawie międzynarodowej konkurencyjności Australii, jest też dosyć niski poziom oficjalnej stopy procentowej (referencyjnej) RBA, od maja 2015 r. na poziomie 2,0%, co oznaczało jej stopniowe obniżanie, łącznie o 275 punktów bazowych, wobec poziomu 4,75% z października 2011 r.¹⁵ Z kolei wysoki kurs waluty australijskiej¹⁶, oceniany jako nadwartościowy, jest w ostatnim okresie czynnikiem stanowiącym przeszkodę w odniesieniu do konkurencyjności eksportu. W powiązaniu ze zmianami w poziomie *terms of trade* powoduje to wahania w kształtowaniu się sytuacji bilansu obrotów bieżących¹⁷.

Opinie na temat właściwego poziomu istotnie się różnią. Na podstawie badań przeprowadzonych w 2014 r. wśród 887 przedsiębiorstw handlowych poziom idealnego kursu wobec dolara USA wahał się od 0,88 USD (firmy eksportujące i importujące), 0,85 USD (firmy eksportujące), do 0,93 USD (MSP). Ogólnie niższy kurs waluty sprzyja wzrostowi eksportu niesurowcowego¹⁸.

Olbrzymie zapotrzebowanie na surowce i energię ze strony partnerów azjatyckich, zwłaszcza Chin i Indii, spowodowały poprawę australijskich *terms of trade* w 2011 r. do najwyższego poziomu od 60 lat. Podczas gdy jeszcze w 2008 r. cena rudy żelaza kształtowała się na poziomie 61 USD/tonę to w 2011 osiągnęła wysokość 179 USD/tonę. Spodziewany

¹¹Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/244 Australia 2011, WTO Secretariat, Geneva 01.03.2011, s. 5.

¹² Fact Sheets Australia, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, Canberra June 2015.

¹³Ibidem.

¹⁴ Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/312 Australia 2015, WTO Secretariat, Geneva 21.07.2015, s. 16.

¹⁵Cash Rate Target, Interest Rate Changes, [online] www.rba.gov.au [dostęp: 26.07.2015].

¹⁶W lipcu 2011 r. kurs dolara australijskiego wzrósł aż do 1,11 USD, ale w 2015 r. kurs oscylował już w granicach 0,85-0,79 USD [online] www.westpac.com.au [dostęp: 27.07.2015].

¹⁷W rezultacie powstał deficyt w roku 2010-11, nadwyżka w roku 2011-12, deficyt w roku 2012-13 i znów nadwyżka w roku 2013-14. Por.: Trade Policy Review, Australia 2015... op. cit., s. 7.

¹⁸*Citi i East & Partners, Exports and Jobs for a Changing Global Economy, Review of the Export Market Development Grants Scheme, AUSTRADE, Canberra 30 June 2015, s. 79.*

dalszy wzrost cen stymulował wzrost wydatków inwestycyjnych w sektorze górnictwem. Nastąpiło jednak obniżenie cen surowców górniczych i pogorszenie się *terms of trade* o około 20 punktów procentowych w stosunku do poziomu z 2011 r. Spodziewane jest dalsze pogorszenie *terms of trade* w kolejnych latach (o 6,75% w 2014-15 i o 1,75% w 2015-16) wraz ze wzrostem światowej produkcji górniczej. W efekcie w Australii spowodowało to pewne przesunięcie aktywności gospodarczej do sektorów niegórnictwem, chociaż dokonane w okresie wcześniejszym inwestycje w sektorze górnictwem będą sprzyjać efektywności tej branży i utrzymaniu wolumenu produkcji¹⁹.

Analizując strukturę sektorową w tworzeniu australijskiego PKB można zauważyć, że największy udział mają usługi (71% w 2012-13), sektor górniczy (8,6%, ale jest to najważniejszy sektor eksportowy) i przemysł (7,1%). Relatywnie niewielki udział ma rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo (2,4%) chociaż jest to ważna branża eksportowa²⁰.

Deregulacja przeprowadzona w gospodarce Australii od lat 70. XX w., prowadząca do jej liberalizacji, w połączeniu z inwestycjami oraz zapotrzebowaniem na australijskie produkty i na import, w istotny sposób wpłynęła na wzrost wymiany handlowej (tabela 1). Porównując obroty towarowe na początku i na końcu analizowanego okresu widać wyraźnie ich ponad 100-krotny wzrost oraz podobną tendencję wzrostową zarówno po stronie eksportu, jak i importu.

Tabela 1. Obroty towarowe Australii w latach 1963/64-2013/14, mld AUD

Lata	1963/64	1970/71	1980/81	1990/91	2000/01	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Eksport	2,8	4,4	19,4	52,4	119,5	245,7	264,0	247,0	272,9
import	2,4	4,2	18,8	48,9	118,3	213,8	239,8	236,2	251,7
obroty	5,2	8,6	38,2	101,3	237,8	459,5	503,8	488,2	524,6

Zródło: Obliczenia własne na podstawie: *Trade time series data, Department of Foreign Affairs and Trade*, [online] www.dfat.gov.au [dostęp: 30.07 2015].

Jednym z czynników stymulujących wzrost relacji handlowych Australii z krajami partnerskimi są też umowy o strefach wolnego handlu: z Nową Zelandią, krajami ASEAN (razem z Nową Zelandią), z Singapurem, Tajlandią, Malezją, Indonezją, USA, ale przede wszystkim z trzema głównymi partnerami handlowymi Koreą Płd. (grudzień 2014), Japonią (styczeń 2015) i z Chinami (17 czerwca 2015) oraz negocjowana jest umowa z Indiami²¹.

Tym niemniej, pomimo otwartości gospodarki australijskiej, jej liberalnej polityki handlowej i zaangażowania w handel międzynarodowy administracja rządowa Australii uznaje wskaźnik obrotów towarowych i usługowych w relacji do PKB za niezadawalający. Współczynnik ten osiągnął pułap 28,7% w roku 1963-64, 39,9% w roku 2009-10, 42,6% w

¹⁹Ibidem, s. 72 oraz *Trade Policy Review, Report by the Secretariat*, Australia 2011...op. cit., s. 6.

²⁰*Trade Policy Review, Report by the Secretariat*, Australia 2015... op. cit., ss. 15-16.

²¹ Szerzej zob. [online] www.dfat.gov.au/fta [dostęp: 31.07.2015].

2011-12, obniżył się do 40,9% w 2012-13 (głównie w rezultacie spadku cen rudy żelaza i węgla) i wzrósł ponownie do 42,2% w 2013-14²².

Z kolei analizy przeprowadzone przez Centre for International Economics w 2009 r. wykazały, że liberalizacja handlu powiększyła gospodarkę australijską o 2,5-3,5% w ciągu dwóch dekad, a przeciętna pracująca rodzina zyskuje z tego tytułu około 3.900 AUD rocznie²³.

2. Eksport Australii

Eksport jest jednym z najważniejszych czynników determinujących wzrost gospodarczy Australii. Specjalizacja eksportowa Australii wynika to z faktu posiadania olbrzymich terenów ziem rolniczych oraz zasobów surowców i energii w przeliczeniu na pracownika. Dodatkowo, Australia posiada wysoko wykwalifikowane zasoby pracy. Co piąte miejsce pracy w Australii jest związane z eksportem, co stanowi około 2 mln zatrudnionych.

Na około 2 mln przedsiębiorstw handlowych, które działają w Australii, w eksporcie zaangażowanych jest tylko ok. 45 tys. firm, co uznawane jest za liczbę wymagającą zwiększenia. Jednocześnie występuje także znacząca koncentracja eksportu. W roku 2012-13 tylko 276 eksporterów generowało eksport o wysokości 100 mln AUD i więcej, co stanowiło 85% wartości całego eksportu (w roku 2006-07 na 231 firmy przypadało 79% całego eksportu)²⁴. Uznaje się, że te firmy należą do najbardziej dynamicznych i konkurencyjnych, a rozszerzenie relacji handlowych będzie zapewniać dalszy rozwój, ponieważ dostęp do rynku światowego przekłada się na innowacyjność i nowoczesność całej gospodarki²⁵.

Analizując tendencje po stronie australijskiego eksportu należy podkreślić, że w okresie 50 lat, od roku finansowego 1963-64 do 2013-14, średniorocznie następował wzrost wartości eksportu towarów i usług w wysokości 10,5% (w ujęciu wolumenowym 5,5%). Oznaczało to wzrost eksportu z poziomu 3,2 mld AUD do 331,2 mld AUD. Największa dynamika wzrostu eksportu wystąpiła na początku reform gospodarczych - 16,6% średniorocznie, ale po zwiększeniu relacji Wielkiej Brytanii z Europą nastąpiło - w efekcie wzrostu konkurencji na tym rynku dla produktów australijskich - zmniejszenie wzrostu eksportu do 4,3%. W kolejnych dwóch dekadach wzrost eksportu oscylował średniorocznie około 9,8% (7,1% w ujęciu wolumenowym). Natomiast od roku 2003-04, pomimo GFC, wzrost eksportu kształtuje się na poziomie 8,1% (w ujęciu wolumenowym 3,4%). Istotny wpływ na te wartości miał wzrost cen surowców i produktów rolnych²⁶.

²² *Trade Policy Review, Report by the Secretariat*, Doc.: WT/TPR/S/312 Australia 2015... op. cit., s. 21.

Współczynnik ten uległ istotnemu zwiększeniu i udużył z poziomu 25% w 1970 r. do 37% w 2004 r. P. Varghese AO, *Trade and Domestic Reforms: The Australian Experience*, CUTS International 30th Anniversary Lecture, Government of Australia, Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT), Canberra 3 February 2014.

²³ *Benefits of Trade and Trade Liberalisation*, Centre for International Economics, Canberra 2009.

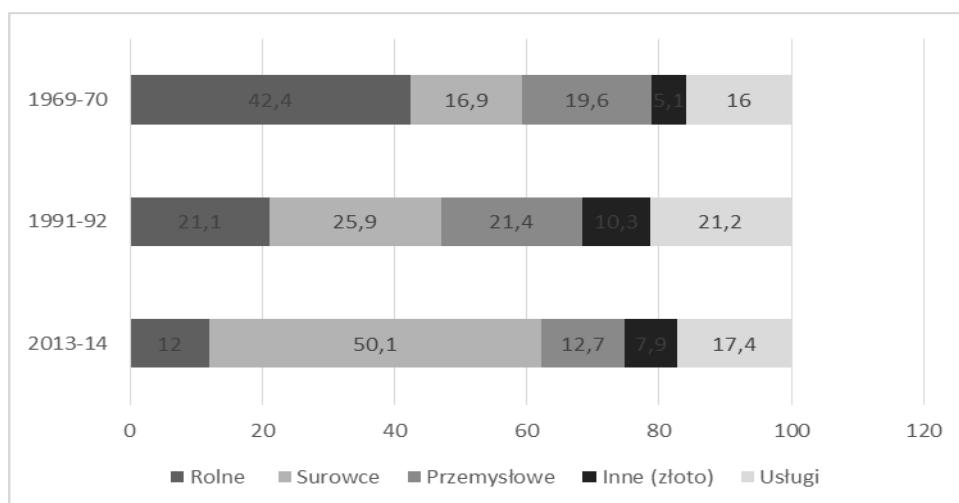
²⁴ *Exports and Jobs for a Changing Global Economy*, op. cit., ss. 1, 85.

²⁵ K. Żołądkiewicz, *Australia jako partner handlowy Polski* [w:] *Miejsce Polski w gospodarce światowej*, Zeszyty Naukowe Nr 756 „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 57”, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013, s. 663.

²⁶ D. Anderson, *Fifty years of Australia's trade ...* op. cit., ss. 2-3.

Struktura towarowa eksportu Australii ulega zmianie wskazując na wzrost specjalizacji w produkcji surowców, niektórych towarów przemysłowych i usług, a jednocześnie ulega wahaniom eksport produktów rolnych. Szczególna zmiana dotyczyła przesunięcia w stronę wzrostu eksportu surowców mineralnych i paliw i znaczące zmniejszenie eksportu produktów rolnych, które dominowały w roku 1963-64. Podczas gdy w tym okresie na wełnę przypadało 34,5% eksportu, na pszenicę – 13%, na wołowinę i cielęcinę – 5,5%, a na cukier - 2,4%, to w 2013-14 w eksporcie towarowym dominowały surowce mineralne (rudy żelaza – 22,6% i węgiel – 12,1%) oraz gaz ziemny – 4,9%²⁷.

Rysunek 1. Eksport Australii według grup towarowych w latach 1970-2014, %



Źródło: D. Anderson, *Fifty years of Australia's trade ...*, op. cit., s. 4.

Jak widać z danych na rysunku 1 i w tabeli 2 Australia jest w znacznym stopniu uzależniona od eksportu towarów podstawowych: rud i surowców mineralnych, paliw oraz żywności. Zmianie ulega jednak struktura towarowa w eksporcie tych towarów i najważniejszą grupą towarową w eksporcie są obecnie produkty górnicze, w tym rudy żelaza oraz węgiel. Obniżył się także udział produktów rolnych, w tym udział wełny w eksporcie zmniejszył się do niecałego 1 procenta wartości całego eksportu. Zmniejszeniu uległ też udział produktów przemysłowych w eksporcie. Na rysunku 1 widać także rosnącą rolę usług w australijskim eksporcie, chociaż stanowią one nadal tylko około 1/5 wartości eksportu towarów i usług ogółem²⁸.

²⁷ Ibidem, tabela 1, s. 4.

²⁸ W tym wypadku również można dostrzec zasadniczą zmianę, podczas gdy w roku 1964 usługi transportowe zajmowały trzecią pozycję wśród produktów eksportowych i najważniejszą część eksportu usługowego (6,3%), to w roku 2014 r. czwartą i piątą pozycję w eksporcie towarów i usług Australii zajmowały odpowiednio usługi edukacyjne (4,8%, ponad 410 tys. studentów obcokrajowców wobec 12 tys. w 1964 r.) i podróże związane z turystyką (4,2%, 6,4 mln turystów wobec 125 tys. w 1964 r.). Obliczenia własne na podstawie: Composition of

Tabela 2. Struktura towarowa eksportu Australii, mld AUD i %

Towary	2003	2013
Eksport ogółem (mld AUD)	115,5	262,0
Procenty		
Produkty podstawowe: w tym	62,7	80,4
Produkty rolne	23,3	15,8
w tym: żywność	18,2	10,9
w tym: pszenica	2,2	2,3
napoje alkoholowe (wino)	2,2	0,7
mięso wołowe	1,9	2,2
mleko	0,8	bd
jagnięcina i baranina	Bd	0,8
Surowce rolne	5,0	3,0
w tym: wełna	1,7	0,9
Produkty górnicze: w tym	39,4	64,6
Rudy i inne minerały	13,3	34,9
w tym: rudy żelaza	4,7	26,4
alumina	3,3	2,0
rudy miedzi	1,1	2,0
Metale nieżelazne	6,3	3,9
Paliwa	19,8	25,8
w tym: węgiel	10,0	15,2
ropa naftowa	4,7	3,4
gaz ziemny	2,2	5,6
Produkty przemysłowe: w tym	24,5	11,7
Maszyny i sprzęt transportowy	11,6	5,2
w tym: samochody osobowe	2,6	0,8
Pozostałe produkty: w tym	12,8	7,8
złoto	5,4	5,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/178 Australia 2015s. 109 (tabela A1.1) i Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/312 Australia 2015, op. cit., s. 139 (tabela A1.2).

Dokładniejsze dane ukazujące także eksport w ujęciu wartościowym w 2003 i 2013 r. prezentuje tabela 3²⁹.

Na zasadniczą zmianę wskazuje też analiza struktury kierunkowej australijskiego eksportu. Najważniejszym partnerem handlowym Australii są Chiny, rośnie też znaczenie Indii, które do niedawna zajmowały dosyć odległe miejsce jako miejsce przeznaczenia eksportu. Jeszcze w 1964 r. Wielka Brytania była głównym miejscem przeznaczenia australijskiego eksportu (23,5% eksportu towarowego), natomiast bliższe więzi z Europą, w tym przystąpienie do EFTA i później do EWG, przyczyniło się do zmniejszenia relacji handlowych z Australią już rozpoczynając od początku lat 60. XX w.

Trade Australia 2013-14, Government of Australia, Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT), Canberra December 2014, s. 37.

²⁹ W związku z korzystaniem przy pisaniu artykułu z różnych oficjalnych źródeł statystycznych mogą pojawiać się pewne, niewielkie różnice w danych (czasami w rezultacie przytaczania w źródłach danych podanych w roku finansowym naprzemiennie z rokiem kalendarzowym).

Tabela 3. Główne towary w eksporcie Australii w 2003 i 2013, mld AUD i %

	2003			2013		
	Towary	mld AUD	%	Towary	mld AUD	%
1	Węgiel	10,9	10,1	Ruda żelaza	69,5	26,5
2	Złoto	5,9	5,4	Węgiel	39,8	15,2
3	Ruda żelaza	5,1	4,7	Gaz ziemny	14,6	5,6
4	Surowa ropa naftowa	5,0	4,7	Złoto	13,9	5,3
5	Aluminiurny	3,8	3,5	Surowa ropa naftowa	9,0	3,4
6	Wołowina	3,6	3,3	Pszenica	6,1	2,3
7	Rudy aluminium	3,6	3,3	Rudy aluminium	5,9	2,3
8	Samochody osobowe	2,8	2,6	Wołowina	5,7	2,2
9	Włna	2,6	2,4	Rudy miedzi	5,2	2,0
10	Napoje alkoholowe (wino)	2,5	2,3	Inne rudy	4,5	1,7
11	Pszenica	2,4	2,2	Aluminiurny	3,7	1,4
12	Gaz ziemny	2,4	2,2	Miedź	3,3	1,3
	Udział w eksporcie ogółem	50,6	46,9	Udział w eksporcie ogółem	181,2	69,2
	Eksport ogółem	107,9	100,0	Eksport ogółem	262,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Composition of Trade Australia 2003*, DFAT, Canberra May 2004, s. 34 oraz *Composition of Trade Australia 2013*, DFAT, Canberra December 2014, s. 41.

Przełomowym momentem we współpracy handlowej Australii z Azją było podpisanie w 1957 r. umowy handlowej z Japonią, tzw. traktatu z Nara, która rozpoczęła ekspansję australijskiego eksportu na rynki azjatyckie. W roku finansowym 1966-67 Japonia stała się najważniejszym rynkiem eksportu towarowego Australii i tę pozycję utrzymała do roku 2009-10, gdy znacząco zwiększył się eksport do Chin³⁰. Drugą pozycję wśród odbiorców australijskiego eksportu utrzymywały Stany Zjednoczone, ale tylko do roku 2002-03, kiedy tę pozycję uzyskały Chiny. Od roku 2004-05 na trzeciej pozycji znalazła się Korea Płd., a USA uplasowały się na czwartej na tej pozycji pozostają do dzisiaj.

Ogólnie w eksporcie australijskim następuje przesunięcie relacji handlowych do Azji, która odbiera prawie 83% eksportu (w porównaniu do 32,8% w 1964). Australia stała się beneficjentem dynamicznie rozwijających się gospodarek azjatyckich („wieku Azji”) i przesuwania się gospodarki światowej w stronę Azji-Pacyfiku, co eksperci oceniają jako redukcję relatywnej izolacji Australii w relacji do głównych centrów gospodarki światowej, określanej mianem „tyranii oddalenia”³¹. Niewątpliwie wpływ na takie postrzeganie tego regionu mają też zawierane strefy wolnego handlu z krajami azjatyckimi. Natomiast zmniejsza się udział Europy wśród miejsc przeznaczenia australijskiego eksportu z poziomu 35,9% w 1964 r. do 5,5% w 2014 r. Zmiany zachodzące wśród głównych krajów w eksporcie Australii w ostatniej dekadzie ilustruje tabela 4.

³⁰D. Anderson, op. cit., s. 3.

³¹Por.: S. Guttman, A. Richards, *Trade Openness: An Australian Perspective*, „Australian Economic Papers” 2006, No. 45 (3), ss. 188-203.

Tabela 4. Główni partnerzy w eksporcie Australii w 2003 i 2013-14, mld AUD i %

2003				2013-14		
	Kraj	mld AUD	%	Kraj	mld	%
1	Japonia	19,7	18,2	Chiny	100,1	36,7
2	USA	9,5	8,8	Japonia	49,0	18,0
3	Chiny	9,1	8,4	Korea Płd.	20,1	7,7
4	Nowa Zelandia	8,1	7,6	USA	10,6	3,9
5	Korea Płd.	8,1	7,5	Indie	8,4	3,1
6	Wielka Brytania	7,4	6,9	Nowa Zelandia	7,7	2,8
7	Tajwan	3,7	3,5	Tajwan	7,4	2,7
8	Singapur	3,5	3,3	Singapur	7,4	2,7
9	Indie	3,3	3,1	Indonezja	5,6	2,1
10	Hongkong	3,1	2,7	Malezja	5,5	2,0
11	Indonezja	2,8	2,6	Tajlandia	4,8	1,7
12	Tajlandia	2,3	2,1	Wielka Brytania	3,7	1,4
	Ogółem eksport	107,9	100,0	Ogółem eksport	272,9	100,0
	Azja		65,0	Azja		82,9
	Europa		15,1	Europa		5,5
	Ameryki		11,7	Ameryki		5,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Composition of Trade Australia 2003*, DFAT, Canberra May 2004, s. 54 oraz *Composition of Trade Australia 2013-14*, DFAT, Canberra December 2014, ss. 78 i 94.

Blizsza analiza relacji Australii z krajami UE, pokazuje że najważniejsze miejsce w australijskim eksporcie - oprócz Wielkiej Brytanii – zajmują Holandia, Niemcy, Hiszpania, Belgia, ale udział tych krajów w eksporcie ogółem jest relatywnie mały (0,8-0,4%). Zmniejsza się też udział innych regionów, w tym obu Ameryk (5,1%). Udział Ameryki Płn., głównie USA, wyniósł w 2014 r. zaledwie 4,3%. Podobnie, w ciągu ostatniej dekady, udział Nowej Zelandii w australijskim eksporcie zmniejszył się o prawie 5 punktów procentowych.

Zmiany zachodzące w strukturze geograficznej australijskiego eksportu świadczą o utracie swoich pozycji przez tradycyjnie ważnych partnerów handlowych na rzecz krajów azjatyckich i przeorientowaniu relacji handlowych Australii na dynamicznie rozwijający się region Azji. Tak wielkie zaangażowanie i koncentracja eksportu w jednym regionie może jednak okazać się niezupełnie korzystną strategią.

Konkludując, zmiana zachodząca w międzynarodowej konkurencyjności Australii ma swoje odzwierciedlenie w znaczącej zmianie i to zarówno po stronie struktury, jak i kierunku eksportu. Ostatnie trendy mogą sugerować kolejną ewolucję w profilu eksportowym Australii. Jednym ze źródeł tych zmian może być wzrost eksportu gazu ziemnego. W związku z wieloma olbrzymimi inwestycjami w wydobycie gazu ziemnego (*liquefied natural gas* - LNG) o łącznej wartości około 200 mld AUD (ekwiwalent 12% rocznego PKB Australii) spodziewany jest dynamiczny wzrost eksportu tego produktu w kolejnych latach i szacuje się, że w 2018 r. Australia stanie się największym światowym eksporterem LNG, a gaz ziemny będzie drugim –

po rudzie żelaza – produktem eksportowym Australii, przy czym większość tego eksportu będzie kierowana na rynki azjatyckie³².

Inną przyczyną może być wzrost eksportu towarów konsumpcyjnych w odpowiedzi na potrzeby rosnącej i bogacącej się klasy średniej w krajach Azji, co ma wpływ na zwiększającą się konsumpcję. Szacuje się, że światowa klasa średnia wzrośnie z poziomu 1,8 mld w 2009 r. do 3,2 mld do 2020 r. i 4,9 mld w 2030 r. Z tej liczby na Azję przypadnie 66% światowego wzrostu i 59% konsumpcji tej grupy. W analizach podkreśla się, że będzie to kluczowy czynnik wzrostu, szczególnie w najliczniejszych krajach, takich jak Chiny, Indie, kraje afrykańskie czy latynoamerykańskie. Zwłaszcza kraje członkowskie ASEAN mają olbrzymi potencjał zarówno jako miejsce produkcji, jak i konsumpcji³³. Biorąc pod uwagę bliskość geograficzną daje to dostęp do milionów konsumentów dla australijskich dostawców na te rynki wysokiej jakości żywności i napojów, zaawansowanych technologicznie towarów przemysłowych, energii, usług medycznych, edukacyjnych, turystycznych, finansowych³⁴.

Dane za rok finansowy 2014-15 sygnalizują wzrost eksportu rolnego o 7% (do poziomu 43 mld AUD) i wzrost eksportu towarów przemysłowych o 4% (do 44 mld AUD). Wzrastają bowiem możliwości zwiększania eksportu w sektorach niesurowcowych.

3. Import Australii

Import towarowy i usługowy Australii w okresie 50 lat powiększył się z poziomu 2,9 mld AUD w 1964 r. do 338,0 mld w 2013-14, co oznaczało średnioroczny wzrost na poziomie 10,5% (w ujęciu wolumenowym 6,1%). Import towarowy (bez usług) wzrósł w analizowanym okresie z 2,4 mld AUD do 251,7 mld AUD (tabela 1), czyli ponad 100-krotnie. Na wzrost importu istotny wpływ miała liberalizacja polityki handlowej Australii. Początkowe redukcje stawek celnych, aby umożliwić zwiększenie importu i powstrzymanie inflacji, skutkowały wzrostem importu średnio o 18,8% w skali roku do 1983 r. i o 12,9% do 1990 r. Następnie w okresie lat 90. XX w. do 2003-04 import wzrastał o 7,7% średniorocznie, a do kryzysu finansowego (2007-08) o 11,4% średniorocznie. W ostatnich latach ten wzrost nie był już aż tak spektakularny i wyniósł 4,7% średniorocznie (6,0% w ujęciu wolumenowym)³⁵.

Ten dynamiczny wzrost importu był możliwy dzięki otwartej i liberalnej polityce handlowej Australii. Przed podjęciem likwidacji barier handlowych australijskie stawki celne były dwukrotnie wyższe niż przeciętne w krajach OECD³⁶. W 2014 r. średnia stosowanych stawek celnych (KNU) wyniosła 3%, a unilateralna redukcja stawek przeprowadzona na początku 2015 r. spowodowała, że 96% wszystkich stawek celnych oscyluje od zera do 5%,

³²Szerzej zob. N. Cassidy, M. Kosev, Australia and the Global LNG Market, "RBA Bulletin", March quarter 2015, s. 33.

³³*Exports and Jobs for a Changing Global Economy*, op. cit., s. 11.

³⁴Szerzej zob. *Industry Innovation and Competitiveness Agenda. An action plan for a stronger Australia*, Australian Government, Canberra 2014, s. III.

³⁵D. Anderson, op. cit., s. 5.

³⁶K. Żołądkiewicz, *Integracja ekonomiczna...*, op. cit., s. 72.

tylko cła na tekstylia, odzież, obuwie i samochody osobowe są wyższe (10%). Ponadto praktycznie wszystkie cła (99,7%) mają stawki *ad valorem*³⁷. Cła pozostają najważniejszym narzędziem polityki handlowej. Nie oznacza to, że Australia nie stosuje innych instrumentów polityki importowej, ale są one uznawane za relatywnie mało restrykcyjne (choć np. kwestia kwarantanny czasami budzi kontrowersje).

Tabela 5. Struktura towarowa importu Australii, mld AUD i %

Towary	2003	2013
Import ogółem (mld AUD)	133,1	240,5
Procenty		
Produkty podstawowe: w tym	15,1	25,3
Produkty rolne	6,1	6,3
w tym: żywność	5,0	5,7
Produkty górnicze: w tym	8,9	19,0
Paliwa	7,8	17,5
surowa ropa naftowa	5,3	7,6
Produkty przemysłowe: w tym	82,0	70,6
Chemikalia	11,5	10,0
Maszyny i sprzęt transportowy, w tym:	45,5	37,9
Maszyny nonelektryczne	9,5	9,3
Maszyny biurowe i sprzęt telekomunikacyjny	12,1	9,2
Samochody	13,1	11,9
samochody osobowe	8,3	7,6
samochody ciężarowe	2,2	2,6
Inny sprzęt transportowy	5,6	2,2
Tekstylia	2,0	1,1
Odzież	2,6	2,7
Różne wyroby konsumpcyjne	11,1	10,1
Pozostałe produkty: w tym	2,9	4,1
złoto	2,2	2,0

Zródło: jak w tabeli 2.

Struktura towarowa importu Australii różni się w zasadniczy sposób od struktury eksportu. W imporcie (tabela 5 i 6) przeważają towary przemysłowe, na które przypadało ponad 70% całego importu w 2013 r. w porównaniu do 82% w 2003. Ta różnica wyjaśniana jest spadkiem cen wielu importowanych produktów (np. komputerów, sprzętu audio i video nawet o 55% w ciągu ostatnich pięciu lat). Z kolei w tej grupie produktów największą pozycją są maszyny i urządzenia (prawie 40%). Istotne miejsce w imporcie odgrywa także import paliw, w tym surowej ropy naftowej (prawie 1/5 importu). Struktura importu Australii była dosyć podobna w całym badanym okresie, spełnia bowiem rolę uzupełniającą w stosunku do krajowej produkcji i zapotrzebowania na towary przemysłowe sprowadzane z krajów o tańszych kosztach produkcji czy tradycyjnych dostawców wysoko jakościowych produktów (np. samochody osobowe z Niemiec czy Japonii). Nawet porównując dane statystyczne z 1964 r. i 2014 r. widać, że podobne kategorie towarowe zajmują najwyższe pozycje w imporcie (samochody osobowe, surowa i rafinowana ropa naftowa).

³⁷Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/178 Australia 2015 s. 8.

Tabela 6. Główne towary w imporcie Australii w 2003 i 2013, mld AUD i %

	2003			2013			
	Towary	mld AUD	%	Towary	mld AUD	%	
1	Samochody osobowe	10,7	8,2	Surowa ropa naftowa	20,2	8,4	
2	Surowa ropa naftowa	6,9	5,3	Samochody osobowe	18,3	7,6	
3	Komputery	4,8	3,7	Ropa naftowa rafinowana	18,2	7,6	
4	Samoloty i części	4,5	3,5	Sprzęt telekomunikacyjny	9,1	3,8	
5	Leki (także weterynaryjne)	4,4	3,4	Leki (także weterynaryjne)	7,8	3,2	
6	Sprzęt telekomunikacyjny	4,2	3,2	Komputery	6,9	2,9	
7	Złoto	2,9	2,2	Samochody ciężarowe	6,4	2,7	
8	Samochody ciężarowe	2,9	2,2	Złoto	4,8	2,0	
9	Ropa naftowa rafinowana	2,8	2,2	Sprzęt budownictwa lądowego	3,5	1,4	
10	Części samochodowe	2,2	2,2	Urządzenia grzewcze i chłodnicze	3,3	1,4	
11	Części komputerowe	2,2	1,7	Meble i akcesoria	3,2	1,3	
12	Papier i tektura	2,1	1,6	Pompy (inne niż do cieczy)	3,2	1,3	
Udział w imporcie ogółem		50,6	39,4	Udział w imporcie ogółem		104,9	43,6
Import ogółem		130,0	100,0	Import ogółem		241,2	100,0

Zródło: obliczenia własne na podstawie *Composition of Trade Australia 2003*, DFAT, Canberra May 2004, s. 40 oraz *Composition of Trade Australia 2013*, DFAT, Canberra December 2014, s. 43.

Wśród głównych krajów pochodzenia importu Australii (tabela 7) sytuacja kształtuje się także inaczej niż to było w przypadku eksportu.

Tabela 7. Główni partnerzy w imporcie Australii w 2003 i 2013-14, mld AUD i %

	2003			2013-14			
	Kraj pochodzenia	mld AUD	%	Kraj pochodzenia	mld	%	
1	USA	20,5	15,8	Chiny	50,1	19,9	
2	Japonia	16,2	12,5	USA	28,0	11,1	
3	Chiny	14,3	11,0	Japonia	18,4	7,3	
4	Niemcy	7,9	6,1	Singapur	13,1	5,2	
5	Wielka Brytania	5,5	4,2	Niemcy	12,3	4,9	
6	Nowa Zelandia	5,0	3,8	Korea Płd.	11,4	4,5	
7	Korea Płd.	4,7	3,6	Malezja	11,2	4,5	
8	Singapur	4,4	3,4	Tajlandia	11,1	4,4	
9	Malezja	4,3	3,3	Nowa Zelandia	7,9	3,1	
10	Włochy	4,1	3,2	Indonezja	6,4	2,6	
11	Indonezja	4,1	3,1	Wielka Brytania	6,3	2,5	
12	Francja	3,8	2,9	Włochy	6,0	2,4	
Ogółem import		130,0	100,0	Ogółem import		251,7	100,0
Azja			52,6	Azja			56,8
Europa			25,5	Europa			20,5
Ameryki			18,7	Ameryki			14,1

Zródło: Obliczenia własne na podstawie *Composition of Trade Australia 2003*, DFAT, Canberra May 2004, s. 54 oraz *Composition of Trade Australia 2013-14*, DFAT, Canberra December 2014, s. 78i 95.

Co prawda w 2014 r. na kraje Azji przypadło prawie 60% importu Australii, ale ponad 20% to był import z Europy (z Wielkiej Brytanii – 2,5%) i 14% to import z obu Ameryk (z Ameryki Płn. - 12%). W tym przypadku w ciągu analizowanych 50 lat nastąpiła jednak duża zmiana, gdyż w 1964 r. import z krajów azjatyckich stanowił 21,5%, z Europy – 43,4% (z Wielkiej Brytanii – 27,8%), a import z obu Ameryk stanowił 27,4% (z USA – 22,9%).

Tak więc, wśród podstawowych źródeł australijskiego importu dominowała do roku 1966-67 Wielka Brytania, następnie do roku 2005-06 były to Stany Zjednoczone, a od ostatniej dekady podstawowym źródłem importu są Chiny. Na Chiny przypada prawie 1/5 importu ogółem. Stany Zjednoczone znajdują się na drugim miejscu, przy czym import z USA jest prawie dwukrotnie mniejszy niż z Chin. Spośród krajów Unii Europejskiej najwyższą pozycję w australijskim imporcie zajmują Niemcy (5 miejsce), Wielka Brytania jest obecnie na 11 pozycji, a Włochy na 12 pozycji. Kolejne kraje członkowskie UE, zajmujące ważne miejsce w australijskim imporcie, to Francja, Hiszpania, Szwecja, Holandia.

Powyższe rozważania prowadzą to konkluzji, że Chiny są kluczowym partnerem handlowym Australii, i to zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Można to uogólnić, że najważniejszymi partnerami w handlu zagranicznym Australii są kraje Azji. Wynika to z jednej strony z popytu tych rynków na surowce i paliwa oferowane przez producentów australijskich oraz popycie australijskim na produkty przemysłowe wytwarzane przez te kraje, a z drugiej – na relatywnej bliskości tych rynków, ich lepszej znajomości wśród biznesu australijskiego oraz – w pewnym stopniu – wpływie rosnącej populacji pochodzenia azjatyckiego w Australii.

Wnioski

Gospodarka Australii już od 24 lat przeżywa nieustający wzrost. Uniknęła też globalnego kryzysu finansowego (GFC), skutkującego zwolnieniem wzrostu gospodarczego, głównie dzięki wcześniejszym reformom strukturalnym i inwestycjom w sektorze górniczym. W tym okresie wartość obrotów handlu zagranicznego Australii wzrosła pięciokrotnie. Ostatnie trzy dekady to czterokrotny wzrost eksportu towarów i usług. Według słów premiera Australii w każdym pięciu dolarach dochodu narodowego znajduje się 1 dolar z eksportu. Jednym z motorów wzrostu gospodarczego jest więc eksport.

W tym kontekście bardzo ważne było przeorientowanie kierunków australijskiego eksportu do najszybciej rosnącego regionu, jakim jest Azja aby „wykorzystać” siłę ekonomiczną tego regionu. Szczególne miejsce zajmują tutaj kraje „wschodzące Azji” - Chiny, Indie, Indonezja, Wietnam, Malezja, Tajlandia i Filipiny, które w ciągu ostatnich 30 lat osiągnęły olbrzymi wzrost gospodarczy i analizy wskazują na dalszy wzrost. Szacuje się, że do 2025 r. Chiny uzyskają pozycję najbardziej rozwiniętej gospodarki o PKB na poziomie 51 trylionów USD (według MFW w 2014 r. PKB Chin wyniósł 10 trylionów USD i stanowiły

12% światowego eksportu³⁸), a wszystkie kraje „wschodzące” Azji będą reprezentować około 40% gospodarki światowej (wobec 9% w 1985 r.)³⁹.

Region Azji stwarza więc wielkie możliwości dla Australii, ale też tak wielkie zaangażowanie i koncentracja eksportu w jednym regionie może być strategią ryzykowną. Zależność Australii od gospodarki Chin była w 2013-14 r. największą zależnością od pojedynczego rynku od czasów zależności od gospodarki Wielkiej Brytanii w latach 50. XX w.⁴⁰ Dodatkowo eksport Australii na ten rynek jest zdominowany przez surowce, w szczególności rudę żelaza.

„Wskaźnik koncentracji” UNCTAD oscyluje od 0 do 1, przy czym 1 oznacza koncentrację kraju na eksporcie jednego towaru do jednego kraju, czyli „pełne ryzyko koncentracji”, natomiast 0 oznacza bardziej równomierne rozłożenie w eksporcie udziałów różnych rynków eksportowych i produktów. Według tego wskaźnika, w wypadku Australii, połączenie eksportu surowców ze wzmożonym wzrostem Chin w eksporcie skutkowało wzrostem „indeksu koncentracji” z poziomu 0,1 w 2000 r. do 0,28 w 2013 r. w porównaniu do poziomu 0,07 w innych krajach rozwiniętych (choć poniżej poziomu koncentracji w krajach naftowych)⁴¹.

Każde załamanie koniunktury w regionie Azji może więc skutkować niekorzystnymi konsekwencjami dla gospodarki Australii. Pewne niekorzystne aspekty zmniejszenia dynamiki wzrostu gospodarczego Chin są już zauważalne w kontekście spowalniania wzrostu gospodarczego i handlu Chin, z 10,4% w 2010 r., 7,4% w 2014 r., do 6,8% szacowanego dla 2015 r., gdyż eksport Australii do Chin spadł o 4,9% w 2014 r. w stosunku do roku poprzedniego.

Z kolei dane statystyczne z sierpnia 2015 r. sygnalizują wzrost eksportu w 2014-15 w porównaniu do 2013-14 do Stanów Zjednoczonych o 27%, do Indii o 18%, a do krajów ASEAN o 7%. Spada natomiast udział krajów UE w eksporcie australijskim. Utrzymanie tego trendu w kolejnych latach może wpłynąć na zmianę „indeksu koncentracji” w przyszłości.

Jednym ze sposobów aktywizacji eksportu w Australii są granty eksportowe dla firm eksportujących. Według oceny KPMG każdy dolar grantu generuje korzyści w wysokości 7,03 AUD w efekcie wzrostu wydajności. Handel zagraniczny, a szczególnie eksport, jest niezbędny dla uwolnienia potencjału wzrostu Australii, zatrudnienia, konkurencji na globalnym rynku, dostępu do wiedzy i technologii, do wzornictwa produktów i zachowań konsumentów, a to łącznie powinno zwiększać konkurencyjność firm i podnosić ich efektywność. Dlatego w globalnej gospodarce, przy obniżających się barierach w handlu, silnej międzynarodowej konkurencji i rozwojowi nowych technologii, Australia powinna mieć coraz silniejszy sektor eksportowy. W raporcie McKinsey’ a podkreśla się, że dynamiczny wzrost światowych rynków, a zwłaszcza w Azji to wielka szansa dla Australii do wchodzenia na nowe rynki, do

³⁸ *Exports and Jobs for a Changing Global Economy*, op. cit., s. 74.

³⁹ *Industry Innovation ...* op. cit., s. 2.

⁴⁰ *Exports and Jobs for a Changing Global Economy*, op. cit., s. 82.

⁴¹ *Ibidem*, ss. 82-83.

wykorzystywania jej przewag komparatywnych w produkcji surowców i posiadania wykształconych zasobów pracy⁴².

Bibliografia

- Anderson D., *Fifty years of Australia's trade*, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, Canberra 2014.
- Battellino R., *Twenty Years of Economic Growth* [online] www.rba.gov.au/speeches/2010 [dostęp: 24.07.2015].
- Benefits of Trade and Trade Liberalisation*, Centre for International Economics, Canberra 2009.
- Cash Rate Target, Interest Rate Changes* [online] www.rba.gov.au [dostęp: 26.07 2015].
- Cassidy N., Kosev M., *Australia and the Global LNG Market*, "RBA Bulletin", March quarter 2015.
- Composition of Trade Australia 2003*, DFAT, Canberra 2004.
- Composition of Trade Australia 2013*, DFAT, Canberra 2014.
- Composition of Trade Australia 2013-14*, DFAT, Canberra 2014.
- Exports and Jobs for a Changing Global Economy*, Review of the Export Market Development Grants Scheme, AUSTRADE, Canberra 2015.
- Fact Sheets Australia*, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, Canberra June 2015.
- Going for Growth 2014: Australia*, [online] <http://www.oecd.org/eco/growth/going-for-growth-2014-australia.htm> [dostęp: 31.07.2015].
- Guttman S., Richards A., *Trade Openness: An Australian Perspective*, "Australian Economic Papers" 2006, No. 45 (3).
- Industry Innovation and Competitiveness Agenda*. An action plan for a stronger Australia, Australian Government, Canberra 2014.
- Stevens G., 'Speed Limits', *Growth and Monetary Policy* [online] www.rba.gov.au/speeches/2000 [dostęp: 24.07.2015].
- Stevens G., *The Lucky Country* [online] www.rba.gov.au/speeches/2012/sp-gov-240712.html [dostęp: 24.07.2015].
- Trade Policy Review*, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/244 Australia 2011, WTO Secretariat, Geneva 2011.
- Trade Policy Review*, Report by the Secretariat, Doc.: WT/TPR/S/312 Australia 2015, WTO Secretariat, Geneva 2015.
- Trade time series data*, Department of Foreign Affairs and Trade, [online] www.dfat.gov.au [dostęp: 30.07 2015].

⁴²Ibidem, s. 1.

Varghese P. AO, *Trade and Domestic Reforms: The Australian Experience*, CUTS International 30th Anniversary Lecture, Government of Australia, DFAT, Canberra 2014.

www.westpac.com.au [online] [dostęp: 27.07.2015].

www.dfat.gov.au/fta [online] [dostęp: 31.07.2015].

Żołądkiewicz K., *Australia jako partner handlowy Polski* [w:] *Miejsce Polski w gospodarce światowej*, Zeszyty Naukowe Nr 756 „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 57”, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013.

Żołądkiewicz K., *Integracja ekonomiczna Australii i Nowej Zelandii jako przykład współczesnych procesów integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.

Część III

**CZYNNIKI WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

INTERNET A ŹRÓDŁA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW I GOSPODAREK

Streszczenie

Celem opracowania jest wskazanie najważniejszych źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek oraz zmian, jakie w tym względzie zachodzą w związku z kształtowaniem się nowego modelu społeczno-gospodarczego opartego na Internecie. Przeprowadzono badania literaturowe, powiązано nowe zasady i właściwości współczesnego środowiska ekonomicznego z możliwymi czynnikami określającymi konkurencyjność. Kluczowe znaczenie dla konkurencyjności w warunkach powszechnego wykorzystania Internetu ma kapitał ludzki, zaufanie, zmiana strategii i tworzenie nowych modeli działania. W związku z rosnącą złożonością działalności gospodarczej wskazany jest rozwój badań nad konkurencyjnością w ramach paradygmatu złożoności.

INTERNET AND COMPETITIVENESS SOURCES OF COMPANIES AND ECONOMIES

Summary

The aim of this paper is indication of the most important competitiveness sources of companies and economies and also changes taking place in this regard due to new socio-economic model development which is based on the Internet. There has been run desk and web research, a link has been made between new rules, characteristic features of the contemporary economic environment and possible factors of competitiveness. The human capital, trust, a change of strategy and new business model creation are the key sources of competitiveness alongside ubiquitous Internet usage. Due to rising the complexity of economic activity, development of competitiveness research within complexity paradigm is recommended.

Keywords: Internet, competitiveness, Internet economy.

Wstęp

Szybki rozwój i powszechne wykorzystanie Internetu oraz jego specyfika i wyjątkowość jako środka komunikacji i narzędzia do komercyjnego wykorzystania w działalności gospodarczej stanowią od samego początku przedmiot zainteresowania i różnego rodzaju analiz. Szeroki zakres oddziaływania Internetu oraz jego wpływ na transformację modelu

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

społeczno-gospodarczego w pełni uzasadnia prowadzenie i rozwijanie badań w tym zakresie. Pomimo wielu już opracowań (zwłaszcza zagranicznych) na temat wpływu Interentu i technologii z nim powiązanych na poszczególne aspekty i obszary działalności gospodarczej brakuje jednak całościowego studium zmian w sferze czynników determinujących konkurencyjność podmiotów gospodarczych w warunkach powszechnego wykorzystania Internetu.

Z uwagi na wieloaspektowy wymiar samej konkurencyjności (pozycja, potencjał konkurencyjny, strategia konkurencji), bardzo szeroki zakres potencjalnych czynników ją determinujących oraz analizowanie jej na różnych poziomach (np. mikro, makro) pełne wyjaśnienie problematyki zmian w sferze konkurencyjności determinowanych rewolucją internetową wymagałoby odrębnej, obszernej pracy. Niniejsze opracowanie ma na celu wskazanie najważniejszych źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek oraz zmian, jakie w tym względzie zachodzą w związku z kształtowaniem się nowego modelu społeczno-gospodarczego opartego na Internecie. Przeprowadzono badania literaturowe dotyczące skutków wykorzystania Internetu dla działalności przedsiębiorstw i gospodarek oraz warunków konkurencji i konkurencyjności. Powiązano nowe zasady i właściwości współczesnego środowiska ekonomicznego z możliwymi czynnikami określającymi konkurencyjność. Przeprowadzono wnioski i syntezę oraz uporządkowano wybrane czynniki stanowiące źródła konkurencyjności podmiotów z punktu widzenia nowego modelu społeczno-gospodarczego.

W pierwszej części opracowania określono znaczenie Interentu jako czynnika detrmnującego warunki działania podmiotów gospodarczych oraz wskazano zakres i sposób jego oddziaływania. Następnie, w kolejnych punktach wymieniono i syntetycznie opisano najważniejsze źródła konkurencyjności przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia nowych modeli działalności gospodarczej i struktur organizacyjnych oraz źródeł konkurencyjności gospodarek, ze wskazaniem najbardziej pożądaných obszarów aktywności państwa.

1. Warunki działania przedsiębiorstw i gospodarek kształtowane wykorzystaniem Internetu

Postęp techniczny od zawsze był czynnikiem najsilniej wpływającym na zmiany społeczno-gospodarcze. Z tego względu, ocena skutków powstania i ekspansji Internetu wiąże się z określeniem charakteru i skali jego technologicznej innowacyjności. W odniesieniu do tego aspektu można spotkać opinie, które traktują Internet jedynie jako następny etap procesu rozwoju technologicznego, kolejny wynalazek mający po prostu ważne znaczenie². Spotykają się one zazwyczaj z ostrą krytyką za takie trywializowanie Internetu. Zdecydowanie przeważa

² M. Porter, *Strategy and the Internet*, *Harvard Business Review*, March 2001, [online] www.hbsp.harvard.edu/hbr [dostęp 15.06.2015]. Internet jest przez Portera stawiany na tym samym poziomie skali innowacyjności co np. skanowanie, komunikacja bezprzewodowa.

pogląd wskazujący na wyjątkowość Internetu i jego przełomowy charakter. Według Tapscotta, Internet w porównaniu do innych technologii umożliwiających powszechną komunikację, stanowi jakościowo coś absolutnie nowego, bezprecedensowego, co jest w stanie wchłonać inne środki komunikacji, takie jak telewizja, radio czy telefon³.

Innowacyjność i wyjątkowość Internetu polega nie tyle na zastosowaniu w nim całkiem nowych rozwiązań technicznych, ale na umożliwieniu łączenia technologii do tej pory całkowicie odrębnych. Internet jest przykładem innowacji „kombinacyjnej” (combinatorial innovation)⁴. Podstawę Internetu stanowią routery, ale jego funkcjonalność tworzona jest także przez serwery, komputery, a wszystko to wyposażone w mikroprocesory. Technologie te stanowią zestandaryzowane „wymienne części”. Internet nie jest zatem jedną technologią, ale zbiorem technologii, które mogą podlegać różnym kombinacjom i rekombinacjom. Na znaczenie Internetu ma wpływ nie tylko jego architektura, ale też ogromny dzięki niemu wzrost znaczenia technologii rozwijanych komplementarnie, których funkcjonalność bez Internetu byłaby nieporównywalnie mniejsza. Pozwala to tworzyć nowe produkty i rozwiązania (np. Internet rzeczy integruje technologie mobilne, chmurę i różnego rodzaju czujniki). Rozwój poszczególnych technologii-komponentów, które innowatorzy mogą łączyć na wiele różnych sposobów wywołuje boom technologiczny i falę innowacji. Internet sam jest innowacją i to zarówno produktową (wirtualną przestrzenią, w której można tworzyć, gromadzić, zmieniać, udostępniać różne treści i dzielić się nimi) jak i procesową (technologią sieciową umożliwiającą łączenie się hostów i przesyłanie między nimi informacji). Internet zatem jest innowacją per se, ale też źródłem potencjalnych innowacji we wszystkich pozostałych obszarach. Inspiruje, stymuluje oraz przyspiesza innowacje, a w zasadzie czyni je procesem ciągłym.

Internet jako innowacja radykalna pełni funkcję transformacyjną modelu społeczno-gospodarczego. Nie tylko tworzy całe nowe gałęzie, przemysły (tzw. nową gospodarkę – sektor internetowy), ale także zasadniczo zmienia funkcjonowanie tradycyjnych sektorów i to zarówno poprzez możliwości nadzwyczajnego wzrostu ich produktywności jak i wprowadzenie nowych modeli organizacyjnych oraz zmiany źródeł konkurencyjności⁵. Do tego, większe znaczenie przypisuje się oddziaływaniu na tradycyjne sektory aniżeli tworzeniu nowych. W sumie następuje całkowita zmiana dotychczasowego porządku ekonomicznego, a także zmianie mogą ulec przewagi komparatywne państw⁶.

Transformacja modelu i powstanie gospodarki opartej na Internecie wiąże się także z pewnymi zmianami zasad i samej organizacji działalności gospodarczej. Wykorzystanie

³ Por.: D. Tapscott, *Rethinking Strategy in a Networked World* (or Why Michael Porter is Wrong about the Internet), *Strategy+Business*, Issue 24, 2001, [online] <http://www.strategy-business.com/article/19911?pg=0> [dostęp 15.06.2015].

⁴ H.R. Varian, *Economics of Information Technology*, July 2001, ss. 7-8, [online] <http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/mattioli/mattioli.pdf> [dostęp 17.06.2015].

⁵ Por. np.: *The Third Industrial Revolution in Global Business*, red. G. Dosi, L. Galambos, A. Gambardella, L. Orsani, Cambridge University Press 2013, s. 10.

⁶ Mc Kinsey, *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*, 2013, s. 3.

Internetu pociąga za sobą zwiększenie znaczenie efektów sieciowych w gospodarce, a niektóre rynki zostają przez nie zdominowane⁷. W gospodarce sieciowej, po osiągnięciu odpowiedniej masy krytycznej następuje eksplozja wartości sieci (produktu) i wraz z każdym nowym użytkownikiem może ona rosnąć w postępie geometrycznym⁸. Struktura kosztów charakteryzuje się wysokim udziałem kosztów stałych i znikomym kosztem krańcowym. Wiąże się to też z wprowadzaniem standardów i interoperacyjności komponentów sieci. Warunki takie sprzyjają najsilniejszym podmiotom i prowadząc do monopolizacji zagrażają konkurencji jako takiej. Dodatkowo istotne przeobrażenia zachodzą w sferze zachowań nabywców i dostawców. Następuje wzrost znaczenia zaufania i zwiększa się skłonność do utrzymywania szerokich relacji kooperacyjnych. Powstają nowe formy organizacji i modele biznesu⁹.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw, Internet oprócz podstawowej funkcji komunikacyjnej pełni szereg innych funkcji ekonomicznych, wśród których należy wymienić¹⁰:

- informacyjne – pozwala efektywnie, bardzo tanio, szybko wyszukiwać i uzyskiwać dostęp do różnych informacji, w tym w sposób interaktywny, dostosowany do potrzeb,
- dystrybucyjne – kanał dystrybucji produktów i usług do milionów, a nawet miliardów ludzi,
- marketingowe – odkrywanie nowych potrzeb konsumentów, trendów rynkowych, zwiększenie możliwości wyboru, zaspokajania zindywidualizowanych potrzeb,
- transakcyjne – stanowi platformę do zawierania transakcji i pozwala monitorować ich przebieg,
- produkcyjne – aplikacje i systemy wykorzystywane w procesie produkcji oraz narzędzie dostępu do innych zasobów (np. kapitału – crowdfunding),
- organizacyjno-koordynacyjne – zmniejsza koszty transakcyjne oraz ułatwia współpracę i interakcje pomiędzy różnymi podmiotami, wspólne rozwijanie produktów, dzielenie się, pozwala korzystać z dużej ilości danych,
- inspirujące i kreatywne – sprzyja kreatywnej imitacji i przedsiębiorczości, tworzy nowe rynki.

Wraz z ewolucją Internetu jego funkcjonalność stale rośnie, a narzędzia na nim oparte stają się coraz bardziej skomplikowane (np. chmury, mega dane itp.). Oddziaływanie Internetu obejmuje wewnętrzne aspekty funkcjonowania podmiotów (np. komunikację wszystkich pracowników), relacje z podmiotami zewnętrznymi oraz warunki gry rynkowej. Internet jest

⁷ Por.: N. Economides, *The Internet and Network Economics*, w: *Internet and Digital Economics. Principles, Methods and Applications*, red. E. Brousseau, N. Curien, Cambridge University Press 2008, s. 247.

⁸ Por.: prawo wyceny sieci według Metcalfe'a, Reeda, Beckströma w: *Sieci w gospodarce*, red. M. Ciesielski, PWE, Warszawa 2013, ss. 40-45.

⁹ Np. model, w którym produkt jest dostarczany za darmo do momentu osiągnięcia masy krytycznej.

¹⁰ S. Feizollahi, A. Shirmohammadi, Z. Safari Kahreh, M. Safari Kaherh, *Investigation the effect of Internet Technology on Performance of services organizations with e-commerce orientations*, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 109, 2014, s. 606, [online] <http://books.genems.com/journals/it/4-E%20E2%80%9320Commerce/1-s2.0-S1877042813051537-main.pdf> [dostęp 20.06.2015].

wykorzystywany do wspierania działalności gospodarczej, ale też może być warunkiem jej prowadzenia i służyć kreacji biznesu. Właściwe wykorzystanie Internetu uważane jest za główne źródło konkurencyjności we wszystkich rodzajach działalności¹¹. Jednak nie tylko sam dostęp do Interentu i sposób jego wykorzystania przesądza o konkurencyjności we współczesnych warunkach.

2. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw w ramach tradycyjnych struktur organizacyjnych

Zachodzące we wszystkich obszarach zmiany wywołane rewolucją cyfrową niosą ze sobą szanse i zagrożenia dla każdego podmiotu. Dostosowanie się do nowych warunków i sprostanie współczesnym wyzwaniom wymaga przede wszystkim odpowiedniej strategii działania wykorzystującej potencjał innowacyjnego narzędzia, jakim jest Internet. Biorąc pod uwagę specyfikę środowiska kształtowanego powszechnym wykorzystaniem Internetu, a przede wszystkim najważniejsze cechy i zasady obecnego paradygmatu społeczno-gospodarczego, do kluczowych, poza strategią działania, czynników konkurencyjności przedsiębiorstw działających w dotychczasowych strukturach organizacyjnych należy zaliczyć: zasoby niematerialne, innowacyjność w szerokim tego słowa znaczeniu oraz umiejętność ciągłego reagowania na zmiany, a wręcz ich wyprzedzanie. Obserwowane zmiany źródeł konkurencyjności determinowane wykorzystaniem Interentu polegają nie tylko na wprowadzeniu całkowicie nowego ich zestawu, ale w wielu przypadkach sprowadzają się do przyjęcia innego podejścia i nowej perspektywy postrzegania dotychczasowych czynników. Wśród determinant konkurencyjności przedsiębiorstw w warunkach gospodarki opartej na Internecie nadal ważne znaczenie ma wizja, przywództwo, zarządzanie, innowacyjność, jakość, relacje biznesowe itp. Są one dobrze kojarzone z tradycyjnymi źródłami przewag konkurencyjnych, ale mają zasadnicze znaczenie dla tworzenia każdej skutecznie działającej organizacji. Jednak obecnie w myśleniu i działaniu w tych obszarach następuje odejście od liniowości.

Tak jak rozwój Internetu i innowacje na nim oparte charakteryzują się bardzo szybkim tempem i trudną przewidywalnością, tak też konkurencyjność przedsiębiorstw zależy od szybkości, elastyczności i nieprzewidywalności ich działania. Oznacza to konieczność szybkiej identyfikacji pojawiających się szans i ich wykorzystywania (np. wprowadzanie nowej oferty produktowej, wchodzenie na nowe rynki, tworzenie nowych rozwiązań organizacyjnych), posiadania elastycznej struktury i realizacji strategii pozwalającej zarówno na zmiany kierunków działania jak też zwykłych codziennych operacji¹². W warunkach gospodarki opartej na Internecie przewagi konkurencyjne mogą pojawiać się i znikać w ciągu przykładowej jednej

¹¹ Por. np.: M. Castells, *Galaktyka Internetu*, Rebis, Poznań 2003, s. 77.

¹² M.A. Casumano, D.B. Joffe, *Competing on Internet Time*, The Free Press, N. Y. 1998, s. 6. W opracowaniu tym na przykładzie działania firmy Netscape i konkurowania przez nią z Microsoft wskazane zostały elementy istotne z punktu widzenia osiągnięcia konkurencyjności w sektorze internetowym.

nocy. Wymusza to rozszerzenie spektrum i przyśpieszenie tempa dotychczasowych działań przedsiębiorstw. W tych warunkach również rośnie ryzyko popełnienia błędu.

Zwiększanie wydajności zasobów materialnych, nawet w oparciu o wykorzystanie Internetu, przestaje być źródłem przewag konkurencyjnych ze względu na wysoki już stopień rozpoznania tych metod i ich upowszechnienia. W związku z powyższym, możliwość utrzymania przewag konkurencyjnych zależy przede wszystkim od skutecznego zarządzania zasobami niematerialnymi. Wiedza i informacja stosunkowo dawno uznane zostały za podstawowe czynniki produkcji. Interent w tym względzie przyniósł powszechny, tani i natychmiastowy dostęp do informacji. W tych warunkach dezaktualizuje się możliwości budowy przewagi konkurencyjnej w oparciu o tradycyjnie rozumianą asymetrię informacyjną. Taka strategia była podstawą działania wielu rodzajów pośredników (agencje nieruchomości, biura podróży, sprzedaż biletów itp.). Nie znaczy to, że nie ma już miejsca na rynku dla tego typu działalności, ale niesie ze sobą konieczność zmiany źródeł przewag i strategii działania pośredników. Nadmiar informacji spowodował problem z ich weryfikacją, odnalezieniem tych aktualnych i najistotniejszych. Źródłem nowych przewag konkurencyjnych stało się zatem w pierwszej kolejności zarządzanie wiedzą, zaufanie, reputacja i bezpośrednie relacje.

Powszechne wykorzystanie Internetu skutkuje nie tylko wzrostem roli innowacyjności, ale stawia wobec niej także nowe wymagania. Nie wystarcza innowacyjność przyrostowa w postaci systematycznego ulepszania istniejących produktów i rozwiązań. W wielu przypadkach konieczna jest twórcza destrukcja i stworzenie zupełnie nowego modelu biznesowego. Permanentny przy tym proces innowacji, zachodzący we wszystkich obszarach (technologicznym, organizacyjnym) prowadzi do rosnącej złożoności relacji i transakcji pomiędzy podmiotami i wymusza wybór tzw. zwinnych (agile) strategii. W procesach kreacji i adaptacji kluczowe znaczenie ma kapitał ludzki. Do podstawowych czynników determinujących konkurencyjność należy zatem zaliczyć jego efektywne wykorzystanie i to nie dotyczy tylko tego znajdującego się wewnątrz organizacji, ale w takim samym stopniu odnosi się do pozyskiwania i wykorzystywania go ze źródeł zewnętrznych. Przykładem zewnętrznych zasobów tego kapitału do wykorzystania (nie tylko przez firmy) jest mądrość tłumu¹³ czy inteligencja zbiorowa¹⁴.

Pewne kontrowersje wzbudza ocena wpływu Internetu na zmiany strategii konkurencji przedsiębiorstw. Porter zwraca uwagę, że zmiany technologiczne nie zawsze mają pozytywny wpływ na pozycję konkurencyjną firm i są korzystne ze strategicznego punktu widzenia¹⁵. W taki właśnie negatywny sposób ocenia też skutki Internetu, wskazując jego wpływ na obniżenie rentowności przedsiębiorstw poprzez wywieranie presji na stosowanie destrukcyjnej dla firm

¹³ Por.: J. Surowiecki, *Mądrość tłumu — Większość ma rację w ekonomii, biznesie i polityce*, Wydawnictwo HELLION, Gliwice 2010.

¹⁴ Por.: S. Alag, *Collective Intelligence in Action*, Manning Publication, 2008. Występuje szereg innych określeń dla tego sposobu wykorzystania kapitału ludzkiego, takich jak masowa współpraca (mass collaboration) czy crowdsourcing. Por.: A. Doan, R. Ramakrishnan, A.Y. Halevy, Crowdsourcing systems on the World-Wide, "Communications of the ACM", Vol. 54, Issue 4, April 2011.

¹⁵ M. Porter, *Przewaga konkurencyjna*, One Press, Helion, Gliwice 2006, ss. 211-212.

konkurencji cenowej. Krytykuje przede wszystkim dążenie przedsiębiorstw do zwiększenia udziału w rynku i szukanie przez nie różnych źródeł zwiększenia przychodów, w tym od partnerów biznesowych, kosztem koncentrowania się na dostarczaniu takiej wartości klientom, która pozwoliłaby osiągnąć odpowiednio wysokie zyski¹⁶. Ten sposób budowania przewagi konkurencyjnej jest właściwy dla strategii kontroli i sprowadza się do maksymalizacji wartości dodanej danego produktu lub usługi oraz zakłada w zasadzie stałe rozmiary rynku (branży). Natomiast na rynku, na którym występują efekty sieciowe oraz kiedy wprowadzanie standardów wpływa na wartość rynku (branży), zyski stanowią pochodną całkowitej wartości dodanej branży (rozmiarów sieci) oraz udziału firmy w tym rynku (branży)¹⁷. Zysk ze wzrostu wartości rynku może przewyższyć ewentualną stratę z obniżenia w nim udziału. W tych warunkach o przewadze konkurencyjnej będzie decydować nie tylko kontrola (możliwości zwiększenia udziału w rynku) ale przede wszystkim otwartość (umiejętność podzielenia się wartością z innymi graczami i wyzwolenie dodatnich sprzężeń zwrotnych). Optimum to odpowiedni kompromis między kontrolą a otwartością.

Niemal nieograniczona dostępność do klienta i zarazem szerokiego zakresu o nim informacji wraz z całym pozostałym potencjałem Internetu umożliwia prowadzenie produkcji masowej z jednoczesnym wprowadzaniem produktów zindywidualizowanych ale też pozwala szukać bardzo różnych źródeł przewag konkurencyjnych. Firmy dążące do zwiększenia mikroekonomicznej efektywności wykorzystują technologie informacyjne (IT) do wydzielania z organizacji pewnych funkcji (najczęściej wymagających zasobów materialnych) i outsourcing ich do podwykonawców. Jest to strategia łatwa do kopiowania oraz stosunkowo powszechnie już realizowana i jako taka przestała być źródłem przewag konkurencyjnych¹⁸. W konsekwencji następuje koncentracja na zasobach niematerialnych, ich kreowaniu i przyciąganiu, ciągłym poszukiwaniu nowych możliwości i nowych rynków. Ma miejsce ciągła zmiana płaszczyzn rywalizacji. Działania tego typu są znacznie trudniejsze do naśladowania i wpisują się w koncepcję organizacji inteligentnej (smart organization), która w erze cyfrowej oznacza organizację opartą równocześnie na Internecie oraz wiedzy, która ostatecznie uważana jest za najważniejszy czynnik decydujący o konkurencyjności¹⁹. W tej koncepcji jest to organizacja wykorzystująca IT w trzech wymiarach²⁰: do rozszerzania działalności lub prowadzenia jej w wirtualnej przestrzeni, współpracy z innymi podmiotami oraz zarządzania wiedzą na zasadzie hiperłącza (pozyskiwania jej z zewnątrz organizacji oraz stałego i

¹⁶ M. Porter, *Strategy...*, op. cit.

¹⁷ C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*, One Press, Helion, Gliwice 2007, ss. 213-215; H. R. Varian, J. Farrell, C. Shapiro, *The Economics of Information Technology. An Introduction*, Cambridge University Press 2005, ss. 37-38.

¹⁸ Powszechny dostęp do tych samych źródeł zaopatrzenia i czynników produkcji utrudnia zdobycie w ten sposób przewagi. Por.: T.L. Friedman, *The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century*, Penguin Books, London 2006.

¹⁹ E. Filos, *Smart Organizations in the Digital Age, w: Integration of ICT in Smart Organizations*, red. I. Mezgar, Idea Group Publishing 2006, s. 4.

²⁰ Ibidem, ss. 6-8. Organizacje te postrzegają klientów, dostawców, regulatorów, a nawet konkurentów jako interesariuszy, którzy mogą wnieść istotny wkład w ich sukces.

dynamicznego wchodzenia w różne interakcje oparte na wiedzy z różnymi partnerami). Taka organizacja będzie odpowiednio przygotowana do „zwinnego” tworzenia oraz wykorzystywania wiedzy, co pozwoli jej szybko dostosowywać się do wyzwań organizacyjnych i wykorzystywać szanse tworzone przez skomplikowane, szybko zmieniające się środowisko gospodarki opartej na Internecie.

Obok dynamiki i elastyczności działania przedsiębiorstw, zastosowania odpowiedniej strategii i efektywnego wykorzystania strategicznych zasobów oraz innowacyjności, warunkiem koniecznym zdobycia i utrzymania przewagi konkurencyjnej jest tworzenie nowych modeli biznesowych wykorzystujących najlepiej dopasowaną do danego przypadku kombinację funkcji i możliwości Internetu. Zmiany sposobów i struktur organizacyjnych podmiotów oraz ich współdziałania są też jednym z najbardziej widocznych i charakterystycznych skutków wykorzystania Internetu i z tych względów zostaną poddane szerszej analizie w kolejnym punkcie.

3. Modelowanie działalności i zmiany organizacyjne przedsiębiorstw a źródła przewag konkurencyjnych

Dostęp do Internetu, wykorzystywanie go w celach komunikacyjnych, obecność w sieci jest już tak powszechne, że nie może być postrzegane jako źródło przewagi konkurencyjnej, a przez pryzmat samego dostępu do Internetu niemal każdą firmę można nazwać firmą internetową. Wraz z upowszechnianiem wykorzystania Internetu i stosunkowo dobrym przyswojeniem sobie części technologii internetowych następuje coraz lepsze też poznanie standardowych modeli biznesowych w całości opartych na Internecie, co dodatkowo przy stosunkowo łatwym ich replikowaniu prowadzi do powstania silnej konkurencji dla firm chcących działać tylko w wirtualnej przestrzeni. W związku z powyższym, następuje przesunięcie zainteresowania i uwagi z czysto technologicznych aspektów tworzenia firm (zwłaszcza istniejących tylko w cyberprzestrzeni) w kierunku kwestii związanych z modelowaniem działalności gospodarczej i strategii jej prowadzenia²¹.

W kontekście badań skutków wykorzystania Internetu dla zmian organizacyjnych funkcjonowania podmiotów występują problemy natury terminologicznej (wielość pojęć, np.: firma internetowa, wirtualna, cybernetyczna, inteligentna, hybrydowa, sieciowa itp.), interpretacyjnej (np. wielość definicji firmy wirtualnej) oraz klasyfikacyjnej (trudności w ocenie czy mamy do czynienia z przeprojektowaniem dotychczasowych procesów w ramach istniejących struktur - reengineering, czy w ogóle nowym rodzajem organizacji - struktury, czy też tylko nową strategią konkurencji)²². Przedmiotem niniejszego opracowania nie jest przegląd wszystkich pojęć i modeli, ale wskazanie najważniejszych z punktu widzenia budowy przewag konkurencyjnych firmy cech i form modelowania działalności gospodarczej.

²¹ Por. np.: W. Szpringer, *Wpływ wirtualizacji przedsiębiorstw na modele e-biznesu. Ujęcie instytucjonalne*, SGH, Warszawa 2008, s. 10.

²² Zob.: analizę przedsiębiorstw wirtualnych przeprowadzoną w: W. Szpringer, *Wpływ...*, op. cit., ss. 9-33.

Zmiany w sferze organizacji działalności gospodarczej wywołane zastosowaniem IT mają charakter radykalny i wpisują się w transformację całego modelu społeczno-gospodarczego. Najczęściej jako zupełnie nowa forma organizacyjna jest wskazywana **sieć**. Także w odniesieniu do modelu całej gospodarki stosowne jest określenie „gospodarka sieciowa”. Powstanie sieci jako trzeciej, obok hierarchii i rynku, formy organizacyjnej działalności związane jest z wykorzystaniem sieci komunikacyjnych, takich jak elektroniczna wymiana danych (EDI), faks, linie telefoniczne, a zatem jeszcze przed komercyjnym zastosowaniem Internetu²³. Powell w artykule z 1990 roku dokładnie charakteryzuje sieć jako formę organizacji przedsiębiorstw w porównaniu do dwóch pozostałych²⁴. Castells zauważył związek ekspansji Internetu z tym nowym modelem i na podstawie własnych obserwacji zdefiniował przedsiębiorstwo sieciowe jako elastyczną strukturę zbudowaną ad hoc wokół projektów gospodarczych realizowanych przez współpracujące ze sobą różne części różnych firm tworzących sieć połączeń na czas realizowania danego projektu i zmieniających konfigurację tych sieci przy wdrażaniu każdego nowego projektu²⁵. Według niego, to nie przedsiębiorstwo jest siecią czy organizacją sieciową, ale sieć w przedstawionym wyżej rozumieniu jest przedsiębiorstwem. Na uwagę zasługuje fakt, iż taką organizację opisał już w 1970 roku Alvin Toffler w „Future Shock”, wskazując iż stanowi ona rotacyjny zespół specjalistów, który tworzy się by wspólnie realizować projekt, a po jego zakończeniu następuje rozproszenie by ponownie się uformować w innej już konfiguracji w celu realizacji kolejnego projektu²⁶. Jest to mała (zatrudniająca niewielką liczbę kluczowych specjalistów), szybka (szybko łącząca się z innymi) i elastyczna, bezwzględna organizacja pozbawiona formalnej struktury. Przewaga tej organizacji polega na zdolności do tworzenia powiązań zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz organizacji. Nie wynika ona z jakichś nadzwyczajnych umiejętności czy czystej bezwzględności, ale jest wynikiem zwykłych zmian w sposobie komunikacji, koordynacji i współpracy.

Model sieci nie został jednak powszechnie uznany za wystarczający do opisu nowej formy organizacji w warunkach wysokiej złożoności współzależności współczesnej gospodarki. Adler i Heckscher jako trzecią, obok hierarchii i rynku, formę organizacji społecznej najlepiej odpowiadającą erze informacyjnej wskazują wspólnotę, którą rozumieją jako coś więcej aniżeli opisywana przez innych sieć²⁷. Nie jest to jednak wspólnota w tradycyjnej formie, która występuje na przykład w warunkach korporacyjnych i przyjmuje postać wspólnoty lojalności opartej na długoterminowym zatrudnieniu czy osobistych relacjach, ale tzw. wspólnota kooperatywna (*collaborative community*). Stanowi ona nową, wyższą formę wspólnoty, która jest otwarta na ludzi o różnym pochodzeniu, ułatwia przekraczanie granic, polega na wspólnym, współzależnym wkładzie jej uczestników zarówno w osiągnięcie wspólnego celu

²³ M. Castells, *Galaktyka...*, op. cit., s. 81.

²⁴ W.W. Powell, *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, *Research in Organizational Behavior*, Vol. 12, 1990, ss. 295-336. Por. też *Sieci...*, op. cit., ss. 21-22.

²⁵ Castells, *Galaktyka...*, op. cit., ss. 80-81.

²⁶ C. Spinuzzi, *All Edge: Inside the New Workplace Networks*, University of Chicago Press, 2015, ss. 1-4.

²⁷ *The Firm as a Collaborative Community: The Reconstruction of Trust in the Knowledge Economy*, red. Ch. Heckscher, P.S. Adler, Oxford University Press, 2006.

jak i sukcesu przez inne jednostki, opiera się na zaufaniu wynikającym ze wzajemnego dialogu, uczciwości (a nie z lojalności czy obowiązku zachowania integralności tak jak ma to miejsce w innych rodzajach wspólnot). W tym podejściu do współpracy i wspólnoty zasadniczą rolę odgrywa nowy rodzaj etyki pracy opartej na wzajemnym zaufaniu²⁸. Autorzy powyższej koncepcji są przekonani co do tego nowego typu organizacji działalności, pomimo iż nie występuje ona jeszcze szeroko w praktyce. Uważają oni, że z czasem stanie się oczywiste ich kluczowe znaczenie dla konkurencyjności ma zaufanie i to właśnie firmy, które będą potrafiły działać w oparciu o tę wyższą formę zaufania osiągną przewagę konkurencyjną. W konsekwencji stawiają tezę, iż niepowodzenie w budowaniu zaufania w warunkach konkurencji będzie skutkowało przeniesieniem działalności gospodarczej do regionów o wyższym poziomie zaufania²⁹. W tych warunkach źródłem przewag konkurencyjnych jest większa od innych zdolność do współpracy (przewagi kooperatywne), w znaczeniu zdolności do współpracy z różnymi partnerami, nawet tylko epizodycznie i w stale zmieniających się aliansach. Konkurencja przyjmuje postać konkurencji kooperatywnej i jej celem nie jest pokonanie konkurenta, gdyż oznaczałoby to najprawdopodobniej zaszkodzenie swojemu kooperantowi z innego projektu.

Z opisu współczesnych organizacji, niezależnie od koncepcji, wynika przede wszystkim, iż są to organizacje płynne, z trudnymi do określenia granicami i to zarówno w wymiarze organizacyjnym jak i geograficznym oraz sektorowym. Następuje silna integracja różnych, dotychczas występujących osobno form współpracy i konkurencji, w wyniku czego powstają skomplikowane, wielostronne więzi. Umiejętność budowania efektywnej, bezpiecznej, opartej na zaufaniu infrastruktury współdziałania należy do kluczowych czynników konkurowania w skali globalnej. Zaufanie i kooperacja wymaga też otwartości ze strony organizacji, która musi ujawniać więcej informacji o sobie, swoich działaniach i problemach, tak by w proces tworzenia włączyć jak największą liczbę podmiotów.

Gospodarka oparta na Internecie stanowi dynamiczny ekosystem radykalnie zmieniający sposoby, w jaki organizacje odnoszą się do siebie nawzajem, do indywidualnych osób dostarczających im kluczowych kompetencji i w stosunku do ich środowiska, a przy tym tworzy niemal nieograniczone możliwości w modelowaniu działalności gospodarczej. W tych warunkach trudno o wyczerpującą systematyzację form organizacyjnych i modeli biznesowych. Nie sposób też wskazywać najlepsze (empirycznie lub teoretycznie) konkretne rozwiązania i rekomendować je jako czynniki sukcesu. Źródłem przewag konkurencyjnych nie jest zatem konkretny model, ale zrozumienie i umiejętność zastosowania się do zasad właściwych dla środowiska, w jakim przedsiębiorstwom przyszło działać.

W opisie nowego modelu społeczno-gospodarczego trudno bazować tylko na dotychczasowych pojęciach i zasadach. Cennym może być w tym względzie sięgnięcie przez Kelly i Allison do koncepcji mieszczących się w naukach o złożoności w celu wykorzystania

²⁸ Wspólnota kooperatywna wychodzi poza dotychczasową antynomię: indywidualizm versus kolektywizm, tradycja versus wolność i odzwierciedla to, co można nazwać „organiczną solidarnością”. Ibidem, s. 13.

²⁹ Ibidem, s. 67.

ich w procesie transformacji przedsiębiorstw oraz budowy przez nie tzw. przewag złożonych (complexity advantage) na podstawie takich zasad jak³⁰:

- nieliniowa dynamika – która oznacza, że małe zmiany w punkcie wyjścia mogą prowadzić do bardzo odmiennych wyników, tak zwany efekt motyla może przynieść korzyści dla przedsiębiorstw, zwłaszcza tych znajdujących się w punkcie zwrotnym (np. wprowadzenie nowego produktu, otwarcie nowego oddziału),
- otwarty system – którego granice pozwalają na interakcje ze środowiskiem w pełnym wymiarze oraz dostrzeganie zmieniającej się natury klientów i konkurencji, tak by móc zaoferować prawdziwą wartość, w przeciwieństwie do częściowego tylko otwarcia na pewien zakres informacji odpowiadający sposobowi postrzegania świata przez daną firmę, zespół czy jej lidera,
- sprzężenia zwrotne – czyli ciąg działań, w którym jedne podejmowane na bazie rezultatów poprzednich i układające się w samonapędzające się koło prowadzące do wzmocnienia lub zmiany kierunku istniejącego stanu (w tym mogące prowadzić do dysfunkcyjności), stanowiące kluczową część samoorganizacji występującej w każdym biznesie,
- fraktalne struktury - charakteryzujące się samopodobieństwem czyli podobieństwem zagnieżdżonych części systemu (w tym wartości i procesów) do całości tego systemu, co czyni całą organizację zwinną, elastyczną i pozwala wykorzystywać pojawiające się nagle szanse oraz radzić sobie z nieoczekiwanymi zagrożeniami,
- koewolucja – bazująca na teorii ewolucyjnej, według której przetrwają gatunki umiające najlepiej przystosować się zmieniającego się z czasem środowiska, co z perspektywy szybko zmieniającego się rynku globalnego, na którym działania jednego jego uczestnika (gracza) wywołują reakcje pozostałych i ponownie wpływają na reakcje tego pierwszego, oznacza że przedsiębiorstwa chcące utrzymać na nim swoją pozycję muszą „biec tak szybko jak potrafią”³¹,
- grupowa samoorganizacja, umożliwiająca powstanie jedności z indywidualnej różnorodności, rozwijanie przez organizacje wzorów zachowań podobnych do tych kształtowanych przez osoby indywidualne.

Firma konsultingowa Accenture wskazuje, że warunkiem sukcesu w erze cyfrowej jest odróżnienie się i nie wystarczy już do tego jeden pomysł, jedna technologia czy jedna organizacja ale usytuowanie się w centrum ekosystemu technologii IT³². Mieści się w tym praktyka łączenia modeli e-biznesowych (działania w wirtualnej przestrzeni) z modelami tradycyjnymi.

³⁰ S. Kelly, A. Allison, *The Complexity Advantage: How the Science of Complexity Can Help Your Business Achieve Peak Performance*, McGraw-Hill, 1999, za: E. Filos, *Smart Organizations...*, op. cit., ss. 8-10.

³¹ Por. też paradygmat Czerwonej Królowej. Np.: A. Dutta, H. Lee, M. Yasai-Ardekani, *Digital systems and competitive responsiveness: The dynamics of IT business value*, *Information & Management*, Volume 51, Issue 6, September 2014, ss. 762-773.

³² *Accenture, Accenture Technology Vision 2015: Every Business In a Digital Business*. From Digitally Disrupted to Digital Disrupters, 2014.

Współczesne organizacje powstają zatem na bazie kombinacji różnych form organizacji i metod działania, wśród których najczęściej wykorzystywane są: alianse w różnej postaci, fuzje i przejęcia, outsourcing, internalizacja, koncentracja, konwergencja. Za kluczowy czynnik konkurencyjności w obecnych warunkach należy zatem uznać realizowanie strategii i tworzenie modeli biznesowych innych od dotychczas znanych.

4. Źródła konkurencyjności gospodarek w warunkach gospodarki opartej na Internecie

Obok pojawiających się wątpliwości, a nawet sprzeciwów wobec podejmowania w ogóle analizy konkurencyjności na poziomie jednostek terytorialnych, zwłaszcza gospodarek narodowych, ale też regionów czy miast, przedstawiane są silne argumenty wskazujące na występowanie procesów konkurencji także na tym poziomie³³. Ponadto wskazuje się na potrzebę budowy strategii rozwoju ukierunkowanej na tworzenie przewag konkurencyjnych regionu na takiej samej zasadzie jak strategii przedsiębiorstw, a nawet kluczowe znaczenie terytorium (w znaczeniu narodów, regionów, miast itp.) dla samej istoty konkurencyjności, jako wywodzącej się z miejsca (place) stwarzającego korzystne środowisko dla ludzi, firm i innych organizacji w nim działających i osiągających tam sukcesy, którzy jednocześnie kształtują środowisko tego miejsca³⁴.

Wpływ Internetu i szerzej IT na innowacyjność, produktywność, handel, zatrudnienie, inwestycje zagraniczne, wzrost gospodarczy i w konsekwencji konkurencyjność gospodarki jest stosunkowo dobrze udowodniony, co wynika z bardzo licznych badań przeprowadzonych w tym zakresie³⁵. Zdolność państw do wykorzystywania potencjału IT stała się więc przedmiotem badań międzynarodowych organizacji, w tym także rankingów konkurencyjności gospodarek³⁶. W związku z tym, że Internet oddziałuje na wszystkie sfery i obszary funkcjonowania gospodarki nie sposób w tym miejscu wskazać jego znaczenia dla każdej z nich. Skoncentrowano się zatem na tych najważniejszych, o największym zasięgu oddziaływania i niosących ze sobą największe wyzwania.

Podstawową konkurencyjności gospodarki wiążącą się z powszechnym wykorzystaniem Internetu jest konieczność umiejętnego i szybkiego dostosowania się do nowych warunków.

³³ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, ss. 54-62.

³⁴ *Strategies for Shaping Territorial Competitiveness*, red J.M. Valdaliso, J.R. Wilson, Routledge, 2015, ss. 1-2.

³⁵ Szerokie zastawienie badań (ponad stu) wskazujących na potencjał Internetu jako efektywnego narzędzia służącego rozwojowi przedstawia raport: *Broadband: A Platform for Progress*, ITU/UNESCO, June 2011, ss. 31-67.

³⁶ Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) od 2002 roku publikuje „Global Information Technology Report”, w którym monitoruje postępy w wykorzystaniu ICT (Networked Readiness Index - NRI) i wskazuje na ich znaczenie dla długoterminowej konkurencyjności gospodarki. Por.: [online] <http://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report-2014> [dostęp 30.06.2015]. Międzynarodowa Unia Telekomunikacyjna (ITU) od 2009 roku publikuje corocznie „Measuring the Information Society Report”, gdzie także przedstawia wskaźniki rozwoju ICT (ICT Development Index – IDI) i analizuje ich związek z rozwojem. Por.: [online] <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx> [dostęp 30.06.2015]. OECD publikuje „Digital Economy Outlook” wskazując także jak wykorzystać potencjał ICT dla innowacyjnego, zrównoważonego rozwoju. Por.: [online] <http://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2015-9789264232440-en.htm> [dostęp 30.06.2015].

Powstający model gospodarki i społeczeństwa, niezależnie jak ostatecznie zostanie nazwany (internetowy, informacyjny, sieciowy, cyfrowy itp.) oparty jest na powszechnym dostępie do informacji, która została uznana za najważniejszy czynnik produkcji. Z tego punktu widzenia podstawowym warunkiem budowy lub utrzymania konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym jest zapewnienie przez państwo odpowiedniej infrastruktury technicznej dostępu do informacji. Tworzy to poważne wyzwania finansowe dla gospodarek słabiej rozwiniętych, ale też daje szansę dokonania „żabiego skoku” i nadrobienia pewnych zaległości w stosunku do krajów rozwiniętych. Sieć internetowa jest w krajach rozwiniętych traktowana już jako podstawowa infrastruktura gospodarcza, na takiej samej zasadzie jak sieć energetyczna czy transportowa.

Budowa konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym powinna obejmować wszystkie działania pozwalające wykorzystać potencjał i możliwości nowego modelu społeczno-gospodarczego. Do celów takiej polityki należy zaliczyć ułatwianie dokonującej się transformacji modelu społeczno-gospodarczego, zapobieganie i minimalizowanie negatywnych społecznie i ekonomicznie zjawisk jej towarzyszących, stymulowanie przedsiębiorczych zachowań czy sprzyjanie aktywności inspirowanej pojawieniem się nowych możliwości. Wymaga to działań państwa na wszystkich poziomach i w wymiarze horyzontalnym. W związku z dokonującą się transformacją modelu społeczno-gospodarczego można oczekiwać także zmian w dotychczasowych strukturach społecznych. Realne są tym samym projekcje nowego podziału klasowego na³⁷:

- „digitariat” – wykorzystujący technologie informacyjne w celu realizacji podstawowych potrzeb,
- „profesjonalistów” – wykorzystujących technologie informacyjne jako narzędzie pracy,
- „nomenklaturę” – wykorzystującą technologie informacyjne dla realizacji dalekosiężnych celów (np. zdobycia władzy czy szczególnej pozycji społecznej).

Do tych klas należałoby dodać jeszcze grupę osób całkowicie wykluczonych, które z różnych powodów nie będą mogły lub chciały korzystać z nowych technologii. Szybka ekspansja, jaką umożliwia wykorzystanie Internetu będzie udziałem tylko pewnej grupy, a to przyczyni się do podziału cyfrowego (digital divide) nie tyle w wymiarze międzynarodowych, co wewnątrz krajowym, szybkiego wzrostu nierówności dochodowych w społeczeństwie ze wszelkimi tego negatywnymi konsekwencjami. Zewnętrznymi negatywnymi efektami powszechnego zastosowania IT jest wzrost niepewności pracy i bezrobocia, co dodatkowo przyczynia się do wzrostu rozwarstwienia społecznego i zagraża stabilności ze względu na możliwość reakcji ze strony osób najuboższych i wykluczonych³⁸. W tych warunkach uniknięcie zagrożeń związanych z ekspansją Internetu i skuteczne wykorzystanie jego

³⁷ P. Sienkiewicz, *Ryzyko w modelach rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Zeszyty Naukowe nr 852, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 117, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2015, s. 771.

³⁸ Por.: A.P. Wierzbicki, *Trzy powody, dla których rewolucja informacyjna wywołuje kryzys intelektualny*, w: *Rewolucja informacyjna a kryzys intelektualny*, red. J. Auleytner, J. Kleer, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2015.

potencjału uzależnione jest od działań państwa w zakresie neutralizowania tych zagrożeń. Sam Internet posiada właściwości sprzyjające włączeniu niemal wszystkich osób w procesy produkcji i wymiany³⁹. W wykorzystanie tego potencjału wskazane jest właśnie włączenie się państwa poprzez tworzenie sprzyjające warunków do podejmowania i rozwijania różnych form aktywności (przedsiębiorczości), w tym ułatwianie korzystania z różnych źródeł finansowania (w szczególności venture capital i crowdfundingu) oraz wskazywanie społeczeństwu nowych możliwości rozwoju.

Poprawie efektywności gospodarowania i w konsekwencji dobrobytu w warunkach gospodarki opartej na Internecie nie wystarczy zapewnienie samego dostępu do informacji, gdyż dopiero sprawne jej przetwarzanie i właściwe wykorzystanie przyniesie konkretne efekty. Do tego natomiast, jak też do dalszego rozwijania technologii internetowych oraz wykorzystywania ich w innowacyjny sposób, niezbędny jest kapitał ludzki. Z punktu widzenia danej gospodarki najistotniejsze jest by zagwarantować sobie odpowiednie zasoby tego kapitału, tak aby ewentualne jego braki nie stanowiły bariery rozwoju. Kluczowe znaczenie kapitału ludzkiego w gospodarce opartej na Internecie i jednocześnie ograniczone jego zasoby nasilają istotnie międzynarodową konkurencję w pozyskiwaniu tego czynnika ze strony innych krajów. Gospodarki chcące wykorzystywać Internet jako narzędzie innowacyjności i rozwoju są zmuszone budować własną bazę tego kapitału i jednocześnie konkurować o jego zatrzymanie oraz umiejętnie zarządzać tym zasobem. Gospodarki (ale też regiony czy miasta) posiadające więcej kapitału ludzkiego będą w stanie więcej tworzyć wiedzy i szybciej się rozwijać. W warunkach konkurencji napędzanej wykorzystaniem wiedzy, człowiek stawiany jest w centrum zainteresowania, opierając się na założeniu, że⁴⁰:

- kreatywni, innowacyjni pracownicy stanowią infrastrukturę gospodarki wiedzy i ich edukacja oraz współpraca determinuje poziom innowacyjności i przedsiębiorczości danej gospodarki,
- rozwój gospodarczy w pełni ukierunkowany w swojej misji na ludzi przyniesie więcej szans dla szerszej grupy osób i poprzez stworzenie lepiej płatnych miejsc pracy z równoczesnym odpowiednim przygotowaniem do nich pracowników przyniesie zarówno więcej bogactwa jak też stworzy bardziej sprawiedliwe społeczeństwo,
- wiedza jako czynnik wielokrotnego użytku i przetwarzania pozwala znaleźć sposoby na jej stałe odnawianie,
- technologia nie jest celem samym w sobie lecz wykorzystanie jej przez człowieka determinuje użyteczność i potencjał danej technologii.

³⁹ Por.: *Global Information Technology Report 2015. ICTs for Inclusive Growth*, WEF, INSEAD, Geneva 2015, rozdz. 1.4., ss. 49-54.

⁴⁰ S. Garmise, *Competitive Advantage of Place. Building a Workforce for the 21st Century*, Routledge, London and New York 2015, ss. xv-xvi. Niniejsza publikacja stanowi bardzo szerokie opracowanie na temat ekonomicznej roli kapitału ludzkiego oraz jego rozwoju we współczesnych warunkach.

Z powyższego wynika, że krytyczną infrastrukturę (obok sieci internetowej) stanowi system edukacji, szkolenia i kształcenia oraz najbardziej efektywnym i pożądanym z punktu widzenia rozwoju gospodarczego działaniem jest inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego.

Internet jako całkowicie nowe narzędzie może być wykorzystywane w różny sposób i do różnych celów, i w związku z tym wymaga stworzenie odpowiednich regulacji. Zadaniem państwa jest zatem wprowadzenie mądrych przepisów prawa regulujących wykorzystywanie Internetu, tak by nie hamować jego rozwoju i wzrostu na nim opartego, ale jednocześnie zabezpieczać przed nieuczciwym i szkodliwym wykorzystywaniem sieci tworząc warunki dla bezpiecznego i pewnego obrotu gospodarczego z wykorzystaniem narzędzi internetowych. Zakres potencjalnych kwestii podlegających regulacjom jest bardzo szeroki – począwszy od zapewnienia bezpieczeństwa sieci, ochrony prywatności i danych, poprzez prawa własności intelektualnej, emisję elektronicznego pieniądza, obrót produktami, po kontrolę fuzji i przejęć. W kształtowaniu takiego prawa należy wziąć pod uwagę zacieranie granic między sektorami oraz globalny wymiar samego Internetu⁴¹.

Biorąc pod uwagę warunki gospodarki opartej na Internecie i ich wpływ na procesy społeczno-gospodarcze, należy zwrócić uwagę, iż gospodarki narodowe stają również wobec podobnych wyzwań jak przedsiębiorstwa. Odnosi się to do potrzeby zmiany modelu rozwoju gospodarki oraz jej zarządzania. Alternatywą dla tradycyjnego modelu zarządzanego odgórnie (top-down) jest model tworzony oddolnie (bottom-up), oparty na masowej współpracy, w którym wszyscy uczestniczą w rozwiązywaniu problemów społecznych i budują efektywne relacje⁴².

Podsumowując należy podkreślić, iż w warunkach transformacji determinowanej rozwojem Internetu i technologii z nim powiązanych, poszczególne rządy mają ważną pozytywną rolę do odegrania. Stworzenie warunków i ram instytucjonalnych sprzyjających rozwojowi samych technologii internetowych jak też pełnemu ich wykorzystaniu wymaga skoordynowanych działań w wielu obszarach. Wśród najważniejszych należy wymienić⁴³:

- stworzenie wizji i strategii rozwoju włączającej wszystkie grupy społeczne,
- zapewnienie odpowiedniej jakości i dostępności infrastruktury internetowej,
- rozwój szeroko rozumianych kompetencji cyfrowych, pozwalających wykorzystywać technologie informacyjne w różnych celach, a także kontynuować postęp techniczny w tej dziedzinie (inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego),
- budowę kapitału społecznego opartego na zaufaniu,
- wprowadzenie regulacji stymulujących wykorzystanie Internetu, w tym chroniących konkurencję,

⁴¹ Por. W. Szpringer, *Wpływ...*, op. cit., ss. 20-21.

⁴² Szerszy opis modelu w: M. Pike, *Mass Collaboration How We Can Transform The Impact of Public Funding*, Institute for Public Policy Research, London, July 2014.

⁴³ Por.: R. Frieden, *Institutional Conditions for Achieving Effective Implementation of ICT*, w: *Global Competition Competitiveness of New Industries*, red. C. Storz, A. Moerke, Routledge Studies Global Competition, 2007, ss. 103-118.

- promowanie wykorzystania Internetu poprzez oferowanie drogą elektroniczną usług publicznych typu e-government,
- ułatwienie dostępu sektora prywatnego do kapitału finansowego (np. venture capital) oraz bezpośrednio zaangażowanie finansowe i instytucjonalne w badania i rozwój technologii informacyjnych na zasadzie partnerstwa publiczno-prywatnego.

Konkurencyjność gospodarki w turbulentnym, niepewnym środowisku, jakie tworzy powszechne wykorzystanie Internetu i szybki jego rozwój, będzie zależała w pierwszej kolejności od efektywnego wykorzystania potencjału ludzkiego i zachowania stabilności.

Wnioski

Wyjątkowy charakter i szeroka funkcjonalność Internetu wyjaśnia jego zasadniczy wpływ na działalność gospodarczą na wszystkich poziomach i we wszystkich obszarach. Z punktu widzenia przedsiębiorstw, Internet pozwala tworzyć nową wartość (w tym nowe produkty i usługi), dodawać wartość do już istniejącej oraz łączyć różne poszczególne funkcje biznesowe w ramach jednej firmy jak też łączyć firmy. Stanowi on kluczowe narzędzie konkurencji, ale też wpływa na zmianę znaczenia i perspektywę postrzegania tradycyjnych czynników oraz sam sposób zachowania i organizacji przedsiębiorstw. Z kolei dla gospodarek i państw stawia nowe zadania, którym sprostanie stanowi poważne wyzwanie.

U podstaw konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw jak i gospodarek leży efektywne wykorzystanie niematerialnych czynników, wśród których strategiczne znaczenie ma kapitał ludzki. Wyjątkową rolę w tworzeniu przewag konkurencyjnych pełni także zaufanie, w innym jednak anizeli tradycyjnym jego rozumieniu. Dla przedsiębiorstw zasadnicze znaczenie ma również realizacja zwinnej, otwartej strategii oraz tworzenie nowych modeli i struktur organizacyjnych, co jednak ściśle wiąże się ze wskazanym wyżej kapitałem ludzkim, gdyż możliwości w tej dziedzinie są jego pochodną.

Z punktu widzenia gospodarek, podstawowym warunkiem konkurencyjności jest zapewnienie krytycznej infrastruktury, do której obecnie należy zaliczyć zarówno techniczną infrastrukturę dostępu do Internetu jak i system edukacji oraz kształcenia odpowiadający potrzebom nowego modelu społeczno-gospodarczego. Warunkiem zachowania stabilności jest eliminowanie negatywnych efektów zewnętrznych związanych z wykorzystaniem nowych technologii (takich jak np. niepewność, bezrobocie, wykluczenie). Pełne wykorzystanie potencjału Internetu wymaga od państwa dodatkowych działań w postaci stworzenia warunków dla wzrostu inkluzyjnego i postawienia człowieka w centrum zainteresowania, wprowadzenia regulacji prawnych gwarantujących bezpieczeństwo i pewności działalności w tych nowych warunkach.

Najwyraźniejszym skutkiem powszechnego wykorzystania Internetu jest istotny wzrost złożoności i zmienności działalności gospodarczej. Naturalnym powinno być w tych warunkach budowanie przewag konkurencyjnych opartych na złożoności. Uzasadnia to też rozwój badań nad konkurencyjnością w ramach paradygmatu złożoności.

Bibliografia

- Accenture, *Accenture Technology Vision 2015: Every Business In a Digital Business. From Digitally Disrupted to Digital Disrupters*, 2014.
- Alag S., *Collective Intelligence in Action*, Manning Publication, 2008.
- Broadband: A Platform for Progress*, ITU/UNESCO, June 2011.
- Castells M., *Galaktyka Internetu*, Rebis, Poznań 2003.
- Casumano M.A., Joffe D.B., *Competing on Internet Time*, The Free Press, N. Y. 1998.
- Doan A., Ramakrishnan R., Halevy A.Y., *Crowdsourcing systems on the World-Wide*, Communications of the ACM, Vol. 54, Issue 4, April 2011.
- Dutta A., Lee H., Yasai-Ardekani M., *Digital systems and competitive responsiveness: The dynamics of IT business value*, Information & Management, Volume 51, Issue 6, September 2014.
- Economides N., *The Internet and Network Economics*, [w:] *Internet and Digital Economics. Principles, Methods and Applications*, red. E. Brousseau, N. Curien, Cambridge University Press 2008.
- Filos E., *Smart Organizations in the Digital Age*, [w:] *Integration of ICT in Smart Organizations*, red. I. Mezgar, Idea Group Publishing 2006.
- Frieden R., *Institutional Conditions for Achieving Effective Implementation of ICT*, [w:] *Global Competition Competitiveness of New Industries*, red. C. Storz, A. Moerke, Routledge Studies Global Competition, 2007.
- Friedman T.L., *The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century*, Penguin Books, London 2006.
- Garmise S., *Competitive Advantage of Place. Building a Workforce for the 21st Century*, Routledge, London and New York 2015.
- Global Information Technology Report 2015. ICTs for Inclusive Growth*, WEF, INSEAD, Geneva 2015.
- ITU, [online] <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx> [dostęp 30.06.2015].
- McKinsey, *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*, 2013.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- OECD, [online] <http://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2015-9789264232440-en.htm> [dostęp 30.06.2015].
- Pike M., *Mass Collaboration How We Can Transform The Impact of Public Funding*, Institute for Public Policy Research, London, July 2014.
- Porter M., *Przewaga konkurencyjna*, One Press, Helion, Gliwice 2006.
- Porter M., *Strategy and the Internet*, Harvard Business Review, March 2001, [online] www.hbsp.harvard.edu/hbr [dostęp 15.06.2015].
- Powell W.W., *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, Research in Organizational Behavior, Vol. 12, 1990.

- Shapiro C., Varian H.R., *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*, One Press, Helion, Gliwice 2007.
- Sieci w gospodarce*, red. M. Ciesielski, PWE, Warszawa 2013.
- Sienkiewicz P., *Ryzyko w modelach rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Zeszyty Naukowe nr 852, Ekonomiczne Problemy Usług nr 117, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2015.
- Spinuzzi C., *All Edge: Inside the New Workplace Networks*, University of Chicago Press, 2015.
- Strategies for Shaping Territorial Competitiveness*, red J.M. Valdaliso, J.R. Wilson, Routledge, 2015.
- Surowiecki J., *Mądrość tłumu — Większość ma rację w ekonomii, biznesie i polityce*, Wydawnictwo HELLION, Gliwice 2010.
- Szpringer W., *Wpływ wirtualizacji przedsiębiorstw na modele e-biznesu. Ujęcie instytucjonalne*, SGH, Warszawa 2008.
- Tapscott D., *Rethinking Strategy in a Networked World (or Why Michael Porter is Wrong about the Internet)*, Strategy+Business, Issue 24, 2001, [online] <http://www.strategy-business.com/article/19911?pg=0> [dostęp 15.06.2015].
- The Firm as a Collaborative Community: The Reconstruction of Trust in the Knowledge Economy*, red. Ch. Heckscher, P.S. Adler, Oxford University Press, 2006.
- The Third Industrial Revolution in Global Business*, red. G. Dosi, L. Galambos, A. Gambardella, L. Orsanigo, Cambridge University Press 2013.
- Varian H.R., *Economics of Information Technology*, July 2001, [online] <http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/mattioli/mattioli.pdf> [dostęp 17.06.2015].
- Varian H.R., Farrell J., Shapiro C., *The Economics of Information Technology. An Introduction*, Cambridge University Press 2005.
- WEF, [online] <http://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report-2014> [dostęp 30.06.2015].
- Wierzbicki A.P., *Trzy powody, dla których rewolucja informacyjna wywołuje kryzys intelektualny*, [w:] *Rewolucja informacyjna a kryzys intelektualny*, red. J. Auleytner, J. Kleer, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2015.

BIG DATA I PRYWATNOŚĆ, A ICH ZNACZENIE DLA KONKURENCYJNOŚCI²

Streszczenie

Big data i prywatność to dwa pojęcia bardzo ściśle ze sobą powiązane, które obecnie stały się przedmiotem zainteresowania nie tylko ekonomistów i prawników, ale również socjologów, statystyków i polityków. Czy powyższe pojęcia wpływają na konkurencyjność gospodarek? To pytanie stało się przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu. Analiza została przeprowadzona w ujęciu mikro- i makroekonomicznym. Przeprowadzone badania wykazują, że big data stwarza liczne szanse biznesowe dla przedsiębiorstw, które potrafią się odnaleźć w nowej rzeczywistości. Jednak jak stwierdził Hal Varian: „*Dane są dostępne wszędzie - rzadka jest umiejętność wydobywania z nich wiedzy*”³. Dlatego też wciąż rynek ten jest pełen nisz, które można zagospodarować. Z kolei w ujęciu makroekonomicznym – póki co nie zauważono silnego związku pomiędzy dostępnością do danych i pozycją konkurencyjną całych gospodarek. Ważną rolę z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek odgrywają również regulacje prawne przyjęte przez Komisję Europejską, które faworyzują przedsiębiorstwa amerykańskie.

BIG DATA, PRIVACY AND THEIR IMPACT ON COMPETITIVENESS

Summary

Big data and privacy are two closely interrelated concepts that are in the centre of interest among economists and lawyers as well as sociologists, statisticians, and politicians. Do these concepts affect the competitiveness of economies? This question has become the subject of analysis in this study. The analysis has been conducted from the micro- and macroeconomic perspectives. According to the conducted research, big data create numerous business opportunities for enterprises that can find their place in the new reality. However, as Hal Varian has stated: ‘*Data are available everywhere; however, the ability to acquire knowledge from them is rare*’ (H. Varian ../..../Andrzej/Dropbox/Big data_wilno_1.docx - _ftn1. Therefore, this market is still full of niches that may be further developed. On the other hand, in the macroeconomic perspective, no strong bond has been noticed so far between the availability of data and a competitive position of whole economies. An important role from the point of view

¹ Dr Andrzej Poszwiecki – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

² Badanie zostało sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/D/HS4/02014.

³ Varian H., *Statistics - Dream Job of the next decade*, Presentation to the 2008 Almaden Institute - "Innovating with Information" za: P. Ploszajski, Big Data: nowe źródło przewag i wzrostu firm, E-mentor 3(50)/2013.

of business and economy competitiveness is played also by legal regulations adopted by the European Commission, which favour American firms.

Keywords: Privacy, Big Data, Competitiveness, Safe Harbour.

Wstęp

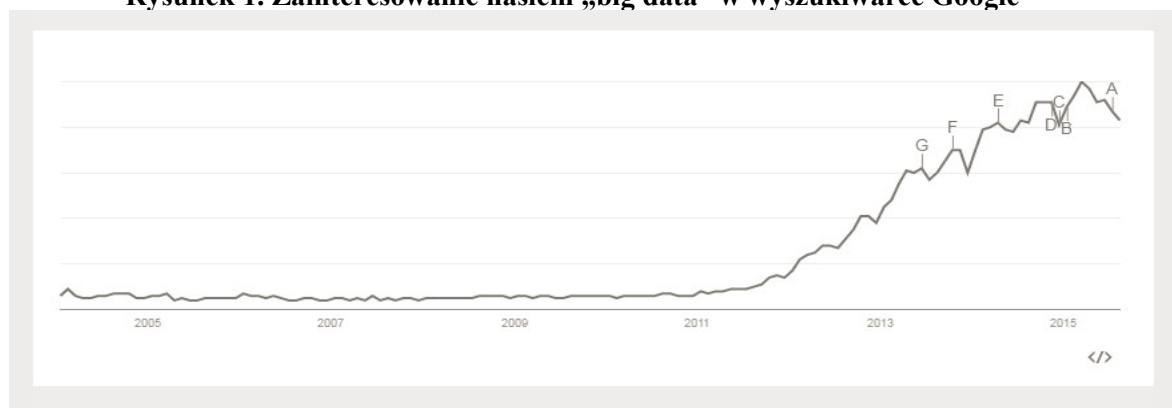
Big data to obecnie jeden z bardziej modnych trendów biznesowych, w których upatruje się wielu szans. Wartość rynku usług związanych z analizą i gromadzeniem danych rośnie bardzo szybko. Dostęp do danych i ich umiejętna analiza pozwala zwiększyć przychody oraz realizować efektywniejsze działania marketingowe. Szacunki dotyczące korzyści związanych z wykorzystaniem big data szacuje się w miliardach dolarów⁴. Jednak pojęcie to i to co z nim jest związane budzi również poważne obawy związane z prywatnością ludzi. Celem poniższego artykułu jest przeanalizowanie na ile big data i prywatność są powiązane z konkurencyjnością (na różnych poziomach jej analizy).

1. Pojęcie big data

Sformułowanie „Big Data” stało się w ciągu ostatnich kilku lat bardzo modne. Na świecie odbywają się setki konferencji dotyczących Big Data. Wielu ludzi uważa, że jeżeli firma nie traktuje poważnie zagadnienia Big Data to jej dni na rynku są policzone. Umiejętne przetwarzanie ogromnej ilości danych personalnych, łączenie zróżnicowanych zbiorów danych ma być swoistym kluczem do sukcesu.

O rosnącym znaczeniu analizowanego pojęcia może świadczyć rysunek z serwisu Google Analytics dotyczących częstości wyszukiwania hasła „big data”.

Rysunek 1. Zainteresowanie hasłem „big data” w wyszukiwarce Google



Źródło: Google Trends.

⁴ Big data, big new businesses, http://www.mckinsey.com/insights/mgi/in_the_news/big_data_big_new_businesses, [dostęp 14 sierpnia 2015].

Czym jest Big data? To wielkie, nieustrukturyzowane zbiory danych, często utożsamiane ze źródłami danych pochodzącymi z internetu (np. z serwisów społecznościowych i forów dyskusyjnych). W rzeczywistości z Big Data mamy do czynienia wtedy, gdy wielkość i różnorodność posiadanych danych przekracza konwencjonalne możliwości organizacji w zakresie ich przechowywania i przetwarzania, toteż zaliczamy do nich:

- dane pochodzące z internetu (serwisów społecznościowych, forów dyskusyjnych);
- dane zgromadzone przez daną organizację (np. informacje o zachowaniach klientów);
- transakcje kupna/sprzedaży,
- dane generowane automatycznie (np. podczas nawigacji użytkownika w serwisach internetowych, dane geolokalizacyjne (GPS) powstające, gdy użytkownik korzysta z aplikacji mobilnych, dane z bankomatów);
- dane z sensorów meteorologicznych,
- dane z publicznych baz danych,
- dane niestrukturalne (np. wypowiedzi klienta gromadzone w czasie kontaktów z *call center* przedsiębiorstwa).^{5,6}

Przykładowo firmy ubezpieczeniowe zaczynają testować umieszczane w samochodach sensory monitorujące styl jazdy klienta i umożliwiające odpowiednie kalkulowanie stawek. Specjalizowane sensory mogą być zresztą zastąpione przez znacznie prostsze w zastosowaniu dane z klienckich smartfonów, których zaawansowane modele posiadają GPS, akcelerometry i czujniki położenia. Coś co jeszcze niedawno wydawało się zupełną abstrakcją, lada moment pojawi się w ofercie firm ubezpieczeniowych (w Polsce w 2015 r. deklarację wdrożenia takiego rozwiązania przedstawiła firma Link4 należąca do grupy PZU⁷).

O skali big data świadczą liczby udostępniane głównie w raportach branżowych^{8,9}:

- ilość danych gromadzonych przez firmy zwiększa się każdego roku o 35–50%,
- w każdej sekundzie dokonywanych jest około 10 tys. transakcji kartami płatniczymi, które pozwalają na analizę profilu użytkownika (jedna z największych sieci handlowych na świecie, Wal-Mart, gromadzi co godzinę ponad 1 mln informacji),
- największe portale społecznościowe tworzą ogromne ilości danych w postaci komunikatów publikowanych przez użytkowników (Twitter – 340 mln komunikatów dziennie),
- największa wyszukiwarka internetowa (Google) otrzymuje każdego dnia 5 mld zapytań – ich analiza (podobnie jak w przypadku kart płatniczych) umożliwia charakterystykę użytkowników,

⁵ M. Kachniewska, *Big Data Analysis jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i regionów turystycznych*, Folia Turistica, nr 32/2014, s. 35--55.

⁶ P. Płoszajski, *Big Data: nowe źródło przewagi i wzrostu firm*, E-mentor nr 3 (50)/2013

⁷ *Link4 włączy wielkiego brata*, <http://www.pb.pl/4028401,78523,link4-wlaczy-wielkiego-brata>, [dostęp 14.08.2015]

⁸ *Big Data Analytics – wielkie pytania, na które warto znaleźć odpowiedzi*, SAS Institute Polska, <http://www.sas.com/pl>, [dostęp 14 sierpnia 2015].

⁹ *T-Mobile USA Cuts Downs Churn Rate By 50% With Big Data*, <http://www.bigdata-startups.com/BigData-startup/t-mobile-usa-cuts-downs-churn-rate-with-big-data>, [dostęp 14 sierpnia 2015].

- każdego dnia Google przetwarza ponad 24 petabajty danych,
- w każdej sekundzie na YouTube 800 mln użytkowników dodaje godzinę nowych filmów,
- na Facebooku co godzinę przesyłanych jest blisko 10 mln nowych fotografii.

Po raz pierwszy termin „big data” pojawił się w publikacjach z zakresu informatyki¹⁰, a dopiero potem z zakresu ekonomii¹¹. Można przyjąć, że pojęcie to obejmuje swoim zasięgiem kilka dziedzin nauki: informatykę, statystykę oraz ekonometrię. Jednak korzenie tego pojęcia sięgają lat 40. XX w. Mimo trwającej wojny już wtedy pojawiały się pierwsze prognozy dotyczące boomu informacyjnego, jaki miał nadejść w niedalekiej przyszłości. Podkreślano wówczas przede wszystkim problematyczność interpretowania gigantycznych ilości informacji, które ludzkość będzie produkowała w szalonym tempie. Jako pierwszy dał temu wyraz Fremont Rider z Wesleyan University Library, publikując w 1945 r. artykuł „The Scholar and the Future of the Research Library”¹². Szacował on, że wskutek eksplozji danych biblioteki amerykańskich uniwersytetów będą podwajały swoje zbiory średnio co szesnaście lat. Obliczył, że jeśli takie tempo się utrzyma, sama tylko biblioteka uniwersytetu w Yale w 2040 r. składać się będzie z około 200 mln tomów książek. Gdyby je ustawić na jednej półce, jej długość musiałaby wynieść około 6 tys. mil.

Big data stało się również przedmiotem zainteresowania ekonomistów i przedsiębiorców. Z jednej strony stwarza ona szanse na budowę nowych modeli biznesowych, pozwala na poprawę jakości prowadzonych badań. Jednak analizę związane z big data dotyczące również teorii. Jak wskazuje K. Rybiński big data to narzędzie, które pozwoli korporacjom zlikwidować nadwyżkę konsumencką poprzez ustalanie cen bazujących na cyfrowym śladzie indywidualnych preferencji każdego klienta¹³. Jakie są efekty stosowania powyższych działań – Netflix potrafił zwiększyć zyski o 1,39% stosując różnicowanie ceny w porównaniu do sytuacji, która zaistniałaby przy nie stosowaniu owej strategii¹⁴. Innym przykładem jest to, że użytkownicy komputerów Mac firmy Apple wydają przeszło 30% więcej na hotele niż użytkownicy Windows. Nie to związku z wyborem droższych hoteli, ale przede wszystkim z faktem, że oferowane im są wyższe ceny za pobyt¹⁵.

Big data określają trzy podstawowe cechy (określane w języku angielskim jako 3V):

¹⁰ S.M. Weiss, N. Indurkha, *Predictive Data Mining: A Practical Guide*, Morgan Kaufmann Publishers, Inc, 1998

¹¹ F.X. Diebold, *Big Data Dynamic Factor Models for Macroeconomic Measurement and Forecasting*, "Discussion Read to the Eighth World Congress of the Econometric Society, Seattle, August, <http://www.ssc.upenn.edu/~fdiebold/papers/paper40/temp-wc.PDF>, [dostęp 14 sierpnia 2015]

⁹ F. Rider, *The scholar and the future of the research library*, Bulletin of the Medical Library Association January 1945, za: L. Poynter, *Big Data over Limited Networks*, <http://www.iora.com/wp-content/uploads/2015/02/iORA-White-Paper-Big-Data-Over-Limited-Networks.pdf>, [dostęp 14 sierpnia 2015]

¹³ K. Rybiński, *Big Data or Big Lie*, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2522478, [dostęp 14 sierpnia 2015]

¹⁴ B. R. Shiller, *First Degree Price Discrimination Using Big Data*, Presented at The Federal Trade Commission, http://www8.gsb.columbia.edu/faculty-research/sites/faculty-research/files/finance/Industrial/Ben%20Shiller%20--%20Nov%202014_0.pdf, [dostęp 14 sierpnia 2015]

¹⁵ D. Mattioli, *On Orbitz, Mac users steered to pricier hotels*,

<http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304458604577488822667325882>, [dostęp 14 sierpnia 2015]

- ilość (*Volume*) - według stanu na 2012 rok na świecie powstaje codziennie około 2,5 eksabajta danych, a liczba ta podwaja się mniej więcej co 40 miesięcy. W internecie w każdej sekundzie przepływa więcej danych, niż 20 lat temu zgromadzono w zasobach sieci. Na przykład ocenia się, że sieć Walmart gromadzi każdej godziny ponad 2,5 petabajta danych dotyczących transakcji konsumenckich;
- szybkość (*Velocity*) - uzyskując dane w czasie rzeczywistym lub niemal rzeczywistym, firmy mogą osiągnąć większą biznesową zwinność niż konkurenci. W USA grupa badaczy z MIT Media Lab, wykorzystując dane lokalizacyjne z telefonów komórkowych, policzyło ilu ludzi korzystało z parkingów sklepów sieci Macy's w „czarny piątek”. Pozwoliło to oszacować wielkość sprzedaży sieci, zanim jeszcze sieć zaksięgowała dokonane zakupy;
- różnorodność (*Variety*) - większość spośród najważniejszych źródeł wielkich zbiorów danych to źródła stosunkowo nowe. Na przykład ogromne ilości informacji, które pochodzą z sieci społecznościowych, pojawiły się dopiero wraz z powstaniem tych sieci; Facebook został uruchomiony w 2004, a Twitter w 2006 roku. Z tych właśnie powodów uporządkowane bazy danych, w których firmy przechowywały do niedawna większość informacji, nie nadają się do magazynowania i przetwarzania wielokrotnie większych zbiorów. Jednocześnie malejące równomiernie koszty wszystkich elementów komputerowej obróbki danych sprawiają, że nasycone danymi strategie, które do tej pory były kosztowne, szybko stają się tanie.

Z big data kojarzy się głównie korzyści – choć jak wspomniano wcześniej niesie ze sobą również pewne ryzyka – dotyczące likwidacji nadwyżki konsumenta. Jednak analizując korzyści (szanse) jakie niesie ze sobą wykorzystanie big data – może wskazać na poniższe¹⁶:

- klienci będą otrzymywać mniej spamu i więcej wartościowych informacji marketingowych,
- kampanie marketingowe będą dla firm bardziej opłacalne,
- robienie zakupów będzie łatwiejsze i szybsze,
- opieka zdrowotna będzie bardziej spersonalizowana i ogólnodostępna, co będzie prowadzić do dłuższego i zdrowszego życia,
- będzie możliwe bardziej skuteczne leczenie (m.in. dzięki wykryciu interakcji między lekami),
- uzyskanie kredytu będzie prostsze i lepsze, gdyż banki będą miały więcej indywidualnych informacji o kliencie,
- odpowiednie zachowanie będzie prowadzić do lepszych cen, np. osoby regularnie uprawiające sporty będą płacić niższe składki zdrowotne,
- stworzone zostaną nowe miejsca pracy,
- dane na temat lokalizacji będą używane do zoptymalizowania drogi, tak aby na przykład unikać korków w drodze do sklepu/pracy,

¹⁶ ¹⁶ K. Rybiński, op. cit.

- będzie bezpieczniej, gdyż organy ścigania będą w stanie zwiększyć obecność w miejscach o podwyższonym ryzyku popełnienia przestępstwa.

Z punktu widzenia konsumentów big data niesie jednak również znaczące ryzyka. Dyskryminowani mogą być użytkownicy którzy posiadają niekorzystne dane co może prowadzić do tego że dany użytkownik będzie musiał zapłacić więcej, bądź nawet mogą być pozbawieni dostępu do pewnych usług (np. ubezpieczeń). Z drugiej strony niektórzy wskazują, że firmy ubezpieczeniowe mogą na bazie zebranych informacji promować wśród określonych klientów, produkty niepotrzebne tej osobie¹⁷. Z kolei serwisy hazardowe potrafią zidentyfikować ludzi uzależnionych od hazardu i zaferować im darmowe zakłady¹⁸.

Jak wskazuje powyższa analiza zagadnieniem dość ściśle związanym z pojęciem big data jest kwestia prywatności. Stała ona obecnie przedmiotem zainteresowania nie prawników, etyków czy filozofów, ale także ekonomistów, którzy wskazują na znaczącą rolę tego pojęcie i jego wpływ na gospodarkę. Gromadzenie, przetwarzanie oraz rozpowszechnianie informacji niesie znaczące ryzyka dla naszej prywatności. Można je podzielić na ryzyka¹⁹:

- rzeczowe (tangible) - zagrożenia samopoczucia fizycznego, straty finansowe, niedogodności administracyjne, naruszenia bezpieczeństwa i naruszenie poufności
- nierzeczowe (**intangible**) – naruszenie reputacji, niepokój, wstyd, utrata kontroli, dyskryminacja, wykluczenie i izolacja
- abstrakcyjne - rozwarstwienie społeczne, popadanie w paranoję i utrata zaufania, zagrożenia demokracji.

Zestawienie badań dotyczących ryzyk związanych z big data zawiera poniższa tabela 1.

Kwestia prywatności jest również regulowana w przepisach prawnych. W Polsce zapisy dotyczące prywatności znajdują się m.in. w Konstytucji. Artykuł 47 Konstytucji brzmi: „każdy ma prawo do ochrony prawnej życia prywatnego, rodzinnego” a art. 51 „nikt nie może być obowiązany inaczej niż na podstawie ustawy do ujawniania informacji dotyczących jego osoby” oraz „Władze publiczne nie mogą pozyskiwać, gromadzić i udostępniać innych informacji o obywatelach niż niezbędne w demokratycznym państwie prawnym”. Również artykuł 76 dotyczy tego zagadnienia – „Władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi”. Zapis ten wskazuje, że patrzy on na ludzi przede wszystkim jako konsumentów, którzy powyższym zapisem mają być chronieni.

¹⁷ L. King, *Alarm over the 'gold rush' for citizens' big data.*, <http://www.forbes.com/sites/leoking/2014/03/29/alarm-over-the-gold-rush-for-citizens-big-data>, [dostęp 14 sierpnia 2015]

¹⁸ *Gambling and big data: A safe bet?*, <http://bigdataweek.com/2014/01/15/gambling-and-big-data-a-safe-bet>

¹⁹ J. Polonetsky, O. Tene, J. Jerome, *Benefit-Risk Analysis for Big Data Projects*, <http://theprivacyprojects.org/wp-content/uploads/2015/04/Benefit-Risk-Analysis-for-Big-data-projects.pdf>, s. 3, [dostęp 14 sierpnia 2015]

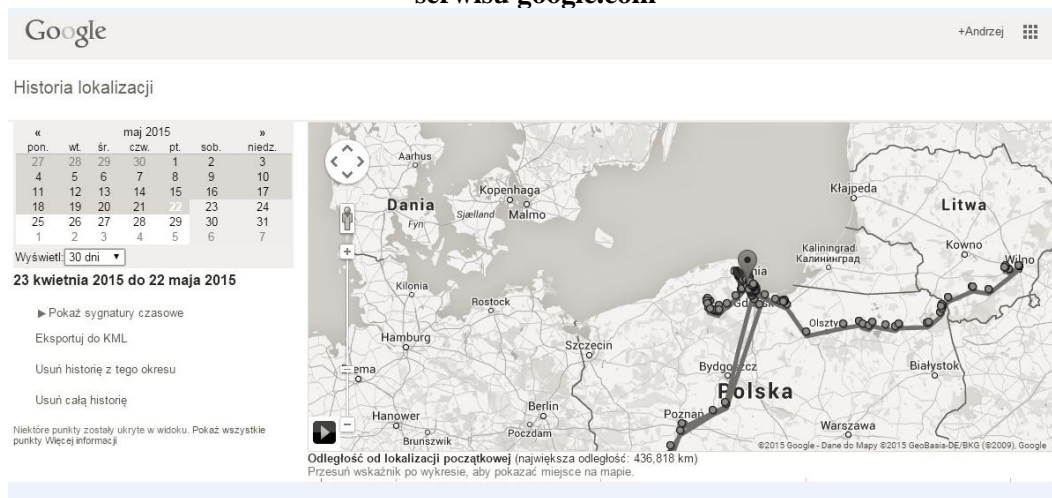
Tabela 1. Główne wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwach jak i z konsumentami odnośnie ich spostrzeżeń i reakcji na Big Data

Badanie przeprowadzone przez:	Data realizacji badania	Próba:	Główne spostrzeżenie:
Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw:			
Software specialist	2012	600 informatyków i specjalistów IT	Bezpieczeństwo i prywatność danych budziło obawy dla 38% badanych
BARC Insitute	Druga połowa 2012	274 informatyków na stanowiskach w zarządach przedsiębiorstw (Niemcy, Austria, Szwajcaria, Francja, Wielka Brytania)	25% respondentów oczekiwało, że napotka się na problemy związane z prywatnością danych
Information Systems Audit and Control Association (ISACA)	2013 IT Risk/Reward Barometer	Ok. 2000 nowozelandzkich i australijskich informatyków wyższego szczebla	5% stwierdziło, że ich przedsiębiorstwa były „bardzo przygotowane” aby zapewnić efektywny ład korporacyjny i prywatność, 45% stwierdziło, że jest „odpowiednio przygotowanych”, a 25% za „kompletnie nieprzygotowanych”
Voltage Security	Kwiecień 2013 na InfoSecurity Europe	Ponad 300 informatyków wyższego szczebla i profesjonalistów zajmujących się bezpieczeństwem	76% wyraziło obawy co do możliwości zabezpieczenia danych w przedsięwzięciach Big Data 56% uznało, że nie mogli zacząć lub skończyć projektów z zakresu Big Data w związku z obawami o bezpieczeństwo
Ovum	2014	500 informatyków podejmujących kluczowe decyzje w średnich i wielkich organizacjach (w Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech)	53% było zaniepokojonych problemami z bezpieczeństwem w środowisku Big Data
Badania przeprowadzone wśród konsumentów:			
Pew Internet& American Life Project.	2012 (15 marca– 3 kwietnia).	Badanie wśród 2254 amerykańskich dorosłych	30% użytkowników smartfonów powiedziało, że wyłącza funkcję GPS z obawy na to że inni mogą zobaczyć ich lokalizację
BCG	2013 Global Consumer Survey	10000 konsumentów w 12 krajach	Prywatność personalnych danych była „głównym problemem” dla 75%. Tylko 7% było skłonne do udostępnienia informacji o sobie, aby były używane do innych rzeczy niż do tych do których były pierwotnie zebrane
Ovum	2013	11000 osób z 11 krajów	68% używałoby usługi która pozwalałaby wyłączyć „śledzenie” jeśli byłaby łatwo dostępna w wyszukiwarce. Tylko 14% wierzyło, że przedsiębiorstwa internetowe są uczciwe odnośnie używania danych personalnych

Źródło: N. Kshetri, *Big data's impact on privacy, security and consumer welfare*, Telecommunications Policy 38(2014), s. 1134–1145.

Jednak można sobie zadać na ile te zapisy są rzeczywiście przestrzegane. Obrazem tego jakie dane są gromadzone w różnych systemach może być rysunek pokazujący miejsca lokalizacji autora niniejszego tekstu. Google dysponuje tego typu danymi dla wszystkich użytkowników systemu Android na telefonach komórkowych.

Rysunek 2. Analiza miejsc lokalizacji użytkownika telefonu z systemem Android na bazie serwisu google.com



Źródło: Google.com

Ustawa o ochronie danych osobowych reguluje wiele kwestii dotyczących przetwarzania danych osobowych. Nakłada ona również wiele ograniczeń – nie wolno m.in. przechowywać danych takich jak: pochodzenie rasowe lub etniczne, poglądy polityczne, przekonania religijne, przynależność wyznaniowa, partyjna lub związkowa, stan zdrowia, kod genetyczny, nałogi, życie seksualne. Nie dotyczy to instytucji, dla których przetwarzanie tych danych jest niezbędnie konieczne do realizacji umów lub zobowiązań (np. szpital, związek wyznaniowy). Rodzi to jednak pewien konflikt – z jednej strony chronimy prywatność, a z drugiej wiemy, że interes publiczny wymaga wiedzy o ludziach i zachowaniach. Otwarte zostaje również pytanie na ile zapisu ustawowe są przestrzegane przez przedsiębiorstwa typu Google, które serwery mają zlokalizowane poza Polską, a najczęściej poza Europą. Ważną rolę w tym wypadku odgrywa Dyrektywa Unii Europejskiej 95/46/WE²⁰, która pozwala na transfer danych osobowych do krajów spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jeżeli państwo docelowe stwarza odpowiednie gwarancje ochrony danych osobowych na swoim terytorium. Decyzję stwierdzającą odpowiedni stopień ochrony danych osobowych przez państwo trzecie wydaje

²⁰ Dyrektywa 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 1995 r. w sprawie ochrony osób fizycznych.

Komisja Europejska²¹. Adresatem takiej decyzji są również podmioty amerykańskie, biorące udział w programie Safe Harbour²².

Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej znaczenie big data dla gospodarki dokonana została analiza dotycząca wpływu big data i prywatności na konkurencyjność. Przeprowadzono ją w dwóch ujęciach – makro- i mikroekonomicznym. Pierwsze podejście dotyczy analizy na poziomie gospodarek poszczególnych krajów, a drugie analizy dotyczącej przedsiębiorstw.

Ujęcie makroekonomiczne

Postanowiono zweryfikować czy konkurencyjność jest skorelowana z pozycją jaką dany kraj zajmuje pod względem stopnia wykorzystania big data i skali udostępniania swojej prywatności przez jego obywateli.

Jako miarę konkurencyjności przyjęto powszechnie stosowany globalny indeks konkurencyjności (innowacyjności) The Global Competitiveness Index (2014–2015) opracowany przez Światowe Forum Gospodarcze (World Economic Forum), który jest miarą efektywności gospodarki oraz miarą jej innowacyjności. Poza głównym miernikiem – czyli GCI, do badań użyto również częściowych wskaźników wchodzących w skład GCI, który składa się z 12 wskaźników (filarów). Dodatkowo przeanalizowano subindeks stanu czynników pobudzających wzrost produktywności (*efficiency enhancers*)²³ oraz subindeks innowacyjności (*innovation*).²⁴

W światowej literaturze póki co nie sformułowano propozycji mierników dotyczących stopnia otwartości na użycie naszej prywatności lub dostępu do danych prywatnych, a także wielkości sektora big data. Dlatego też w ramach niniejszej analizy przyjęto trzy takie mierniki:

- liczba stron www w światowym TOP100 (na bazie alexa.com),
- przeciętne zużycie danych (transfer danych – miesięcznie na 1 mieszkańca w gigabajtach),
- przeciętne biznesowe zużycie danych (transfer danych – gigabajty na 1 mieszkańca)

Zestawienie 100 najpopularniejszych stron internetowych opracowano przy użyciu serwisu Alexa.com. Jest to serwis należący do Amazon.com, który dostarcza informacji na temat generowanego ruchu do stron internetowych – czyli może być traktowany jako miernik ich popularności. Wykorzystując to narzędzie przygotowano zestawienie 100 najpopularniejszych stron internetowych na świecie i przeanalizowano z jakich krajów pochodzą te strony. Poniższa tabela zawiera zestawienie krajów, z których strony znajdują się w TOP100.

²¹ Krajami tymi są: Argentyna, Australia, Guernsey, Izrael, Jersey, Kanada, Nowa Zelandia, Szwajcaria, Urugwaj, Wyspa Man, Wyspy Owcze.

²² Szerzej o programie Safe Harbour w dalszej części rozdziału.

²³ Tu m.in. znalazły się: wykształcenie wyższe i szkolenia, efektywność dóbr rynkowych, efektywność rynku pracy, rozwój rynków finansowych, gotowość technologiczna, rozmiar rynku..

²⁴ Zdolność do innowacji; jakość instytucji badań naukowych, wydatki firm na B+R, współpraca uczelni i przemysłu w B+R; dostępność naukowców i inżynierów, liczba patentów na 1 milion mieszkańców.

Tabela 3 Liczba stron w TOP100

Kraj	Liczba stron w TOP100
USA	36
Chiny	21
Japonia	7
Indie, Rosja	6
Niemcy	4
Wielka Brytania	3
Brazylia, Francja, Kanada, Korea Płd.	2
Australia, Hiszpania, Indonezja, Meksyk, Pakistan, Polska, Tajwan, Turcja, Włochy	1

Źródło: opracowanie własne.

Dokładniejsza analiza wskazuje jednak, że powyższe zestawienia nie do końca odpowiadają rzeczywistości. Najpopularniejsze strony na świecie to Google, Facebook, Youtube, Yahoo i Baidu (Chiny). Jak się okazuje, w wielu przypadkach serwisy, które są popularne w danych krajach to lokalne wersje powyższych serwisów – np. w Polsce najpopularniejszą stroną jest www.google.pl²⁵. Tego typu sytuacja ma miejsce również w wielu innych przypadkach. Dlatego też zestawienie z tabeli X zostało zaktualizowane, a lokalne mutacje Google, czy też Facebooka zostały potraktowane jako strony amerykańskie. Uwzględniając powyższe zmiany analiza 100 najpopularniejszych stron internetowych znajduje się w poniższej tabeli.

Tabela 4. Zmodyfikowana liczba stron w TOP100

Kraj	Liczba stron w TOP100
USA	60
Chiny	20
Indie	5
Japonia, Rosja	4
Brazylia, Francja, Kanada, Korea Płd., Pakistan, Tajwan, W. Brytania	1

Źródło: opracowanie własne.

Kolejną grupą mierników były transfery danych internetowych, pokazujące jakie są średnie wartości używania internetu w poszczególnych krajach. To domyślnie może wskazywać, że dana osoba/przedsiębiorstwo dużo korzysta z sieci i tym samym zostawia w niej dużo informacji/danych, których mogą być analizowane. Zużycie danych zostało przedstawione w ujęciu ogólnym oraz biznesowym. Wartości tego transferu zawierają poniższe tabele.

²⁵ Podobna sytuacja ma również miejsce w Indiach - Google.co.in; Niemczech – google.de; Japonii – google.co.jp

Tabela 5. Przeciętne zużycie danych (transfer danych – miesięcznie na 1 mieszkańca w gigabajtach)

Korea Płd	67,5
USA	64,7
Kanada	55,6
UK	35,2
Japonia	28,9
Francja	25,1
Niemcy	19,7
Hiszpania	16,8
Brazylia	11,3
Włochy	11,2
Chiny	6,8
Indie	0,8

Źródło: *Bridging the Data Gap: How Digital Innovation Can Drive Growth and Create Jobs*, http://www.lisboncouncil.net/index.php?option=com_downloads&id=1014, [dostęp 14 sierpnia 2015].

Tabela 6. Przeciętne biznesowe zużycie danych (transfer danych – gigabajty na 1 mieszkańca)

Państwo	Estimated per capita business usage of data 2014
Kanada	9,1
USA	8,4
Japonia	6,8
UK	5,5
Korea Płd	5,3
Niemcy	4,4
Hiszpania	3,8
Francja	3,6
Włochy	2,5
Brazylia	2,0
Chiny	1,7
Indie	0,2

Źródło: *Bridging the Data Gap: How Digital Innovation Can Drive Growth and Create Jobs*, http://www.lisboncouncil.net/index.php?option=com_downloads&id=1014, [dostęp 14 sierpnia 2015].

W ramach badań posłużono się współczynnikiem korelacji Spearmana (korelacja rangowa, mierzy zależność monotoniczną pomiędzy zmiennymi). Współczynniki przyjmuje wartości z przedziału $[-1;1]$. Znak wyznaczonego współczynnika korelacji wskazuje na kierunek zależności tzn. dodanie wartości oznaczają, iż wzrost wartości jednej zmiennej implikuje wzrost wartości drugiej zmiennej. Wartości ujemne współczynnika zaś oznaczają, iż wzrost wartości jednej zmiennej implikuje spadek wartości drugiej zmiennej. Wartości skrajne oznaczają bardzo silną zależność, natomiast korelacja na poziomie 0 oznacza zupełną niezależność zmiennych.

Wartości obliczeń współczynnika korelacji Spearmana (przy poziomie istotności 0,05) dla powyższych zmiennych zawierają tabele 7-9.

Tabela 7. Siła korelacji dla GCI

	GCI
Top100	0,42
Transfer danych	0,29
Transfer danych biznes	0,44

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Siła korelacji dla współczynnika efektywności gospodarczej

	Efektywność gospodarczej
Top100	0,45
Transfer danych	0,30
Transfer danych biznes	0,48

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Siła korelacji dla współczynnika innowacyjności

	Innowacyjność
Top100	0,42
Transfer danych	0,25
Transfer danych biznes	0,44

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badanie nie wskazuje na silne korelacje pomiędzy analizowanymi cechami, choć w przypadku GCI, efektywności gospodarowania oraz innowacyjności występuje korelacja pomiędzy wspomnianymi zmiennymi, a TOP100 oraz transferem danych generowanym przez sektor biznesowy. Można więc doszukać się zależności między analizowanymi zmiennymi.

Ujęcie mikroekonomiczne

Digitalizacja gospodarki wpłynęła na zmianę zachowań konsumentów, stworzyła także nowe narzędzia, które mogą kreować nowe możliwości rozwoju dla biznesu. Można tu przywołać przykład z artykułu A. McAfee i E. Brynjolfssona²⁶. Dotyczył on działalności księgarń.

²⁶A. McAfee, Erik Brynjolfsson, *Big Data: The Management Revolution*, October 2012 Harvard Business Review, s. 62-67.

Kierownicy tradycyjnych księgarń potrafili powiedzieć, które książki się sprzedają, a które nie. Jeśli mieli w ofercie program lojalnościowy, mogli powiązać niektóre zakupy z poszczególnymi klientami. I na tym koniec. Gdy jednak handel przeniósł się do sieci, możliwości analizowania zachowań klientów gwałtownie wzrosły. Sklepy internetowe mogły śledzić nie tylko, co kupili klienci, ale również; jak poruszali się po witrynie internetowej; w jak dużym stopniu kierowali się promocjami, ocenami i aranżacją stron internetowych oraz jakie podobieństwa występowały między klientami i grupami klientów. W niedługim czasie e-sklepy opracowały algorytmy pozwalające przewidzieć, jakie książki klienci chcieliby przeczytać w następnej kolejności – algorytmy, które spisywały się coraz lepiej za każdym razem, gdy klient reagował na rekomendację lub ją ignorował.

Jak już wspomniano big data stała się źródłem przewagi konkurencyjnej niektórych przedsiębiorstw. O potencjale tego kierunku rozwoju przedsiębiorstw świadczyć może również sformułowanie, które pojawia się w mediach oraz publikacjach naukowych – *data-driven economy* (gospodarka oparta na danych). Jeszcze do niedawna nazwą, która była odmieniana przez wszystkie przypadki była gospodarka oparta na wiedzy (*knowledge-driven economy*). Oczywiście zostaje otwarte pytanie – na ile pojęcie gospodarki opartej na danych okaże się pewną modą, która po pewnym czasie przeminie, a na ile rzeczywiście stworzy ona rzeczywiście nową podwalinę pod rozwój gospodarczy.

Powyższa sytuacja jest czymś normalnym, gdy podmioty, które potrafią lepiej dostosować do nowych uwarunkowań zewnętrznych i nowych szans, które pojawiają się na rynku. Te szanse stają się niekiedy przyczyną bardzo dynamicznego rozwoju nowych przedsiębiorstw – np. Google, Facebook.

Taka sytuacja nie budzi zazwyczaj dużych wątpliwości – choć w przypadku obu wymienionych podmiotów, a szczególnie Google (obecnie firma ma zmienić nazwę na Alphabet) coraz częściej pojawiają się zarzuty dotyczące wykorzystywania pozycji quasi-monopolistycznej na rynku.

Jednak kluczowy zarzut, który pojawia się przy tej analizie dotyczy faktu niesprawiedliwej przewagi konkurencyjnej firm amerykańskich nad choćby koncernami europejskimi, które zajmują się działalnością internetową i również przetwarzaniem danych osobowych (danych prywatnych) swoich klientów. Ta niesprawiedliwa przewaga, czy też wątpliwości jej dotyczące związane są z programem Safe Harbour, o którym wspomniano wcześniej omawiając aspekty prawne związane z problematyką prywatności.

Stany Zjednoczone są krajem, w którym kwestie ochrony danych osobowych są regulowane inaczej niż w Europie²⁷. Kompromisem, który miał zapewnić swobodę prowadzenia działalności gospodarczej, ale także zapewnić Europejczykom ochronę ich prawa do prywatności miał być program Safe Harbour. Program zaczął obowiązywać od 2000 r. na mocy decyzji Komisji Europejskiej. Podmioty, który miały przystąpić do programu, miały

²⁷ Szerzej na ten temat: *Safe Harbour – czyli jak (nie)bezpieczne są dane Europejczyków w Stanach Zjednoczonych*, <https://panoptykon.org/biblio/safe-harbour-czyli-jak-niebezpieczne-sa-dane-europejczykow-w-stanach-zjednoczonych>. [dostęp 14 sierpnia 2015].

korzystać z przywilejów wynikających z uznania odpowiedniości stopnia ochrony danych osobowych – czyli zniesienia barier w zakresie transferu danych osobowych ze wszystkich krajów UE.

Warunkiem przystąpienia do programu jest zadeklarowanie przez administratorów danych, że będą przestrzegać siedmiu zasad: ogłoszenia, wyboru, dalszego przekazywania danych, bezpieczeństwa, integralności danych, dostępu oraz zapewnienia prawa skuteczności²⁸. Przedsiębiorstwa zainteresowane udziałem w programie dokonywały samo-certyfikacji i zgłaszały się do Departamentu Handlu USA, który umieszcza je na liście członków programu. Program jest zarezerwowany dla podmiotów podlegających jurysdykcji Federalnej Komisji Handlu lub Departamentu Transportu. W gronie 2500 podmiotów, które w 2011 r. uczestniczyły w programie znajdowały się m.in. instytucje finansowe i przedsiębiorstwa branży ICT²⁹.

Liczne analizy wskazują, że jego zasady nie są w pełni przestrzegane³⁰, a program Safe Harbour nie zapewnia wystarczającej gwarancji ochrony danych osobowych. Brak skutecznych mechanizmów egzekwowania zasad programu związany z jego samoregulacyjnym charakterem oraz ograniczona możliwość składania skarg przez osoby fizyczne na działalność członków programu Safe Harbour to główne problemy związanych z przestrzeganiem programu. Reasumując można stwierdzić, że program przyjęty przez Komisję Europejską i USA buduje niesprawiedliwą przewagę po stronie przedsiębiorstw amerykańskich.

Wnioski

Istnieje przekonanie, że big data to przysłowiowe „złote runo”, które zapewnia sukces rynkowy. Jednak do tej pory niewiele jest badań, które rzeczywiście poruszają kwestię efektywności wykorzystania wielkich zasobów danych. Próbę takich badań podjęli wspomniani już A. McAfee i E. Brynjolfssona³¹. Przeprowadzili oni ustrukturyzowane wywiady z menedżerami z 330 północnoamerykańskich przedsiębiorstw na temat ich praktyk w sferze zarządzania firmą i posługiwania się technologią, zgromadzili też dane dotyczące wyników tych organizacji, pochodzące z ich rocznych sprawozdań oraz ze źródeł niezależnych. Wniosek z badań wskazał, że im bardziej firmy charakteryzowały same siebie jako organizacje

²⁸ Ibidem.

²⁹ D. Greer, *Safe Harbour – a framework that works*, International Data Privacy Law, vol 1, nr 3, 2011, s. 147.

³⁰ Komisja Europejska, The application of Commission Decision 520/2000/EC of 26 July 2000 pursuant to Directive 95/46 of the European Parliament and of the Council on the adequate protection of personal data provided by the Safe Harbour Privacy Principles and related Frequently Asked Questions issued by the US Department of Commerce, 2002; oraz Komisja Europejska, The implementation of Commission Decision 520/2000/EC on the adequate protection of personal data provided by the Safe Harbour privacy Principles and related Frequently Asked Questions issued by the US Department of Commerce, 2004; C. Connolly, *The US Safe Harbor- Fact or Fiction?*, Galexia, 2008.

³¹ A. McAfee, E. Brynjolfsson, op. cit., s. 62-67.

wykorzystujące dane, tym lepsze były, ustalane na podstawie obiektywnych mierników, ich wyniki finansowe i operacyjne. Oczywiście pozostaje pytanie co jest przyczyną, a co skutkiem.

Jednak ten dynamiczny rozwój big data budzi również pewne obawy dotyczące naszej prywatności. Na ile jest ona naruszana i jakie mogą być tego skutki – to pytania, które póki co pozostają bez odpowiedzi. Można spotkać się z opiniami, że przedsiębiorstwa, które potrafią wykorzystać dane pochodzące od klientów lub potencjalnych klientów likwidują nadwyżkę konsumenta i odnoszą nieuzasadnione zyski. Jednak należy pamiętać, że również konsumenci dzięki stosowaniu np. porównywarek cenowych odnoszą wymierne korzyści.

Przeprowadzone w ramach projektu NCN Ekonomiczna analiza pojęcia prywatności (2012/07/D/HS4/02014) badania wskazały, że big data jest powiązana z kwestią konkurencyjności. Związek ten jest silniejszy i dość oczywisty w ujęciu mikro, ale również analiza na poziomie makro wskazują na występowanie pewnych pozytywnych zależności pomiędzy dostępnością do danych, a pozycją konkurencyjną państw. Znaczącą rolę z punktu widzenia pozycji konkurencyjnych europejskich przedsiębiorstw odgrywa z kolei regulacja unijna funkcjonująca pod nazwą Safe Harbour. Program ten miał zapewnić ochronę prywatności Europejczyków, jednak stał się źródłem przewagi konkurencyjnych przedsiębiorstw amerykańskich.

Bibliografia

Big Data Analytics – wielkie pytania, na które warto znaleźć odpowiedzi, [online], SAS Institute Polska, <http://www.sas.com/pl>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Connolly C., *The US Safe Harbor- Fact or Fiction?*, Galexia, 2008.

Diebold, F.X., *Big Data Dynamic Factor Models for Macroeconomic Measurement and Forecasting*, [online], Discussion Read to the Eighth World Congress of the Econometric Society, Seattle, August 2000, <http://www.ssc.upenn.edu/~fdiebold/papers/paper40/temp-wc.PDF>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Diebold F. X., *On the Origin (s) and Development of the Term Big Data*, [online], <https://economics.sas.upenn.edu/sites/economics.sas.upenn.edu/files/12-037.pdf>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Gambling and big data: A safe bet?, [online], <http://bigdataweek.com/2014/01/15/gambling-and-big-data-a-safe-bet>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Greer D., *Safe Harbour – a framework that works*, International Data Privacy Law, vol 1, nr 3, 2011, s. 147.

Kachniewska M., *Big Data Analysis jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i regionów turystycznych*, Folia Turistica, nr 32/2014, s. 35--55.

King L., *Alarm over the 'gold rush' for citizens' big data*, [online], <http://www.forbes.com/sites/leoking/2014/03/29/alarm-over-the-gold-rush-for-citizens-big-data>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Kshetri N., *Big data's impact on privacy, security and consumer welfare*, Telecommunications Policy 38(2014)1134–1145.

Link4 włączy wielkiego brata, [online], <http://www.pb.pl/4028401,78523,link4-wlaczy-wielkiego-brata>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Mattioli D., *On Orbitz, Mac users steered to pricier hotels*, [online], <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304458604577488822667325882>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

McAfee A., E. Brynjolfsson, *Big Data: The Management Revolution*, October 2012 Harvard Business Review, s. 62-67.

Polonetsky J., O. Tene, J. Jerome, *Benefit-Risk Analysis for Big Data Projects*, [online], <http://theprivacyprojects.org/wp-content/uploads/2015/04/Benefit-Risk-Analysis-for-Big-data-projects.pdf>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Płoszajski P., *Big Data: nowe źródło przewag i wzrostu firm*, E-mentor nr 3 (50)/2013.

Rybiński K., *Big Data or Big Lie*, [online], http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2522478, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Safe Harbour – czyli jak (nie)bezpieczne są dane Europejczyków w Stanach Zjednoczonych, [online], <https://panoptykon.org/biblio/safe-harbour-czyli-jak-niebezpieczne-sa-dane-europejczykow-w-stanach-zjednoczonych>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Shiller B. R., *First Degree Price Discrimination Using Big Data*, Presented at The Federal Trade Commission, [online], http://www8.gsb.columbia.edu/faculty-research/sites/faculty-research/files/finance/Industrial/Ben%20Shiller%20--%20Nov%202014_0.pdf, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

T-Mobile USA Cuts Downs Churn Rate By 50% With Big Data, [online], <https://datafloq.com/read/t-mobile-usa-cuts-downs-churn-rate-with-big-data/512>, [dostęp: 14 sierpnia 2015 r.].

Varian H., *Statistics - Dream Job of the next decade*, Presentation to the 2008 Almaden Institute - "Innovating with Information".

Weiss, S.M., N. Indurkha, *Predictive Data Mining: A Practical Guide*, Morgan Kaufmann Publishers, Inc., 1998.

MODEL E-BIZNESU SZANSĄ DLA EKSPANSJI MŚP

Streszczenie

W artykule poruszono kwestię wykorzystania Internetu i nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK), w tym modeli e-biznesowych, w celu określenia ich roli w procesie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Na początku przedstawiono pokrótce kwestie związane z procesem internacjonalizacji MŚP. Następnie omówiono modele e-biznesowe, by na podstawie badań wykorzystania TIK w MŚP dojść do pesymistycznego wniosku o ograniczonym wykorzystaniu modeli e-biznesowych przez MŚP. Opracowanie kończy opis potencjalnych zastosowań TIK w procesie internacjonalizacji MŚP i związanych z nimi problemów.

E-BUSINESS MODEL AS A CHANCE FOR SME EXPANSION

Summary

The paper concerns itself with applications of Internet and modern communication and information technologies (ICT), including e-business models, in order to show their role in process of internationalization of medium and small enterprises. In the beginning, the paper describes e-business models, to conclude pessimistically – based on ICT applications in SME – that e-business models are used by SME in a very limited way. The paper ends with description of potential applications of ICTs in the process of SME internationalization, along with potential problems associated with ICTs.

Keywords: small and medium enterprises, SME, Internet, e-business.

Wstęp

Rozwijające się technologie informacyjne i możliwości komunikacyjne są aktualnie jednym z najważniejszych, jeżeli nie najważniejszym, czynnikami rozwoju cywilizacyjnego. Dostęp do informacji i nowych technologii w coraz większym stopniu wpływają na gospodarkę i działalność podmiotów gospodarczych.

Możliwości oferowane przez Internet pozwalają na zanegowanie pewnych niedoborów w zasobach posiadanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa, tym samym dając im możliwość konkurowania na zbliżonych warunkach z większymi przedsiębiorstwami. Implementacja nowoczesnych technologii może ułatwić uzyskanie MŚP przewagi konkurencyjnej, dostępu do nowych rynków oraz pełniejszego wykorzystanie pojawiających się szans rynkowych.

¹ Dr Joanna Kos-Łabędowicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

W artykule opisane zostały sposoby wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych przez MŚP (w tym modeli e-biznesu), związane z nim szanse i zagrożenia oraz potencjalny wpływ na ekspansję na nowe rynki.

1. Internacjonalizacja MŚP

Omawiając problematykę internacjonalizacji MŚP trzeba podkreślić fakt, iż małe i średnie przedsiębiorstwa nie mogą być traktowane jak mniejsza wersja korporacji. Ze względu na różnice w zasobach, działalności i zarządzaniu, ich proces internacjonalizacji będzie przebiegał w inny sposób niż ich większych odpowiedników. Co nie oznacza, iż proces internacjonalizacji MŚP będzie prostszym odpowiednikiem internacjonalizacji na dużą skalę – w zależności od podejścia i poglądów właściciela czy osoby odpowiedzialnej za podejmowanie decyzji (w przypadku kiedy właściciel nie jest głównym zarządzającym przedsiębiorstwem) może on być równie skomplikowany. Porównując słabości i zalety MŚP z dużymi firmami, do inherentnych wad należy zaliczyć brak możliwości rozwoju i pozyskania doświadczenia na rodzinnym rynku MŚP przed wkroczeniem na inne rynki oraz trudności z poprawnym zidentyfikowaniem i wyborem nowych rynków. Pośród zalet MŚP największe znaczenie w przypadku internacjonalizacji mają: szybkość reagowania na zmiany na rynku i preferencji klientów, bliski kontakt z klientami i większą elastyczność działania – co może zostać przełożone w przypadku internacjonalizacji na lepszą obsługę nisz rynkowych i możliwość uzyskania i utrzymania przewagi konkurencyjnej względem większych przedsiębiorstw². Do głównych barier utrudniających MŚP internacjonalizację można zaliczyć m.in.:³

- wysokie koszty internacjonalizacji, w skład których wchodzi przeprowadzenie analizy nowych rynków, opłaty za konsultacje prawne, koszty przetłumaczenia dokumentacji,
- wyższe ryzyko finansowe i biznesowe,
- istniejące regulacje i wymogi prawne, biurokracja,
- trudności w pozyskaniu środków finansowych, opóźnienia w płatnościach,
- cła i opłaty,
- niewystarczające umiejętności menadżerskie, kierownicze i marketingowe,
- utrudniony dostęp do potrzebnych informacji i wiedzy,
- trudności w znalezieniu partnerów lub/i reprezentantów na nowym rynku.

Wymienione przeszkody napotymane przez MŚP podczas procesu internacjonalizacji ich działalności będą mieć różne natężenie i różny charakter w zależności od kraju pochodzenia danego przedsiębiorstwa. Różnice mogą występować zarówno w przypadku wielkości

² K. Hutchinson, B. Quinn, *Identifying the characteristics of small specialist international retailers*, European Business Review, vol. 18, no. 3, 2011, pp. 529-555, [online] www.emeraldinsight.com/0955-534X.htm

³ G. Singh, R. Pathak, R. Naz., (2010) *Issues faced by SMEs in the internationalization process: results from Fiji and Samoa*, International Journal of Emerging Markets, vol. 5, no. 2, 2010 pp.153-182, [online] www.emeraldinsight.com/1746-8809.htm ; OECD, Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, 2009, [online] <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>

macierzystego rynku (duży czy mały) czy poziomu rozwoju macierzystego rynku (rozwijający się versus rozwinięty).⁴ Podkreślenia wymaga fakt, iż Internet nie zapewnia uniwersalnego rozwiązania na wspomniane przeszkody, utrudniające MŚP internacjonalizację. Jednak przy odpowiednim i efektywnym zastosowaniu może stać się użytecznym narzędziem pozwalającym na zmniejszenie niektórych przeszkód na drodze do umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa i przyspieszenie tego procesu.

2. Wykorzystanie TIK przez MŚP i modele e-biznesowe

Sektor MŚP w warunkach turbulentnego i zmieniającego się otoczenia gospodarczego może potencjalnie wiele zyskać poprzez implementację nowoczesnych rozwiązań informacyjno-komunikacyjnych. Proces globalizacji oraz postęp technologiczny powodują zmianę w oczekiwaniach zarówno odbiorców jak i partnerów biznesowych oraz zwiększają nacisk na wdrażanie nowoczesnych technologii. Jedną z głównych korzyści uzyskiwanych przez MŚP w wyniku implementacji nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych jest możliwość dostępu do infrastruktury informacyjnej porównywalnej do tej będącej w posiadaniu dużych przedsiębiorstw. Rozwijająca się technologia zwiększa możliwości wewnętrznej i zewnętrznej komunikacji mniejszych firm do stopnia dostępnego większym przedsiębiorstwom. Ulepszona komunikacja z odbiorcami, dostawcami, partnerami biznesowymi czy nawet rywalami może zaowocować dodaniem nowej wartości do produktów czy usług oraz, co ważniejsze, w dobie gospodarki informacji pozwala na handel pomysłami czy własnością intelektualną. Dzięki wynikającej ze swojego rozmiaru łatwości dostosowania się małe firmy mogą zdobyć przewagę konkurencyjną jako szybsze i bardziej elastyczne w podłączaniu się do Internetu. Zwiększający się asortyment dostępnych, gotowych rozwiązań daje MŚP szansę na wykorzystanie możliwości oferowanych przez systemy informatyczne⁵.

Głównymi komercyjnymi zastosowaniami Internetu jest wymiana informacji (np. e-mail, czat, wideokonferencja, systemy EDI), korzystanie ze stron WWW w celach informacyjnych lub transakcyjnych, tworzenie własnych stron WWW przez przedsiębiorstwa, implementacja rozwiązań e-biznesowych. Użytkowanie Internetu w działalności przedsiębiorstwa może zależeć od branży czy produktu, np. można się spodziewać, że firmy działające w branży informatycznej będą używały Internetu w większym stopniu niż firmy spoza tej branży. Najpopularniejszą i zarazem najczęściej wykorzystywaną przez przedsiębiorstwa formą obecności w Internecie jest strona internetowa, posiadająca ogromną pojemność informacyjną oraz mogąca pełnić rolę platformy umożliwiającej stosowanie innych narzędzi komunikacyjnych⁶. Internetowa witryna często uznawana jest przez przedsiębiorstwa za oś

⁴ K. Al-Hyari, G. Al-Weshah, M. Alnosour, *Barriers to internationalisation in SMEs: evidence from Jordan*, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 30, No. 2, 2012, pp. 188-211, [online] www.emeraldinsight.com/0263-4503.htm

⁵ S. Maguire, S. Koh, A. Magrys, *The adoption of e-business and knowledge management in SMEs*, "Benchmarking: An International Journal", Vol. 14, No.1, 2007, s. 42, [online] www.emeraldinsight.com/1463-5771.htm

⁶ *Narzędzia i techniki komunikacji marketingowej XXI wieku*, red. K. Śliwińska, M. Pacut, Warszawa 2011, s. 82-83.

komunikacji marketingowej w Internecie oraz narzędzie do prowadzenia promocyjnych działań on-line. Jest ona również odzwierciedleniem najważniejszych planów i celów przedsiębiorstwa.⁷

W ogólnym sensie przez pojęcie model e-biznesowy należy rozumieć tworzące się nowe modele prowadzenia działalności wykorzystujące w dużym stopniu Internet i powiązane z nim TIK.⁸ W literaturze przedmiotu można spotkać wiele różnych prób klasyfikacji modeli e-biznesowych, opierających się na różnych założeniach, np. uwzględniających na jakim rynku dane przedsiębiorstwo działa (B2B, B2C). W tabeli 1 zaprezentowano trzy z najczęściej stosowanych klasyfikacji modeli e-biznesowych.

Tabela 1. Klasyfikacja modeli e-biznesowych

Modele e-biznesowe wg P. Timmersa	Modele e-biznesowe wg F. Foque	Modele e-biznesowe wg M. Rappa
- sklep internetowy	- integracja	- model pośrednika (brokera)
- zamówienia elektroniczne	- alians	- model reklamowy
- e-aukcje	- sieć dystrybucji	- model pośrednika informacyjnego
- e-centrum handlowe	- poszerzanie łańcucha wartości	- model kupca
- wirtualna społeczność	- elektroniczne centrum handlowe	- model producenta (bezpośredni)
- platforma współpracująca	- portal	- model sieci afiliowanej
- organizator rynku	- dostarczanie usług	- model wirtualnej społeczności
- integrator łańcucha dostaw	- elektroniczna witryna	- model abonencki (subskrypcyjny)
- dostawca usług w łańcuchu wartości		- model taryfowy
- broker informacji		
- dostawca usług związanych z bezpieczeństwem w sieci		

Źródło: opracowano na podstawie M. Duczowska-Piasecka (red.), M. Poniatowska-Jaksch, K. Duczowska-Małysz, *Model Biznesu. Nowe myślenie strategiczne*, Diffin, Warszawa, 2013, s. 260-261.

Badania wykazują, iż Internet oraz powiązane z nim technologie (TIK) ma duże znaczenie dla rozwoju MŚP zarówno w krajach rozwiniętych jak i rozwijających się. W tabeli 2 zebrano najczęstsze sposoby wykorzystywania Internetu przez australijskiej MŚP według corocznego raportu Sensis⁹, wyniki badań McKinsey Institute¹⁰ o korzyściach z wykorzystania Internetu dla MŚP z krajów rozwijających się wraz z wyszczególnieniem, które technologie mają największy wpływ na wzrost dochodów MŚP oraz główne rodzaje aktywności online polskich MŚP na podstawie raportu BCG Polska Internetowa¹¹ i danych z Głównego Urzędu Statystycznego¹².

⁷ T. Dąbrowski, *Strony internetowe jako element komunikowania tożsamości*, Marketing i Rynek, 2/2012, s. 16-17.

⁸ L. Feng, *What is E-business? How the Internet transforms Organizations*, Blackwell Publishing, Oxford, p. 134.

⁹ *The Online Experience of Small and Medium Enterprises, 2014*, Sensis e-Business Report [online]

<https://www.sensis.com.au/about/our-reports/sensis-ebusiness-report>

¹⁰ O. Nottebohm, J. Manyika, J. Bughin, M. Chui, A. Syed, *Online and Upcoming: The Internet's Impact on Aspiring Countries*, McKinsey&Company, 2012 [online]

http://www.mckinsey.com/client_service/high_tech/latest_thinking/impact_of_the_internet_on_aspiring_countries

¹¹ G. Cimochoowski, F. Hutten-Czapski, M. Rał, W. Sass, *Raport Polska Internetowa.*, BCG, 2011, s.30, [online]

http://www.polskainternetowa.pl/pdf/raport_BCG_polska_internetowa.pdf

¹² GUS, *Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach...*, op.cit.

Tabela 2. Wykorzystanie TIK w MŚP

Aktualne wykorzystanie TIK przez MŚP (Australia)¹	Korzyści z korzystania z TIK dla przedsiębiorstw (kraje rozwijające)	Technologie zwiększające dochody i obniżające ceny produktów (kraje rozwijające)	Główne rodzaje aktywności online polskich MŚP²
e-mail, wyszukiwanie informacji o produktach, informacji powiązanych i wyników badań, e-bankowość, poszukiwanie dostawców, promocja przedsiębiorstwa, komunikacja z/pomiędzy pracownikami i z klientami	dostęp do większej liczby klientów, łatwość w wyszukiwaniu potrzebnych informacji, niższe koszty prowadzenia działalności, lepszy dostęp do potencjalnych inwestorów, e-usługi publiczne, łatwiejszy dostęp do finansowania/kredytów	komunikacja elektroniczna, sieci społecznościowe, strony internetowe, online marketing, chmura, rozwiązania e-biznesowe, extranet	e-mail, własna strona internetowa, e-administracja, posiada wpis, wizytówkę w katalogu firm online, korzysta z wyszukiwarki jako formy reklamy, rozsyła reklamowe e-maile

¹uwzględniono tylko te czynności które deklarowało ponad 60% MŚP;² uwzględniono tylko te czynności które deklarowało ponad 40% MŚP

Źródło: opracowano na podstawie The Online Experience of Small and Medium Enterprises, 2012; Sensis e-Business Report, p. 14, O. Nottebohm, J. Manyika, J. Bughin, M. Chui, A. Syed, Online and Upcoming: The Internet's Impact on Aspiring Countries, McKinsey&Company, 2012, p. 46, 52; Raport Polska Internetowa. Jak Internet dokonuje transformacji polskiej gospodarki, BCG, 2011, s.30, GUS, Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2014 r., 2014.

Jak wskazują wyniki przedstawione w tabeli 2, na podstawie deklarowanego wykorzystania TIK przez MŚP niewiele z nich można zakwalifikować jako stosujących modele e-biznesowe. W tych ograniczonych przypadkach kiedy można by mówić o modelu e-biznesowym, będziemy mieć do czynienia z jednym z prostszych, w zależności od używanej klasyfikacji, będzie to integracja/sklep internetowy/model kupca lub zamówienia elektroniczne/elektroniczna witryna/model producenta. Duża część MŚP wykorzystująca TIK poprzestaje na prostszych narzędziach, takich jak strony internetowe czy komunikacja e-mailowa. Po części wynika to z faktu, iż wdrażanie rozwiązań informacyjno-komunikacyjnych przez MŚP nie jest procesem prostym i pozbawionym ryzyka - MŚP napotyka na szereg przeszkód i barier związanych z implementacją rozwiązań e-biznesowych w swojej działalności. W tabeli 3 zaprezentowano niektóre z przeszkód utrudniających MŚP wykorzystywanie TIK.¹³

¹³ R. Marasini, K. Ions, M. Ahmad, *Assesment of e-business adoption in SMEs – A study of manufacturing industry in the UK North East region*, Journal of Manufacturing Technology Management, Volume 19, Number 5, 2008, s. 627-644, [online] www.emeraldsight.com/1741-038X.htm

Tabela 3. Bariery wdrażania TIK przez MŚP

Kategoria	Bariery
Kulturowe	- obawy związane z TIK i opór względem zmiany - zaufanie i jakość wsparcia dla przedsiębiorstw - zaangażowanie zasobów i czasu
Finansowe	- wysokie koszty początkowe - dodatkowe koszty wynikające ze zmian i rozwoju technicznego
Techniczne	- brak wymaganych kompetencji - bezpieczeństwo/kwestie prywatności - niezgodne z dotychczasowym modelem działania/wykorzystywanym sprzętem
Dzielenie się wiedzą	- kwestie związane z prawem własności intelektualnych i własnością danych - utrudniony dostęp do szkoleń i brak możliwości networkingu
Świadomość	- brak świadomości potencjału TIK - utrudniony dostęp do/brak dobrych praktyk i przykładów stosowania TIK

Zródło: na podstawie K. Sin Tan, S. Choy Chong, B. Lin, U. Cyril, Internet-based ICT adoption among SMEs – Demographic versus benefits, barriers and adoption intention, *Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 23, No. 1, 2010, pp. 31-32, [online] www.emeraldinsight.com/1741-0398.htm

Uwzględniając ograniczenia wdrażania i wykorzystanie TIK (w tym również modeli e-biznesowych) w działalności MŚP w dalszej części opracowania przedstawiony zostanie jedynie potencjalny wpływ wykorzystania TIK na internacjonalizację MŚP.

3. Wpływ nowoczesnych technologii na proces internacjonalizacji MŚP

Internet i powiązane z nim nowoczesne technologie komunikacyjno-informacyjne są szczególnie atrakcyjne dla przedsiębiorstw zainteresowanych internacjonalizacją swojej działalności. Wraz z upowszechnieniem Internetu zmniejsza się znaczenie granic i odległości geograficzne, poprzez co bezpośredni kontakt między poszczególnymi organizacjami jest zdecydowanie łatwiejszy. Wykorzystanie TIK w procesie internacjonalizacji wydaje się korzystne zwłaszcza dla MŚP, będąc postrzegane jako sposób na ograniczenie lub nawet zniesienie tradycyjnych barier jakie MŚP napotykają podczas ekspansji na nowe rynki.

Wykorzystując Internet i TIK, MŚP mogą uzyskać dostęp do nowych klientów i rynków zagranicznych pozostając na swoim rynku macierzystym i nie mając rozległej wiedzy na temat nowych rynków. Również komunikacja w czasie rzeczywistym, możliwa dzięki wykorzystaniu TIK, przyspiesza proces internacjonalizacji MŚP. Internet wpływa na zmniejszenie kosztów komunikacji (VOIP, wideokonferencje, e-mail) oraz redukuje bariery geograficzne w kontaktach z klientami oraz potencjalnymi dostawcami i partnerami.¹⁴

Przeprowadzone na przykładzie brytyjskich produkcyjnych MŚP badania pozwoliły na określenie obszarów, w których Internet i TIK mogą ułatwić proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Badacze uwzględnili jak w trzech grupach MŚP (wyodrębnionych pod

¹⁴ A. Stecyk, *Internetowe serwisy e-commerce*, w: *Nowoczesne technologie w sferze usług finansowych*, pod red. B. Świecka, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2002, s. 41.

względem ponoszonych przez nie wydatków na B+R jako low-, medium- i high-tech) wykorzystywany jest Internet i w jakim stopniu i zakresie oddziałuje on na proces internacjonalizacji. Uzyskane wyniki badań zaprezentowano w tabeli 4.

Tabela 4. Wpływ wykorzystania Internetu na internacjonalizację MŚP

Zaawansowanie technologiczne MŚP	Wykorzystanie Internetu	Wpływ wykorzystania Internetu na internacjonalizację
High-tech MŚP	<ul style="list-style-type: none"> - strona WWW - e-mail - wideo-konferencje - wyszukiwanie informacji 	<ul style="list-style-type: none"> - wspieranie komunikacji z globalnymi klientami - zbieranie informacji o rynkach - wstępny kontakt z potencjalnymi nowymi klientami - zamieszczanie informacji o produktach dla klientów - udzielanie informacji w sprawie zapytań o możliwość personalizacji oferty - komunikacja z przedstawicielami/dystrybutorami - wyszukiwanie potencjalnych zagranicznych dostawców
Medium-tech MŚP	<ul style="list-style-type: none"> - strona WWW - e-mail - wsparcie techniczne online - śledzenie zamówień - reklama i promocja - wyszukiwanie informacji - wideo-konferencje - newslettery 	<ul style="list-style-type: none"> - wspieranie komunikacji z zagranicznymi klientami - promowanie produktu - bezpośrednia komunikacja z potencjalnymi klientami - zamieszczanie informacji o produktach dla klientów - udzielanie informacji w sprawie zapytań o możliwość personalizacji oferty - zmniejszanie barier w komunikacji wynikających z różnic społecznych i kulturowych - komunikacja z przedstawicielami - oszczędności związane z podróżami służbowymi
Low-tech MŚP	<ul style="list-style-type: none"> - strona WWW - e-mail - katalogi produktów online - zamówienia online - ogłoszenia - newslettery - feedback dotyczący satysfakcji klientów 	<ul style="list-style-type: none"> - wspieranie komunikacji z klientami w Europie - zamieszczanie materiałów marketingowych online - zamieszczanie informacji o produktach dla klientów

Zródło: K. Tseng, R. Johnsen, Internationalisation and the internet in UK manufacturing SMEs, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 18, No. 3, 2011, pp. 583, [online] www.emeraldinsight.com/1462-6004.htm

Badania wykazały iż znaczenie Internetu dla internacjonalizacji jest większe w przypadku high-tech MŚP, zwłaszcza w zakresie zbierania informacji rynkowych, zarządzania relacjami z klientami oraz zwiększaniu udziału w ogólnorynkowych sieciach w celu pozyskiwania nowych partnerów biznesowych i dostawców. W przypadku przedsiębiorstw zaklasyfikowanych do sektora low- i medium-tech, Internet jest wykorzystywany głównie w celu podtrzymywania obecnie istniejących relacji oraz przełamywania barier kulturowych w kontaktach z nowymi

klientami lub agentami.¹⁵ Można z tego wnioskować iż zakres zaawansowania MŚP w wykorzystaniu Internetu i powiązanych z nim nowoczesnych technologii może mieć wpływ na ich wykorzystanie w procesie internacjonalizacji – im większy ogólny stopień wykorzystania nowoczesnych TIK przez przedsiębiorstwo tym większe znaczenie wykorzystania Internetu w procesie internacjonalizacji jego działalności.

Wnioski

Proces internacjonalizacji, w przypadku MŚP podlega innym uwarunkowaniom niż w przypadku dużych przedsiębiorstw, może być jednak równie skomplikowany i napotyka na swojej drodze różnego typu przeszkody charakterystyczne dla sektora MŚP. Implementacja nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych może znacząco wpłynąć na usprawnienie działalności MŚP, nie jest jednak pozbawione pewnego ryzyka. Wykorzystanie Internetu jako dodatkowego kanału sprzedaży (w zastępstwie tradycyjnego eksportu) samo w sobie nie zwiększy sprzedaży. Przedsiębiorstwo musi równocześnie podjąć działania marketingowe oraz zapewnić obsługę posprzedażową (czyli działania, które w przypadku eksportu pozostawałyby w gestii pośrednika handlowego lub biura sprzedażowego przedsiębiorstwa). Również całkowite zastąpienie agentów przez sprzedaż internetową może spowodować zwiększenie dystansu względem potencjalnych klientów, co może skutkować mniejszą ilością informacji o nowym rynku i potencjalnie gorszym obrazem sytuacji.¹⁶ Przedsiębiorstwa bardzo często nie uwzględniają w swoich planach ekspansji z wykorzystaniem Internetu, iż tak naprawdę decydując się na taki krok, decydują się na podjęcie konkurencji z innymi podmiotami działającymi na rynku międzynarodowym za pośrednictwem Internetu (co, może się okazać bardzo trudne w niektórych branżach, takich jak np. sprzedaż książek). MŚP powinny również uwzględnić, iż z racji nierównomiernej penetracji Internetu, tak naprawdę najlepszy dostęp i największe możliwości sprzedaży swoich produktów uzyskają na rynkach rozwiniętych, a dostęp do rynków rozwijających się będzie utrudniony przez niski wskaźnik dostępu do Internetu w tych krajach.

Przytoczone przykłady badań pokazują, iż MŚP wykorzystują Internet i powiązane z nim technologie w różnorodnym stopniu (zależnie od branży i rynku pochodzenia). Wykorzystanie nowoczesnych technologii w procesie internacjonalizacji dotyczy głównie takich aspektów działalności jak, obsługa kontaktów z klientami i partnerami handlowymi, nawiązywanie nowych relacji, pozyskiwanie informacji o nowych rynkach, sprzedaż online. MŚP decydując się na wykorzystywanie nowoczesnych technologii w procesie internacjonalizacji muszą ostrożnie podejmować decyzje do jakiego stopnia będą polegać na tradycyjnych metodach internacjonalizacji a w jakim stopniu poddadzą je wirtualizacji.

¹⁵ K. Tseng, R. Johnsen, Internationalisation and the internet in UK manufacturing SMEs, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 18, No. 3, 2011, pp. 582-585, [online] www.emeraldinsight.com/1462-6004.htm

¹⁶ N. Sinkovics, R. Sinkovics, R. Jean, *The internet as an alternative path to internationalization*, *International Marketing Review*, vol. 30, No. 2, 2013, pp. 149, [online] www.emeraldinsight.com/0265-1335.htm

Bibliografia

- Al-Hyari K., Al-Weshah G., Alnosour M., *Barriers to internationalisation in SMEs: evidence from Jordan*, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 30, No. 2, pp. 188-211, 2012, [online] www.emeraldinsight.com/0263-4503.htm (15.04.15).
- Cimochoowski G., Hutten-Czapski F., Rał M., Sass W., *Raport Polska Internetowa. Jak Internet dokonuje transformacji polskiej gospodarki*, BCG, 2011, [online] http://www.polskainternetowa.pl/pdf/raport_BCG_polska_internetowa.pdf (18.04.15).
- Dąbrowski T., *Strony internetowe jako element komunikowania tożsamości Przewidywanie banków*, *Marketing i Rynek*, nr 2/2012.
- Duczowska-Piasecka M. (red.), Poniatowska-Jaksch M., Duczowska-Małysz K., *Model Biznesu. Nowe myślenie strategiczne*, Diffin, Warszawa, 2013.
- Feng L., *What is E-business? How the Internet transforms Organizations*, Blackwell Publishing, Oxford, 2007.
- GUS, *Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2014 r.*, 2014, [online] <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/3,12.html> (18.04.15).
- Hutchinson K., Quinn B., *Identifying the characteristics of small specialist international retailers*, *European Business Review*, vol. 18, no. 3, 2011, pp. 529-555, [online] www.emeraldinsight.com/0955-534X.htm (13.04.15).
- Maguire S., Koh S., Magrys A., *The adoption of e-business and knowledge management in SMEs*, "Benchmarking: An International Journal", Vol. 14, No.1, 2007, pp. 37-58, [online] www.emeraldinsight.com/1463-5771.htm (15.04.15).
- Marasini R., Ions K., Ahmad M., *Assesment of e-business adoption in SMEs – A study of manufacturing industry in the UK North East region*, *Journal of Manufacturing Technology Management*, Volume 19, No 5, 2008, pp. 627-644, [online] www.emeraldinsight.com/1741-038X.htm (10.05.15.)
- Narzędzia i techniki komunikacji marketingowej XXI wieku*, pod red. K Śliwińska, M. Pacut, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Nottebohm O., Manyika J., Bughin J., Chui M., Syed A., *Online and Upcoming: The Internet's Impact on Aspiring Countries*, McKinsey&Company, 2012 [online] http://www.mckinsey.com/client_service/high_tech/latest_thinking/impact_of_the_internet_on_aspiring_countries (18.04.15).
- OECD, *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship*, 2009, [online] <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf> (13.04.15).
- Rappa M., *Business models on the web*, 2010 [online] <http://digitalenterprise.org/models/models.html> (13.04.15).
- Sin Tan K., Choy Chong S., Lin B., Cyril U., *Internet-based ICT adoption among SMEs – Demographic versus benefits, barriers and adoption intention*, *Journal of Enterprise*

Information Management, Vol. 23, No. 1, 2010, pp. 27-55, [online] www.emeraldinsight.com/1741-0398.htm (15.04.15).

Singh G., Pathak R., Naz R. (2010) *Issues faced by SMEs in the internationalization process: results from Fiji and Samoa*, International Journal of Emerging Markets, vol. 5, np. 2, pp.153-182, www.emeraldinsight.com/1746-8809.htm (13.04.15).

Sinkovics N., Sinkovics R., Jean R., *The internet as an alternative path to internationalization*, International Marketing Review, vol. 30, No. 2, 2013, pp. 130-155, [online] www.emeraldinsight.com/0265-1335.htm (10.05.15).

Stecyk A., *Internetowe serwisy e-commerce*, w: Nowoczesne technologie w sferze usług finansowych, pod red. B. Świecka, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2002.

The Online Experience of Small and Medium Enterprises, 2014, Sensis e-Business Report [online] <https://www.sensis.com.au/about/our-reports/sensis-ebusiness-report> (18.04.15).

Tseng K., Johnsen R., *Internationalisation and the internet in UK manufacturing SMEs*, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 18, No. 3, 2011, pp. 571-593, [online] www.emeraldinsight.com/1462-6004.htm (10.05.15).

WZORCE LOKALIZACJI FIRM Z UDZIAŁEM KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO NA TERENIE POLSKICH REGIONÓW

Streszczenie

Głównym celem niniejszej pracy jest zbadanie wzorców lokalizacji działalności firm z udziałem zagranicznego kapitału na terenie obecnych 16 województw Polski w okresie 1998-2013 w podziale na firmy: mikro, małe, średnie, oraz duże. Pozwoli to na dokonanie oceny atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów Polski dla różnych typów firm. Do analizy zmian w czasie przestrzennej koncentracji działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce używany jest indeks Herfindahla–Hirschmana (HHI). Z kolei siła oddziaływania sprzężenia zwrotnego dla poszczególnych typów firm analizowana jest przy użyciu modelu dwumianowego ujemnego. Uzyskane wyniki empiryczne wskazują na postępujące zjawisko koncentracji działalności wszystkich typów firm z udziałem kapitału zagranicznego.

PATTERNS OF LOCATION OF FIRMS WITH FOREIGN CAPITAL PARTICIPATION IN POLISH REGIONS

Summary

The main goal of this paper is to study the location pattern of firms with foreign capital participation in 16 current Polish voivodships during the period 1998-2013 for different categories of firms: micro, small, medium and large. This allows evaluating the investment attractiveness of particular regions of Poland for different types of firms. In order to study the time evolution of spatial concentration of firms with foreign capital participation Herfindahl–Hirschman index (HHI) is used. The magnitude of the self-reinforcing mechanism for various types of firms is studied using the negative binomial model. The empirical results reveal increasing concentration of activity of all types of firms with foreign capital participation.

Keywords: concentration, foreign firms, HHI, Poland, regions.

Wstęp

W okresie ostatnich kilkunastu lat firmy z udziałem kapitału zagranicznego odegrały bardzo ważną rolę w transformacji polskiej gospodarki. Chociaż firmy te stanowią zaledwie około 1% ogólnej liczby działających w Polsce przedsiębiorstw to mają one znaczące udziały w ogólnej liczbie pracujących, przychodach z całokształtu działalności, wydatkach inwestycyjnych oraz handlu zagranicznym. Jednak działalność spółek z udziałem kapitału

¹ Prof. dr hab. Andrzej Cieřlik – Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

zagranicznego nie jest równomiernie rozmieszczona na terenie Polski na co od lat uwagę zwraca szereg autorów². W szczególności, największe skupiska tych spółek znajdują się w centralnych oraz południowo-zachodnich częściach kraju. To z kolei sprawia, że nie wszystkie regiony Polski korzystają z obecności inwestorów zagranicznych w tym samym stopniu. W rezultacie może to prowadzić do pogłębiania się różnic w poziomie rozwoju między poszczególnymi regionami kraju, biorąc pod uwagę, że lokalizacja firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce może być zjawiskiem o charakterze sprzężenia zwrotnego na co często zwraca uwagę literatura przedmiotu³.

Głównym celem niniejszej pracy jest zbadanie wzorców lokalizacji działalności firm z udziałem zagranicznego kapitału na terenie obecnych 16 województw Polski w okresie 1998-2013 ze szczególnym uwzględnieniem roli ich wielkości w podziale na: i) mikro-firmy zatrudniające 9 i mniej pracowników, ii) firmy małe zatrudniające między 10 a 49 pracowników, iii) firmy średnie zatrudniające między 50 a 249 pracowników, oraz iv) firmy duże zatrudniające 250 i więcej pracowników. Pozwoli to na dokonanie oceny atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów Polski dla różnych grup firm z udziałem kapitału zagranicznego. Do analizy zmian w czasie przestrzennej koncentracji działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce wykorzystana zostanie regionalna wersja indeksu Herfindahla–Hirschmana (HHI). Następnie, przeanalizowana zostanie siła oddziaływania sprzężenia zwrotnego dla poszczególnych kategorii firm przy użyciu modelu dwumianowego ujemnego. Umożliwi to ustalenie dla jakich kategorii firm zjawisko sprzężenia zwrotnego jest najsilniejsze. Przeprowadzone badanie pozwoli na uzupełnienie oraz rozszerzenie wcześniejszych badań poświęconych problematyce lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce.

Struktura niniejszej pracy jest następująca. W kolejnej części pracy została zawarta opisowa analiza danych statystycznych dotyczących lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego na terenie regionów Polski. Następnie, omówione zostały ramy analityczne stanowiące podstawę badania empirycznego przy użyciu modelu dwumianowego ujemnego. W dalszej kolejności przedstawione zostały wyniki estymacji uzyskane przy użyciu tego modelu dla różnych typów firm. W zakończeniu zamieszczone zostały wnioski końcowe, potencjalnie owocne kierunki przyszłych badań, oraz rekomendacje dla polityki gospodarczej.

² G. Gorzelak, *The regional dimension of transformation in Central Europe*, Jessica Kingsley Publishers, London 1996. B. Domański, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski: Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001. Cieślík A., *Determinanty przestrzennego rozmieszczenia firm z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski*, *Bank i Kredyt*, 4, 2004, 55-70. Cieślík A., *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005. Cieślík A., *Czynniki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, *Gospodarka Narodowa* 18 (3), 2007, s. 25-48.

³ B. Domański, *Korporacje ponadnarodowe a miejsce (region)*, Biuletyn PAN KPZKz. 219, Warszawa 2005, s. 130-146. A. Cieślík, *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

1. Opisowa analiza danych statystycznych

Dane dotyczące lokalizacji firm z udziałem zagranicznego kapitału w przekroju obecnych 16 województw pochodzą z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego pt. „Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym”. Dane dotyczące wszystkich firm łącznie dostępne są od roku 1998, natomiast dane w podziale na różne typy firm od roku 1999. Najnowsze dostępne dane dotyczą roku 2013, w którym na terenie Polski działało łącznie 26128 firm z udziałem zagranicznego kapitału wszystkich typów. Zdecydowanie najwięcej firm pochodziło z krajów Unii Europejskiej (21706). Spośród nich najbardziej liczne były firmy z udziałem kapitału niemieckiego (6230), natomiast na dalszych miejscach znalazły się odpowiednio firmy z udziałem holenderskiego (2562) oraz cypryjskiego (1812). Z krajów Unii Europejskiej pochodziła też zdecydowana większość zainwestowanego w Polsce kapitału zagranicznego (89,5%). Na czołowych miejscach znalazły się odpowiednio Holandia (17,1%), Francja (16,6%) oraz Niemcy (16,4%). Największym inwestorem zagranicznym spoza Unii Europejskiej były Stany Zjednoczone, które zainwestowały w Polsce 4,1% ogółu kapitału zagranicznego i których kapitał obecny był w 786 firmach.

Lokalizację spółek z udziałem kapitału zagranicznego według obecnych 16 województw w latach 1998 oraz 2013 przedstawia Tabela 1.

Tabela 1. Lokalizacja firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1998 i 2013

Rok	1998			2013		
	Liczba	%	Pozycja	Liczba	%	Pozycja
Województwo						
Dolnośląskie	1437	11,4	2	2370	9,1	3
Kujawsko-pomorskie	409	3,2	10	589	2,3	10
Lubelskie	238	1,9	13	400	1,5	13
Lubuskie	551	4,4	9	731	2,8	9
Łódzkie	626	4,9	8	1086	4,1	8
Małopolskie	775	6,1	7	1651	6,3	5
Mazowieckie	3078	24,3	1	10098	38,6	1
Opolskie	369	2,9	11	488	1,9	11
Podkarpackie	227	1,8	14	461	1,8	12
Podlaskie	107	0,8	16	183	0,7	16
Pomorskie	921	7,3	6	1430	5,5	7
Śląskie	1324	10,5	3	2388	9,1	2
Świętokrzyskie	160	1,3	15	184	0,7	15
Warmińsko-Mazurskie	255	2,0	12	302	1,2	14
Wielkopolskie	1163	9,2	4	2302	8,8	4
Zachodniopomorskie	1009	8,0	5	1465	5,6	6
Polska	12649	100,0		26128	100,0	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Możemy zauważyć, że w okresie 1998-2013 całkowita liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce wzrosła ponad dwukrotnie. Choć w badanym okresie liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego wzrosła w każdym z województw to wzrost ten

nie był równomierny. W pierwszej trójce najbardziej atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych województw znalazły się województwa: mazowieckie, dolnośląskie oraz śląskie czyli najbardziej rozwinięte regiony kraju. Z kolei najmniej atrakcyjne województwa to podlaskie oraz świętokrzyskie czyli najmniej rozwinięte regiony kraju co jest zasadniczo zgodne ze wcześniejszymi badaniami autora (Cieślik, 2005, 2007).

Udział województwa mazowieckiego, który w 1998 roku wynosił 24,3% wzrósł do 38,6% w roku 2013. Wzrost ten odbył się zasadniczo kosztem prawie wszystkich pozostałych województw z wyjątkiem województwa małopolskiego, którego udział zwiększył się z 6,1% w roku 1998 do 6,3% w roku 2013 oraz województwa podkarpackiego, którego udział pozostał niezmienny. Oznacza to, że region, który początkowo zdołał przyciągnąć najwięcej firm z udziałem kapitału zagranicznego był jednocześnie najbardziej atrakcyjnym miejscem dla lokalizacji kolejnych inwestycji. W rezultacie nierównomiernego rozmieszczenia inwestycji zagranicznych zamiast konwergencji oczekiwać można raczej pogłębiania się różnic w rozwoju między poszczególnymi częściami kraju.

Lokalizację spółek z udziałem kapitału zagranicznego według typów firm w roku 2013 przedstawia Tabela 2.

Tabela 2. Lokalizacja firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w podziale na typy firm w roku 2013

Województwo	Mikro-firmy	%	Małe firmy	%	Średnie firmy	%	Duże firmy	%
Dolnośląskie	1486	8,5	454	9,8	285	10,6	145	11,5
Kujawsko-pomorskie	337	1,9	125	2,7	87	3,2	40	3,2
Lubelskie	275	1,6	57	1,2	44	1,6	24	1,9
Lubuskie	456	2,6	151	3,3	97	3,6	27	2,1
Łódzkie	678	3,9	201	4,3	137	5,1	70	5,6
Małopolskie	1142	6,5	291	6,3	148	5,5	70	5,6
Mazowieckie	7334	41,8	1594	34,3	786	29,3	384	30,5
Opolskie	316	1,8	82	1,8	65	2,4	25	2,0
Podkarpackie	287	1,6	85	1,8	54	2,0	35	2,8
Podlaskie	125	0,7	23	0,5	19	0,7	16	1,3
Pomorskie	931	5,3	269	5,8	170	6,3	60	4,8
Śląskie	1465	8,3	481	10,4	296	11,0	146	11,6
Świętokrzyskie	95	0,5	30	0,6	35	1,3	24	1,9
Warmińsko-Mazurskie	205	1,2	58	1,2	27	1,0	12	1,0
Wielkopolskie	1367	7,8	487	10,5	305	11,4	143	11,4
Zachodniopomorskie	1048	6,0	253	5,5	127	4,7	37	2,9
Polska	17547	100	4641	100	2682	100	1258	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Z powyższej tabeli wynika, że zdecydowanie największą kategorią firm z udziałem kapitału zagranicznego są mikro firmy zatrudniające do 9 pracowników, które stanowią 67,1% całości firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. W dalszej kolejności znajdują się firmy małe, zatrudniające od 10 do 49 pracowników, które stanowią 17,8% wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego. Następnie, firmy średnie, zatrudniające od 50 do 249

pracowników i stanowiące 10,3% wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego. Natomiast najmniej liczną kategorię stanowią firmy duże zatrudniające 250 i więcej pracowników, które stanowią tylko 4,8% firm z udziałem kapitału zagranicznego. Tego typu struktura zachowana jest zasadniczo w każdym województwie, z wyjątkiem województwa świętokrzyskiego, w którym liczba firm średnich jest większa niż małych. Ponadto, okazuje się, że dla wszystkich typów firm najbardziej atrakcyjne okazało się województwo mazowieckie, przy czym atrakcyjność tego województwa była największa dla mikro- oraz małych firm.

Do zbadania ewolucji w czasie koncentracji działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego w sposób bardziej formalny wykorzystana została regionalna wersja indeksu Herfindahla–Hirschmana (HHI) wyrażona za pomocą następującego wzoru:

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2 \quad (1)$$

gdzie: s_i to udział regionu i w całkowitej liczbie firm należących do danej kategorii, natomiast N to liczba regionów. Oznacza to, że na przykład w przypadku dwóch regionów, z których każdy miały 50% udział w całkowitej liczbie firm, wartość indeksu Herfindahla–Hirschman wyniosłaby 0,5.⁴ W ogólnym przypadku, wartość tego indeksu przybiera wartości z przedziału od $1/N$ do 1, gdzie N oznacza liczbę regionów w obrębie danego kraju. W przypadku Polski $N = 16$, zatem wartość tego indeksu zawiera się w przedziale $[1/16, 1]$. Według USDOJ (2010) interpretacja wartości indeksu Herfindahla–Hirschmana jest następująca: wartości poniżej 0,15 oznaczają brak koncentracji, wartości między 0,15 a 0,25 oznaczają umiarkowaną koncentrację, natomiast wartości powyżej 0,25 oznaczają wysoką koncentrację.⁵ Zmiany wartości HHI w okresie 1998-2013 przedstawia Tabela 3.

Z zaprezentowanej tabeli wynika, że pod koniec lat 90. XX wieku działalność firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce nie była silnie skoncentrowana. Dotyczyło to zarówno wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego jak też poszczególnych ich typów. Natomiast w latach późniejszych zjawisko koncentracji zaczęło występować bardziej wyraźnie. W początkowym okresie najbardziej skoncentrowana była działalność firm dużych, a najmniej mikro-firm. Natomiast pod koniec okresu, pomimo tego, że koncentracja postępowała we wszystkich rodzajach firm, najbardziej skoncentrowana była działalność mikro-firm, a najmniej firm średnich.

⁴ W tym przypadku $HHI = 0,5^2 + 0,5^2 = 0,5$.

⁵ Zamiast ułamków można również zastosować procenty. Na przykład, 75% zamiast 0.75. W takiej sytuacji HHI może osiągać wartości dochodzące nawet do 100^2 , czyli 10,000.

Tabela 3. Zmiany wartości HHI w okresie 1998-2013 według wielkości firmy

Wielkość Rok	Mikro-firmy	Małe firmy	Średnie firmy	Duże firmy	Wszystkie firmy
1998	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	0,11
1999	0,11	0,13	0,12	0,14	0,12
2000	0,12	0,13	0,12	0,13	0,12
2001	0,14	0,14	0,13	0,14	0,14
2002	0,14	0,13	0,13	0,14	0,14
2003	0,15	0,15	0,13	0,14	0,15
2004	0,16	0,14	0,13	0,13	0,15
2005	0,16	0,14	0,13	0,14	0,15
2006	0,17	0,14	0,13	0,14	0,15
2007	0,16	0,14	0,12	0,15	0,15
2008	0,19	0,16	0,13	0,15	0,17
2009	0,20	0,15	0,14	0,16	0,18
2010	0,20	0,16	0,14	0,15	0,18
2011	0,20	0,16	0,14	0,15	0,18
2012	0,21	0,16	0,14	0,15	0,19
2013	0,21	0,16	0,14	0,15	0,19

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

2. Ramy analityczne

Współcześnie większość badań empirycznych w mniejszym bądź większym stopniu odwołuje się do teorii ekonomii zakładając, że firmy przy wyborze optymalnej lokalizacji kierują się kryterium maksymalizacji zysku. Dobrym przykładem tego typu podejścia jest praca Heada i Riesa (1996) oparta na formalnym modelu aglomeracji, nawiązującym do nurtu w literaturze ekonomicznej określanego mianem tzw. nowej geografii ekonomicznej (NGE), który został zapoczątkowany pionierskimi pracami Krugmana (1991a,b).⁶ W szczególności, model ten przewiduje, że zyski firm zagranicznych lokujących swoją działalność w danym regionie będą dodatnio zależały od liczby potencjalnych dostawców dóbr i usług pośrednich, na którą z kolei ma wpływ wcześniejsza obecność firm z udziałem kapitału zagranicznego w regionie. W rezultacie, przestrzenna lokalizacja działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego może mieć charakter sprzężenia zwrotnego.

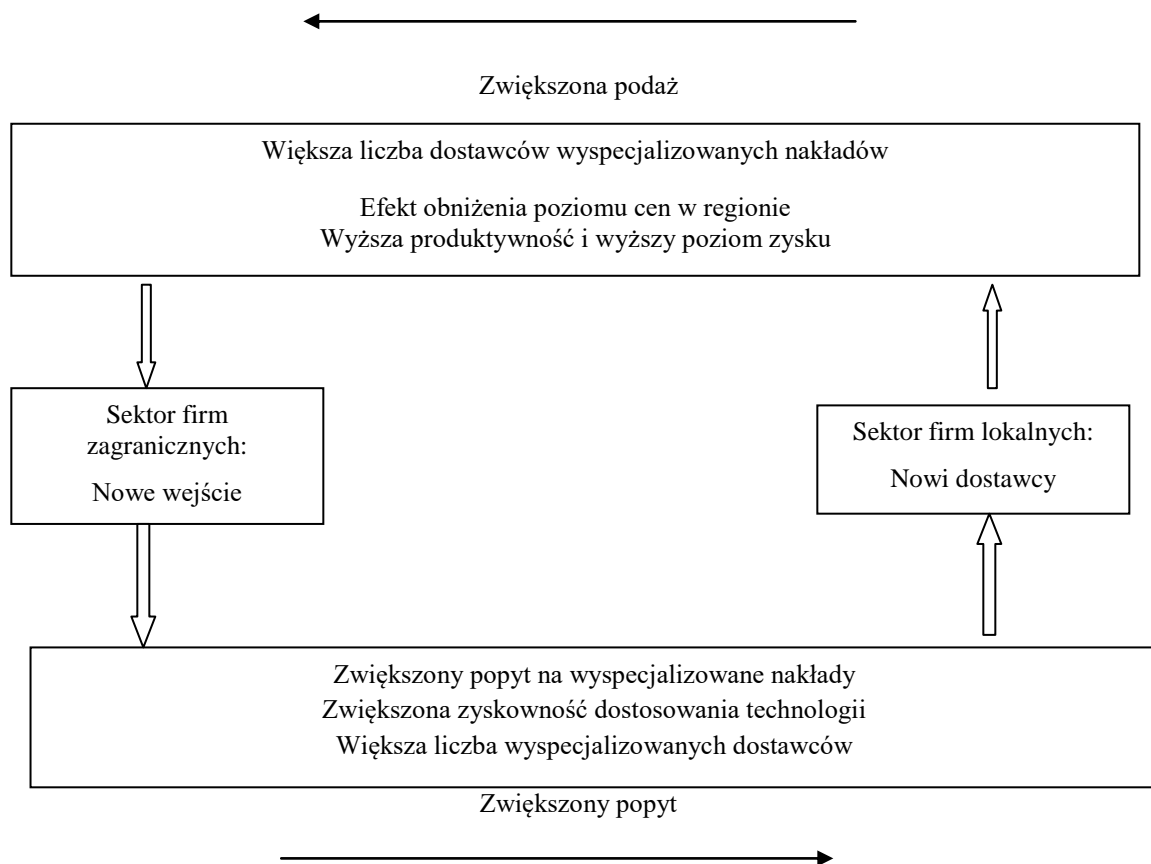
Z jednej strony, firmy z udziałem kapitału zagranicznego pragną zlokalizować swoją działalność w regionach cechujących się dużym rynkiem i dużą podażą dóbr oraz usług pośrednich niezbędnych im oraz ich pracownikom. Z drugiej strony, region, który z jakiegoś powodu posiada już dużą koncentrację producentów, oferuje większy rynek i lepszy dostęp do czynników produkcji oraz dóbr konsumpcyjnych. Dzięki istniejącym powiązaniom popytowo-podażowym przestrzennie skoncentrowana działalność firm z udziałem kapitału zagranicznego

⁶ Model ten został dokładnie omówiony w pracach Cieślika (2004, 2005).

jest w stanie utrzymać sieć wyspecjalizowanych dostawców dóbr i usług pośrednich co powoduje, że staje się ona bardziej efektywna niż działalność rozproszona, a to z kolei sprawia, że wykazuje ona silną tendencję do pozostawiania w tej samej lokalizacji.

Schematyczne przedstawienie ogólnego opisu działania mechanizmu sprzężenia zwrotnego w odniesieniu do lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego ilustruje poniższy rysunek:

Rysunek 1. Model sprzężenia zwrotnego NGE



Źródło: A. Cieślak, *Geografia Inwestycji Zagranicznych*, Warszawa 2005, s.166.

Z powodu istnienia powiązań popytowych, tworzonych przez zagranicznych producentów dóbr finalnych, zmiany po stronie popytu na dobra i usługi pośrednie w wyniku wejścia firm z udziałem kapitału zagranicznego prowadzą do zmian wysokości zysków oraz liczby firm dostarczających tych dóbr i usług. Z kolei istnienie powiązań podażowych sprawia, że dostosowania po stronie podażowej, zachodzące w wyniku zmian popytu na dobra pośrednie, może zmienić ich cenę i w ten sposób wpłynąć na zyskowność firm wytwarzających dobra finalne, tworząc w ten sposób sprzężenie zwrotne i zwiększając liczbę firm z udziałem kapitału zagranicznego.

Powyższe ramy teoretyczne przewidują zatem, że liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego działających w danym regionie może być odniesiona do liczby tych firm już działających w regionie w poprzednim okresie. Liczba ta przyjmuje wartości dodatnie i całkowite. Ponadto, jak wynika z Tabeli 1 rozkład firm z udziałem kapitału zagranicznego jest skrzywiony na korzyść niektórych regionów. Biorąc pod uwagę te szczególne cechy zmiennej objaśnianej zasadne jest wykorzystanie do estymacji modeli liczebności, a konkretnie modelu Poissona lub modelu dwumianowego ujemnego. Modele liczebności były już wykorzystywane w szeregu wcześniejszych prac empirycznych poświęconych przestrzennym determinantom lokalizacji firm. Do najczęściej cytowanych przykładów zaliczyć można, między innymi, badania Coughlina i Segeva⁷ dla Stanów Zjednoczonych, Guimarãesa⁸ dla Portugalii, Makabenty⁹ dla Filipin, Arauzo-Caroda¹⁰ dla Katalonii, Hilbera i Voicu¹¹ (2010) dla Rumunii, Yavana¹² dla Turcji, Liviano i Arauzo-Caroda¹³ dla Hiszpanii oraz Cieślaka (2004, 2005, 2007) dla Polski.

W modelu Poissona prawdopodobieństwo lokalizacji liczby firm z udziałem zagranicznego kapitału y_i w regionie i -tym można wyrazić jako:

$$\Pr(y_i) = \frac{e^{-\lambda_i} \lambda_i^{y_i}}{y_i!}, \quad y_i = 0, 1, 2, \dots, \quad (2)$$

gdzie: λ_i oznacza wartość oczekiwaną liczby firm zagranicznych w regionie i -tym.

Zakłada się, że λ_i zależy od wektora zmiennych objaśniających x_i w sposób następujący:

$$\ln \lambda_i = \beta' x_i \quad (3)$$

gdzie: β to wektor parametrów, które należy oszacować.

Podstawowe założenie modelu Poisson mówi o równości dwóch pierwszych momentów (tzn. wariancji i średniej). Założenie to często nie jest jednak spełnione, ponieważ w danych statystycznych z reguły występuje zjawisko tzw. nadmiernej dyspersji (tzn. wariancja jest większa od średniej). W takim przypadku zalecane jest wykorzystanie uogólnionej wersji

⁷ C. Coughlin, E. Segev, Location determinants of new foreign-owned manufacturing plants. *Journal of Regional Science* 40, 2000, s. 323-351.

⁸ P. Guimarães, O. Figueiredo, Woodward D., *Agglomeration and the location of foreign direct investment in Portugal*, *Journal of Urban Economics* 47, 2000, s. 115-135.

⁹ M.P. Makabenta, *FDI location and special economic zones in the Phillipines*, *Review of Urban and Regional Development Studies* 14, 2002, s. 59-77.

¹⁰ J.M. Arauzo-Carod, Industrial location at a local level: comments on the territorial level of the analysis, *Tijdschriftvooreconomischeensocialegeografie* 99 (2), 2008, s.193–208. J.M. Arauzo-Carod, *Location determinants of high-tech manufacturing activities: a preliminary analysis*, *Letters in Spatial and Resource Sciences* 2 (1), 2009, s. 23-29.

¹¹ Ch. Hilber, A. L. Voicu, *Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Romania*, *Regional Studies* 44 (3), 2010, s. 355-371.

¹² N. Yavan, *The Location Choice of Foreign Direct Investment Within Turkey: An Empirical Analysis*, *European Planning Studies* 18 (10), 2010, s. 1675-1705.

¹³ J.M. Arauzo-Carod, Industrial location at a local level: comments on the territorial level of the analysis, *Tijdschriftvooreconomischeensocialegeografie* 99 (2), 2008, s.193–208.

modelu Poissona, jaką jest model dwumianowy ujemny, który pozwala na uwzględnienie nieobserwowalnej heterogeniczności w sposób multiplikatywny (rozkład gamma). Zatem w takim przypadku zapisać możemy:

$$\ln \lambda_i = \beta' x_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

gdzie $\exp(\varepsilon_i)$ posiada rozkład gamma o średniej 1,0 oraz wariancji α .

Wartość oczekiwana y_i w modelu dwumianowym ujemnym jest dokładnie taka sama jak w modelu Poissona, natomiast wariancja jest większa od wartości średniej i wynosi:

$$\text{var}[y_i|x_i] = E[y_i|x_i] \{1 + \alpha E[y_i|x_i]\} \quad (5)$$

Model dwumianowy ujemny dąży do modelu Poissona w miarę tego jak dyspersja dąży do zera. Gdy oszacowany parametr α nie różni się statystycznie od zera, średnia warunkowa staje się równa warunkowej wariancji i model dwumianowy ujemny upraszcza się do modelu Poissona. Model Poissona jest więc zagnieżdżony w modelu dwumianowym ujemnym. Do porównania obydwu modeli można wykorzystać standardowy test stosunku wiarygodności LR, który określa zasadność zastosowania jednego z nich. W przeprowadzonych badaniach oszacowane zostały obydwa modele. We wszystkich przypadkach oszacowany parametr α był statystycznie różny od zera, a test LR preferował model dwumianowy ujemny względem modelu Poissona. Z powyższych względów, w części poświęconej opisowi uzyskanych wyników empirycznych zamieszczone zostały tylko wyniki estymacji modelu dwumianowego ujemnego.

3. Wyniki estymacji

W Tabeli 4 przedstawione zostały wyniki estymacji zjawiska sprzężenia zwrotnego przy użyciu modelu dwumianowego ujemnego dla wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego jak też poszczególnych ich typów bez uwzględnienia indywidualnych efektów czasowych dla poszczególnych lat, natomiast w Tabeli 5 z uwzględnieniem tych efektów.

Tabela 4. Oszacowania modelu sprzężenia zwrotnego dla regionów Polski (2000-2013) bez efektów czasowych (statystyki z)

Specyfikacja	Mikro-firmy (1)	Małe firmy (2)	Średnie firmy (3)	Duże firmy (4)	Wszystkie firmy (5)
Zmienna					
Firmy (-1)	0,000960*** (14,21)	0,003302*** (16,36)	0,005344*** (21,15)	0,011266*** (23,33)	0,000618*** (15,83)
Stała	5,529754*** (90,41)	4,321377*** (69,24)	3,895573*** (83,09)	3,105988*** (75,98)	5,996088*** (104,48)
EfektyCzasowe	NIE	NIE	NIE	NIE	NIE
Log-wiarogodności	-1557,11	-1313,59	-1159,93	-948,58	-1771,59
Pseudo R ²	0,088	0,102	0,134	0,173	0,087
Alpha (z-stat)	0,32796*** (11,02)	0,30779*** (10,66)	0,17426*** (10,14)	0,14143*** (9,33)	0,28166*** (10,99)
LR test (p-val)	4,8e+04 (0,00)	1,1e+04 (0,00)	4197,88 (0,00)	1755,71 (0,00)	6,5e+04 (0,00)

N = 224; * - 10%; ** - 5%, *** - 1%.

Źródło: opracowanie własne.

Z powyższej tabeli wynika, że oszacowania parametru towarzyszącego opóźnionej liczbie firm z udziałem kapitału zagranicznego są statystycznie istotne dla wszystkich rodzajów firm już na poziomie 1 procenta. Natomiast oszacowane wartości tego parametru różnią się znacząco między sobą w zależności od wielkości firm. W szczególności, zauważyć można, że największa wartość oszacowanego parametru uzyskana została dla dużych firm, natomiast najmniejsza dla mikro-firm. Zatem znaczenie mechanizmu sprzężenia zwrotnego przy lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego wzrasta wraz z wielkością firmy.

W celu zbadania wrażliwości uzyskanych wyników w Tabeli 5 przedstawione zostały wyniki estymacji uwzględniające występowanie indywidualnych efektów czasowych. Wyniki te nie różnią się jednak znacząco od wyników przedstawionych w Tabeli 4. Innymi słowy, mechanizm sprzężenia zwrotnego ma największe znaczenie w przypadku największych firm.

Tabela 5. Oszacowania modelu sprzężenia zwrotnego dla regionów Polski (2000-2013) z efektami czasowymi (statystyki z)

Specyfikacja	Mikro-firmy (1)	Małe firmy (2)	Średnie firmy (3)	Duże firmy (4)	Wszystkie firmy (5)
Zmienna					
Firmy (-1)	0,000945*** (14,08)	0,003284*** (16,19)	0,005311*** (20,95)	0,011123*** (23,06)	0,000611*** (15,65)
Stała	5,535333*** (37,05)	4,333853*** (29,19)	3,920075*** (34,92)	3,056017*** (28,98)	6,002329*** (43,13)
EfektyCzasowe	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK
Log-wiarogodności	-1542,15	-1301,58	-1149,19	-937,83	-1641,33
Pseudo R ²	0,088	0,102	0,134	0,175	0,087
Alpha _z (z-stat)	0,32643*** (10,97)	0,30806*** (10,61)	0,17348*** (10,08)	0,13855*** (9,26)	0,28140*** (10,94)
LR test (p-val)	4,6e+04 (0,00)	1,0e+04 (0,00)	4007,57 (0,00)	1649,75 (0,00)	6,2e+04 (0,00)

N = 224; * - 10%; ** - 5%, *** - 1%.

Źródło: opracowanie własne.

Wnioski

Głównym celem niniejszej pracy było zbadanie wzorców przestrzennej lokalizacji działalności firm z udziałem zagranicznego kapitału na terenie obecnych 16 województw Polski w okresie 1998-2013 w podziale na firmy: mikro, małe, średnie, oraz duże, co umożliwił dokonanie oceny atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów Polski dla różnych typów firm. Uzyskane wyniki badań potwierdzają ogólne wzorce lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, które cechują się geograficzną koncentracją tych firm w regionach najbardziej rozwiniętych, a w szczególności w województwie mazowieckim, które odnotowane zostały we wcześniejszych badaniach.

Do analizy zmian w czasie przestrzennej koncentracji działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce użyty został indeks Herfindahla–Hirschmana (HHI). Obliczone wartości tego indeksu wskazują na postępujące zjawisko koncentracji działalności wszystkich typów firm z udziałem kapitału zagranicznego. Koncentracja ta jest szczególnie wyraźna w

przypadku firm mikro, firm małych oraz średnich, natomiast mniej wyraźna w przypadku firm dużych.

Z kolei siła oddziaływania sprzężenia zwrotnego dla poszczególnych typów firm analizowana była przy użyciu modelu dwumianowego ujemnego. Z przeprowadzonych badań wynika, że mechanizm sprzężenia zwrotnego dla wszystkich typów firm występuje w postaci zarówno bezwarunkowej, jak i warunkowej warunkowanej obecnością indywidualnych efektów czasowych dla poszczególnych lat próby. Ponadto, przeprowadzona analiza wykazała, że mechanizm sprzężenia zwrotnego był najsilniejszy w przypadku firm dużych, a najslabszy w przypadku mikro-firm.

Biorąc pod uwagę fakt, że zjawisko lokalizacji firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce ma charakter sprzężenia zwrotnego i cechuje się geograficzną koncentracją tych firm w regionach najbardziej rozwiniętych, wskazana jest odpowiednia polityka zachęcania lokalizacji inwestycji zagranicznych w regionach również mniej rozwiniętych. W przeciwnym razie nie wszystkie regiony kraju będą mogły skorzystać z obecności inwestorów zagranicznych w tym samym stopniu. W rezultacie może to prowadzić do pogłębiania się różnic w stopach wzrostu gospodarczego oraz poziomach rozwoju między poszczególnymi regionami Polski.

W ramach przyszłych badań powyższą analizę należałoby uzupełnić o analizy sektorowe dla poszczególnych sektorów gospodarki, w których działają firmy z udziałem kapitału zagranicznego i określić w sposób bardziej szczegółowy tworzone przez nie powiązania popytowo-podażowe z krajowymi odbiorcami oraz dostawcami. Tego typu analizy mogą umożliwić zaprojektowanie odpowiednich polityk wspierania klastrów w poszczególnych regionach kraju.

Bibliografia

Arauzo-Carod J.M., 2008, Industrial location at a local level: comments on the territorial level of the analysis, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* 99 (2), 193–208.

Arauzo-Carod J.M., 2009, Location determinants of high-tech manufacturing activities: a preliminary analysis, *Letters in Spatial and Resource Sciences* 2 (1), 23–29.

Cieślik A., 2004, Determinanty przestrzennego rozmieszczenia firm z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski, *Bank i Kredyt*, 4, 55–70.

Cieślik A., 2005, Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Cieślik A., 2007, Czynniki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, *Gospodarka Narodowa* 18 (3), 25–48.

Coughlin C., Segev E., 2000, Location determinants of new foreign-owned manufacturing plants. *Journal of Regional Science* 40, 323–351.

Domański B., 2001, Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski: Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Domański B., 2005. Korporacje ponadnarodowe a miejsce (region). Biuletyn PAN KPZKz. 219, Warszawa, s. 130–146.

Główny Urząd Statystyczny, (1999-2013) *Działalność Gospodarcza Podmiotów z Kapitałem Zagranicznym*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Gorzela G., 1996, The regional dimension of transformation in Central Europe, Jessica Kingsley Publishers, London.

Guimarães P., Figueiredo O., Woodward D., (2000), Agglomeration and the location of foreign direct investment in Portugal. *Journal of Urban Economics* 47, 115-135.

Head K., Ries J., 1996, Inter-city Competition for Foreign Investment: Static and Dynamic Effects of China's Incentive Areas, *Journal of Urban Economics*, 40, 38-60.

HilberCh.A.L., VoicuI., 2010, Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Romania, *Regional Studies* 44 (3), 355-371.

Krugman P., 1991a, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge MA.

Krugman P., 1991b, Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.

Liviano D., Arauzo-Carod J.M., 2014, Industrial Location and Spatial Dependence: An Empirical Application, *Regional Studies*, 48(4), 727-743.

Makabenta M.P., 2002, FDI location and special economic zones in the Phillipines. *Review of Urban and Regional Development Studies* 14, 59-77.

Yavan N., 2010, The Location Choice of Foreign Direct Investment Within Turkey: An Empirical Analysis, *European Planning Studies* 18 (10), 1675-1705.

SKŁONNOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW DO AKCEPTOWANIA INSTRUMENTÓW ROZWOJOWYCH POLITYKI REGIONALNEJ. DOŚWIADCZENIA Z BADAŃ BEHAVIORALNYCH W POLSCE

Streszczenie

MSP pełnią ważną rolę w rozwoju regionalnym i wpływają na zwiększenie konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE. MSP są uważane za główną siłę napędową wzrostu konkurencyjności i objęte są licznymi instrumentami wsparcia. W ramach perspektywy finansowej lat 2007-2013 te instrumenty zawierały różne rodzaje grantów i dotacji dla rozwoju nowych przedsiębiorstw i małych, innowacyjnych firm. W perspektywie finansowej lat 2014-2020 oczekuje się większego ukierunkowania na instrumenty pożyczkowe i zwrotne co spowoduje znaczącą zmianę w polityce rozwojowej. Bez wątpienia MSP preferują instrumenty dotacyjne zamiast zwrotnych i istnieją wątpliwości jak łatwo uda się te zmiany wprowadzić. Problem ten został zauważony podczas dwóch edycji badań behawioralnych dotyczących reagowania przez MSP na instrumenty polityki rozwojowej (2009-2011 i 2013-2016). Badanie zakończone w 2011 roku wykazało, że MSP nie były mocno zainteresowane wsparciem w zakresie B+R czy innowacji jeżeli tylko instrumenty miały charakter zwrotny. Poziom zainteresowania MSP w zakresie stosowania instrumentów wspierających został przebadany w różnych warunkach ramowych. Badania wykazały, że zmiana warunków ramowych na bardziej przyjazne może pozytywnie wpływać na zwiększenie skłonności do korzystania z tych instrumentów.

THE PROPENSITY OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES (SME) IN ACCEPTING DEVELOPMENTAL TOOLS OF REGIONAL POLICY. LESSONS FROM BEHAVIORAL RESEARCH IN POLAND

Summary

SME play an important role in the regional development and in increase the competitiveness of economies of New Member States of EU. SME are considered as an important driver of competitiveness growth and are addressed by numerous development policy instruments. In the 2007-2013 perspective those instruments included different types of grants and subsidies to develop new ventures and small innovative firms. Due to the change of policy for the period 2014-2020 towards more loan-oriented instruments, significant challenge is faced by regional policy. There are doubts whether SME will be willing to accept more costly support

¹ Dr hab. Przemysław Kulawczuk – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii.

instruments than grants and subsidies. This topic was addressed by two rounds of behavioral research. The research concluded in 2011 showed that SME were not interested in support in such areas like innovation and R & D, when instruments used were not grant but loans. They were only interested in the easy areas like grants for capital investment. The interest was tested in different framing conditions. It occurred that changing framing may positively increase the interest in loan instruments which concern R&D and innovation.

Keywords: entrepreneurship, SME, behavioral economics, behavioral finance, framing.

Wprowadzenie. Problem

Polska jest jednym z krajów, które swój sukces transformacyjny w poważnym stopniu zawdzięczają rozwojowi sektora prywatnego. Szczególną rolę w tym sektorze pełnią małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), które są często traktowane jako jedna z głównych sił napędowych gospodarki. Sukces rozwoju tej grupy przedsiębiorstw, nazwanej często sektorem MSP nie wynikał jednak ze wsparcia jakie mu okazano. Sektor małej i średniej przedsiębiorczości rozwinął się silnie w latach 90-tych w wyniku szerokiej liberalizacji gospodarki, która uaktywniła przedsiębiorczość obywateli. Aż do końca lat 90-tych ubiegłego wieku polityka wobec MSP nie wychodziła poza ułatwienia procedur rozwojowych i nie zawierała istotnych bodźców wsparcia finansowego. Dopiero wejście Polski do Unii Europejskiej doprowadziło do tego, że polski rząd zaczął przeznaczać coraz większe środki na pomoc rozwojową dla MSP, posiłkując się funduszami europejskimi. Biorąc pod uwagę bardzo udane doświadczenia programów przedakcesyjnych typu STRUDER można było się spodziewać, że tego typu rozsądne rozwiązania będą poszerzone na nowe obszary i zastosowania już po akcesji.²

Niestety tak się nie stało. Rezygnując z elastyczności programów przedakcesyjnych Polska weszła na ścieżkę wysoce zbiurokratyzowanych procedur, znacznie ostrzejszych niż te wymagane przez UE, co wynikało ze specyficznej polityki. Ambicją polskich władz stało się maksymalne wydatkowanie funduszy przeznaczonych na rozwój bez wnikania jak skutecznie te fundusze wspierają rozwój. Aby tego dokonać trzeba było wzmocnić nadzór biurokratyczny nad wydawaniem środków (zmniejszając ryzyko ich zwrotu) co doprowadziło do znacznego poziomu niechęci przedsiębiorców do korzystania z jakiegokolwiek pomocy publicznej. Po drugie, nieracjonalnie i w zbyt szerokim zakresie zaczęto stosować instrumenty dotacyjne, co ułatwiało „pozbycie się” pieniędzy ale nie pomagało w rozwoju MSP. Duża część firm prywatnych zaprzestała wykorzystywania instrumentów zwrotnych oczekując korzystniejszych ofert dotacyjnych. Po trzecie, zdecydowana większość firm nie wykazywała się przedsiębiorczością i innowacyjnością i zadowalała się prostym naśladownictwem wzorców zagranicznych. Pod koniec pierwszego dziesięciolecia wieku XXI zaczęło się okazywać, że

² Autor w latach 1992 – 2014 był konsultantem Polsko-Amerykańskiej Fundacji Doradztwa dla Małych Przedsiębiorstw, która udzielała bezpośredniej pomocy doradczej przedsiębiorcom z sektora MSP.

polska przedsiębiorczość, głównie mała i średnia jest mało innowacyjna a wielkie przedsiębiorstwa przeszły w ręce kapitału zagranicznego.

Coraz więcej sił społecznych i politycznych zaczęło zdawać sobie sprawę, że istnieje potrzeba szybszego rozwoju sektora prywatnego, tak aby zrealizować rosnące aspiracje obywateli w zakresie posiadania dobrze płatnej pracy. Powstało więc zagadnienie jak zwiększyć skuteczność polityki rozwojowej wobec MSP a z drugiej strony racjonalnie wydatkować środki rozwojowe. Jednym z interesujących nurtów usprawnienia polityki stały się badania behawioralne, które wychodziły z założenia racjonalności systemu wsparcia ale przyjmowały jako możliwe przyczyny niepowodzeń zły sposób oferowania pomocy finansowej bez zapewnienia odpowiedniej elastyczności i bezpieczeństwa dla beneficjentów. Wynikało stąd przypuszczenie, że nie trzeba zmieniać treści finansowej instrumentów wsparcia ale trzeba zmienić sposób ich podania, zakomunikowania czy opakowania czyli zmienić *framing*, tak aby beneficjenci chętniej korzystali z instrumentów wsparcia. Dla zweryfikowania ogólnej hipotezy, że framing może wpływać na skłonność do korzystania z instrumentów wsparcia zrealizowano badanie behawioralne, w którym dwóm podobnym statystycznie grupom przedsiębiorców (liczącym po 120 respondentów) przedstawiano te same instrumenty wsparcia ale oparte na różnym framingu. Jeden ze sposobów zakomunikowania tych instrumentów był sposobem typowym a drugi przyjaznym. Eksperymenty polegały na tym aby sprawdzić jak zmiana framingu na bardziej przyjazny dla przedsiębiorców wpływa na sposoby podejmowania decyzji. Badania w zakresie wpływu framingu na podejmowanie decyzji prowadzili Kahnemann i Tversky³ i uzyskali dość interesujące rezultaty, jednak ograniczone do nauki akademickiej. W ramach badań Uniwersytetu Gdańskiego framing zastosowano do rozstrzygania praktycznych problemów stojących przed drobnymi i średnimi przedsiębiorcami. Warto podkreślić, iż ambicją tego artykułu nie jest przegląd wszystkich badań na temat efektywności programów wspierania MSP w Polsce, ale tylko omówienie wyników badań behawioralnych prowadzonych przez Wydział ekonomiczny Uniwersytetu Gdańskiego.⁴

³ Por. A. Tversky, D. Kahnemann, *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981), pp. 453-458.

⁴ Dla dokonania szerszego przeglądu tematu efektywności programów rozwojowych dla MSP w Polsce czytelnik może sięgnąć po takie opracowania jak: P. Kulawczuk, *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Gdańsk 2004; P. Kulawczuk, *Podatkowe instrumenty wspierania innowacyjności w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)*, w: *Uwarunkowania rozwoju i wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego Zagadnienia Ekonomiki Przemysłu”, Nr 2/2004; P. Kulawczuk, *Reagowanie przez podatników na bodźce podatkowe. Koncepcja środowiskowego oddziaływania bodźców podatkowych*, [w:] *Stymulowanie rozwoju społeczno-gospodarczego*, FRUG, Sopot 2008; M. Bąk, P. Kulawczuk, K. Szylar, *Analiza możliwości wspierania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw poprzez system zachęt dla zatrudniania pracowników b+r*, ekspertyza na zamówienie Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2007; M. Bąk, P. Kulawczuk, A. Szcześniak, P. Draga, A. Havas *Bariery rozwoju dziedzin opartej na wiedzy w Europie Centralnej. Strategie pokonywania barier*, IBnDiPP, Warszawa 2004. Gdańsk 2004.

1. Punkt wyjścia – wymuszona nadpłynność finansowa i jej reperkusje

Dla zobrazowania specyficznej sytuacji decyzyjnej, przed którą bardzo często stoją polscy przedsiębiorcy sektora MSP warto przytoczyć dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego w zakresie zadłużenia sektora prywatnego (konsumentów, sektora NGO i przedsiębiorstw) w instytucjach finansowych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce charakteryzują się relatywnie niską skłonnością do finansowania rozwoju ze źródeł zewnętrznych. Jak wykazują badania Międzynarodowego Funduszu Walutowego z 2010 roku relacja zadłużenia sektora prywatnego (w tym konsumentów i w ramach kredytu hipotecznego) do PKB w Polsce wynosiła 54,8%, czyli była cztery razy mniejsza niż w USA, Wielkiej Brytanii, Danii, Hiszpanii i Irlandii. Niski poziom finansowania sektora prywatnego przez banki w Polsce, zbliżony był do relatywnego poziomu krajów znacznie mniej rozwiniętych, chociaż trzeba przyznać, że poziom ten nie odbiega od poziomu Czech, które jednak posiadają wyższy poziom PKB per capita i znacznie lepiej zaspokojone potrzeby mieszkaniowe niż Polska.

Tabela 1. Zadłużenie sektora prywatnego w bankach w relacji do PKB w 2010 roku

Nr	Kraj	%	Nr	Kraj	%	Nr	Kraj	%	Nr	Kraj	%
1	Cypr	283,6	21	Włochy	122,5	41	Bahamy	87,3	61	Brazylia	57,0
2	Dania	225,0	22	Austria	122,4	42	Chile	86,3	62	Czechy.	56,2
3	Hiszpania	211,6	23	Tajlandia	116,6	43	Grenada	83,7	63	Dominika	56,2
4	Irlandia	210,2	24	Grecja	115,9	44	Kuwejt	82,4	64	Nepal	55,6
5	Zjednoczone Królestwo	204,0	25	Malezja	114,9	45	Liban	81,3	65	Polska	54,8
6	USA	202,2	26	Francja	114,4	46	Bahrain	79,6	66	BIH	54,7
7	Niderlandy	199,3	27	St. Lucia	112,6	47	Bułgaria	74,6	67	Fiji	52,4
8	Portugalia	190,8	28	Niemcy	107,8	48	Węgry	72,6	68	Katar	51,5
9	Hong Kong	189,0	29	Islandia	107,6	49	Emiraty Arabskie	72,5	69	Serbia	51,5
10	Luksemburg	185,4	30	Łotwa	103,7	50	Jordania	70,3	70	Honduras	50,5
11	Szwajcaria	174,6	31	Barbados	102,9	51	Chorwacja	70,1	71	Indie	49,0
12	Japonia	169,2	32	Singapur	102,1	52	Maroko	68,8	72	Oman	48,2
13	Nowa Zelandia	149,0	33	Korea Płd.	100,8	53	Tunezja	68,8	73	Arabia Saudyjska	47,6
14	RPA	145,5	34	Estonia	97,2	54	Czarnogóra	67,0	74	Bangladesz	47,1
15	Szwecja	140,0	35	Izrael	95,7	55	Litwa	66,4	75	Rumunia	46,1
16	Malta	131,4	36	Belgia	94,9	56	Vanuatu	65,8	76	Costa Rica	45,9
17	Chiny	130,0	37	Finlandia	94,9	57	Malediwy	64,6	77	Namibia	45,6
18	Kanada	128,2	38	Słowenia	94,4	58	Belize	62,2	78	Macedonia	45,3
19	Australia	127,8	39	Panama	91,5	59	Ukraina	61,7	79	Rosja	45,1
20	Wietnam	125,0	40	Mauritius	87,8	60	Macao	57,4	80	Samoa	45,0

Źródło: International Monetary Fund, <http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS> z dn. 24-02-2012.

Dane zawarte w tabeli potwierdzają istnienie dość restrykcyjnej polityki sektora finansowego w zakresie udzielania kredytów sektorowi prywatnemu w Polsce i krajach

Centralnej Europy. Oznacza to, że przedsiębiorcy mogą w sposób dość ograniczony korzystać z finansowania dłużnego w bankach, a co za tym idzie muszą liczyć na własne siły. Sytuacja ta wywołuje dość specyficzne reperkusje dla modelu rozwoju przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa prywatne w Polsce, w dużej części, są zmuszone do prowadzenia ortodoksyjnie organicznego typu rozwoju, w odróżnieniu do rozwoju opartego na długu (dominującego w krajach rozwiniętych). Rozwój ten polega najogólniej na tym, że przedsiębiorstwo dokonuje powolnej i systematycznej akumulacji kapitału i gromadzi nadwyżki finansowe. Wówczas, gdy zostanie zebrana odpowiednia kwota przedsiębiorstwo dokonuje małej inwestycji aż znowu zbierze kolejne środki dla zrealizowania kolejnej małej inwestycji. Model ten prowadzi do tego, że przedsiębiorcy, aby rozwijać swoje małe firmy są zmuszone gromadzić nadwyżki finansowe co wywołuje w tak zwanym międzyczasie (językiem ekonomii – międzyokresowo) sztuczną nadpłynność finansową. W tym modelu trudno realizować duże inwestycje, większość działań inwestycyjnych realizuje się tanim sposobem gospodarczym a skłonność do podejmowania ryzyka nie jest duża. Ten typ modelu rozwoju jest dominującym modelem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W modelu tym rozwój jest tym szybszy im większe jest tempo tworzenia nadwyżek finansowych i ich akumulowania. Ostatecznym rezultatem funkcjonowania takiego modelu rozwoju jest to, że przedsiębiorcy dysponują większym zasobem własnego pieniądza przezornościowego, co jest rzadko spotykane w dominującym na świecie modelu rozwoju przedsiębiorstw opartym na długu. Model ortodoksyjnie organiczny daje jednak poczucie pewności siebie w sytuacjach kryzysowych i nadzwyczajnych: przedsiębiorstwo posiada własne wolne środki i może podjąć interwencję, ponieważ posiada gotówkę.

Obserwacje te znajdują swoje znaczące potwierdzenie w realnych procesach ekonomicznych. Ten nieco archaiczny model finansowania okazał wysoką użyteczność podczas kryzysu finansowego. W wyniku obniżonych w 2007 roku składek rentowych dla pracowników i przedsiębiorstw, te drugie zaczęły odkładać dodatkowe środki finansowe na rozwój. Uważa się, że zgromadzone dzięki decyzji rządu PiS pieniądze w przedsiębiorstwach pozwoliły im relatywnie spokojnie przejść przez kryzys finansowy lat 2008-2010 (już za rządów PO-PSL) a polska gospodarka nie odnotowała radykalnego skoku bezrobocia. Z kolei podwyższenie składki rentowej od przedsiębiorstw od 2012 roku mogło spowodować zahamowanie inwestycji firm prywatnych i obniżenie tempa wzrostu gospodarki oraz powstanie wzrost bezrobocia. Dominujący model rozwoju przedsiębiorstw (ortodoksyjnie organiczny) uodparnia je na silne wstrząsy zewnętrzne i powoduje, że posiadając nadwyżki mogą stawić czoła poważnym problemom. Wolne środki finansowe zwiększają także poczucie pewności siebie i, co może dziwić, utrwalają brak zaufania do instytucji finansowych. Niski poziom finansowania sektora prywatnego przez banki nie wynika tylko z nadmiernie restrykcyjnej polityki instytucji finansowych ale także z braku zaufania jakim darzą przedsiębiorcy banki. Ten brak zaufania jest jednak systematycznie zmniejszany przez politykę NBP polegającą na utrzymywaniu umiarkowanych stóp procentowych oraz stabilnego kursu złotego do euro. Powoduje to stopniowe odbudowywanie zaufania pomiędzy przedsiębiorcami a sektorem bankowym.

2. Testowane zależności eksperymentalnych

Mając ogólny pogląd na sytuację sektora MSP w Polsce można przystąpić do omówienia wybranych wyników badań behawioralnych pokazujących zmiany skłonności reagowania na instrumenty polityki regionalnej pod wpływem framingu. Metodologia badań eksperymentalnych została dość wiernie odzwierciedlona w artykule W. Bizona⁵, zamieszczonym w tej samej publikacji, warto więc jedynie przypomnieć, że badania miały charakter symulacji eksperymentalnych. Respondenci z sektora MSP wypowiedzieli się jaką podjęliby decyzję gdyby zaoferowano im możliwość skorzystania z konkretnego instrumentu rozwojowego. Respondentów podzielono na 2 grupy: pierwszej oferowano instrumenty w typowy sposób dla polskiej polityki rozwojowej a drugiej te same instrumenty ale w sposób znacznie bardziej przyjazny. Treść finansowa propozycji nie zmieniała się. Celem badania było sprawdzenie na ile wprowadzenie interwencji w postaci zmienionego framingu wpłynie na zmianę podejmowanych decyzji w zakresie zastosowania danego typu instrumentu. Z punktu widzenia puryzmu statystycznego badania spełniały wymogi badania quasi eksperymentalnego i oparte były na grupach celowych liczących po 120 respondentów. Z punktu widzenia przyjętych założeń: wnioskowanie dotyczyło tylko badanych grup – badanie było badaniem eksperymentalnym, nie roszcującym sobie prawa do wnioskowania o ogóle zbiorowości. Statystycznie rzecz biorąc obie grupy były podobne (co zweryfikowano) i badanie mogło rzeczywiście pokazać skutek potencjalnej interwencji publicznej w postaci zmienionego framingu na badanych grupach. Respondentów dobrano spośród przedsiębiorców i menedżerów sektora MSP w woj. pomorskim.

W badaniach testowano następujące hipotezy⁶:

H1. Większa znajomość korzyści i kosztów stosowania danego instrumentu finansowego zwiększa skłonność do jego korzystania;

H2. Zaufanie do oferenta proponowanego rozwiązania jest czynnikiem ważniejszym niż rozmiar potencjalnych korzyści oferowanych przez instrument;

H3. MSP posiadają ograniczone zdolności oceny racjonalności zastosowania proponowanych rozwiązań;

H4. Ponieważ zdolność oceny racjonalności proponowanych rozwiązań przez MSP jest ograniczona, mają one skłonność do naśladowania liderów;

H5. Praktyczne zachowania liderów grupy MSP są ważniejsze niż opinie znanych autorytetów;

H6. MSP są skłonne do większej współpracy z innymi MSP w przypadku instrumentów restrykcyjnych niż stymulacyjnych;

⁵ W. Bizon, *Wykształcenie decydentów a wykorzystanie instrumentów rozwojowych sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Wilno 2015.

⁶ P. Kulawczuk, *Koncepcja badania i metodologia zastosowana do oceny wpływu zmian warunków ramowych na skłonność MSP do stosowania instrumentów finansowych*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010, s. 26.

H7. Wysoka płynność finansowa przedsiębiorstwa tłumi poczucie ostrożności w stosowaniu ryzykownych instrumentów finansowych.

W ramach badania testowano skłonność do wykorzystania różnych instrumentów rozwojowych stosując dwa typy framingu: typowy i przyjazny. Poniżej przedstawiono wyszczególnienie tych instrumentów i stosowanych typów framingu:

- **Kredyt inwestycyjny** – wersja przyjazna posiadała o 20% wyższe koszty ale lepszy framing poprzez zastosowanie systemu rozwiązywania problemów związanych z nieterminowością spłat. Sytuacja ta nie miała charakteru czystego eksperymentu ale wyniany (trade off) i jej celem było sprawdzenie na ile MSP są skłonne akceptować wyższe oprocentowanie ale bezpieczniejsze warunki spłat.
- **Poręczenie kredytowe** – wersja przyjazna posiadała o 20% wyższe opłaty, lepsze opakowanie o bezpieczniejsze procedury w przypadku nieregularności spłat, oraz wprowadzenie wspólnych obowiązków informacyjnych banku i przedsiębiorcy. Sytuacja podobna do nr 1.
- **Wejście venture capital** – wersja przyjazna dawała przedsiębiorcy 20% mniejsze korzyści ale posiadała deklarację wspólnego ustalenia sposobu wyjścia inwestora po okresie umownym, dopiero po roku fundusz uzyskiwał swobodę wyjścia.
- **Dotacja na IPO**⁷. – wersja przyjazna uwzględniała dodatkowo szkolenia, mentorstwo doświadczonych firm konsultingowych oraz bezpośredni kontakt do konkretnej osoby, która udziela informacji o programie. Typowa sytuacja eksperymentalna.
- **Dotacja inwestycyjna.** (testowano zagadanie niechęci MSP do kontroli) Wersja przyjazna wprowadzała mentorów pomagających uczestnikom programu ocenić kwalifikowalność kosztów, co redukowało ryzyko kwestionowania wydatków.
- **Dotacja na wspólne B+R z uczelnią.** W ramach wersji typowej przewidziano spotkanie informacyjne, w ramach wersji przyjaznej ponadto szkolenie oraz spotkanie z wcześniejszymi uczestnikami projektu i porady dla nowych uczestników.
- **Dotacja na nową technologię.** Rozpatrywano problem nieprzejrzystości odwołań. Wersja przyjazna przewidywała rozwiązanie problemu nieprzejrzystości za pomocą niezależnych ekspertów do odwołań.
- **Zaliczenie 150% kosztów na B+R w koszty podatkowe.** Tego typu rozwiązanie przewidywała ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z 2005 roku, która niemal nie była stosowana przez MSP. Główną przyczyną były obawy przed penalizacją dawnego sposobu rozliczania wydatków tego typu w koszty.
- **Pożyczka innowacyjna.** Testowano obawy przed pożyczką jako źródłem finansowania. Wersja przyjazna zapewniała przeszkolenie potencjalnych uczestników programu oraz praktyczne przykłady zadowolonych przedsiębiorców.
- **Dotacja na ochronę IP.** Typowy problem polskich MSP mało chętnych do innowacji. Wersja przyjazna zapewniała dodatkowo przeszkolenie i doradztwo w

⁷ Initial Public Offering – zaferowanie akcji przedsiębiorstwa na rynku pozagiełdowym.

zakresie zarządzania IP, pomocy w wypełnianiu wniosków do Europejskiego Biura Rejestracyjnego oraz kontakt do konkretnej osoby odpowiedzialnej.

- **Opcja na akcje pracownicze.** Nowy instrument do motywowania kluczowych pracowników w firmach technologicznych. Wersja typowa zawierała przekaz z ust do ust o tym instrumencie. Wersja przyjazna zawierała przeszkolenie PARP w zakresie tego instrumentu oraz doradztwo jako go wprowadzać.
- **Dotacja na marketing międzynarodowy.** Zaproponowano nowy instrument dla MSP wchodzących na rynki zagraniczne. Wersja przyjazna obejmowała przeszkolenie w zakresie programu oraz kursy w zakresie zarządzania międzynarodowym marketingiem + kontakt z dotychczasowymi uczestnikami.
- **Zwiększenie obowiązków sprawozdawczych.** Sprawdzenie na ile przedsiębiorcy są skłonni współpracować na wypadek restrykcji podatkowej (bodźca negatywnego).
- **Polepszenie obsługi VAT.** Sprawdzenie na ile przedsiębiorcy są skłonni współpracować w celu wprowadzenia pozytywnego bodźca podatkowego.
- **Ocena skłonności do ryzyka w zależności od płynności firmy.** Wersja 1 - firma o wysokiej rentowności i wersja 2 - firma o niskiej rentowności.
- **Publiczny kapitał zaangażowany.** Zaproponowano nowy instrument. Wersja przyjazna zawierała polecenie programu przez urzędników autorytetu naukowe przez przedsiębiorców, liderów opinii środowiska MSP.

Analiza wskazanych sytuacji decyzyjnych umożliwia ich podział na trzy grupy: pierwsza grupa sytuacji, w której testowano wymiennosc kosztów stosowania instrumentu na przyjaźniejszy framing, grupa druga – typowe sytuacje eksperymentalne, których badano skutki zastąpienia typowego framingu przyjaźniejszym, i trzecia grupa w której testowano awersję do ryzyka i zdolność do współdziałania w obliczu zagrożenia. Framing w eksperymentach polegał na działaniach, które zastępowały typowe ramy oferowania pomocy rozwojowej ramami znacznie przyjaźniejszymi.

3. Uzyskane wyniki symulacji eksperymentalnych

Na początku warto przytoczyć wyniki weryfikacji hipotez badawczych sformułowanych w ramach badań. Poniżej zawarto syntetyczne omówienie tych wyników. Pełny tekst zawiera raport badawczy.⁸

- Weryfikacja hipotezy mówiącej, że „większa znajomość korzyści i kosztów stosowania danego instrumentu finansowego zwiększa skłonność do jego korzystania” wykazała, że była ona prawdziwa. Oznacza to, że zarówno w sytuacji, w której instrument jest nieznan lub bardzo mało upowszechniony (IPO), jak też kiedy jest w pełni

⁸M. Szczepanic, J. Zaucha i inni, *Rekomendacje dla władz publicznych i weryfikacja hipotez badawczych. Model oddziaływań behawioralnych* [w:] *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010, s 299-301.

akceptowany (dotacje na wspólne projekty z uczelniami w zakresie B+R), to zwiększenie zakresu informacji nie wpływało na zwiększenie skłonności do korzystania z instrumentu. W przypadku instrumentów znanych zwiększenie zakresu informacji wpływa nieznacznie na podejmowanie decyzji a w przypadku instrumentów mało znanych sam framing nie wystarcza i upowszechnienie informacji bez konkretnych przykładów może być mało skuteczne.

- Hipoteza druga, zakładająca, że „zaufanie do oferenta proponowanego rozwiązania jest czynnikiem ważniejszym niż rozmiar potencjalnych korzyści oferowanych przez instrument” została potwierdzona w przypadku kredytów inwestycyjnych i poręczeń kredytowych (instrumentów długoterminowych). Przedsiębiorcy byli skłonni zaakceptować wyższe oprocentowanie i marże pod warunkiem, że instrument oferuje im więcej bezpieczeństwa. Hipoteza ta nie została zweryfikowana pozytywnie w odniesieniu do venture capital, prawdopodobnie ze względu na małe upowszechnienie instrumentu.
- Jak okazało się weryfikacja hipotezy 3 (mówiącej, że MSP posiadają ograniczone zdolności oceny racjonalności zastosowania proponowanych rozwiązań co skutkuje uchylaniem się od podejmowania decyzji o zastosowaniu instrumentu) była trudniejsza niż się wydawało się na początku. Część MSP nie potrafi jasno ocenić racjonalności części decyzji i odwleka decyzje. Jednak z reguły jeżeli istnieje wątpliwość w zakresie racjonalności to większa liczba MSP podejmuje decyzje odmowne i to od razu. Jeżeli warunki ramowe zmieniają się na bardziej przyjazne to rośnie liczba decyzji pozytywnych, spada negatywnych a proporcje liczby osób zwlekających się w obu wariantach mogą być zbliżone lub w wariantcie przyjaznym liczba osób zwlekających może się nieco zmniejszyć. Tak więc zawsze część osób będzie zwlekać z decyzją. Weryfikacja tej hipotezy wskazuje na bardzo ważne zagadnienie w ekonomii, symulacjach, teorii gier: życie uczy, że można decyzję podjąć na tak, na nie lub zwlekać z podjęciem decyzji a w końcu w ogóle jej nie podjąć. Dotyczyło to od kilkunastu, do ponad połowy badanych respondentów, w zależności od konkretnego pytania. Ci, którzy uchylają się od podejmowania decyzji również funkcjonują w biznesie, czasami z dużymi sukcesami ekonomicznymi. Zwlekanie z podejmowaniem decyzji jest ważnym elementem, który należy uwzględnić w projektowaniu polityki rozwojowej wobec MSP.
- Kolejna hipoteza (H4), mówiąca, że „ponieważ zdolność oceny racjonalności proponowanych rozwiązań przez MSP jest ograniczona, mają one skłonność do naśladowania liderów grupy lub podążają za opiniami znanych autorytetów”, została potwierdzona częściowo. Autorzy zamierzali przetestować powyższą hipotezę na przykładzie mało znanego wśród MSP instrumentu jakim są opcje na akcje pracownicze. Jak wykazały symulacje eksperymentalne, proporcja MSP zamierzająca skorzystać z instrumentu wzrosła po zapoznaniu się z doświadczeniami liderów czy autorytetów, jednak nie w takim stopniu, aby był to czynnik decydujący. Gdyby badane grupy były próbami statystycznymi, różnica wyniku (ok. 5 punktów procentowych) mogłaby nie być istotna statystycznie. Badanie jednak oparte było na grupach

celowych, tak więc weryfikacja hipotezy o statystycznej istotności różnic w odpowiedziach między grupami mogła mieć tylko charakter poglądowy (ale żadnej siły dowodowej).

- Następna (H5) hipoteza zakładała, że praktyczne zachowania liderów grupy MSP są ważniejsze niż opinie znanych autorytetów. Hipoteza ta nie została potwierdzona w odniesieniu do publicznego kapitału załączkowego. Różnice w strukturze podjętych decyzji przez respondentów zachęcanych przez znane autorytety i liderów środowiska biznesowego były na tyle małe, że hipotezę tą można było w odniesieniu do badanych grup odrzucić.
- Zastanawiające wyniki uzyskano w odniesieniu do hipotezy szóstej, mówiącej o tym, że MSP są skłonne do większej współpracy z innymi MSP w przypadku instrumentów restrykcyjnych niż stymulacyjnych. Hipoteza ta została sformułowana w oparciu o obserwacje i wyobrażenia, że MSP nie są skłonne do pozytywnego działania, natomiast bardzo skutecznie są w stanie sprzeciwić się złym regulacjom prawnym, które naruszają ich interesy. Jak wykazały badania MSP deklarują współdziałanie w warunkach walki o pozytywne cele w podobnym stopniu jak przy walce ze złymi regulacjami prawnymi. Te wyniki nie potwierdzają tylko solidarności do działań obronnych. Jeżeli jest tylko dobra oferta to MSP są skłonne przyłączyć do działań pozytywnych. Pokazuje to, że praktycznie w nikłym stopniu wykorzystujemy to dobre nastawienie MSP do budowania współdziałania.
- Badania nie potwierdziły hipotezy siódmej. Na podstawie wyników badania nie ma podstaw do wnioskowania, że wysokość zasobów finansowych wpłynęła istotnie na wybory badanych w zakresie inwestycji w instrumenty ryzykowne. Preferencja płynności dominuje nad dążeniem do ryzykownego powiększania zysku. Rozumowanie jest więc takie, że wolne środki finansowe należy akumulować a nie wydawać, zwłaszcza na ryzykowne instrumenty finansowe.

Jak wykazał ten syntetyczny przegląd, część postawionych w badaniu hipotez została potwierdzona. W badaniu zostały potwierdzone hipotezy kluczowe dla polityki gospodarczej. Zaprzeczenie kilku hipotezom np. hipotezie o mniejszym zainteresowaniu MSP pozytywną współpracą jest bardzo budujące i posiada duże znaczenie. Z kolei wstrzemięźliwy stosunek do ryzyka, i to pomimo posiadania dużych wolnych środków, wydawał się czynnikiem negatywnym, ale z czasem uwydatnił swoją słuszość, np. obliczu kryzysu finansowego.

Bardzo ważnym jest uznanie, że lepszy framing powoduje nikłe obciążenie kosztowe a daje tak duże pozytywne wyniki. Z reguły w większości przypadków przyjazny framing wymagał podjęcia przedsięwzięć organizacyjnych i zakresu komunikowania i w większości przypadków okazywał się skuteczny. Przyjazny framing oznacza jednak konieczność zerwania z urzędniczym podejściem, które zniechęca przedsiębiorców do współpracy.

4. Wybrane ilustracje liczbowe

Poniżej przedstawiono wyniki liczbowe trzech wybranych sytuacji eksperymentalnych i zbliżonych do nich. Odzwierciedlają one behawioralne uwarunkowania podejmowania decyzji w związku ze zmienionym framingiem.

4.1. Trade off (wymiana) w zakresie niższy koszt/większe ryzyko vs. wyższy koszt i niższe ryzyko⁹

Pierwszym analizowanym przypadkiem była sytuacja zaciągania kredytu inwestycyjnego. Pierwsza wersja, typowa, była nieco tańsza (oprocentowanie wyższe o 0,6%, prowizja o 0,3%) ale podlegała ogólnym regułom egzekucji w przypadku nieregularności spłat. Druga wersja, była nieco droższa ale zawierała instrumenty zmniejszające ryzyko przedsiębiorcy w przypadku nieregularności spłat. Wersja przyjazna przewidywała między innymi restrukturyzację kredytu i 2 formy współpracy z bankiem i odsuwała ewentualna egzekucję w czasie. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Preferencje małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie korzystania z kredytów inwestycyjnych - analiza podstawowa

Podjęta decyzja	Liczba respondentów		Procent respondentów	
	Przyjazny B	Typowy A	Przyjazny B	Typowy A
Wariant warunków ramowych				
TAK - Decyzja pozytywna „zawieram umowę na warunkach proponowanych przez bank”	66	55	55,0	45,8
NIE - Decyzja negatywna „rezygnuję z zawierania umowy”	24	31	20,0	25,8
Odsunąć w czasie decyzję o 3 miesiące	12	18	10,0	15,0
Odsunąć w czasie decyzję o ½ roku	10	8	8,3	6,7
Odsunąć w czasie decyzję o rok	8	8	6,7	6,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wyniki przedstawione w powyższej tabeli wskazują, że nieco droższa ale przyjaźniejsza oferta skutkowałą większą liczbą decyzji o przyjęciu instrumentu niż instrument tańszy ale mało przyjazny i to aż o 10%. Spadała liczba odpowiedzi negatywnych i udział tych respondentów, którzy zwlekali z podejmowaniem decyzji. Sytuacja ta pokazuje, że MSP kierują się nie tylko dążeniem do osiągnięcia korzyści finansowej ale także awersją do ryzyka i wariant przyjaźniejszy poziom ryzyka wyraźnie obniża. Przykład ten, oparty na koncepcji wymiany (coś za coś) pokazuje, że nie jest rozsądne kształtowanie preferencji finansowych w

⁹ M. Szczepaniec, T. Jurkiewicz, *Oddziaływanie framingu na skłonność do zaciągania kredytu inwestycyjnego, w Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010, s 39-52.

pomocy dla MSP na zbyt wysokim poziomie. Nadmiar wsparcia może być skutecznie kompensowany większą przyjaznością instrumentu pomocowego.

4.2. Wpływ nieprzejrzystości systemu odwołań na podejmowanie decyzji¹⁰

Drugim przedstawiony w artykule przypadkiem jest sytuacja polegająca na rezygnacji z ubiegania się o dotację inwestycyjną w kolejnej (drugiej) rundzie pomocowej po odrzuceniu wniosku w pierwszej rundzie dotacji. Jeżeli decyzja negatywna była niesprawiedliwa to jak, przewidywano przedsiębiorcy nie będą skłonni ponownie ubiegać się o dotację. W tej sytuacji sformułowano wariant przyjazny zapewniający uczestników konkursu, że ewentualne odwołania będą rozpatrywane przez niezależnych ekspertów. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Preferencje małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie uczestnictwa w programie dotacji na nowe technologie w różnych warunkach ramowych. Analiza podstawowa

Podjęta decyzja i pytania pomocnicze	Liczba respondentów		Procent respondentów	
	Przyjazny B	Typowy A	Przyjazny B	Typowy A
TAK - Decyzja pozytywna „przystępuję do programu”	72	42	60,0	35,0
NIE - Decyzja negatywna	26	48	21,7	40,0
Odsunąć w czasie decyzję o 3 miesiące (wziąć udział w kolejnym naborze)	12	9	10,0	7,5
Odsunąć w czasie decyzję o ½ roku (wziąć udział w 2 kolejnym naborze)	7	9	5,8	7,5
Odsunąć w czasie decyzję o rok (wziąć udział w 4 kolejnym naborze)	3	12	2,5	10,0
Czy pytanie było zrozumiałe TAK	106	109	88,3	90,8
Czy pytanie było zrozumiałe NIE	1	2	0,8	1,7
Czy pytanie było zrozumiałe TROCHE	13	9	10,8	7,5
Czy przedsiębiorstwo korzystało z podobnego instrumentu? TAK	21	15	17,5	12,5
Czy przedsiębiorstwo korzystało z podobnego instrumentu? NIE	99	105	82,5	87,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Uczciwość władz publicznych jest, jak wykazały badanie, podstawowym warunkiem nawiązywania współpracy z przedsiębiorcami. Zastosowanie wariantu przyjaznego w drugiej rundzie dotacji zwiększyło zainteresowanie instrumentem przez aż 25% uczestników (decyzje

¹⁰ P. Kulawczuk, *Nieprzejrzystość systemu odwołań a skłonność do ubiegania się o dotację*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010, s. 87-99.

na TAK) i znacząco zmniejszyło zakres decyzji na NIE. Ponadto spadła liczba respondentów odkładających decyzje na później. Wyniki te pokazują, że publiczny system wsparcia traci bardzo wielu wartościowych partnerów w realizacji celów rozwojowych w wyniku nieprzejrzystości i urzędniczej mitręgi.

4.3. Penalizacja wadliwego sposobu rozliczania B+R¹¹

Dla wielu czytelników opisana poniżej sytuacja może wydać się zadziwiająca. Polska, (prawdopodobnie jak również i niektóre inne kraje), karze przedsiębiorców za działania znaczne i chwalebne co powoduje, że wartościowa społecznie i ekonomicznie działalność przedsiębiorców musi być kamuflowana lub prowadzona pod fałszywym pozorem. Do roku 2006 obowiązywała zasada, że przedsiębiorca może rozliczyć koszty B+R w kosztach uzyskania przechodów tylko w wyniku amortyzacji (co najmniej 3-letniej) i to pod warunkiem, że projekt zakończy się wdrożeniem produktu do produkcji. Eliminowało to z rozliczenia w kosztach wszystkie projekty oparte na ryzyku, które nie kończyły się sukcesem. Przepisy zaprojektowane w ustawie przez polskie Ministerstwo Finansów doprowadziły do bezsensu prowadzenia prac B+R w sposób otwarty. Jednak im wyższy poziom bezsensowności przepisów finansowych tym większa kreatywność przedsiębiorców w ich omijaniu. Typowym działaniem przedsiębiorców było kamuflowanie działalności B+R prowadzącej do wdrażania do produkcji nowych produktów poprzez deklarowanie rutynowej, operacyjnej działalności projektowo-konstrukcyjnej. Operacyjne prace projektowo-konstrukcyjne można było zaliczać w ciężar kosztów uzyskania przychodów. W ten sposób omijano niezyciowe przepisy. Interesujące było zachowanie inspektorów skarbowych, którzy diagnozowali, że firma prowadzi jednak działania B+R. Znany autorowi przypadek zachowania inspektorów z okresu sprzed zmiany ustawy w 2005 roku wykazał, że inspektorzy przymykali na to oczy i wręcz chwalili firmę za innowacyjność.

Dla zmiany tej sytuacji w 2006 roku wdrożono przepisy o zaliczaniu do kosztów uzyskania przechodów 150% wartości kosztów na B+R poniesionych w danym roku podatkowym, wzorem wielu innych krajów (50% dodatkowo to wsparcie). Ten instrument charakteryzował się niskim poziomem hojności podatkowej budżetu ale był dość korzystny dla firm. Co interesujące skorzystały z niego głównie firmy zagraniczne działające w Polsce, znające ten instrument, a nie polskie MSP. Liczba polskich MSP korzystających z tych ulg liczyła kilkanaście – kilkadziesiąt firm rocznie, co wskazywało na duże problemy w przyswojeniu tego instrumentu. Diagnozując sytuację wskazano na nierealistyczne obostrzenia stworzone przez Ministerstwo Finansów w ustawie a ponadto zaobserwowano pewien problem behawioralny. Przedsiębiorstwa które kamuflowały prowadzenie B+R jako działalności

¹¹ A. Poszewiecki, *Obawy małych i średnich przedsiębiorstw przed penalizacją postępowania w przypadku korzystania z pomocy rozwojowej. Zaliczenie 150% nakładów na B+R w koszty podatkowe*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010, s. 100-109.

projektowo-konstrukcyjnej miały trudności aby wyrwać się z szarej sfery obawiając się, całkiem słusznie, represji skarbowych. W efekcie instrument był bardzo niepopularny.

Dla rozwiązania tego problemu zaproponowano przeprowadzenie kampanii informacyjnej przez Ministerstwo Finansów. W ramach działań informacyjnych Ministerstwo miało podkreślać, że firmy mogą pozostać przy starym sposobie rozliczania, ale nowy jest dla nich bardziej korzystny. Ministerstwo miało prowadzić również bezpłatne doradztwo dla firm, które chcą skorzystać z nowej ulgi. Z działań tych wynikała zdecydowanie rezygnacja z penalizacji dawnych działań przedsiębiorców kamuflujących prowadzenie działalności B+R. Poniżej przedstawiono wyniki badań wstępujących tą sytuację wariantach: wariant typowy przewiduje kontynuowanie działań po zmianie ustawy od 2006 roku a wariant przyjazny przeprowadzenie opisanej powyżej kampanii informacyjnej.

Tabela 4. Preferencje małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie skorzystania z nowej formy rozliczania nakładów na B+R. Analiza podstawowa

Podjęta decyzja i pytania pomocnicze	Liczba respondentów		Procent respondentów	
	Typowy A	Przyjazny B	Typowy A	Przyjazny B
Wariant warunków ramowych				
TAK - Decyzja pozytywna „przystępuję do programu”	37	60	30,8	50,0
NIE - Decyzja negatywna	44	19	36,7	15,8
Odsunąć w czasie decyzję o 3 miesiące	17	16	14,2	13,3
Odsunąć w czasie decyzję o ½ roku	10	9	8,3	7,5
Odsunąć w czasie decyzję o rok	12	16	10,0	13,3
Czy pytanie było zrozumiałe TAK	90	91	75,0	75,8
Czy pytanie było zrozumiałe NIE	4	5	3,3	4,2
Czy pytanie było zrozumiałe TROCHE	26	24	21,7	20,0
Czy przedsiębiorstwo korzystało z podobnego instrumentu? TAK	0	2	0,0	1,7
Czy przedsiębiorstwo korzystało z podobnego instrumentu? NIE	120	118	100,0	98,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jak wykazało badanie, depenalizacja dawnych zachowań w zakresie rozliczania działalności B+R oraz przeprowadzenie kampanii informacyjnej sprzyjały zwiększeniu zainteresowania w zakresie korzystania z tego instrumentu. Proporcja respondentów zainteresowanych stosowaniem tego instrumentu wzrosła o ponad 19 punktów procentowych co pokazuje skuteczność zastosowanego framingu.

Przedstawione w tym artykule trzy przypadki skutecznego zastosowania framingu nie wyczerpują tematu. Warto zapoznać się z liczącym ponad 300 stron raportem z tych badań.¹²

5. Rekomendacje i wnioski dla dalszych badań

Badania zapoczątkowane w 2008 roku pozwoliły na sformułowanie szeregu rekomendacji w roku 2010. Rekomendacje te zostały przedstawione na specjalnej konferencji bankom komercyjnym i instytucjom rozwojowym, w tym PARP. Jest kwestią oczywistą, że wdrożenie rozwiązań do głównego nurtu nie zawsze jest kwestią łatwą, zwłaszcza jeżeli rekomendacje pochodzą ze świata nauki. Interesujące jest w jakim zakresie rekomendacje z 2010 zostały wdrożone do roku 2015. Porównanie najważniejszych rekomendacji z badań zostało przedstawione w tabeli 5.

Tabela 5. Porównanie wskazań rekomendacji z 2010 roku do stanu ich wdrażania w 2015 roku

Wybrane rekomendacje z 2011 roku	Przebieg wspierania do 2015 roku
1. Banki komercyjne powinny w większym stopniu uwzględniać w konstrukcjach kredytów inwestycyjnych czynniki związane z bezpieczeństwem klientów, tak aby budować ich zaufanie dla banku. Banki powinny włączać do oferty elementy bezpieczeństwa klienta co umożliwi ich wycenę	Nic z tych sugestii nie zrealizowano
2. Banki powinny różnicować ofertę kredytową w zależności od doświadczenia kredytowego MSP. Nie odnosi się to tylko do kosztów ale innych warunków kredytu. Oznacza to konieczność przygotowywania ofert kredytowych dla nowych klientów oraz powracających klientów lub też stosowanie promocji wobec tej drugiej grupy	Niemal nie ma produktów w podziale dla nowicjuszy i dla doświadczonych przedsiębiorców
3. Fundusze poradczeniowe powinny w większym stopniu świadczyć usługi doradcze, w tym prowadzić prace nad biznes planami, a nie tylko być przybudówką „ubezpieczeniową” banków	Tak się po części stało ale w zbyt małym stopniu
4. Działalność informacyjna niewiele może pomóc w rozwoju rynku VC w Polsce. Wydaje się, że potrzebne byłyby dodatkowe korzyści finansowe (np. podatkowe lub dotacyjne) związane z wykorzystaniem VC w MSP. Przy obecnych podstawach regulacyjnych rynek VC w Polsce będzie rozwijał się bardzo wolno.	Nic nie zrobiono. Rynek venture capital dalej znajduje się w stanie załazkowym
5. Dodatkowe wsparcie w wejściu na rynek pozagiełdowy czy giełdowy nie przekłada się na zwiększenie skali zainteresowania MSP wejściem. Jeżeli firma jest zainteresowana wejściem na giełdę to i tak na nią wejdzie i to bez pomocy PARP. Jak wydaje się można pozostać przy dotychczasowych rozwiązaniach	Rozwiązania wsparcia na IPO dla MSP wycofano w ogóle

¹²*Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Wyd. FRUG Gdańsk 2011 oraz Kulawczuk P., Poszewiecki A., Bizon W. [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2010.

6. PARP powinien prowadzić ewidencję przedsiębiorstw, które już skorzystały z jego instrumentów i właśnie im oferować instrumenty innowacyjne	Nie jest to prowadzone
7. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Ministerstwo Gospodarki powinny więcej inwestować w konkretną pomoc finansową współpracy B+R pomiędzy uczelniami a MSP, niż angażować środki w działania informacyjne. Konkretnie korzyści dają lepsze rezultaty niż najlepsza promocja	Tak się zaczęło dziać ale w bardzo ograniczonym stopniu
8. Sceptycyzm doświadczonych pracowników MSP w zakresie współpracy B+R z uczelniami można pokonać oferując bardziej konkretne instrumenty (dające konkretne korzyści finansowe)	Nadal ich brakuje
9. Zwiększenie przejrzystości programu pomocowego w zakresie dotacji na nowe technologie pozytywnie wpłynęłoby na zwiększenie skłonności do korzystania z pomocy. Rekomendacje w tym zakresie warto rozciągnąć i na inne instrumenty. PARP, Ministerstwa i inne jednostki zarządzające programami powinny zapewnić niezależność procedur odwoławczych w obrębie samych programów. Dotychczasowe rozwiązania poddają w wątpliwość prawo równego dostępu MSP do środków pomocowych. Ponieważ zasady konkursów, w których dystrybuuje się środki pomocowe, to „prawo powielaczowe”, warto rozważyć wprowadzenie rozwiązań prawnych zapewniających równość dostępu do pomocy dla MSP	Poziom przejrzystości nie wzrósł, wzrosła za to znacznie biurokracja i prawo powielaczowe. Np. instrukcja wypełniania projektu w POKL liczyła ponad 130 stron
10. Dla zmniejszenia skali decyzji negatywnych konieczne jest przejrzyste prezentowanie korzyści i nakładów związanych z zastosowaniem danego instrumentu. Jak wydaje się, dla zniwelowania niskiego doświadczenia menedżerów MSP warto zapraszać ich do programów gier kierowniczych odtwarzających w sztucznych warunkach realne problemy decyzyjne. Symulacje decyzyjne pomagają w podejmowaniu dobrych decyzji przez MSP	PARP inicjował tego typu programy ale w zbyt małym stopniu
11. Korzystanie z ulg podatkowych na B+R jest związane z brakiem zaufania do postępowania władz skarbowych. Władze skarbowe powinny przeprowadzić informacyjną kampanię informacyjną w tym zakresie. Powinny one podjąć także działania mające na celu zbudowanie innego podejścia do podatników opierającego się na domniemaniu dobrej woli i uczciwości przedsiębiorców. Obecny stosunek wielu urzędników skarbowych do MSP jest oceniany jako mało przyjazny i to pomimo organizowania konkursów na „Przyjazny Urząd Skarbowy”. Jak wydaje się postępowanie urzędników skarbowych wynika z nieuzasadnionej opresyjności prawa podatkowego, które trzeba zmienić	Dalej panuje zastój w wykorzystaniu instrumentu zaliczania 150% kosztów B+R do kosztów uzyskania przychodów. Mitręga biurokratyczna jest spowodowana wymogami Ministerstwa Finansów. W 2015 roku, bezpośrednio przed wyborami parlamentarnymi, zgłoszono nowe propozycje w zakresie usprawnienia tego instrumentu. Dlaczego tak późno?
12. Pożyczki na cele innowacyjne wymagają nowych warunków ramowych, które znacznie zwiększą postrzeganie ich jako atrakcyjnych instrumentów wsparcia. Warunki te powinny w szczególności zawierać zapewnienie wsparcia doradczego przy wdrażaniu instrumentów	Kredyt technologiczny jest takim instrumentem, który z powodzeniem jest w Polsce stosowany. Zdecydowany plus dla polskiej polityki wspierania MSP
13. PARP i inni dysponenci środków na pożyczki innowacyjne powinni przeprowadzać rozpoznania, które z przedsiębiorstw mogłyby zdynamizować swoją działalność poprzez innowacje.	Nadal brakuje pomocy kierowanej, funkcjonuje promocja ogólna

Wymaga to uwzględnienia fazy rozwoju w rekrutacji	
14. Dotacje na ochronę IP wymagają zdecydowanej zmiany warunków ramowych w kierunku lepszej prezentacji korzyści oraz lepszego przeszkolenia MSP. Wskazane byłoby również uwzględnienie postulatów MSP zgłaszanych w tym zakresie. PARP powinien asygnować więcej środków na edukację w zakresie ochrony IP	Nie się nie zmieniło w tym zakresie. Sytuacja jest podobna do tej z 2010 roku
15. Władze publiczne (Ministerstwo Finansów) powinny wzmocnić działania edukacyjno-szkoleniowe w zakresie edukacji inwestycyjnej i finansowej MSP tak aby zwiększyć profesjonalizmu w zarządzaniu funduszami i aby budować racjonalne struktury finansowania działalności gospodarczej bez nadmiernej preferencji płynności. Wskazane jest uruchomienie szerszych niż do tej pory programów edukacyjnych dla MSP w zakresie finansowania rozwoju	Nic się nie zmieniło. Służby skarbowe nadal ścigają drobnych przedsiębiorców za małe przewinienia. Działalność edukacyjna służb skarbowych prowadzona jest w minimalnym stopniu i zależy w większym stopniu od dobrej woli urzędników skarbowych niż decyzji Ministerstwa Finansów
16. Szczegółowe rozwiązania programów szkoleniowych w zakresie finansowania MSP warto różnicować w zależności od płci. W każdym razie warto pokazywać jak różnicują się decyzje w zależności od płci. Można też opracować specjalne programy dla kobiet i mężczyzn	Zamiast sformułować znaczące, dedykowane programy skierowane na przedsiębiorczość kobiet promowano równość płci. Niezrozumiałe. W Polsce brakuje istotnych programów przedsiębiorczości kobiet a są bardzo potrzebne (tylko 50% aktywności zawodowej kobiet w wieku produkcyjnym ale aż 33% firm zarejestrowanych na kobiety). Czyli są potrzeby i baza, którą można rozwijać
17. Opracować programy rozwojowe dopasowane do faz rozwoju przedsiębiorstwa, za pomocą których można zdynamizować ich wzrost lub skrócić okres przebywania w fazach przejściowych. Wymaga to pogłębionej analizy faz rozwoju polskich MSP i zaproponowania narzędzi dostosowanych do tych faz (PARP i inne agendy rozwojowe)	Zbyt mało takich programów za wyjątkiem wspierania startu początkujących przedsiębiorców bardzo skromnymi środkami rządu 10 tys. euro. Pozytywna rola pełni też kredyt technologiczny wspierający fazę wzrostu, ale dostaje go zbyt mało przedsiębiorstw. Konkursy dla MSP wspierały też fazę startu firm internetowych i w kilku innych wąskich branżach
18. Warto różnicować programy wsparcia dla MSP dla różnych rodzajów działalności uwzględniając wszystkie ekonomicznie prowadzone rodzaje działalności. Zamiast tworzenia programów uniwersalnych, znacznie lepiej jest osiągać cele rozwojowe organizując programy tematyczne dla konkretnych branż, czy	Dalej dominuje podejście ogólne. Były jednak specjalne programy dla przedsiębiorstw z branży internetowej i branż

rodzajów działalności (PARP i inne agendy rozwojowe)	ekologicznych. Są programy branżowe we wspieraniu eksportu ale dość pobieżne
19. Programy rozwojowe dla MSP powinny uwzględniać różne charakterystyki osobowe osób prowadzących MSP. Jak wydaje się trzeba dopasowywać instrumenty framingowe do specyfiki wiekowej, płciowej, czy związanej z doświadczeniem zawodowym i oferować je w sposób alternatywny, dopasowany do specyfiki osobowej poszczególnych grup beneficjentów. Oznacza to, że przekaz informacyjny lub transfer wiedzy związany z korzystaniem z instrumentów finansowych powinien być bogaty i dość zróżnicowany. Warto też w większym stopniu realizować programy szkoleniowe dla konkretnych grup odbiorców	Nic takiego nie ma miejsca. Dominuje podejście ogólne, ideologicznie wsparte koncepcją równości płci zamiast dedykowanego podejścia do problemów poszczególnych grup

Zródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań i obserwacji własnych.

Reasumując, ocena stopnia w jakim propozycje badawcze z badań behawioralnych zostały włączone do głównego nurtu polityki wskazuje, że stopień wdrożenia poszczególnych rekomendacji jest zróżnicowany. Niektóre propozycje uległy bezpośredniemu wdrożeniu i poszerzeniu, jak na przykład kredyt technologiczny. Inne były realizowane w mniejszym stopniu a część w ogóle. Ponieważ polityka była prowadzona głównie na szczeblu centralnym (przez Ministerstwo Gospodarki i w mniejszym stopniu przez Ministerstwo Pracy i Spraw Socjalnych) a realizowana w większości przez PARP (ale też i ministerstwa), przewidziano, że w kolejnej perspektywie finansowej 2014-2020 instrumenty oddziałujące na rozwój regionalny (poprzez wspieranie MSP) będą w większym stopniu stosowane przez władze regionalne. Z tego też względu, realizując drugą turę badań (przewidzianych na lata 2013-2016) zapoczątkowano współpracę z Urzędem Marszałkowskim Województwa Pomorskiego w celu włączenia jego kadr do procesu projektowania badania i wdrażania w życie jego wyników. Założono, że włączenie władz publicznych do procesu badawczego już na wstępnym etapie pozwoli w większym stopniu zaimplementować wyniki badawcze kolejnej tury projektu. Jest kwestią bardzo ważną, że włączenie przyszłego wykonawcy polityki do procesu jej formowania znacząco może zwiększyć skuteczność instrumentów rozwoju regionalnego wspierających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Planuje się, że wyniki tej rundy badań zostaną upowszechnione wśród pozostałych województw oraz jednostek centralnych.

Bibliografia

Bąk M., Kulawczuk P., Szcześniak A., Draga P., Havas A., *Bariery rozwoju dziedzin opartych na wiedzy w Europie Centralnej. Strategie pokonywania barier*, IBnDiPP, Warszawa 2004. Gdańsk 2004.

Bąk M., Kulawczuk P., Szylar K., *Analiza możliwości wspierania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw poprzez system zachęt dla zatrudniania pracowników b+r, ekspertyza na zamówienie Ministerstwa Gospodarki*, Warszawa 2007.

Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości, pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Wyd. FRUG, Gdańsk 2010.

Bizon W., *Wykształcenie decydentów a wykorzystanie instrumentów rozwojowych sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Wilno 2015.

International Monetary Fund, <http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS> z dn. 24-02-2012.

Kulawczuk P., *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004.

Kulawczuk P., *Koncepcja badania i metodologia zastosowania do oceny wpływu zmian warunków ramowych na skłonność MSP do stosowania instrumentów finansowych*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.

Kulawczuk P., *Podatkowe instrumenty wspierania innowacyjności w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)*, w: *Uwarunkowania rozwoju i wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego Zagadnienia Ekonomiki Przemysłu”, Nr 2/2004.

Kulawczuk P., Poszewiecki A., Bizon W. [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

Kulawczuk P., *Reagowanie przez podatników na bodźce podatkowe. Koncepcja środowiskowego oddziaływania bodźców podatkowych*, [w:] *Stymulowanie rozwoju społeczno-gospodarczego*, FRUG, Sopot 2008;

Poszewiecki A., *Obawy małych i średnich przedsiębiorstw przed penalizacją postępowania w przypadku korzystania z pomocy rozwojowej. Zaliczenie 150% nakładów na B+R w koszty podatkowe*, [w:] *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2010.

Szczepanic M., Zaucha J. i inni..., *Rekomendacje dla władz publicznych i weryfikacja hipotez badawczych. Model oddziaływań behawioralnych*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Wyd. FRUG Gdańsk 2011, s 299-301

Tversky A., Kahnemann D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981).

POLITYKA PAŃSTWA W ZAKRESIE WSPIERANIA DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO – ROZWOJOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Artykuł prezentuje badania związane z badaniem skuteczności oddziaływania narzędzi polityki gospodarczej państwa na wzrost wydatków badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw. Proces ten jest niezbędny w procesie wzrostu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki polskiej. Badaniu poddano dwa podstawowe narzędzia stosowane w Polsce z zakresu polityki fiskalnej: dotacje i ulgi podatkowe. Celem artykułu jest analiza skuteczności oddziaływania dotacji i ulg podatkowych na wzrost wydatków B+R w przedsiębiorstwach. Wykazana została zasadność takiego wsparcia, przedstawione możliwe do zastosowania narzędzia oraz podjęta została próba identyfikacji przyczyn niskiej skuteczności działań państwa w zakresie wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej poprzez wzrost wydatków B+R. Dla realizacji wyznaczonego celu przeprowadzono krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę aktów prawnych i danych statystycznych.

STATE POLICY TO SUPPORT RESEARCH AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Summary

The article presents the issues associated with the use of tools of fiscal policy to support research - development in enterprises. Presents the economic justification for this support and the importance of the process of rebuilding the economy. Presented and evaluated the solutions available in the Polish tax system. The article ends with recommendations for reform of the tax system elements in Poland, which are responsible for the increase in business activity in the area of R & D.

Keywords: fiscal policy, tax system, tax relief, R&D.

Wstęp

Zmiana struktury i kierunków wymiany handlowej, dynamika postępu technologicznego przy jednoczesnym kurczeniu się zasobów naturalnych, wyzwania związane z przekształcaniem się klimatu oraz szereg zjawisk związanych z globalizacją wymuszają potrzebę modernizacji polityki gospodarczej państwa w kierunku poszukiwania nowych źródeł

¹Dr Arkadiusz Żabiński – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

przewag konkurencyjnych oraz trwałych podstaw rozwoju gospodarczego w długim horyzoncie czasowym. Wyzwania te skłaniają do poszukiwania możliwości uzupełnienia przyjętych reguł funkcjonowania gospodarki o dodatkowe mechanizmy, które pozwolą w dłuższej perspektywie podejmować działania wyprzedzające, uwzględniając właściwą alokację aktywów społecznych i gospodarczych.

Gospodarka polska przechodzi przez proces zmian, związanych z przekształceniem struktury produkcji i wzrostem udziału nowoczesnych usług. Celem tego procesu jest wzrost konkurencyjności gospodarki oraz stworzenie podstaw pod trwały i stabilny wzrost i rozwój gospodarczy. Koniecznym warunkiem osiągnięcia wyznaczonych celów jest jednak wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorstw, niemożliwy do osiągnięcia bez zwiększenia ich wydatków na badania i rozwój. Zadaniem państwa jest wspieranie tego procesu. Z szeregu narzędzi jakie ma do dyspozycji jednymi z najskuteczniejszych są te zawarte w systemie podatkowym.

Dotacje i subwencje na działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstw mają charakter bezpośredni. Instytucje dysponujące funduszami na ten cel określają zasady przyznawania i rozliczania takich środków. Wpływają więc bezpośrednio tak na zakres jak i kierunek badań przedsiębiorstw. Ulgi podatkowe związane z działalnością B+R pozwalają natomiast przedsiębiorstwu zmniejszyć obciążenia podatkowe lub inne obciążenia administracyjno-prawne. Należy jednak podkreślić, że są to preferencje przysługujące już po dokonaniu wydatków badawczo-rozwojowych. Można przyjąć, że w przeciwieństwie do wsparcia bezpośredniego w postaci dotacji B+R, ulgi podatkowe mają charakter pośredni. Poszczególne kraje w różnym stopniu korzystają z narzędzi pośrednich i bezpośrednich dla zwiększenia konkurencyjności gospodarki poprzez wzrost jej innowacyjności. O znaczeniu ulg podatkowych w tym procesie świadczy poziom ich wykorzystania w takich krajach jak Australia, Austria, Belgia, Kanada, Dania, Francja, Irlandia, Japonia, Korea i Holandia, gdzie wsparcie poprzez system podatkowy przekroczyło wsparcie bezpośrednio w postaci dotacji i subwencji.

Celem artykułu jest analiza skuteczności oddziaływania dotacji i ulg podatkowych na wzrost wydatków B+R w przedsiębiorstwach. Wykazana zostanie zasadność takiego wsparcia, przedstawione możliwe do zastosowania narzędzia oraz podjęta zostanie próba identyfikacji przyczyn niskiej skuteczności działań państwa w zakresie wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej poprzez wzrost wydatków B+R. Dla realizacji wyznaczonego celu przeprowadzono krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę aktów prawnych i danych statystycznych.

1. Potencjał innowacyjny gospodarki polskiej w świetle wydatków B+R

Poziom wydatków na badania i rozwój w dużej mierze określa poziom innowacyjności danej gospodarki, a w konsekwencji w dłuższej perspektywie czasowej decyduje o jej konkurencyjności. Poziom konkurencyjności gospodarki polskiej decydował natomiast będzie o stabilności i poziomie wzrostu gospodarczego. Zanim podjęta zostanie analiza skuteczności narzędzi wspierających B+R, należy odpowiedzieć na pytanie: czy poziom wydatków B+R w

Polsce daje podstawy do twierdzenia, że jakiegokolwiek stymulanty tego procesu powinny być przez państwo stosowane.

Wydatki przedsiębiorstw na B+R mają charakter komplementarny w stosunku do wydatków publicznych. Przedsiębiorstwa i rząd w zdecydowanej większości decydują o poziomie wydatków na badania i rozwój danego państwa.

Tabela 1. Poziom wydatków kraju na badania i rozwój w stosunku do PKB

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE 28	1,84	1,91	2,01	2	2,04	2,09
Czechy	1,37	1,3	1,35	1,4	1,64	1,91
Niemcy	2,53	2,69	2,82	2,8	2,89	2,88
Estonia	1,08	1,28	1,41	1,62	2,37	2,16
Francja	2,08	2,12	2,27	2,24	2,25	2,23
Węgry	0,98	1	1,17	1,17	1,22	1,27
Polska	0,57	0,6	0,67	0,74	0,76	0,87
Słowenia	1,45	1,66	1,85	2,1	2,47	2,58
Finlandia	3,47	3,7	3,94	3,9	3,8	3,42
USA	2,62	2,76	2,81	2,73	2,67	2,81
Chiny	1,4	1,47	1,7	1,76	1,84	1,91
Japonia	3,46	3,47	3,36	3,25	3,35	3,38

Źródło: Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/main_tables, data pobrania 15.05.2015.

Poziom wydatków na badania i rozwój w stosunku do PKB jest w Polsce na najniższym poziomie w grupie analizowanych gospodarek. Przy średniej UE-28 mieszczącej się w przedziale od 1,84 do 2,09 w Polsce wskaźnik ten wynosił od 0,57 do 0,76. Jednocześnie wydatki B+R w 2007 r. były najniższe spośród wszystkich uzyskanych wskaźników. Z kolei najwyższe wydatki w stosunku do PKB notowane są w Finlandii, gdzie w 2009 r. uzyskano wskaźnik wynoszący 3,94.

Tabela 2. Udział wydatków przedsiębiorstw w całości wydatków przeznaczanych na badania i rozwój w %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE 28	54,9	54,8	54,1	53,7	54,9	55,2
Czechy	47,2	45	39,8	40,8	37,7	38,5
Niemcy	68,1	67,3	66,1	65,6	65,6	66,0
Estonia	41,6	39,8	38,5	43,6	55	54,1
Francja	52,3	50,8	52,3	53,5	55	54,9
Węgry	43,9	48,3	46,4	47,4	47,5	48,6
Polska	34,3	30,5	27,1	24,4	28,1	28,9
Słowenia	58,3	62,8	58	58,4	61,2	60,8
Finlandia	68,2	70,3	68,1	66,1	67	66,9
USA	64,9	63,7	41	61	60	59,7
Chiny	70,4	71,7	61	71,7	73,9	74,0
Japonia	77,7	78,2	71,7	75,9	76	76,3

Źródło: Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/main_tables, data pobrania 15.05.2015.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce przeznaczają najmniej środków na działalność B+R spośród przedstawionych gospodarek. Przy średniej unijnej przekraczającej 50% środków angażowanych w danym kraju na B+R, przedsiębiorstwa polskie najwyższy pułap osiągnęły na poziomie 34,3% w 2007 r. Jednocześnie w 2010 r. poziom ten był najniższy ze wszystkich gospodarek i wyniósł 24,4%. Najwyższy wskaźnik zaangażowania przedsiębiorstw w prace B+R danego kraju wykazywały w Europie przedsiębiorstwa z Finlandii, na świecie przedsiębiorstwa japońskie osiągając wskaźnik 78,2% w 2008 r. W przeciwieństwie do przedsiębiorstw udział wydatków rządowych w sumie wydatków na B+R wszystkich podmiotów z danego kraju jest w Polsce bardzo wysoki.

Tabela 3. Udział wydatków instytucji rządowych w całości wydatków przeznaczanych na badania i rozwój w %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE 28	33,3	33,8	34,9	34,8	33,4	33,1
Czechy	44,7	44,8	47,8	44,7	41,7	40,2
Niemcy	27,5	28,4	29,8	30,3	29,8	29,1
Estonia	45,6	50	48,8	44,1	32,8	29,8
Francja	38,1	38,9	38,7	37,1	35,4	34,9
Węgry	44,4	41,8	42	39,3	38,1	37,6
Polska	58,6	59,8	60,4	60,9	55,8	55,0
Słowenia	35,6	31,3	35,7	35,3	31,5	30,2
Finlandia	24,1	21,8	22	25,7	25	24,3
USA	29,1	30,2	34	32,5	33,4	32,5
Chiny	24,6	23,6	32,5	24	21,7	20,9
Japonia	15,6	15,6	23,4	17,2	19,1	18,7

Źródło: Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/ciencje_technology_innovation/data/main_tables, data pobrania 15.05.2015.

Przy średniej UE – 28 wynoszącej w badanym okresie poniżej 35%, w Polsce wskaźnik ten przekraczał 55% osiągając w 2010 r. maksymalne w badanej grupie 60,9%. Jednocześnie wysoki wskaźnik zaangażowania przedsiębiorstw japońskich w B+R wiązał się z niskim poziomem wydatków państwa w tej dziedzinie. Wydatki sektora rządowego w stosunku do całości nakładów na badania i rozwój w Japonii były w 2007 i 2008 r. najniższe w badanej grupie i wynosiły jedynie 15,6%.

Poziom wydatków B+R w gospodarce polskiej jest najniższy w grupie badanych gospodarek. Jednocześnie jego struktura odbiega od pozostałych gospodarek. W gospodarce polskiej przeważają wydatki instytucji rządowych. Wydatki B+R przedsiębiorstw są natomiast najniższe spośród badanych gospodarek. Sytuacja taka prowadzić będzie do utraty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, w konsekwencji prowadząc do stagnacji strukturalnej gospodarki. Aby temu zapobiec państwo powinno podjąć zdecydowane działania w celu wsparcia przedsiębiorstw w ich działaniach badawczo-rozwojowych. Ma to znaczenie tak dla samych przedsiębiorstw, jak całej gospodarki.

2. Specyfika wydatków B+R

Badania oparte na danych statystycznych dowodzą, że inwestowanie w B+R jest istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Analizy przygotowane przez Komisję Budżetową Kongresu Amerykańskiego, wykazały że inwestycje w badania i rozwój są co najmniej tak samo wydajne jak inwestycje w dobra kapitałowe². Dzieje się tak za sprawą wzrostu całkowitej produktywności czynników wytwórczych. W grupie siedmiu państw uprzemysłowionych: USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy i Kanada w latach 1971 – 1990 każde zainwestowane w B+R 100 \$ doprowadziło w efekcie do wzrostu PKB o 123\$³. Badania przeprowadzone na krajach członkowskich OECD w latach 1980 – 1998 pozwalają stwierdzić, że każde dodatkowe 100\$ wydane w przedsiębiorstwach na badania i rozwój zwiększa PKB danego kraju średnio o 113\$⁴.

Inwestycje badawczo - rozwojowe przynoszą również korzyści społeczne. Korzyści te traktowane jako efekty zewnętrzne są często większe niż zwroty z inwestycji uzyskiwane przez same przedsiębiorstwa.

Efekty zewnętrzne mogą być dwójakiego rodzaju: jako transfer wiedzy lub korzyści finansowe. U podstaw transferu wiedzy leży m.in. niemożność pełnego zablokowania przepływu wiedzy i informacji przez ochronę patentową. W rezultacie inwestycja jednej firmy może przyspieszyć tworzenie wiedzy przez inne firmy. Zastosowanie pozyskanej od innych wiedzy pozwala na polepszenie konkurencyjności danego przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie wydajności oraz modyfikacje produktowe lub procesowe. Transfer wiedzy przyczynia się więc do poprawy pozycji rynkowej zdecydowanie większej liczbie przedsiębiorstw niż te, które zaangażowały się w działania badawczo – rozwojowe.

Badania empiryczne pozwalają zidentyfikować kilka istotnych cech przepływu wiedzy. Transfer wiedzy jest szczególnie istotny w branżach, które opierają swój rozwój na wydatkach B+R oraz pracownikach wysoko wykwalifikowanych⁵. Przepływy wiedzy są tym silniejsze im mniejsza jest odległość pomiędzy podmiotem generującym wiedzę a przedsiębiorstwami będącymi biorcami⁶. Chociaż jest to również zależne od form rozpowszechniania wiedzy, to podstawowe znaczenie wciąż ma odległość fizyczna⁷. Można to tłumaczyć znaczeniem łatwości zmiany pracy przez specjalistów danej dziedziny oraz znaczeniem kontaktów

² Congressional Budget Office, "R&D and Productivity Growth: A Background Paper" (2005), available at <http://www.cbo.gov/doc.cfm?index=6482>.

³ D. T. Coe, E. Helpman, "International R&D Spillovers," *European Economic Review* 39 (5) (1995): 859–887.

⁴ D. Guillec, Bruno van Pottelsberghe De La Potterie, "R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries," *OECD Economic Studies* 33 (2001): 103–126.

⁵ D. B. Audretsch, M. P. Feldman, *R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production*, *American Economic Review* 86 (3) (1996): 630.

⁶ E. Pohulak-Żołędowska, *Szkolnictwo wyższe w tworzeniu innowacji dla gospodarki wiedzy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, t.2, nr 168, Wrocław 2011, s.107-118.

⁷ Lee Fleming, Charles King III, and Adam I. Juda, "Small Worlds and Regional Innovation," *Organization Science* 18 (6) (2007): 938–954.

interpersonalnych. Tezę taką wydaje się potwierdzać położenie geograficzne wielu klastrów przemysłowych, które rozwijały się zazwyczaj w pobliżu jednego lub więcej uniwersytetów⁸.

Pośrednie skutki finansowe występują wtedy, gdy wiedza wytworzona w danym podmiocie wpływa na wyniki finansowe prowadzonej działalności gospodarczej innych przedsiębiorstw. Statystycznie zjawisko takie jest często trudne do wyodrębnienia, mimo że jego wpływ nawet na całe branże jest niezaprzeczalny. O finansowych efektach ubocznych B+R można mówić wtedy, gdy konsument lub przedsiębiorstwo nabywa produkty ulepszone na skutek wydatków badawczo-rozwojowych. Wycena dokonana na podstawie wzrostu produktywności czy użyteczności przez kupującego jest jednak wyższa niż cena rynkowa którą przyjmuje sprzedający⁹. Komputery i telefony komórkowe to przykłady towarów które przyniosły korzyści na poziomie społeczeństw i gospodarek, a które to korzyści tylko w ograniczonym stopniu zostały przejęte przez przedsiębiorstwa dokonujące innowacji. Obserwacja kosztów zmiennych w przedsiębiorstwach korzystających z innowacji opracowanych przez innych wskazuje, że często jest to podstawowe źródło rozwoju. Badania przeprowadzone w grupie przedsiębiorstw amerykańskich ukazują, że oszczędności takie mogą sięgać nawet 1000%¹⁰.

Korzyści społeczne są trudne do zmierzenia. Jako suma korzyści wynikająca z transferu wiedzy i zewnętrznych efektów finansowych są jednak zdecydowanie większe niż efekty prywatne wydatków przeznaczanych na badania i rozwój. Uśrednione szacunki badaczy zajmujących się tym problemem pozwalają jednak określić relację korzyści prywatnych do korzyści społecznych wydatków B+R na 2 do 1¹¹.

Istnienie dużych społecznych stóp zwrotu z inwestycji skierowanych na badania i rozwój jest istotnym argumentem na prowadzenie aktywnej polityki gospodarczej nakierowanej na wspieranie tego procesu. Brak wsparcia państwa będzie prowadził do mniejszego zainteresowania przedsiębiorstw inwestycjami w B+R. Ich decyzje w tym kierunku będą podyktowane jedynie zwrotami prywatnymi, pomijając korzyści społeczne.

3. Konstrukcja ulg podatkowych wspierających wydatki B+R

System wsparcia wydatków B+R opierający się na dotacjach jest konstrukcyjnie zdecydowanie prostszy niż system oparty na ulgach podatkowych. W przypadku dotacji instytucja przyznająca określa cel oraz zasady przyznania oraz rozliczenia dotacji. System taki ma kilka zalet, jednocześnie jednak niesie ze sobą szereg ograniczeń. Można nawet stwierdzić,

⁸ David B. Audretsch and Maryann P. Feldman, "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production," *American Economic Review* 86 (3) (1996): 630.

⁹ Zvi Griliches, "The Search for R&D Spillovers," *Scandinavian Journal of Economics* 94(supplement), S29-S47, 2002.

¹⁰ Jeffrey I. Bernstein and M. Ishaq Nadiri, "Interindustry R&D Spillovers, Rates of Return, and Production in High-Tech Industries," *American Economic Review* 78 (2) (1988): 429-434.

¹¹ Bronwyn H. Hall, Jacques Mairesse, and Pierre Mohnen, "Measuring The Returns To R&D." Working Paper 15622 (National Bureau of Economic Research), available at <http://www.nber.org/papers/w15622>

że jest zaprzeczeniem idei innowacyjności opartej przecież na kreatywności i twórczym poszukiwaniu.

System wsparcia oparty na ulgach podatkowych daje przedsiębiorstwom swobodę w prowadzeniu badań. Jednocześnie wdrażając preferencje podatkowe dla przedsiębiorstw wydających środki na badania i rozwój, ustawodawca ma do wyboru kilka grup rozwiązań. Mogą być one dostosowane do odbiorców w zależności od celów jakie chce osiągnąć rząd. Wśród rozwiązań podatkowych, które mogą być stosowane należy wyróżnić:

- Przyspieszone systemy amortyzacji inwestycji (maszyny, urządzenia, budynki, wartości niematerialne i prawne) wykorzystywane do działalności badawczo-rozwojowej.
- Zwiększenie wskaźnika odliczeń kosztów kwalifikowanych od podstawy opodatkowania. Rozwiązania takie pozwalają przyporządkować do kosztów uzyskania przychodów więcej niż 100% poniesionych wydatków na działalność B+R. W Wielkiej Brytanii dla dużych przedsiębiorstw wskaźnik ten wynosi 130% a dla przedsiębiorstw z sektora MSP 175%.
- Zwolnienia z obciążeń podatkowych i pozapodatkowych wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w działalności B+R przedsiębiorstwa. Znane są również specjalne zwolnienia podatkowe dla pracowników z zagranicy zatrudnionych w działach B+R.
- Ulgi podatkowe pozwalające przedsiębiorstwom odliczyć konkretną część swoich wydatków na B+R nie od podstawy opodatkowania lecz od samego zobowiązania podatkowego.

Oprócz wymienionych narzędzi w ustawodawstwie niektórych państw stosuje się również różnego rodzaju narzędzia syntetyczne. Jednym z ciekawszych jest tzw. patent box polegający na połączeniu ulg w działalności badawczo – rozwojowej z ulgami w podatku od dochodów generowanych z patentów zarejestrowanych w danym kraju. Patent box został wprowadzony najpierw w Holandii i Belgii w 2007 r. a następnie w Hiszpanii i Luksemburgu w 2008 r.

W przypadku ulg od podatku stosowane są dwa systemy obliczania kwoty odliczenia. Pierwszy sposób polega na odliczaniu całości wydatkowanych środków na badania i rozwój. Drugi sposób polega na odliczaniu od podatku jedynie przyrostu wydatków B+R jaki miał miejsce w przedsiębiorstwie w danym roku w stosunku do roku poprzedniego. Można powiedzieć, że drugi sposób jest bardziej motywacyjny. Premiuje bowiem działalność przedsiębiorstw zmierzających do rozszerzania obszarów badawczo – rozwojowych.

Kolejnym wyborem dokonywanym przez ustawodawcę jest określenie działań kwalifikujących się do odliczeń podatkowych. Definicja B+R różni się między krajami¹² przede wszystkim katalogiem wydatków kwalifikowanych do skorzystania z wybranych preferencji. Stosunkowo wąska definicja obowiązuje w Holandii. Pozwala ona zaliczyć do wydatków kwalifikowanych wszelkiego rodzaju wynagrodzenia związane z B+R. Bardziej

¹² OECD, 2010. R&D tax incentives: Rationale, design, evaluation. OECD Innovation Policy Platform, November 2010.

hojne systemy obejmują również koszty bieżące oraz amortyzację kapitału. Mimo prób ujednoczenia katalogu wydatków kwalifikowanych do B+R wciąż każdy kraj, wedle własnych potrzeb kształtuje omawiany katalog.

Kolejnym elementem konstrukcji ulg podatkowych są limity odliczeń. Mogą one dotyczyć wielkości procentowej całości wydatków na badania i rozwój, które można odliczyć od należnego podatku. Odsetek ten różni się w poszczególnych krajach: od 10% we Włoszech, 18% w Holandii, 20% w Kanadzie i Korei do 30% w Hiszpanii i Francji. Innym rozwiązaniem jest odpis od podstawy opodatkowania, który w np. w Wielkiej Brytanii dochodzi do 175%¹³.

Drugi limit może dotyczyć maksymalnej kwoty ulgi podatkowej, która może być wykorzystana w ciągu roku podatkowego.

Limity mogą mieć również charakter degresywny. Dzieje się tak np. we Francji gdzie można odliczyć od podatku 30% wydatków B+R, lecz po przekroczeniu progu 100 mln euro wydatków, jedynie 5%¹⁴.

Kolejnym elementem konstrukcyjnym w ulgach badawczo – rozwojowych jest zakres podmiotowy. Wiele systemów podatkowych wyróżnia poszczególne grupy przedsiębiorstw odpowiednio zwiększając lub zmniejszając zakres stosowanych preferencji. W Kanadzie, Japonii, Norwegii, Holandii i Wielkiej Brytanii preferowane są przedsiębiorstwa z grupy MŚP. Zwiększony zakres preferencji może również dotyczyć nowoutworzonych przedsiębiorstw, jak to ma miejsce we Francji.

Często spotykane preferencje podatkowe dotyczą przedsiębiorstw współpracujących w działalności B+R z placówkami szkolnictwa wyższego. Może to dotyczyć tak odpisów związanych z płatnościami na rzecz uczelni, jak również redukcją obciążeń podatkowych przy zatrudnianiu przedstawicieli nauki w związku z realizowanymi projektami. Rzadziej spotykane są preferencje podmiotowe z punktu widzenia konkretnych sektorów. Rozwiązania takie dotyczą najczęściej rodzajów technologii, nad którą mają być prowadzone badania, jak np. wykorzystania alternatywnych źródeł energii. Może być również określona dziedzina badań i rozwoju, jak np. biotechnologia czy nanotechnologia. Problemy z wykorzystaniem takich elementów w konstrukcji ulg podatkowych wynikają z komplikacji związanych z interpretacją przepisów podatkowych, tak dla samego przedsiębiorstwa, jak i instytucji fiskalnych.

Zróznicowanie podmiotowe może mieć również charakter geograficzny. Dotyczy najczęściej stanu lub prowincji. We Włoszech regiony południowe mają większy poziom preferencji niż w regionach północnych. W Stanach Zjednoczonych poszczególne stany mogą ustalać zakres kredytu podatkowego w związku z działalnością B+R.

Kolejnym elementem konstrukcji ulg podatkowych, który może być określany przez ustawodawcę, jest okres przez jaki można odliczać od podatku, lub podstawy opodatkowania, wydatki związane z działalnością B+R. Odliczanie kosztów z danego roku może być możliwe tylko w danym roku lub w latach kolejnych. Rozliczenie kilkuletnie jest korzystne dla firm przynoszących stratę w danym roku podatkowym.

¹³ OECD, 2009. Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. OECD, Paris.

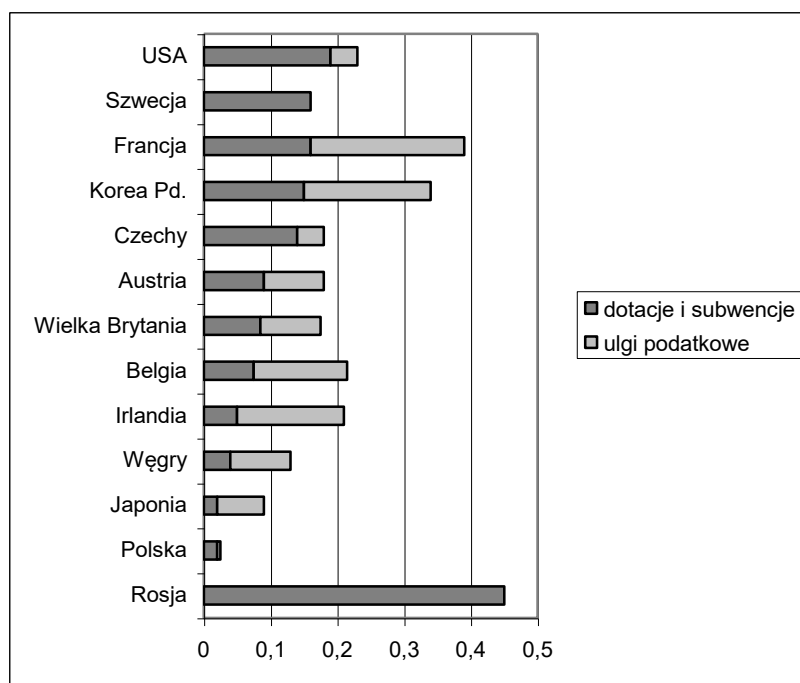
¹⁴ Tamże.

Ostatnim zaleceniem dotyczącym ulg podatkowych związanych z wydatkami na badania i rozwój jest stabilność przyjętych rozwiązań. Mimo, że zalecenie to wynika z katalogu zasad podatkowych, to jest wciąż aktualne. Skuteczność zastosowanych narzędzi będzie ściśle związana ze stabilnością systemu podatkowego i przejrzystością przyjętych rozwiązań.

4. Dotacje i ulgi na wsparcie wydatków B+R w Polsce

W praktyce gospodarczej w Polsce wykształcił się system wsparcia przez państwo działalności B+R przedsiębiorstw oparty prawie w całości na dotacjach. Jest to sytuacja wyjątkowa w badanych gospodarkach. Jednocześnie, system taki w dużej mierze odpowiada za niski poziom wydatków B+R w Polsce oraz za strukturę tych wydatków, ze zdecydowaną przewagą wydatków instytucji rządowych i stosunkowo małym zainteresowaniem działalnością badawczo-rozwojową przedsiębiorstw.

Rysunek 1. Rządowe wsparcie finansowe wydatków B+R w przedsiębiorstwach w 2010 r. jako % PKB



Źródło: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, Tax incentives for business R&D, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011, data pobrania 15.05.2015.

Polska ma jeden z najniższych wskaźników wsparcia działalności badawczo – rozwojowej przedsiębiorstw przez rząd wśród krajów OECD oraz Rosji. Formy wsparcia w zdecydowanej większości opierają się na dotacjach rządowych przydzielanych na konkretne projekty. O ile wskaźnik poziomu dotacji dla przedsiębiorstw w stosunku do PKB nie odbiega znacząco od

poziomu wsparcia w Japonii, o tyle poziom wsparcia poprzez ulgi podatkowe jest najniższy wśród gospodarek wykorzystujących taką formę.

Jednym ze sposobów na podniesienie poziomu nakładów na B+R miały być w Polsce preferencje podatkowe. Wykorzystanie systemu podatkowego do wsparcia działań przedsiębiorstw w ich działaniach badawczo – rozwojowych, odbywa się poprzez ulgę na nabycie nowych technologii. Ułga ma charakter odliczenia wydatków od podstawy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych lub od osób prawnych, w zależności od formy prowadzenia działalności gospodarczej¹⁵.

Za nowe technologie uważana jest wiedza technologiczna w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, która umożliwia wytworzenie nowych lub udoskonalenie wyrobów lub usług. Warunkiem uznania wydatku na nabycie nowych technologii, jest opinia niezależnej jednostki naukowej, że jest ona nowatorska i nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnie 5 lat.

Podstawą ustalenia wielkości odliczenia jest kwota wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii w roku, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych lub w roku następującym po tym roku. W sytuacji, gdy podatnik osiąga za rok podatkowy stratę lub wielkość dochodu z pozarolniczej działalności podatnika jest niższa od kwoty przysługujących mu odliczeń, odliczenia odpowiednio w całej kwocie lub w pozostałej części dokonuje się w kolejnych trzech latach podatkowych, licząc od końca roku, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji.

Ważnym elementem konstrukcji ulgi na nabycie nowych technologii jest limit odliczeń wynoszący 50% wydatkowanej kwoty. Jednocześnie podatnik traci prawo do ulgi w przypadku, gdy przed upływem trzech lat podatkowych od zakupu nowej technologii udzieli prawa do jej wykorzystania przez inne podmioty, zostanie ogłoszona upadłość podatnika lub otrzyma on zwrot wydatków na zakup technologii w jakiegokolwiek formie.

Oceniając konstrukcję ulgi podatkowej związanej z wydatkami na badania i rozwój na tle innych rozwiązań tego typu funkcjonujących na świecie należy wyodrębnić kilka rozwiązań charakterystycznych. Po pierwsze ulga charakteryzuje się wąskim zakresem przedmiotowym. Zakup nowoczesnych technologii nie obejmuje zakupu środków trwałych ani tym bardziej wydatków bieżących związanych z pracami badawczymi. Wydatki bieżące, do których można zaliczyć między innymi wynagrodzenia pracowników, koszty usług obcych, zużycie materiałów czy energii, stanowią 69% wydatków ponoszonych przez przedsiębiorstwa na badania i rozwój. Pozostałe 31% to wydatki kapitałowe, do których można zaliczyć m.in. wydatki na środki trwałe, czy wartości niematerialne i prawne¹⁶. Kolejną trudnością w wykorzystaniu ulgi jest opinia jednostki naukowej co do nowatorstwa zakupionej technologii. Należy zdawać sobie sprawę z ograniczeń przedsiębiorstw, szczególnie z sektora MSP, w możliwościach w uzyskaniu takiej opinii i odpowiedzialności, którą musi podjąć jednostka

¹⁵ Dz. U. nr 74, poz. 397, 2011, Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych; Dz. U. poz. 361, 2012, Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych.

¹⁶ Główny Urząd Statystyczny, Nauka i technika w 2012 r., Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2013

naukowa wydając odpowiednie zaświadczenie. Zaświadczenie takie musi spełniać określone wymogi formalne, ściśle kontrolowane przez służby skarbowe¹⁷. Pozytywnie należy natomiast ocenić możliwość rozliczenia ulgi w trzech kolejnych latach, w przypadku kiedy podatnik ponosi stratę.

Z danych udostępnionych przez Departament Podatków Bezpośrednich Ministerstwa Finansów¹⁸ wynika, że z ulgi na zakup technologii skorzystało w 2012 r. 42 przedsiębiorców opłacających podatek dochodowy od osób fizycznych i 94 przedsiębiorstw opłacających CIT. W latach obowiązywania ulgi najwięcej podatników opłacających PIT skorzystało z niej w roku 2006 i było to 5297 przedsiębiorstw. Najmniej w 2008 r. odpowiednio 11 przedsiębiorstw. Przeciętna kwota odliczenia w przypadku PIT zawierała się od 600zł w latach 2006 – 2007 do 4600zł w 2008 r. W przypadku przedsiębiorstw rozliczających się z podatku dochodowego od osób prawnych liczba podmiotów korzystających z ulgi wahała się od 12 w 2006 r. do 26 w 2008 r. Przeciętna kwota odliczenia była zdecydowanie wyższa i wynosiła od 233000zł w 2007 r. do 815000zł w 2006 r.

Wnioski

Gospodarka Polska przechodzi proces zmian. Od gospodarki opartej na tradycyjnie pojętej produkcji do gospodarki opartej na nowoczesnych usługach, wśród których badania i rozwój pełnią kluczową rolę. W związku ze skalą zmian, ta transformacja ma ogromne znaczenie dla trwałego wzrostu gospodarczego. Dlatego projektując dalsze działania należy uwzględnić potrzebę tworzenia regulacji stymulujących przedsiębiorstwa do zwiększania wydatków na B+R, które w porównaniu do wydatków rządowych są obecnie jednymi z najniższych w Unii Europejskiej.

Obowiązujące obecnie przepisy w zakresie preferencji podatkowych w podatku dochodowym od osób fizycznych i podatku dochodowym od osób prawnych nie spełniły pokładanych w nich nadziei. Spośród szeregu możliwych elementów konstrukcyjnych ulgi podatkowej wspierającej wydatki B+R przedsiębiorstw, ustawodawca wykorzystał zaledwie nieliczne. Przyczyną szczątkowego wykorzystania ulgi na zakup nowych technologii jest wąski zakres przedmiotowy. Z raportu „Badania i rozwój w Polsce. Raport 2013” wynika, że 32% badanych przedsiębiorstw nie korzysta z ulgi właśnie ze względu na ograniczenia katalogu wydatków pozwalających korzystać z preferencji¹⁹. Wąski zakres podmiotowy wpływa również, na obawy przed odmienną interpretacją przepisów podatkowych przez organy skarbowe.

W efekcie najpopularniejszym narzędziem wspierającym wydatki B+R w Polsce są dotacje. Z raportu „Działalność badawczo – rozwojowa przedsiębiorstw w Polsce” wynika, że z tej formy wsparcia skorzystało 85% badanych przedsiębiorstw, przy 8% korzystających z ulgi

¹⁷ Pit.pl, Ulga na nowe technologie, data pobrania: 20.05.2014.

¹⁸ Pismo nr DD1/8213/13/SSJ/2014/RWPD-33343 z dnia 8.03.2014 r.

¹⁹ http://www.pit.pl/ulga_na_nowe_technologie_komentarz_pit_interpretacje_3604.php

na zakup technologii²⁰. Dzieje się tak pomimo ewidentnych ograniczeń związanych z wykorzystaniem dotacji takich jak: przymus zbieżności prowadzonych badań z kryteriami przyznawania dotacji, czy wysokie sformalizowanie procesu przyznawania i korzystania z dotacji.

Oparcie wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw na dotacjach, przy porażce w poziomie wykorzystania ulgi na zakup technologii, jest jedną z przyczyn niskiego zaangażowania przedsiębiorstw w prace B+R. Bez aktywizacji przedsiębiorstw w tej dziedzinie Polska będzie wciąż na najniższych pozycjach w poziomie inwestycji w B+R wśród państw EU i OECD. Uzasadnieniem takiego wsparcia, oprócz korzyści samych przedsiębiorstw, są między innymi korzyści zewnętrzne odbierane przez inne przedsiębiorstwa i społeczeństwo. Zaniedbanie w tej dziedzinie prowadzić będzie natomiast do trwałej obniżki poziomu konkurencyjności międzynarodowej i stanowić może istotną destymulantę w długookresowym rozwoju gospodarczym.

Rozwój działalności badawczo – rozwojowej jest kluczową aktywnością prowadzącą do wzrostu innowacyjności gospodarki Polski. Aby osiągnąć ten cel należy do konstrukcji podatku dochodowego opłacanego przez przedsiębiorstwa wprowadzić nową ulgę zwiększającą katalog przedmiotowy wydatków B+R, przy jednoczesnym ograniczaniu znaczenia dotacji. Bez takiego poszerzenia oraz uproszczenia przepisów, zmniejszających pole interpretacji instytucji skarbowych, trudno będzie włączyć przedsiębiorstwa w proces zwiększenia wydatków badawczo – rozwojowych w Polsce i w konsekwencji w proces przebudowy gospodarki.

Bibliografia

Bronwyn H. Hall, Jacques Mairesse, and Pierre Mohnen, *Measuring The Returns To R&D*, Working Paper 15622, available at <http://www.nber.org/papers/w15622>.

Congressional Budget Office, *R&D and Productivity Growth: A Background Paper* (2005), available at <http://www.cbo.gov/doc.cfm?index=6482>.

David T. Coe and Elhanan Helpman, *International R&D Spillovers*, *European Economic Review* 39 (5) (1995).

Dominique Guellec and Bruno van Pottelsberghe De La Potterie, *R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries*, *OECD Economic Studies* 33 (2001).

David B. Audretsch and Maryann P. Feldman, *R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production*, *American Economic Review* 86 (3) (1996).

Dz. U. nr 74, poz. 397, 2011, Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych.

Dz. U. poz. 361, 2012, Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych.

²⁰ www.Deloitte.com/content/data pobrania 20.08.2015.

Główny Urząd Statystyczny, Nauka i technika w 2012 r., Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2013.

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

Jeffrey I. Bernstein and M. Ishaq Nadiri, *Interindustry R&D Spillovers, Rates of Return, and Production in High-Tech Industries*, *American Economic Review* 78 (2) (1988): 429–434.

Lee Fleming, Charles King III, and Adam I. Juda, *Small Worlds and Regional Innovation*, *Organization Science* 18 (6) (2007).

The Corporate R&D Tax Credit and U.S. Innovation and Competitiveness

OECD, 2010. R&D tax incentives: Rationale, design, evaluation. OECD Innovation Policy Platform, November 2010.

Christian Köhler, Philippe Laredo, Christian Rammer, *The Impact and Effectiveness of Fiscal Incentives for R&D*, Nesta Working Paper No. 12/01

OECD, 2009. Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. OECD, Paris.

OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, Tax incentives for business R&D, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en

Pohulak-Żołędowska E., *Szkolnictwo wyższe w tworzeniu innowacji dla gospodarki wiedzy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 168, Wrocław 2011.

Pit.pl, Ulga na nowe technologie, data pobrania: 20.05.2014.

http://www.pit.pl/ulga_na_nowe_tehnologie_komentarz_pit_interpretacje_3604.php

Black M., *Regiony* [w:] B. Smith, *Regional Policy*, Oxford Press, Oxford 2006.

Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej, pod red. Noga M., Wydawnictwo CeDeWu., Warszawa 2009.

Human Development Report [online] <http://hdr.undp.org> [dostęp: 28 sierpnia 2009 r.].

Zvi Griliches, *The Search for R&D Spillovers*, *Scandinavian Journal of Economics* 94(supplement), 2002.

Renata Mazur¹
Marek Kruk²

GOSPODARCZE UWARUNKOWANIA ROZWOJU FIRM BORN GLOBALS NA LITWIE I W POLSCE

Streszczenie

Firmy born globals to swoisty fenomen globalizacji. Małe przedsiębiorstwa potrafią poruszać się w przestrzeni międzynarodowej na tyle sprawnie, że stają w szranki ze znacznie większymi konkurentami i osiągają przewagę, wykorzystując w optymalny sposób swoje ograniczone zasoby. Podmioty te powstają na całym świecie, gdyż często warunkiem ich funkcjonowania są oryginalne innowacje oraz dostęp do kanałów informacyjnych, głównie przy wykorzystaniu Internetu. Ich powstanie i rozwój determinują określone czynniki gospodarcze, takie jak dostęp do kapitału, infrastruktura informatyczna, dostęp do technologii oraz poziom kwalifikacji zasobów ludzkich. Uwarunkowania te zostały przeanalizowane na Litwie i w Polsce, zarówno z punktu widzenia wskaźników gospodarczych, jak również na przykładzie funkcjonowania wybranych firm born globals w tych krajach.

ECONOMICAL ASPECTS OF BORN GLOBALS DEVELOPMENT ON LITHUANIA AND POLAND

Summary

Born globals it`s globalization phenomenon. Small companies can easily compete with much bigger players on international markets and achieve often better results using its limited resources. Such companies are born all over the world and operating owing to the innovations and easy access to the information sources using Internet. Their emerging and development are determined by certain economical aspects such as access to investment capital, information infrastructure, access to technologies and quality of human capital. Such conditions were analyzed in Lithuania and Poland, in both aspects: economical indicators and the examples of operating of born global companies in those countries.

Keywords: born globals, investment capital, information infrastructure, human capital.

Wstęp

Ostatnie dekady to okres wielu dynamicznych zmian, które zmieniły diametralnie środowisko, w jakim funkcjonują podmioty gospodarcze. Integracja ekonomiczna stała się motorem przyspieszającym procesy globalizacji. Czynnikiem, które miały ogromny wpływ na ten proces były także usprawnienia w technologiach, w tym komunikacyjnych, logistyce i

¹ Mgr Renata Mazur – UAB Lemastija.

² Dr Marek Kruk - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

łatwość w przemieszczaniu się. Działalność handlowa na rynkach międzynarodowych stała się łatwiejsza dzięki zniesieniu barier i współpracy pomiędzy państwami.

Dynamicznie zmieniające się warunki gospodarcze mogą być postrzegane przez podmioty jako źródło zagrożeń lub szans i możliwości rozwoju. O ile dla wielu adaptacja i reakcja na zmiany jest procesem trudnym i powolnym, istnieją podmioty, które potrafią wykorzystać przemiany na swoją korzyść. Należą do nich born globals – fenomen na skalę międzynarodową. Są to niewielkie firmy, które od początków istnienia działają na licznych rynkach zagranicznych, czasami jeszcze przed funkcjonowaniem na rynku macierzystym. Charakterystyczna dla wszystkich tego typu firm jest ich orientacja globalna i optymalne wykorzystywanie dostępnych, aczkolwiek ograniczonych, przewag konkurencyjnych opartych o unikalne zasoby na wielu rynkach zagranicznych jednocześnie.

Celem niniejszego opracowania jest scharakteryzowanie wybranych uwarunkowań gospodarczych, pod kątem wsparcia dla born globals oraz ich diagnoza na Litwie i w Polsce. Wykorzystane zostaną następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizy statystyczne oraz studia przypadków.

1. Born globals a wybrane uwarunkowania gospodarcze

Zainteresowanie świata nauki firmami born globals wciąż się pogłębia. Wykazują one nieprawdopodobną zdolność wykorzystywania przewag rynkowych, wynikających ze zdolności poruszania się w środowisku globalnym. O sukcesie born globals decydują: globalna wizja od początku istnienia, międzynarodowe doświadczenie kierownictwa, posiadanie silnej sieci powiązań międzynarodowych, umiejętność efektywnego wykorzystania swoich zasobów, wykorzystywanie zaawansowanych technologii, oferowanie unikalnego produktu lub serwisu oraz ściśle koordynowanie działań organizacji w skali globalnej.

Born globals działają w pięciu obszarach³: (a) high-tech (produkcja i handel produktami innowacyjnymi i zaawansowanymi technologicznie); (b) high-design (unikalne i efektowne towary użytkowe); (c) high-service (usługi najwyższej jakości, dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta); (d) high-know-how (gdzie produkt stanowi unikalną wiedzę); (e) high-system business (połączenie usług, towarów i know-how).

Czynniki, które determinują powstanie born globals to⁴: (a) nowe warunki panujące na rynku, (b) zaawansowanie technologiczne w zakresie produkcji, transportu i komunikacji, (c) znaczny potencjał zasobów pracy.

Zmieniające się warunki rynkowe wpływają na wzrost specjalizacji i liczby nisz rynkowych, czego konsekwencją jest produkcja wyspecjalizowanych części i komponentów, które muszą być sprzedane na rynkach międzynarodowych, ponieważ popyt na rynku

³ R. Luostarinen, M. Gabrielsson, *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECs*, Thunderbird International Business Review 2006, nr 48, s.773.

⁴ Madsen, T. K., P. Servais, *The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?* International Business Review 1997, Vol. 6, nr 6, s. 565.

macierzystym jest zbyt niski. Dodatkowo rynek lokalny jest ograniczony do nielicznych sektorów gospodarki, w których istnieje znaczna konkurencja i w których tworzy się rynek pracy specjalistów w tych sektorach. Konkurencja wymusza wykreowanie unikalnego produktu, który jednocześnie ułatwia ekspansję poza granice kraju, natomiast rynek pracy pozwala na wykorzystanie wyjątkowych umiejętności i kwalifikacji na potrzeby działalności zagranicznej.

W niektórych gałęziach przemysłu można zauważyć presję branży do przyspieszonej internacjonalizacji. Szczególnie przedsiębiorstwa z młodych i dynamicznie rozwijających się branż wysoko zaawansowanych technologicznie posiadają specyficzne warunki do zbytu swoich innowacyjnych produktów w skali globalnej - działalność w dynamicznym otoczeniu międzynarodowym i współpraca z partnerami zagranicznymi wymusza dostosowanie się i ekspansję na rynki zagraniczne. O decyzji wejścia na nowe rynki decyduje również udział klientów czy konkurencji w działalności międzynarodowej. Im więcej powiązań z kontrahentami (dostawcy, klienci, konkurenci, partnerzy) działającymi poza granicami kraju, tym większa jest skłonność firmy do internacjonalizacji. Duże znaczenie w dynamicznie zmieniających się warunkach mają międzynarodowe sieci (networks) oparte na współpracy osobistej oraz biznesowej. Wykorzystanie umiejętności i zasobów uczestników sieci pozwala małej firmie na szybsze odnalezienie się na nowych rynkach zagranicznych i optymalne wykorzystanie posiadanych przez siebie, ograniczonych zasobów. Niektórzy badacze postulują, że istnieją także określone, nieprzyjemne warunki rynkowe w kraju macierzystym, które skłaniają firmy do internacjonalizacji⁵. Do takich warunków zalicza się niewielki rynek, jego dojrzałość, istnienie silnej konkurencji oraz brak wsparcia przedsiębiorczości ze strony rządu. Internacjonalizacja działalności gospodarczej ma szczególne znaczenie dla firm pochodzących z małych i otwartych ekonomii (SMOPEC), gdzie niewielki rynek ogranicza możliwości rozwoju firmy. Aby zatem osiągnąć korzyści skali, firmy z tych państw muszą poszukiwać nowych rynków zbytu⁶.

W rozwoju firm born globals kluczowa jest zatem międzynarodowa integracja rynków, w tym m.in. finansowego, a także zniesienie barier w dostępie do kapitału dla podmiotów zagranicznych, co pozwoliło na wyszukiwanie nowych źródeł finansowania rozwoju firm. W celu obniżania kosztów firmy poszukują nowych możliwości dostępu do kapitału, a integracja rynku kapitałowego w ramach sojuszków międzynarodowych umożliwiła i usprawniła podmiotom dostęp do dodatkowych źródeł finansowania. Szczególne znaczenie mają tutaj możliwości, jakie daje Unia Europejska.

Małe podmioty funkcjonujące w krajach UE finansując swoje przedsięwzięcia zdecydowanie najczęściej korzystają ze środków własnych (stanowią one blisko 70% nakładów), przez co udział kredytów i pożyczek bankowych (ok. 17%) oraz środków

⁵ Thai M. T. T., Chong L. C., *Born-global: The case of four Vietnamese SMEs*, "Journal of International Entrepreneurship" 2008, s. 78.

⁶ Luostarinen i Gabrielsson 2006, Madsen i Serveis 1997.

zagranicznych (na poziomie niecałych 10%) odgrywają znacznie mniejszą rolę⁷. Jednak sytuacja firm born globals jest bardziej złożona. Przede wszystkim działają one na arenie międzynarodowej przez co koszty ich funkcjonowania są zazwyczaj wyższe niż podmiotów działających w skali lokalnej lub krajowej. Przy tym większość przedsięwzięć ma charakter innowacyjny i zanim znajdą swoje uwięźnienie w komercjalizacji nowego produktu wymagają kosztownych prac rozwojowych, związanych zarówno ze stroną techniczną, jak również badawczą. Dlatego też pewność finansowania jest niezbędna dla pełnego zaangażowania w rozwój takich firm i stąd też może okazać się, że zasoby własne właścicieli, a także wypracowany wynik ekonomiczny jest niewystarczający.

W ostatnich latach poprawia się dostęp małych firm do konwencjonalnych źródeł finansowania działalności. Banki coraz częściej oferują produkty bankowe dedykowane tej grupie klientów, przy czym ze względu na ryzyko, są one relatywnie drogie. Dlatego też wsparcie dla firm born globals stanowić mogą alternatywne źródła finansowania takie jak⁸: *venture capital*, *business angels*, *crowd funding* oraz rynki obrotu pozagiełdowego. Cechą charakterystyczną tych form finansowania jest przekazanie części udziałów w firmie podmiotowi udzielającemu wsparcie.

Innym przykładem nowoczesnego finansowania, z którego małe firmy często korzystają, jest *leasing*. Polega on na przekazaniu przez jedną stronę (zwaną leasingodawcą lub finansującym) dobra do odpłatnego korzystania drugiej stronie (zwaną leasingobiorcą lub korzystającym). Przedmiotem leasingu mogą być zarówno ruchomości, jak też nieruchomości, spośród których, w małych firmach, najczęściej są to środki transportu i sprzęt biurowy⁹. Wśród małych firm wciąż popularnymi formami finansowania swojej działalności jest kredyt kupiecki oraz debet w rachunku bankowym. Popularność tych form wynika przede wszystkim z prostoty ich stosowania, relatywnie niskiego kosztu pozyskania środków oraz atrakcyjnych okresów finansowania (w przypadku kredytu kupieckiego nawet powyżej 60 dni)¹⁰.

Ze względu na rolę jaką odgrywa finansowanie w rozwoju działalności małych firm Komisja Europejska stworzyła *SME Access to Finance (SMAF) Index*, w celu monitorowania dostępu do kapitałów przez małe i średnie firmy w ujęciu czasowym i przestrzennym. W 2013 roku w zestawieniu wszystkich krajów UE, Litwa zajęła 7., a Polska 20. miejsce, przy czym oba kraje klasyfikowały się powyżej średniej. Najlepszy dostęp do finansowania mają przedsiębiorcy we Francji, zaś najbardziej utrudniony w Grecji¹¹. Powyższy index jest jednym z przejawów zainteresowania UE wsparciem finansowym dla małych przedsiębiorstw, można określić go pasywnym, gdyż wykorzystywany jest zaledwie diagnostycznie. Jednak UE także

⁷ Waga M., *Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej*, Studia BAS, Nr 1(37) 2014, s. 40.

⁸ Nitescu D.C., *A new beginning for SMEs development?*, Theoretical and Applied Economics, Vol. XXII (2015), No. 3(604), s.47.

⁹ Mikita M., *Wpływ nowych regulacji rynku finansowego Unii Europejskiej na finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez bank*, Studia BAS, Nr 1(37) 2014, s. 51.

¹⁰ Waga M., *Źródła finansowania ...*, op.cit., s. 36.

¹¹ Nitescu D.C., *A new beginning...*, op.cit., s. 45.

wspiera bezpośrednio małe podmioty, poprzez dofinansowanie realizowanych przez nie projektów. Są wśród nich zarówno działania związane z innowacjami, jak również internacjonalizacją działalności¹². Warunek, jaki muszą spełniać zainteresowane podmioty to gotowość przejścia przez gąszcz przepisów i biurokratycznych barier, ale zarówno wysokość środków, jak również warunki ich rozliczania stanowią interesującą alternatywę.

Również poszczególne państwa mają do dyspozycji sprawdzone już modele wsparcia dla firm born globals. Najbardziej znane, to model irlandzki i kanadyjski. W pierwszym z nich kluczową rolę odgrywa rządowa agencja zajmująca się rozwojem i wzrostem obecności firm danego kraju na rynkach międzynarodowych, a także dysponująca własnymi funduszami oraz kontaktami z zainteresowanymi podmiotami prywatnymi, stanowiącymi alternatywne, a w tym przypadku często dopełniające źródło finansowania. Z kolei model kanadyjski opiera się na zasadzie tworzenia swoistego ekosystemu, który tworzy warunki do inkubacji i rozwoju atrakcyjnych, z punktu widzenia międzynarodowych rynków, start-upów, które w krótkim relatywnie czasie aspirują do miana born globals. Specyficznym wymiarem tej pomocy jest fakt, że wsparcie ma rzadko charakter finansowy, ale za to kompleksowo biznesowy¹³.

To jednak nie dostęp do kapitałów stanowią silny motor napędowy born globals. Bardziej wynika to ze zmian zachodzących na rynkach, które z kolei są pochodną ogromnych zmian technologicznych. Udoskonalenie procesów produkcyjnych pozwoliło na osiąganie zysków z produkcji na niewielką skalę. Prócz tego specjalizacja, możliwość dostosowania produktów do indywidualnego klienta oraz nisze globalne zapewniły firmom zupełnie nowe możliwości rynkowe. Transport osób i dóbr stał się częstszy, dostępniejszy i tańszy niż kiedykolwiek – a zatem zniesione zostały bariery kosztowe internacjonalizacji małych firm. Nie bez znaczenia jest również rozwój technologii komunikacyjnej, dzięki której rynek globalny stał się bardziej dostępny także dla MSP. Informacje o rynkach zagranicznych, ich analiza i interpretacja jest obecnie w zasięgu wszystkich podmiotów rynkowych bez względu na wielkość i posiadane zasoby. Niemal nieograniczone możliwości technologii komunikacyjnych umożliwiły firmom zdobyć wiedzę, rozwinąć strategię i utrzymywać kontakty, które pomagają w umiędzynarodowieniu, a także znacznie przyspieszają ten proces. Łatwość w komunikacji pomiędzy uczestnikami transakcji pozwoliła na wyszukiwanie i wykorzystywanie pojawiających się nowych możliwości biznesowych.

Wzrost efektywności i udoskonalenia w dziedzinach związanych z technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi, metodami produkcji, transportem i międzynarodową logistyką, spowodował spadek kosztów prowadzenia działalności w skali międzynarodowej i zniósł bariery, które wcześniej utrudniały udział MSP w rynkach zagranicznych ze względu na niewielki rozmiar czy niedobór lub brak zasobów kapitałowych. Równocześnie stałe i systematyczne redukowanie barier handlowych i inwestycyjnych oraz wzrost mobilności

¹² [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&lang=pl&title= European-Union-support-programmes-for-SMEs--](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&lang=pl&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs--) [dostęp: 19.06.2015]

¹³ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 131-135.

ludności wpłynęły na rozwój współpracy międzynarodowej i tworzenie porozumień, które mają pozytywny wpływ na handel w skali globalnej.

Do przekształceń na rynkach przyczynia się bez wątpienia rozwój kapitału ludzkiego i ciągły wzrost umiejętności wykorzystania pojawiających się szans. Stało się to możliwe za sprawą zdobywania wiedzy i międzynarodowego doświadczenia przez rzesze migrantów. Mobilność ludności przyczyniła się do wymiany doświadczeń, umiejętności i otwartości na różnice i odmienność kulturową oraz do nauki języków obcych. Kompetencje te pozwalają na rozwijanie działalności poza granicami kraju pochodzenia i wykorzystanie możliwości, jakie dają zmiany w zakresie produkcji, technologii, komunikacji i transportu. Kapitał ludzki, jego umiejętności i doświadczenie zdobyte poza granicami kraju jest motorem powstawania i kluczem do sukcesu firm globalnych. W czasie podróży osobistych i służbowych kształtuje się orientacja globalna oraz sposób postrzegania ryzyka związanego z działalnością na nowych rynkach wśród menedżerów firm globalnych „od urodzenia”. Badania dowodzą także, że wykształcenie ma wpływ na orientację międzynarodową i podjęcie decyzji o ekspansji międzynarodowej. Im wyższe wykształcenie, tym łatwiej dostrzec potencjał i możliwości jakie istnieją na innych rynkach. Z drugiej strony doświadczenia i wiedza zdobyte za granicą dają pogłębioną wiedzę, która pomaga w dostrzeganiu szans rynkowych niezauważanych przez innych oraz zmniejsza dystans psychiczny związany z nowymi rynkami. Jednocześnie wzrastająca mobilność ludności wpływa na homogeniczność preferencji w skali globalnej.

Podsumowując, kraje występowania firm globalnych muszą charakteryzować się określonym poziomem rozwoju gospodarczego, zaawansowaniem technologicznym, wysokim poziomem rozwoju rynku finansowego, uczestniczyć w porozumieniach międzynarodowych, dzięki czemu znoszone są bariery handlowe, a podmioty mają dostęp do kapitału zagranicznego, a także posiadać wykształcone i kompetentne zasoby pracy.

Jednak nawet spełnienie wszystkich wymienionych warunków nie gwarantuje sukcesu firmy na rynkach międzynarodowych.

2. Warunki funkcjonowania firm globalnych na Litwie

Uwarunkowania ogólne. Litwa, jak na niewielki obszarowo oraz nielicznie zamieszkały kraj, posiada wiele zalet związanych z jakością kapitału ludzkiego. Znajduje się w pierwszej piątce wśród państw Unii Europejskiej o najwyższym udziale ludzi młodych w społeczeństwie (2013 r.). Oprócz tego grupa ta jest świetnie wyedukowana – 93% obywateli posiada średnie lub wyższe wykształcenie, a najwięcej Litwinów (spośród krajów UE) kończy kierunki matematyczne, nauki ścisłe oraz technologiczne¹⁴. Warto przy tym zaznaczyć, że Litwa zajmuje pierwsze miejsce w jakości nauczania matematyki i nauk ścisłych¹⁵.

Imponujące wrażenie robią również dane na temat umiejętności posługiwania się komputerem wśród uczniów szkół średnich – Litwa jest liderem w UE ze wskaźnikiem 97%.

¹⁴ Eurostat 2011.

¹⁵ WEF Global Competitiveness Report, 2013-2014.

Litwini świetnie znają języki – 80% młodych Litwinów posługuje się biegle angielskim¹⁶, a 50 % zna przynajmniej dwa języki obce¹⁷, najpopularniejsze to angielski, rosyjski, niemiecki, polski, a także języki skandynawskie i romańskie. Nic więc dziwnego, że na Litwie inwestują i rozwijają się firmy międzynarodowe. Tym bardziej, że Litwa zajmuje jedenaste miejsce na świecie pod względem łatwości rozpoczęcia biznesu,¹⁸ a piętnaste pod względem wolności gospodarki¹⁹. W ciągu trzech dni można otworzyć nową firmę²⁰. Oprócz tego podatki są stosunkowo niskie – podatek od przedsiębiorstw i dywidenda wynoszą 0-15%, podatek dochodowy – 15%, a VAT - 21%.

Nie bez znaczenia jest także infrastruktura komunikacyjna, która decyduje o powodzeniu biznesu międzynarodowego. Litwa posiada łącza szerokopasmowe i ma najszybsze publiczne Wi-Fi na świecie²¹. Internet jest bardzo tani (3 miejsce w UE²²) i dostępny dla 97% obywateli²³. Litwa przoduje także w wykorzystaniu technologii informatycznych w administracji publicznej (eGovernment)²⁴.

Litwa, ze względu na swe położenie może być atrakcyjna pod względem geograficznym – niedaleko stąd do Rosji, na Białoruś, Łotwę, Ukrainę, a także do Polski i Niemiec. Transport może się odbywać drogą lądową, powietrzną (odległość od europejskich miast i Moskwy to ok. 2-3 godzin lotu) oraz morską poprzez port w Kłajpedzie. Likwidowane są bariery w handlu z innymi państwami – Litwa ma podpisanych ok. 50 porozumień fiskalnych, między innymi z Chinami, Stanami Zjednoczonymi i Rosją.²⁵

Prognozy ekonomiczne są korzystne dla Litwy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy zaliczył Litwę do krajów rozwiniętych²⁶ (nie jak poprzednio – do rozwijających się). A zatem po dotkliwym spadku PKB w 2009 r. (do -14,8%), litewska gospodarka powoli się rozwija (rys. 1).

W 2010 r. litewska gospodarka wzrosła nieznacznie, bo tylko o 1,6%, ale w kolejnym roku widać znaczne ożywienie – PKB wzrosło o 6,1%. W 2012 r. odnotowano wzrost na poziomie 3,8%, a w kolejnych latach (2013-2015) widoczny jest stabilny wzrost oscylujący wokół 3% rocznie. Kryzys gospodarczy odbił się silnie na litewskim rynku pracy. Tym bardziej, że przed kryzysem Litwa przeżywała swój boom budowlany i w tej gałęzi koncentrowało się zatrudnienie. W 2010 r. poziom bezrobocia kształtował się na poziomie 17,8%, natomiast kolejne lata przyniosły znaczną poprawę.

¹⁶ Population Census, 2011.

¹⁷ Europeans and their languages, 2012.

¹⁸ World Bank Doing Business Report, 2015.

¹⁹ Heritage Foundation, Economic Freedom Index, 2015.

²⁰ Centre of Registers, 2014.

²¹ Rotten Wifi tests, 2014.

²² IMD World Competitiveness Yearbook, 2014.

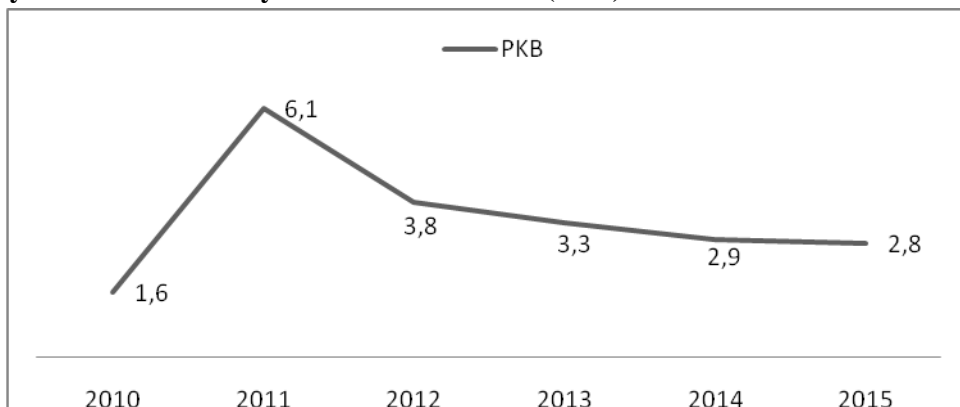
²³ http://www.investlithuania.com/wp-content/uploads/2015/02/2015-02-14-Lets-talk-Lithuania_General_EUR.pdf [dostęp: 10.06.2015].

²⁴ European Commission, 2013.

²⁵ LR Ministry of Finances, 2014.

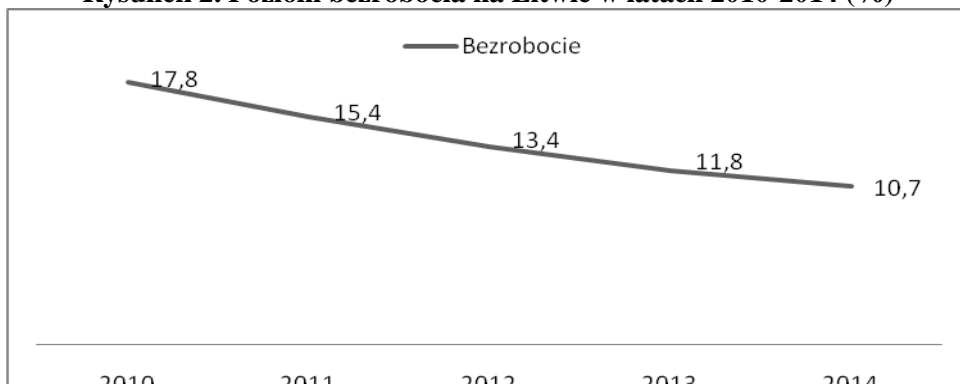
²⁶ Lietuvos rytas, 15.04.2015 za:

<https://vilnius.trade.gov.pl/WiadomoscigospodarczychLitwy2014/article/detail,12122,Makroekonomia.html>.

Rysunek 1. PKB Litwy w latach 2010-2015* (w %)

*wielkość szacowana
Źródło: Eurostat 2015.

W 2011 r. wskaźnik bezrobocia spadł do 15,4%, następnie do 13,4% w 2012 r. i 11,8% w 2013 r., aby w 2014 r. wynieść 10,7%. Należy jednak dodać, że poziom bezrobocia nie odzwierciedla całkowicie skomplikowanej sytuacji litewskiego rynku pracy. W latach 2007-2012 z Litwy wyemigrowało w celach zarobkowych ok. 600 tys. osób²⁷, a znaczna część to ludzie młodzi²⁸. W 2010 r. wskaźnik emigracji wyniósł 26 osób na 1000 mieszkańców²⁹ i był najwyższy w Europie.

Rysunek 2. Poziom bezrobocia na Litwie w latach 2010-2014 (%)

Źródło: Eurostat 2015.

Przykład firmy born globalis z Litwy. LEDDEX to firma należąca do MŚP, która zajmuje się oświetleniem ledowym, wykorzystywanym w architekturze i reklamie. LEDDEX powstał w

²⁷ <http://www.sfora.pl/swiat/Ten-kraj-UE-pustoszeje-Rekordowa-emigracja-a47789> [dostęp: 10.05.2015].

²⁸ <http://kresowiacy.com/2014/08/statystyki-dot-emigracji-z-litwy/> [dostęp: 10.05.2015].

<http://wiadomosci.onet.pl/swiat/alarmujace-dane-dot-emigracji-na-litwie/hzvrh> [dostęp: 10.05.2015].

²⁹ http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/pl#Statystyki_dotycz.C4.85ce_migracji_i_populacji_migrant.C3.B3w [dostęp: 10.05.2015].

2010 r. i od samego początku nakierowany był na ekspansję zagraniczną. Wynikało to przede wszystkim z ograniczeń związanych z niewielkim popytem na rynku macierzystym oraz sytuacją gospodarczą na Litwie. Początki działalności firmy przypadły na okres po kryzysie ekonomicznym, który wpłynął silnie na całą Unię Europejską, a szczególnie dotkliwie odbił się na rozwijających się gospodarkach państw nadbałtyckich.

Wykorzystując doświadczenie zawodowe na rynkach międzynarodowych i unikatowe umiejętności (np. znajomość kilku języków obcych), założyciele firmy od początku orientowali się na działalność na rynkach międzynarodowych. Pierwsi kontrahenci pochodzili z Wielkiej Brytanii i Polski, dopiero w późniejszym okresie firma zaczęła działać na rynku macierzystym. Obecnie firma działa na licznych rynkach zagranicznych (Polska, Wielka Brytania, Norwegia, Rosja, Niemcy, Szwecja, Chiny, Japonia) oraz na Litwie.

Błyskawiczna ekspansja odbywała się pomimo ograniczeń kapitałowych firmy. Na początku swojej działalności LEDDEX opierał swoją działalność handlową na własnych środkach finansowych wniesionych przez partnerów, wypracowanych zyskach oraz kredycie kupieckim. Dopiero niedawno firmie udało się uzyskać w banku dodatkowe finansowanie w postaci overdraftu.

Likwidacja barier handlowych, przynależność Litwy do UE oraz zawarcie umów o wolnym handlu i braku podwójnego opodatkowania ułatwiło LEDDEX-owi działalność handlową na rynkach zagranicznych. Świetnym przykładem jest wykorzystanie przez firmę porozumień fiskalnych pomiędzy Litwą a Koreą Płd., w której produkowane są elementy i systemy oświetleniowe. Bardzo niskie opodatkowanie zakupionych produktów umożliwia firmie na konkurowanie ceną.

Priorytetem LEDDEX-u jest wysoka jakość produktów i ich dostosowanie do indywidualnych potrzeb klientów. Aby spełniać te wymogi niezbędna jest dbałość i monitorowanie jakości półproduktów i produktów końcowych oraz współpraca z producentami i klientami w poszczególnych etapach powstawania nowego projektu.

Sztandarowy produkt LEDDEX-u to panel Lumaire. Panel wykorzystuje innowacyjną metodę rozproszenia światła w plastikowych strukturach, która pozwala na równomierne podświetlenie całej przestrzeni panelu. Panele ledowe są oferowane przez wiele firm, ale jedynie Lumaire LEDDEX-u pozwala na uzyskanie pełnego podświetlenia na całej powierzchni przy zastosowaniu niewielkiej ilości świateł LED. Dzięki temu panele mogą być różnej wielkości, są przy tym bardzo cienkie i energooszczędne.

Powstanie Lumaire pozwoliło LEDDEX-owi na rozszerzenie działalności o kolejne rynki zagraniczne, a udział w wystawach i targach (m.in. Viscom 2014) umożliwił pokazanie możliwości panelu szerokiej rzeszy potencjalnych klientów.

Przy realizacji zamówień wykorzystuje się transport lądowy i powietrzny, natomiast drogą morską sprowadza się produkty oświetleniowe. Dzięki położeniu geograficznemu Litwy, dostępności lotnisk i portu morskiego, możliwe jest szybkie reagowanie na zmienny popyt rynkowy oraz zapewnienie klientom minimalnego okresu oczekiwania na zamówione z fabryki produkty.

LEDDEX ma przez sobą znaczne możliwości rozwojowe, które ograniczają jednak braki kadrowe. Okazuje się, że w kraju o tak dużym potencjale zasobów ludzkich, trudno jest znaleźć

pracowników, posiadających doświadczenie zawodowe, wykształcenie techniczne i znających języki obce (angielski i rosyjski). Osoby, które spełniają te warunki, wyjeżdżają do pracy w firmach poza granicami kraju, ponieważ tam mogą uzyskać znacznie wyższe wynagrodzenie niż na Litwie.

3. Warunki funkcjonowania born globals w Polsce

Uwarunkowania ogólne. Polska to kraj zajmujący 6 miejsce w UE zarówno pod względem powierzchni, jak również, a raczej przede wszystkim w wielkości populacji. Ponad 38 mln mieszkańców (co stanowi ok. 8% populacji całej UE) oznacza nie tylko duży rynek zbytu, ale również tworzy potencjał w rozwoju małych i średnich firm. Niestety, nie we wszystkich rankingach Polska jest tak wysoko. Dla przykładu PKB na jednego mieszkańca liczony SSN³⁰ wynosi 67 i plasuje to nasz kraj dopiero na 23. miejscu (Litwa jest na 20.) co wskazuje, że jakość życia w Polsce pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Pewną nadzieję na jakościową zmianę może stanowić liczba studentów kształcących się na polskich uczelniach, a jest ich ponad 1,5 mln. Również jakość kształcenia mierzona popularnością kraju do studiowania przez studentów z zagranicy (stanowią oni ponad 6% ogółu studiujących - jest to czwarty wynik w UE, po Niemczech, Francji i Włoszech) może oznaczać właściwy kierunek zmian³¹. Do najpopularniejszych kierunków studiów w Polsce zalicza się: nauki społeczne, gospodarka, prawo (37%), techniczne, przemysł i budownictwo (17%) oraz pedagogiczne (11%).

Istotne z punktu widzenia gospodarki jest to, że wciąż rośnie liczba ludności aktywnej zawodowo. Od roku 2008 wzrosła ona o ponad 400 tys. osób i obecnie zbliża się do poziomu 17,5 mln³². Również bezrobocie w ostatnich latach zmniejsza się, a stopa bezrobocia w styczniu 2015 r. wynosiła 8,6% (w 2008 było to 11,7%)³³.

Inne wskaźniki makroekonomiczne również predestynują polską gospodarkę jako miejsce sprzyjające rozwojowi biznesu. Świadczy o tym m.in. to, że była to jedyna gospodarka UE, która tylko spowolniła swój wzrost w okresie kryzysu światowego, aby wraz z poprawą koniunktury w innych państwach, ponownie przyspieszyć tempo wzrostu PKB (rys. 3).

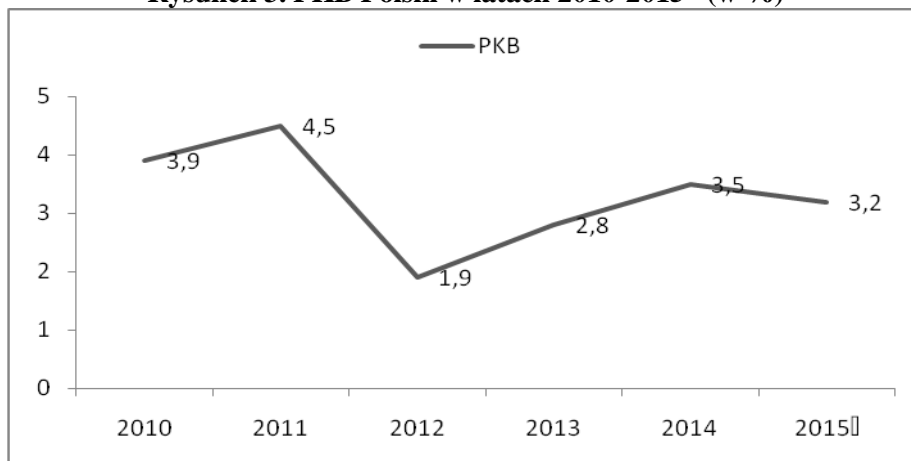
Podobnie jak w wielu innych krajach UE największą grupę przedsiębiorstw stanowią w Polsce firmy z sektora MSP, przy czym ich rozkład kształtuje się następująco: mikroprzedsiębiorstwa 98%, małe - 1,13%, średnie - 0,87%, a łącznie jest ich blisko 1800 tys. W ostatnich latach największą dynamikę wzrostu wykazały małe przedsiębiorstwa, których liczba zbliża się do 60 tys.

³⁰ Standard siły nabywczej - (ang. PPS - Purchasing Power Standard) - jest to sztuczna jednostka walutowa (waluta), dzięki której możliwe są porównania różnych wskaźników ekonomicznych w krajach funkcjonujących w różnych systemach walutowych. W teorii za jeden SSN można kupić tę samą ilość dóbr i usług w każdym z państw świata, dzięki czemu wyklucza się ryzyko, że na wyniki porównań mogą wpłynąć np. wahania kursu walut. SSN wyznaczany jest przez podzielenie łącznej wartości gospodarki kraju wyrażonej w walucie krajowej przez jej odpowiedni parytet siły nabywczej.

³¹ Życie w UE, http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index_pl.htm [dostęp: 23.06.2015]

³² GUS, 2015.

³³ <http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/bezrobocie-rejestrowane-w-polsce> [dostęp: 23.06.2015]

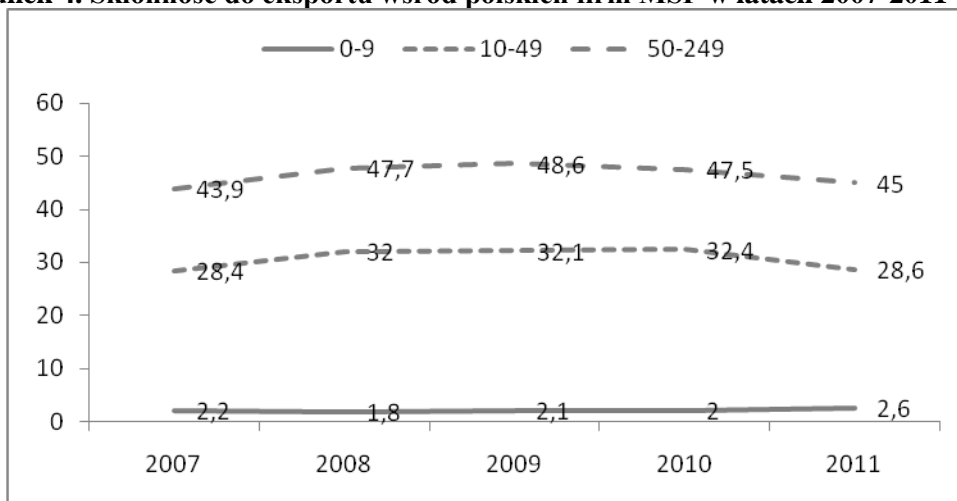
Rysunek 3. PKB Polski w latach 2010-2015* (w %)

*wielkość szacowana

Źródło: GUS 2015.

W miarę stabilna jest liczba mikroprzedsiębiorstw, natomiast średnie firmy wykazują w ostatnich latach tendencję spadkową³⁴.

Ze względu na fakt, że to właśnie w tej grupie znajdują się born globals, warto jest prześledzić, jak wygląda skłonność do eksportu wśród tych przedsiębiorstw (rys. 4).

Rysunek 4. Skłonność do eksportu wśród polskich firm MSP w latach 2007-2011 (w %)

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 61.

Jak można zauważyć to wśród średnich i małych firm widać największy odsetek eksporterów i właśnie wśród nich należy poszukiwać kolejnych graczy międzynarodowych.

³⁴ GUS, 2015.

Aby jednak tak się działo konieczne są warunki sprzyjające zarówno przedsiębiorczości, jak również konkurencyjności. W tym wymiarze Polska ma jeszcze wiele do nadrobienia, bowiem w rankingu Doing Biznes 2015 Polska zajmuje 32 miejsce³⁵, a w rankingu WEF Global Competitiveness Report 42 miejsce³⁶. Oznacza to, że zarówno nasza gospodarka jako całość jest jeszcze mało konkurencyjna w skali międzynarodowej, a ponadto warunki do prowadzenia biznesu nie zawsze sprzyjające, co wymaga dalszych zmian i ułatwień, bowiem przewaga, jaką dają nam niższe koszty pracy, z roku na rok się zmniejsza.

Przykład firmy born globals z Polski. PGwear to firma, która powstała wbrew mało korzystnym warunkom dla przedsiębiorczości. Właściciele dostrzegli potencjał w międzynarodowych relacjach z kibicami określanymi mianem Ultras i do nich skierowali swoją ofertę. Obecnie są na wszystkich niemal kontynentach, realizując zarówno zamówienia indywidualne, jak również hurtowe.

Od początku swojej działalności całość działań realizowanych w firmie była finansowa ze środków własnych właścicieli. Kolejnym ważnym źródłem zasilenia kapitałowego okazała się specyficzna realizacja zamówień, które były przedpłacane przez zagranicznych klientów. To pozwoliło na zmniejszenie ryzyka niewypłacalności odbiorców, jednocześnie dostarczając środki zarówno na produkcję, jak i wysyłkę gotowego towaru. Dzięki temu firma nie miała co prawda dynamicznego tempa rozwoju, raczej należy je określić mianem zrównoważonego, ale za to nie musiała się zadłużać. Istotnym wsparciem finansowym miały być środki z UE, ale już na etapie kompletowania dokumentów i zaświadczeń do przygotowywanego wniosku, podjęto decyzję o zaprzestaniu wysiłków, ze względu na czasochłonność tychże działań.

Rzeczywistym kluczem do powodzenia przedsięwzięcia okazały się technologie komunikacyjne oraz narzędzia informatyczne, dzięki którym udało się wyeliminować barierę przestrzenną i czasu w kontaktach z klientami. Kibice rozsiani po całym świecie mogli bez przeszkód dokonywać zamówień przez 24 godziny, codziennie. Szybko rosnący rynek usług kurierskich wypełnił ostatni warunek sprawnej obsługi nabywców, a zaostrzająca się konkurencja o klienta nie tylko wpłynęła na obniżkę cen usług transportowych, ale jednocześnie podnosiła ich standard.

W owym czasie zaistnienie w Internecie nie było wcale takie kosztowne. Pierwsza witryna, czy też sklep internetowy były uruchamiane praktycznie za darmo, korzystając z produktów open-source. Obecnie ta 10cioletnia firma, posiada już komercyjne oprogramowanie dedykowane do swoich potrzeb oraz grono klientów na całym świecie. Ponadto bez skrupułów wykorzystuje najnowsze trendy w zakresie tzw. Web 2.0, czyli bilateralnego kontaktu ze swoimi partnerami, przez co obecni są na najpopularniejszych portalach, jak Facebook, Instagram, Twitter. Jest to po części zasługa pracowników, którzy potrafili nadążać za zmianami i utrzymywać właściwe tempo rozwoju.

Dziś PGwear stoi przed kolejnymi wyzwaniami i poszukuje nowych osób z kompetencjami z zakresu IT, projektowania i handlu międzynarodowego, aby móc utrzymać, a

³⁵ World Bank Doing Business Report, 2015.

³⁶ WEF Global Competitiveness Report, 2013-2014.

jeszcze lepiej, zwiększyć tempo swojej ekspansji. Obecny właściciel twierdzi, że każdy może w Polsce odnieść sukces na rynkach międzynarodowych, ale nie przeczy, że gdyby mógł liczyć na bardziej sprzyjające przepisy oraz wsparcie organizacyjno-finansowe pewnie jego firma byłaby obecnie na innym poziomie rozwoju.

Wnioski

Firmy born globals są fenomenem ery globalizacji. Większość z nich powstaje w krajach o sprzyjających warunkach gospodarczych, ale tym większe uznanie należy się podmiotom, które rozpoczynają swoją działalność w krajach, gdzie przedsiębiorczość nie jest zjawiskiem powszechnym, a kontakty międzynarodowe kształtowane są swobodnie od kilkunastu lat. Dlatego też nie ma w tych gospodarkach rozwiniętych instytucji wspierających początkujących przedsiębiorców zarówno finansowo, jak też merytorycznie. Lukę tą starają się wypełniać banki, poprzez dedykowane produkty, które mimo wszystko są trudno dostępne, a przede wszystkim drogie oraz uczelnie, które podejmują się kształcenia w zakresie biznesu międzynarodowego.

Przykładem takich krajów jest Litwa i Polska, gdzie pomimo ponad 20 lat przemian, wciąż relacje na linii państwo-gospodarka obarczone są niezrozumieniem wspólnych interesów. Są jednak przykłady, które pokazują, że nawet z utrudnionym dostępem do kapitału finansowego, ale z trafionym pomysłem i właściwymi ludźmi, przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi teleinformatycznych taki sukces jest możliwy, czego dowodem są firmy LEDDEX i PGwear. Współczesne firmy określane mianem born globals to pionierzy drobnej przedsiębiorczości, którzy w pełni wykorzystując wirtualną przestrzeń do kontaktów handlowych, a najnowsze technologie do wytwarzania konkurencyjnych produktów, sprawiają że wkrótce coraz częściej słyszeć będziemy o sukcesach litewskich i polskich firm w świecie.

Bibliografia

Luostarinen R., Gabrielsson M., *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECs*, Thunderbird International Business Review 2006, nr 48, s.773.

Madsen, T. K., P. Servais, *The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?* International Business Review 1997, Vol. 6, nr 6, s. 565.

Mikita M., *Wpływ nowych regulacji rynku finansowego Unii Europejskiej na finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez bank*, Studia BAS, Nr 1(37) 2014, s. 51.

Nitescu D.C., *A new beginning for SMEs development?*, Theoretical and Applied Economics, Vol. XXII (2015), No. 3(604), s.47.

Thai M. T. T., Chong L. C., *Born-global: The case of four Vietnamese SMEs*, "Journal of International Entrepreneurship" 2008, s. 78.

Waga M., *Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej*, Studia BAS, Nr 1(37) 2014, s. 40.

Raporty i źródła internetowe

Centre of Registers, 2014.

European Commission, 2013.

European Union Support Programmes for SMEs, http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&lang=pl&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs-- [dostęp: 19.06.2015].

Europeans and their languages, 2012.

Heritage Foundation, Economic Freedom Index, 2015.

Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl>

IMD World Competitiveness Yearbook, 2014.

Lietuvos rytas, za: <https://vilnius.trade.gov.pl> [dostęp: 10.05.2015].

Lithuania_General_EUR. pdf [dostęp: 10.06.2015] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 131-135.

LR Ministry of Finances, 2014.

Population Census, 2011.

Rotten Wifi tests, 2014.

WEF Global Competitiveness Report, 2013-2014.

World Bank Doing Business Report, 2015.

Życie w UE, http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index_pl.htm [dostęp: 23.06.2015].

<http://www.investlithuania.com/wp-content/uploads/2015/02/2015-02-14-Lets-talk->

<http://www.sfora.pl/swiat/Ten-kraj-UE-pustoszeje-Rekordowa-emigracja-a47789> [dostęp: 10.05.2015].

<http://kresowiaczy.com/2014/08/statystyki-dot-emigracji-z-litwy/> [dostęp: 10.05.2015].

<http://wiadomosci.onet.pl/swiat/alarmujace-dane-dot-emigracji-na-litwie/hzvrh> [dostęp: 10.05.2015].

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/.pl#Statystyki_dotycz.C4.85ce_migracji_i_populacji_migrant.C3.B3w [dostęp: 10.05.2015].

<http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/bezrobocie-rejestrowane-w-polsce> [dostęp: 23.06.2015]

WYKSZTAŁCENIE DECYDENTÓW A WYKORZYSTANIE INSTRUMENTÓW ROZWOJOWYCH SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Na przykładzie analizy grupy przedsiębiorstw z województwa pomorskiego, wykorzystując narzędzia ekonomii behawioralnej ukazano, w jaki sposób zastosowanie szerokiego zestawu bodźców behawioralnych wpływa na decyzje finansowe podejmowane w sektorze MSP. Wykazano, że tylko w określonych sytuacjach, poziom wykształcenia osób decyzyjnych przyczynia się do powstania różnic w odniesieniu do stopnia akceptacji bądź odrzucenia danego instrumentu rozwojowego.

EDUCATIONAL ATTAINMENT OF DECISION-MAKERS AND PROPENSITY TO USE DEVELOPING INSTRUMENTS IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Summary

Basing on analysis of a group of Polish SMEs (Pomerania region), using tools from behavioral economics, it has been shown how the implementing of a wide range of behavioral incentives influences financial decisions in the SMEs sector. It has been proven that only in particular cases the level of educational attainment of decision-makers causes the differences in acceptance or rejection of a particular developing instrument.

Keywords: entrepreneurship, SME, behavioral economics, behavioral finance, framing, educational attainment.

Wstęp

Problemem polskiej polityki gospodarczej ukierunkowanej na rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest jej zróżnicowana skuteczność. W praktyce przekłada się na sytuację, że część instrumentów (np. instrumenty o charakterze dotacyjnym) jest wykorzystywana przez beneficjentów bardzo szeroko, natomiast wyraźnie mniejszym zainteresowaniem cieszą się jej bardziej skomplikowane formy, w tym te, które w zamyśle mają wspierać innowacje.

Z prowadzonych obserwacji rynku instrumentów pomocowych wynika, że jedną z grup przyczyn opisanego stanu rzeczy jest niedostosowanie proponowanych instrumentów do

¹ Dr Wojciech Bizon – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii.

specyfiki MSP, a zwłaszcza nieuwzględnianie determinant zachowań tej grupy przedsiębiorstw, w tym zachowań partych na innym (niż wynikałoby z ekonomii głównego nurtu) pojmowaniu racjonalności ekonomicznej².

Odmienne ujęcie procesów leżących u podstaw podejmowania decyzji dotyczących finansów, jako nowe zagadnienie badawcze, wypływa z nauki ekonomii eksperymentalnej i behawioralnej, zapoczątkowanej przez Tversky'ego i Kahnemanna³ i rozwijanej od lat 80-tych XX wieku. Dwoma z kilku ważnych postulatów tego alternatywnego podejścia są: podawanie w wątpliwość klasycznie pojmowanej racjonalności decydenta oraz pomijanie maksymalizacji zysku (użyteczności), jako ostrego kryterium działań jednostek⁴. W toku obserwacji zachowań przedsiębiorców podejmujących decyzje finansowe udało się nie tylko wyodrębnić bodźce behawioralne determinujące określony typ zachowań (np. kadrowanie, ang. *framing*), ale również stworzyć rekomendacje, w jaki sposób rozwijać dostępne instrumenty rozwojowe, by były skutecznym środkiem pomocowym dla MSP⁵. Dzięki badaniom empirycznym udało się również wykazać, że w polskich warunkach, na wybory osób odpowiedzialnych za decyzje w MSP, wpływ mają takie cechy osobowościowe, jak płeć, wykształcenie, staż pracy i wiek⁶.

Na grupę oddziaływań behawioralnych składa się szeroki wachlarz zróżnicowanych bodźców, odnoszących się do takich aspektów, jak m.in. wspomniany *framing*, partycypacja, podział korzyści, bezpieczeństwo kolektywne czy doradztwo. Zachodzi przypuszczenie, że niektóre cechy osobowościowe decydentów będą sprzyjać bądź akceptacji, bądź negacji określonych rodzajów oddziaływań, co w konsekwencji może przyczynić się do lepszego zaprezentowania i zindywidualizowania oferty instrumentów wspierających MSP, oferowanych w odmienny sposób w zależności od nakreślonego profilu odbiorcy.

Mając na uwadze praktyczny wymiar prowadzonych rozważań naukowych, w latach 2013-15 w zespole Katedry Makroekonomii Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego opracowano projekt badania, w którym za cel postawiono sobie wyodrębnienie grup decydentów w pomorskich MSP, którzy będą w podobny sposób podatni na określone (zróżnicowane) bodźce behawioralne. Na bazie wcześniejszych obserwacji⁷ założono, że jednym z kryteriów segmentacji powinno być wykształcenie. Tym samym początkowym etapem licznych analiz stało się wykazanie, czy i w jaki sposób deklarowana skłonność do

² P. Kulawczuk, *Koncepcja badania i metodologia zastosowania do oceny wpływu zmian warunków ramowych na skłonność MSP do stosowania instrumentów finansowych*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 16.

³ Por. A. Tversky, D. Kahnemann, *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981), pp. 453-458.

⁴ Por. T. Zaleśkiewicz, *Ekonomia psychologiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 41 i n.

⁵ J. Zaucha, *Conclusions on experimental simulations concerning SME financial decision making. Recommendations for public policy*, [in:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

⁶ W. Bizon, *Propensity to use financial instruments depending on education, gender, age, seniority, and experience in finance*, [in:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

⁷ *Ibidem*, s. 54-55.

korzystania z instrumentów finansowych wśród osób decyzyjnych w pomorskich małych i średnich przedsiębiorstwach powiązana jest z jedną z głównych cech osobowościowych, którą jest osiągnięty poziom edukacji (średni vs. wyższy). Dodatkowym wyzwaniem stało się wyodrębnienie tych bodźców, w których obie grupy reagują skrajnie odmiennie, jak również zbadanie oddziaływań jednego rodzaju bodźca w kilku sytuacjach decyzyjnych.

W ramach tak określonych celów przeprowadzono eksperyment behawioralny, będący, jak wspomniano, częścią szerszego projektu z zakresu ekonomii behawioralnej, którego nadrzędnym celem było wykazanie wpływu determinant behawioralnych na podejmowanie decyzji przez MSP⁸.

1. Dane

Analizie poddano odpowiedzi 200 osób, składających się na dwie równe liczbowo grupy A i B. W kwestionariuszu badano deklarowane zachowania dzięki odpowiedziom na 16 pytań, z czego jedno (oznaczone numerem 15) dedykowane było wyłącznie kobietom. Pytania odnosiły się do konkretnych produktów finansowych wspierających zaawansowane działania rozwojowe MSP. Każde z nich miało dwie wersje:

- odzwierciedlało opcję TYPOWĄ dla bieżącej sytuacji w Polsce (pytania dotyczące upowszechniania instrumentów finansowych były osadzone we współczesnych polskich realiach),
- było przedstawione w wymiarze uwzględniającym oddziaływanie bodźca behawioralnego (tzw. wariant IDEALNY), tzn. odzwierciedlającym w opinii autorów bardziej przyjazny sposób upowszechniania tych samych instrumentów (lub w jednym z przypadków – pytanie nr 12 – odzwierciedlający opcję wyraźnie nieprzyjazną i niepożądaną).

Kwestionariusze dobrano tak, że każda z ankietowanych osób musiała rozważyć pytania o charakterze typowym oraz pytania o wydzwiku idealnym, dzięki czemu wyeliminowano problem tworzenia pozytywnego lub negatywnego nastawienia grupy poprzez koncentrację określonego sposobu przekazu (typowy / idealny). Założono w konsekwencji, że ewentualne różnice w wynikach będą wskazywać na zmiany skłonności do wykorzystania instrumentów wskutek uwzględnienia w polityce upowszechniania instrumentów finansowych czynników (bodźców, parametrów) behawioralnych.

2. Przyjęta metoda badania

Wykorzystane w kwestionariuszu pytania dotyczyły 16 obszarów z zakresu finansów MSP i charakteryzowały się tym, że możliwe odpowiedzi można było po przekształceniach przedstawić w nieznacznie zmodyfikowanej 5-stopniowej skali Likerta. Celem badania było

⁸ Grant NCN: 2012/07/B/HS4/02990, *Wpływ oddziaływań behawioralnych na przyswajanie instrumentów polityki rozwoju przez małe i średnie przedsiębiorstwa*, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

stwierdzenie, czy zmiana warunków ramowych z typowych na przyjazne (idealne) będzie wpływać na zmianę poziomu deklarowanej skłonności do wykorzystania poszczególnych instrumentów w zależności od wybranych cech osobowościowych osób podejmujących decyzje – w tym przypadku wykształcenia. W związku z tym dociekano, jak odpowiedzi wariantów typowego i idealnego zmieniają się dla poszczególnych podgrup przy zmianie sytuacji decyzyjnej. Postawiono zatem konkretne pytanie pomocnicze: Czy osoby z średnim wykształceniem reagują na zmiany warunków brzegowych inaczej niż osoby z wykształceniem wyższym?

W związku z rozkładem odpowiedzi dalekim od normalnego i liczną próbą, jako narzędzie wspomagające wybraną część analizy, zastosowano nieparametryczny test statystyczny Kołmogorowa-Smirnowa.

3. Oddziaływanie behawioralne a deklarowana skłonność do wykorzystania instrumentów finansowych w zależności od wykształcenia – rezultaty

Najważniejszym elementem badania było określenie, w jaki sposób zmiana warunków ramowych wskutek wprowadzenia oddziaływań behawioralnych (czyli zmiany z sytuacji typowej na przyjazną) wpływa na decyzje przedsiębiorców (decydentów). Każda zmiana sytuacji decyzyjnej była wynikiem wdrożenia bodźca behawioralnego o zróżnicowanym charakterze i sile oddziaływania. Badano, w jaki sposób jego wprowadzenie (użycie) lub zaniechanie (utrzymanie *status quo*) wpłynie na stopień deklarowanej chęci wykorzystania danego instrumentu. Celem było ustalenie, czy (i ewentualnie jak) poziom wykształcenia determinuje zachowania decydentów przy zmianie realiów określonej sytuacji decyzyjnej.

Zbiorczo ujęte zaproponowane w badaniu parametry behawioralne wraz z przypisanymi im kwestiami decyzyjnymi (pytaniami) zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Bodźce behawioralne wykorzystane przy redefiniowaniu sytuacji decyzyjnej

rodzaj bodźca	numer sytuacji decyzyjnej (numer pytania)
współuczestnictwo	1, 2
jasna i przejrzysta koncepcja podziału korzyści	3
udostępnianie pełnych danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp do instrumentów finansowych	4
<i>framing</i> : określenie pułapu maksymalnego dla wkładu własnego	5
<i>framing</i> : awersja do ryzyka (związanego z ograniczeniem emisji obligacji)	6
bezpieczeństwo kolektywne – poczucie przynależności do grupy	7, 15
zwiększenie dostępu do informacji, szkoleń oraz promocji	8, 10
doradztwo	9, 11, 13, 14, 16
obowiązkowe ograniczenia	12

Źródło: opracowanie własne.

Analizę poprowadzono korzystając w uzasadnionym stopniu z testów istotności. Punktem wyjścia do uogólnień była analiza średniej. Ponadto każde z zagadnień badawczych

(reprezentowanych przez kolejne pytania zawarte w kwestionariuszach), zostało poddane dużo bardziej dokładnemu pomiarowi.

Tabela 2. Reakcja osób z wyższym wykształceniem na zmianę sytuacji decyzyjnej w badanych zagadnieniach

badane zagadnienie	p	średnia TYPOWY	średnia IDEALNY	odchylenie TYPOWY	odchylenie IDEALNY
<u>1</u>	<u>$p < .05$</u>	<u>3,297297</u>	<u>3,730769</u>	<u>1,440412</u>	<u>1,509047</u>
2	$p > .10$	3,027027	3,256410	1,638350	1,746506
<u>3</u>	<u>$p < .01$</u>	<u>4,540541</u>	<u>3,743590</u>	<u>0,779694</u>	<u>1,436409</u>
<u>4</u>	<u>$p < .05$</u>	<u>4,054054</u>	<u>3,474359</u>	<u>1,479466</u>	<u>1,649277</u>
5	$p > .10$	2,410256	2,459459	1,761315	1,776476
6	$p > .10$	3,846154	3,689189	1,721347	1,735414
7	$p > .10$	3,743590	3,729730	1,746506	1,738345
8	$p > .10$	3,871795	3,702703	1,582034	1,717993
9	$p > .10$	4,461538	4,283784	1,136094	1,476021
10	$p > .10$	3,554054	3,717949	1,799101	1,681816
11	$p < .10$	3,551282	4,108108	1,672136	1,494901
12*	$p > .10$	3,756757	3,782051	1,611694	1,567921
13	$p > .10$	3,012821	3,108108	1,790985	1,809924
14	$p > .10$	3,423077	3,567568	1,739676	1,728734
15	$p > .10$	3,977778	4,357143	1,685350	1,411130
16	$p > .10$	3,089744	3,486486	1,824693	1,753613

* Bodziec o charakterze negatywnym.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Reakcja osób ze średnim wykształceniem na zmianę sytuacji decyzyjnej w badanych zagadnieniach

badane zagadnienie	p	średnia TYPOWY	średnia IDEALNY	odchylenie TYPOWY	odchylenie IDEALNY
1	$p > .10$	3,322581	3,407407	1,491914	1,500237
2	$p > .10$	2,290323	3,185185	1,754870	1,618096
<u>3</u>	<u>$p < .05$</u>	<u>4,483871</u>	<u>3,370370</u>	<u>0,811212</u>	<u>1,471476</u>
4	$p > .10$	3,516129	3,037037	1,690581	1,764642
5	$p > .10$	2,444444	2,290323	1,804553	1,735772
6	$p > .10$	3,814815	3,838710	1,520046	1,634967
7	$p > .10$	3,296296	3,612903	1,897667	1,764037
8	$p > .10$	3,925926	4,000000	1,542374	1,483240
9	$p > .10$	4,333333	4,516129	1,143544	1,150970
10	$p > .10$	3,806452	3,259259	1,600403	1,831195
11	$p > .10$	3,370370	3,741935	1,779113	1,672677
12*	$p > .10$	3,967742	3,444444	1,559570	1,717183
13	$p > .10$	2,777778	3,354839	1,671787	1,703886
14	$p > .10$	3,259259	3,935484	1,831195	1,459120
15	$p > .10$	3,571429	4,555556	1,741542	1,293523
16	$p > .10$	2,740741	3,354839	1,767062	1,853796

* Bodziec o charakterze negatywnym.

Źródło: opracowanie własne.

Wykazano, że istotny statystycznie (nawet przy zastosowaniu dość „miękkiego” testu nieparametrycznego) wpływ poziomu edukacji na rodzaj reakcji na zmianę sytuacji decyzyjnej, w grupie osób z wykształceniem wyższym ma miejsce w trzech przypadkach (punkty 1, 3 i 4). W przypadku osób ze średnim wykształceniem zmiana istotna statystycznie uwidacznia się w jednym przypadku (punkt 3).

W tabelach 2 i 3 dokonano szczegółowego przeglądu statystyk, odpowiednio dla osób z wykształceniem wyższym i średnim. Wskazane wyniki istotne statystycznie (test Kołmogorowa-Smirnowa, $p < 0,05$) podkreślono, pogrubiono natomiast rezultaty wyższe spośród wartości dla każdej pary uzyskanych odpowiedzi w kolejnych sytuacjach decyzyjnych (pytaniach).

Zagadnienie 1. Inwestycja wspólna vs. wejście kapitałowe typu *venture capital* (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci współuczestnictwa)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	21,62	17,95	↓	19,35	18,52	↓
(2) odsunąć o rok	4,05	2,56	↓	9,68	14,81	↑
(3) odsunąć o pół roku	20,27	14,10	↓	19,35	0,00	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	31,08	19,23	↓	22,58	40,74	↑
(5) zawrzeć umowę	22,97	46,15	↑	29,03	25,93	↓

Źródło: opracowanie własne.

Wśród wyżej wykształconych zmiana sytuacji decyzyjnej przyczyniła się do zwiększenia o 23 punkty procentowe odsetka chcących zawrzeć umowę (z 23 do 46 procent), przy jednoczesnym spadku udziału tych, które deklarowały rezygnację z umowy (z 23 do 18 procent).

Wśród badanych z wykształceniem średnim zmiana sytuacji decyzyjnej doprowadziła do odmiennych konsekwencji. Udział zdecydowanych spadł z 29 do 26 procent, przy jednoczesnym nieznacznym spadku deklarujących rezygnację.

Przeciętnie wśród osób z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość 3,30, natomiast idealnym 3,73 (wzrost o 0,43), natomiast w grupie osób z wykształceniem średnim odpowiednio 3,32 i 3,40 (wzrost o 0,08). Wyniki dla grupy z wyższym wykształceniem są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku inwestycji wspólnej vs. wejście kapitałowe typu *venture capital*, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci współuczestnictwa (działań realizowanych wspólnie z publicznym funduszem inwestycyjnym) w odniesieniu do skłonności do partycypacji – wykorzystania narzędzia, powoduje odmienne reakcje w badanych grupach: silnie dodatnie dla wyżej wykształconych i neutralne dla osób z wykształceniem średnim.

Zagadnienie 2. Publiczny *seedcapital* (inwestycja wspólna) vs. *seedcapital* typu *venture* (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci współuczestnictwa)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	35,14	32,05	↓	61,29	29,63	↓
(2) odsunąć o rok	1,35	6,41	↑	3,23	3,70	↑
(3) odsunąć o pół roku	13,51	3,85	↓	3,23	11,11	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	25,68	19,23	↓	9,68	29,63	↑
(5) zawrzeć umowę	24,32	38,46	↑	22,58	25,93	↑

Źródło: opracowanie własne.

Wśród osób z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej przyczyniła się do zwiększenia o ponad 14 punktów procentowych odsetka osób chcących zawrzeć umowę (z 24 do 38 procent), przy jednoczesnym spadku udziału tych, które były skłonne zrezygnować z umowy (z 35 do 32 procent). Zwiększenie odsetka zdecydowanych nastąpiło także wskutek zmniejszenia udziału tych, którzy wahali się i w sytuacji typowej zdecydowali o odsunięciu decyzji o krótsze z dostępnych terminów.

Wśród grupy z wykształceniem średnim zmiana sytuacji decyzyjnej doprowadziła do podobnych skutków, aczkolwiek wzrost odsetka chcących zawrzeć umowę nie był tak wyraźny – udział zdecydowanych wzrósł z 23 do 26 procent. Z kolei, wyraźniej aniżeli w poprzedniej grupie, odnotowano bardzo znaczący spadek wśród osób deklarujących rezygnację z wykorzystania narzędzia (z 61 do 30 procent).

Przeciętnie wśród badanych z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość 3,03, natomiast idealnym 3,26 (wzrost o 0,23), natomiast u osób z wykształceniem średnim odpowiednio 2,29 i 3,19 (wzrost o 0,90). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku publicznego *seedcapital* (inwestycji wspólnej) vs. *seedcapital* typu *venture*, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci współuczestnictwa powoduje niemal równy przyrost osób zdecydowanych zawrzeć umowę w obu grupach (przy znacznie wyraźniejszym poziomie spadku osób chcących z umowy zrezygnować w grupie osób ze średnim wykształceniem).

Zagadnienie 3. Podatkowy kredyt rozwojowy vs. zwykły kredyt inwestycyjny z umorzeniem spłaty 50% (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci jasnej i przejrzystej koncepcji podziału korzyści)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	0,00	14,10	↑	0,00	18,52	↑
(2) odsunąć o rok	4,05	8,97	↑	3,23	11,11	↑
(3) odsunąć o pół roku	5,41	6,41	↑	9,68	11,11	↑
(4) odsunąć o 3 miesiące	22,98	29,49	↑	22,58	33,33	↑
(5) zawrzeć umowę	67,57	41,03	↓	64,52	25,93	↓

Źródło: opracowanie własne.

Wśród grupy badanych z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej z typowej na idealną doprowadziła do bardzo wyraźnego spadku odsetka osób chcących zawrzeć umowę (z 68 do 41 procent). Wzrosła jednocześnie liczebność grupy, która pragnęła zrezygnować z zawarcia umowy (z 0 do 14 procent).

W grupie drugiej uwidocznił się – analogicznie do sytuacji w poprzedniej grupie – bardzo znaczny spadek udziału chcących zawrzeć umowę (z 65 do 26 procent), z jednoczesnym również wyraźnym wzrostem odsetka deklarujących rezygnację (z 0 do niemal 19 procent).

Przeciętnie wśród osób z wykształceniem wyższym uzyskano w wariancie typowym bardzo wysoką wartość 4,54, natomiast idealnym 3,74 (spadek o 0,80), natomiast u badanych z wykształceniem średnim odpowiednio 4,48 i 3,37 (spadek o 1,11). W obu grupach wyniki są statystycznie istotne ($p < 0,05$).

Najważniejszy wniosek: w przypadku podstawowego kredytu rozwojowego vs. zwykły kredyt inwestycyjny z umorzeniem spłaty 50%, zmiana sytuacji decyzyjnej polegająca na wprowadzeniu do oferty jasnej i przejrzystej koncepcji podziału korzyści w jednakowym jednoznacznie negatywnym stopniu oddziałuje na decyzje osób z wyższymi i średnim wykształceniem.

Zagadnienie 4. Kredyt *on-line* vs. typowe zwiększanie limitu kredytowego (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci propozycji udostępniania pełnych danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp do instrumentów finansowych)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	14,86	26,92	↑	25,81	37,04	↑
(2) odsunąć o rok	4,05	1,28	↓	3,23	3,70	↑
(3) odsunąć o pół roku	4,05	8,97	↑	9,68	11,11	↑
(4) odsunąć o 3 miesiące	14,86	23,08	↑	16,13	14,81	↓
(5) zawrzeć umowę	62,16	39,74	↓	45,16	33,33	↓

Źródło: opracowanie własne.

W grupie z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej z typowej na idealną, podobnie jak w poprzednim przypadku, doprowadziła do bardzo wyraźnego spadku odsetka deklarujących zawarcie umowy (z 62 do 40 procent). Wzrósł jednocześnie udział grupy osób, które pragnęły zrezygnować z zawarcia umowy (z niecałych 15 do 27 procent).

U osób z wykształceniem średnim również uwidocznił się wyraźny spadek udziału chcących zawrzeć umowę (z 45 do 33 procent), chociaż nie był tak silny, jak w grupie poprzedniej. Towarzyszył mu wzrost deklarujących niezawarcie umowy (z 26 do 37 procent).

Ogólnie wśród badanych z wykształceniem wyższym uzyskano w wariancie typowym wartość przeciętną 4,05, natomiast idealnym 3,47 (spadek o 0,58), natomiast u badanych z wykształceniem średnim odpowiednio 3,52 i 3,04 (spadek o 0,48). Wyniki dla wyżej wykształconych są statystycznie istotne ($p < 0,05$).

Najważniejszy wniosek: w przypadku kredytu *on-line* vs. typowe zwiększanie limitu kredytowego, zmiana sytuacji decyzyjnej polegająca na wprowadzeniu do oferty propozycji udostępniania pełnych danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp

do instrumentów finansowych, w jednoznacznie negatywnym stopniu oddziałuje na decyzje decydentów z wykształceniem wyższym i średnim, przy czym dla tej pierwszej grupy zależność jest silniejsza i dodatkowo istotna statystycznie.

Zagadnienie 5. Aukcja na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci *framingu* – określonego pułapu maksymalnego dla wkładu własnego)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	58,97	58,11	↓	59,26	61,29	↑
(2) odsunąć o rok	1,28	0,00	↓	0,00	3,23	↑
(3) odsunąć o pół roku	1,28	2,70	↑	0,00	0,00	
(4) odsunąć o 3 miesiące	16,67	16,22	↓	18,52	16,13	↓
(5) zawrzeć umowę	21,79	22,97	↑	22,22	19,35	↓

Źródło: opracowanie własne.

Dla grupy z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej oznacza niewielki wzrost odsetka chcących zawrzeć umowę (z blisko 22 do 23 procent), przy jednoczesnym śladowym spadku udziału deklarujących rezygnację z umowy (z blisko 59 do 58 procent). Na podobnym poziomie pozostał jednocześnie odsetek tych osób, które się wahały i zdecydowały o odsunięciu decyzji.

Z kolei w grupie osób z wykształceniem średnim odnotowano nieznaczną reakcję negatywną. Spadł odsetek deklarujących zawarcie umowy (z 22 do 19 procent) przy jednoczesnym niewielkim wzroście udziału osób rezygnujących (z 59 do 61 procent).

Przeciętnie wśród osób z wykształceniem wyższym uzyskano w wariancie typowym wartość 2,41 natomiast idealnym 2,46 (wzrost o 0,04), zaś ze średnim odpowiednio 2,44 i 2,29 (spadek o 0,15). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku aukcji na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci *framingu* (rozumianego w tym przypadku jako określony pułap maksymalny dla wkładu własnego), powoduje w zbliżoną reakcję w obu grupach.

Zagadnienie 6. Długoterminowe obligacje rozwojowe dla MSP jako surogat kredytu inwestycyjnego (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci *framingu*: awersja do ryzyka – związanego z ograniczeniem emisji obligacji)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	25,64	25,68	↑	14,81	16,13	↑
(2) odsunąć o rok	0,00	4,05	↑	7,41	12,90	↑
(3) odsunąć o pół roku	1,28	2,70	↑	11,11	3,23	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	10,26	10,81	↑	14,81	6,45	↓
(5) zawrzeć umowę	62,82	56,76	↓	51,85	61,29	↑

Źródło: opracowanie własne.

W grupie badanych z wykształceniem wyższym zmiana sytuacji decyzyjnej z typowej na idealną doprowadziła do spadku odsetka deklarujących zawarcie umowy (z 63 do 57 procent). Utrzymał się na zbliżonym poziomie udział grupy, która pragnęła zrezygnować z zawarcia umowy oraz nieznacznie wzrósł się odsetek osób niezdecydowanych.

W grupie z wykształceniem średnim odnotowano sytuację odwrotną. Mianowicie wprowadzenie bodźca behawioralnego (*framing*) skutkowało zwiększeniem się odsetka pragnących zawrzeć umowę z 52 do 61 procent. Nieznacznie wzrósł odsetek chcących zrezygnować z umowy. Ogólnie wśród osób z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość przeciętną 3,85, natomiast idealnym 3,69 (spadek o 0,16), natomiast w grupie z wykształceniem średnim odpowiednio 3,81 i 3,84 (wzrost o 0,03). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku długoterminowych obligacji rozwojowych dla MSP jako surogat kredytu inwestycyjnego, zmiana sytuacji decyzyjnej polegająca na wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci *framingu* (rozumianego w tym przypadku jako awersja do ryzyka związanego z ograniczeniem emisji obligacji), pozytywnie oddziałuje na decyzje osób z wykształceniem średnim, natomiast negatywnie na te z wyższym.

Zagadnienie 7. Kasa rozwojowo-budowlana dla MSP ze wsparciem publicznym jako zamiennik kredytu inwestycyjnego (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci bezpieczeństwa kolektywnego – poczucia przynależności do grupy)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	26,92	25,68	↓	37,04	29,03	↓
(2) odsunąć o rok	1,28	4,05	↑	3,70	0,00	↓
(3) odsunąć o pół roku	1,28	0,00	↓	0,00	3,23	↑
(4) odsunąć o 3 miesiące	11,54	12,16	↑	11,11	16,13	↑
(5) zawrzeć umowę	58,97	58,11	↓	48,15	51,61	↑

Źródło: opracowanie własne.

Wśród wyżej wykształconych wprowadzenie parametru behawioralnego przyczyniło się do śladowego spadku odsetka chcących zawrzeć umowę (z 59 do 58 procent), w ślad za czym odnotowano również symboliczny wzrost deklarujących odsunięcie decyzji o najkrótszy z możliwych terminów. Jednocześnie poziom deklarujących rezygnację pozostał niemal bez zmian. Wśród osób ze średnim wykształceniem, podobnie jak w grupie pierwszej, zmiana sytuacji nie wywołała wyraźnych zmian. Udział zdecydowanych nieznacznie wzrósł (z 48 do 52 procent), jednakże przy jednoczesnym spadku deklarujących rezygnację (z 37 do 29 procent). Przeciętnie wśród osób z wykształceniem wyższym uzyskano w wariancie typowym wartość 3,74, natomiast idealnym 3,73 (spadek o 0,01), natomiast wśród osób z wykształceniem średnim odpowiednio 3,30 i 3,61 (wzrost o 0,31). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku kasy rozwojowo-budowlanej dla MSP ze wsparciem publicznym jako zamiennik kredytu inwestycyjnego, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci bezpieczeństwa

kolektywnego – poczucia przynależności do grupy, powoduje śladowe zmiany zarówno wśród osób z wyższym, jak i średnim wykształceniem (aczkolwiek w przypadku osób niżej wykształconych nieznacznie silniejszy jest pozytywny wpływ bodźca).

Zagadnienie 8. Costsharing przy wejściu na nowe rynki zagraniczne (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci zaakcentowania wsparcia informacyjnego oraz zindywidualizowania i uszczegółowienia planów szkoleniowych)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	20,51	25,68	↑	18,52	16,13	↓
(2) odsunąć o rok	1,28	2,70	↑	0,00	3,23	↑
(3) odsunąć o pół roku	3,85	2,70	↓	7,41	0,00	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	19,23	13,51	↓	18,52	25,81	↑
(5) zawrzeć umowę	55,13	55,41	↑	55,56	54,84	↓

Źródło: opracowanie własne.

W grupie badanych z wykształceniem wyższym zmiana sytuacji decyzyjnej z typowej na idealną nie spowodowała zmiany odsetka deklarujących zawarcie umowy (utrzymał się poziom 55 procent). Nieznacznie wzrósł natomiast udział grupy, która pragnęła zrezygnować z zawarcia umowy (z 21 do 26 procent), tym samym nieznacznie obniżył się odsetek osób niezdecydowanych.

W grupie osób z wykształceniem średnim odnotowano sytuację podobną. Mianowicie wprowadzenie bodźca behawioralnego skutkowało śladowym spadkiem odsetka pragnących zawrzeć umowę (z 56 do 55 procent), przy jednoczesnym nieznacznym zmniejszeniu znaczenia grupy deklarujących rezygnację z umowy (z 19 do 16 procent).

Ogólnie wśród osób z wykształceniem wyższym uzyskano w wariancie typowym wartość przeciętną 3,87, natomiast idealnym 3,70 (spadek o 0,17), natomiast u osób z wykształceniem średnim odpowiednio 3,93 i 4,00 (wzrost o 0,07). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku *costsharingu* przy wejściu na nowe rynki zagraniczne, zmiana sytuacji decyzyjnej polegająca na wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci zaakcentowania wsparcia informacyjnego oraz zindywidualizowania i uszczegółowienia planów szkoleniowych, nie przyczynia się do zmiany preferencji i tym samym należy uznać wpływ tego bodźca za bliski neutralnemu w obu badanych grupach.

Zagadnienie 9. Systemowe wsparcie zatrudnienia w sferze B+R w MSP (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci bezpłatnego doradztwa dotyczącego nowego instrumentu wsparcia)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	6,41	14,86	↑	7,41	6,45	↓
(2) odsunąć o rok	2,56	2,70	↑	0,00	3,23	↑
(3) odsunąć o pół roku	5,13	0,00	↓	7,41	3,23	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	10,26	4,05	↓	22,22	6,45	↓
(5) zawrzeć umowę	75,64	78,38	↑	62,96	80,65	↑

Źródło: opracowanie własne.

Dla osób lepiej wykształconych zmiana sytuacji decyzyjnej oznaczała nieznaczne zwiększenie odsetka chcących zawrzeć umowę (z 76 do 78 procent). Towarzyszył temu wzrost udziału deklarujących rezygnację z umowy (z 6 do 15 procent). Zmniejszył się jednakże (w widocznym stopniu) odsetek tych osób, które się wahały się i w sytuacji typowej zdecydowały o odsunięciu decyzji. W grupie badanych z wykształceniem średnim odnotowano zdecydowanie silniejszą reakcję pozytywną. Wzrósł odsetek deklarujących zawarcie umowy (z 63 do 81 procent) przy jednoczesnym śladowym spadku udziału osób rezygnujących. Zmniejszył się również odsetek wahających się (w opcjach dotyczących najkrótszych terminów przesunięcia podjęcia decyzji).

Przeciętnie wśród wyżej wykształconych uzyskano w wariancie typowym wysoką wartość 4,46, natomiast idealnym 4,28 (spadek o 0,18), natomiast u badanych z wykształceniem średnim odpowiednio 4,33 i 4,52 (wzrost o 0,19). Taki stan rzeczy dowodzi odmiennej reakcji w obu grupach na zastosowanie bodźca behawioralnego. Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku systemowego wsparcia zatrudnienia w sferze B+R w MSP, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci bezpłatnego doradztwa dotyczącego nowego instrumentu wsparcia, nie powoduje w grupie lepiej wykształconych wyraźniejszych reakcji, natomiast wśród osób z wykształceniem średnim skutkuje wzrostem odsetka chcących zawrzeć umowę i jednocześnie spadkiem skłonności do niezawierania transakcji.

Zagadnienie 10. Wsparcie usług wspólnych w klastrach (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci zwiększenia dostępu do informacji, szkoleń)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	29,73	24,36	↓	19,35	33,33	↑
(2) odsunąć o rok	2,70	2,56	↓	3,23	7,41	↑
(3) odsunąć o pół roku	5,41	3,85	↓	9,68	3,70	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	6,76	15,38	↑	12,90	11,11	↓
(5) zawrzeć umowę	55,41	53,85	↓	54,84	44,44	↓

Źródło: opracowanie własne.

Dla badanych z wykształceniem wyższym zmiana sytuacji decyzyjnej oznacza nieznaczne zmniejszenie odsetka chcących zawrzeć umowę (z 55 do 54 procent). Udział deklarujących rezygnację z umowy obniżył się z 30 do 24 procent. Zwiększył się natomiast odsetek tych osób, które się wahały i w sytuacji typowej zdecydowały o odsunięciu decyzji o 3 miesiące (z 7 do 15 procent). Z kolei w grupie drugiej odnotowano wyraźniejszą reakcję negatywną. Spadł odsetek deklarujących zawarcie umowy (z 55 do 44 procent), przy jednoczesnym wyraźnym wzroście odsetka osób rezygnujących (z 19 do 33 procent).

Ogólnie ujmując reakcję na zastosowany bodziec behawioralny, wśród osób z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość 3,55, natomiast idealnym 3,72 (wzrost o 0,17), natomiast u osób z wykształceniem średnim odpowiednio 3,81 i 3,26 (spadek o 0,55). Taki stan rzeczy dowodzi odmiennej reakcji na wprowadzenie bodźca behawioralnego w badanych grupach. Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku wsparcia usług wspólnych w klastrach, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci zwiększenia dostępu do informacji, szkoleń oraz promocji, powoduje w grupie osób z wyższym wykształceniem reakcję neutralną, natomiast w grupie osób z wykształcenie średnim wyraźnie negatywną.

Zagadnienie 11. Pożyczka z poręczeniem i doradztwem vs. typowy kredyt poręczany przez BGK z banku komercyjnego (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	25,64	16,22	↓	33,33	22,58	↓
(2) odsunąć o rok	3,85	1,35	↓	0,00	3,23	↑
(3) odsunąć o pół roku	5,13	4,05	↓	3,70	6,45	↑
(4) odsunąć o 3 miesiące	20,51	12,16	↓	22,22	12,90	↓
(5) zawrzeć umowę	44,87	66,22	↑	40,74	54,84	↑

Źródło: opracowanie własne.

Wśród badanych z wykształceniem wyższym zmiana sytuacji decyzyjnej przyczyniła się do zwiększenia o 21 punktów procentowych odsetka osób chcących zawrzeć umowę (z 45 do 66 procent), przy jednoczesnym spadku udziału tych, które deklarowały rezygnację z umowy (z 26 do 16 procent). W drugiej grupie zmiana sytuacji decyzyjnej doprowadziła do podobnych konsekwencji. Udział zdecydowanych wzrósł z 41 do 55 procent, przy jednoczesnym spadku deklarujących rezygnację (z 33 do 23 procent).

Przeciętnie wśród wyżej wykształconych uzyskano w wariancie typowym wartość 3,55, natomiast idealnym 4,11 (wzrost o 0,56), natomiast u osób posiadających wykształcenie średnie odpowiednio 3,37 i 3,74 (wzrost o 0,37). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku pożyczki z poręczeniem i doradztwem vs. typowy kredyt poręczany przez BGK z banku komercyjnego, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa, powoduje bardzo zbliżone, wyraźnie dodatnie (w odniesieniu do skłonności do partycypacji – wykorzystania narzędzia), zmiany zarówno wśród osób z wykształceniem wyższym, jak i średnim.

Zagadnienie 12. Rozwojowy kredyt organiczny wspierający systematyczne oszczędzanie (jako przykład wprowadzenia do oferty negatywnego bodźca behawioralnego w postaci obowiązkowych ograniczeń – konieczność przeznaczenia kredytu na inwestycje)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	18,92	17,95	↓	16,13	25,93	↑
(2) odsunąć o rok	9,46	5,13	↓	3,23	7,41	↑
(3) odsunąć o pół roku	1,35	11,54	↑	12,90	7,41	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	17,57	11,54	↓	3,23	14,81	↑
(5) zawrzeć umowę	52,70	53,85	↑	64,52	44,44	↓

Źródło: opracowanie własne.

Dla badanego instrumentu zastosowano przy zmianie sytuacji decyzyjnej bodziec negatywny, co oznacza, że oceniane pozytywnie będą zmiany związane ze zmniejszeniem skłonności do wykorzystania danego narzędzia.

W świetle powyższych zastrzeżeń można zauważyć, że dla osób z wykształceniem wyższym odnotowano nieznaczny przyrost odsetka deklarujących zawarcie umowy (z 53 do 54 procent), przy jednoczesnym śladowym poziomie odsetka osób rezygnujących (spadek z 19 na 18 procent), co należy ocenić jako neutralny wpływ bodźca behawioralnego. Z kolei w grupie osób z wykształceniem średnim zmiana sytuacji decyzyjnej oznacza zmniejszenie o ponad 20 punktów procentowych odsetka chcących zawrzeć umowę (z 64,5 do 44,4 procent) – co jest rezultatem pożądanym i ma wydźwięk pozytywny. Ponadto udział deklarujących rezygnację z umowy wzrósł z około 16 do 26 procent. Należy w świetle specyfiki tego pytania uznać zmianę wskutek bodźca za pożądaną (pozytywną).

Ogólnie ujmując reakcję na zastosowany bodziec behawioralny, wśród osób z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość 3,76, natomiast w wariancie niepożądanym 3,78 (wzrost o 0,02). Taki stan rzeczy dowodzi praktycznie neutralnej reakcji na wprowadzenie bodźca behawioralnego. Natomiast u osób posiadających wykształcenie średnie: odpowiednio 3,97 i 3,44 (spadek o 0,53). Świadczy to (w świetle poczynionych w tym punkcie założeń) o wyraźnej reakcji pozytywnej. Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku rozwojowego kredytu organicznego wspierającego systematyczne oszczędzanie, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty NEGATYWNEGO bodźca behawioralnego w postaci obowiązkowych ograniczeń (konieczność przeznaczenia kredytu na inwestycje), powoduje w grupie osób z wykształceniem średnim reakcję pożądaną (oczekiwane zmniejszenie skłonności do zawarcia umowy), natomiast w grupie osób z wykształceniem wyższym – neutralną.

Zagadnienie 13. Doradztwo efektywnościowe – uwolnienie nadmiernej preferencji płynności MSP (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa – konsultingu)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	39,74	39,19	↓	40,74	29,03	↓
(2) odsunąć o rok	2,56	0,00	↓	0,00	3,23	↑
(3) odsunąć o pół roku	10,26	10,81	↑	25,93	9,68	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	11,54	10,81	↓	7,41	19,36	↑
(5) zawrzeć umowę	35,90	39,19	↑	25,93	38,71	↑

Źródło: opracowanie własne.

Wśród wyżej wykształconych zmiana sytuacji decyzyjnej przyczyniła się do zwiększenia o 3 punkty procentowe odsetka deklarujących zawarcie umowy (z 36 do 39 procent), przy jednoczesnym utrzymaniu udziału tych, którzy chcieli z umowy zrezygnować na zbliżonym poziomie. Wśród osób z wykształceniem średnim zmiana sytuacji decyzyjnej doprowadziła do odmiennych konsekwencji. Udział zdecydowanych wzrósł z 26 do 39 procent, przy jednoczesnym spadku deklarujących rezygnację (z 41 do 29 procent).

Przeciętnie wśród przedstawicieli badanych z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość 3,01, natomiast idealnym 3,11 (wzrost o 0,10), natomiast u osób ze średnim wykształceniem odpowiednio 2,78 i 3,35 (wzrost o 0,57). Wyniki nie są statystycznie istotne. Najważniejszy wniosek: w przypadku doradztwa efektywnościowego – uwolnienia nadmiernej preferencji płynności MSP, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa – konsultingu, powoduje dodatnie (w odniesieniu do skłonności do partycypacji – wykorzystania narzędzia) zmiany w obu grupach, niemniej dla osób z wykształceniem średnim są one silniejsze.

Zagadnienie 14. Wsparcie we wprowadzeniu przedsiębiorstwa na giełdę (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci wielokryterialnego doradztwa)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	29,49	28,38	↓	33,33	12,90	↓
(2) odsunąć o rok	5,13	1,35	↓	7,41	9,68	↑
(3) odsunąć o pół roku	2,56	4,05	↑	3,70	0,00	↓
(4) odsunąć o 3 miesiące	19,23	17,57	↓	11,11	25,81	↑
(5) zawrzeć umowę	43,59	48,65	↑	44,44	51,61	↑

Źródło: opracowanie własne.

W grupie wyżej wykształconych zmiana sytuacji decyzyjnej z typowej na idealną doprowadziła do wzrostu odsetka deklarujących zawarcie umowy (z 44 do 59 procent). Jednocześnie nieznacznie spadł udział grupy, która pragnęła zrezygnować z zawarcia umowy (z 29 na 28 procent). U osób ze średnim wykształceniem odnotowano podobną sytuację. Mianowicie wprowadzenie bodźca behawioralnego skutkowało zwiększeniem odsetka pragnących zawrzeć umowę z 44 do 52 procent, jednakże jednoczesnym wyraźnym zmniejszeniu się udziału deklarujących rezygnację z umowy (z 33 do 13 procent). Ogólnie wśród badanych z wyższym wykształceniem uzyskano w wariancie typowym wartość przeciętną 3,42, natomiast idealnym 3,57 (wzrost o 0,16), natomiast u osób ze średnim odpowiednio 3,26 i 3,94 (wzrost o 0,38). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku wsparcia we wprowadzeniu przedsiębiorstwa na giełdę, zmiana sytuacji decyzyjnej polegająca na wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci wielokryterialnego doradztwa, jednoznacznie pozytywnie oddziałuje na decyzje w obu grupach.

Zagadnienie 15. Program pożyczkowo-doradczy „Przedsiębiorcza kobieta” (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci grupy wsparcia i mentoringu – bezpieczeństwo kolektywne i eliminowanie ryzyka) – pytanie dla kobiet

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	22,22	14,29	↓	21,43	11,11	↓
(2) odsunąć o rok	2,22	0,00	↓	14,29	0,00	↓
(3) odsunąć o pół roku	0,00	0,00		0,00	0,00	
(4) odsunąć o 3 miesiące	6,67	7,14	↑	14,29	0,00	↓
(5) zawrzeć umowę	68,89	78,57	↑	50,00	88,89	↑

Pytanie dotyczyło programu skierowanego wyłącznie do kobiet, stąd w obu grupach nie można analizować odpowiedzi udzielonych przez mężczyzn.

Dane wskazują, że wśród kobiet z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej przyczyniła się do widocznego zwiększenia odsetka chcących zawrzeć umowę (z 69 do 79 procent). Jednocześnie nastąpił zauważalny spadek udziału kobiet chcących odstąpić od umowy (spadek z 22 do 14 procent). W grupie kobiet z wykształceniem średnim zaobserwowano silniejsze reakcje. Udział chcących zawrzeć umowę wzrósł o 39 punktów procentowych (z 50 do 89 procent). Towarzyszył mu spadek kobiet chcących zrezygnować – z 21 do 11 procent. Przeciętnie (grupa kobiet z wyższym wykształceniem) uzyskano w wariancie typowym wartość 3,98, natomiast idealnym 4,36 (wzrost o 0,38). W drugiej grupie odpowiednio: 3,57 i 4,56 (wzrost o 0,99). Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku programu pożyczkowo-doradczego „Przedsiębiorcza kobieta”, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci grupy wsparcia i mentoringu (rozumianych jako bezpieczeństwo kolektywne i eliminowanie ryzyka) powoduje u kobiet (niezależnie od ich wykształcenia) zmiany pozytywne – z tym, że w grupie kobiet niżej wykształconych te zmiany są silniejsze.

Zagadnienie 16. Kapitalizacja z publicznego funduszu *venture capital* (jako przykład wprowadzenia do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa)

	WYŻSZE			ŚREDNIE		
	typowy	idealny		typowy	idealny	
(1) zrezygnować z zawarcia	41,03	28,38	↓	44,44	35,48	↓
(2) odsunąć o rok	5,13	4,05	↓	7,41	0,00	↓
(3) odsunąć o pół roku	16,67	8,11	↓	3,70	6,45	↑
(4) odsunąć o 3 miesiące	37,18	9,46	↓	18,52	9,68	↓
(5) zawrzeć umowę	41,03	50,00	↑	25,93	48,39	↑

Źródło: opracowanie własne.

Dla osób z wyższym wykształceniem zmiana sytuacji decyzyjnej oznacza zwiększenie o 9 punktów procentowych odsetka chcących zawrzeć umowę (z 41 do 50 procent), przy jednoczesnym zauważalnym spadku udziału deklarujących rezygnację z umowy (z 41 do 28 procent). Zmniejszył się (w zauważalnym stopniu) jednocześnie odsetek tych osób, które się wahały i w sytuacji typowej zdecydowały o odsunięciu decyzji o 3 miesiące.

W grupie badanych z wykształceniem średnim również odnotowano reakcję pozytywną. Zauważalnie wzrósł odsetek deklarujących zawarcie umowy (z 26 do 48 procent) przy jednoczesnym spadku osób rezygnujących (z 44 do 35 procent).

Przeciętnie wśród wyżej wykształconych uzyskano w wariancie typowym wartość 3,09, natomiast idealnym 3,49 (wzrost o 0,40), natomiast u osób z wykształceniem średnim odpowiednio 2,74 i 3,35 (wzrost o 0,61). Taki stan rzeczy dowodzi silnej pozytywnej reakcji na wprowadzenie bodźca behawioralnego niezależnie od poziomu wykształcenia, czyli w obu grupach. Wyniki nie są statystycznie istotne.

Najważniejszy wniosek: w przypadku kapitalizacji z publicznego funduszu *venture capital*, zmiana sytuacji decyzyjnej przejawiająca się we wprowadzeniu do oferty bodźca behawioralnego w postaci doradztwa, powoduje w obu badanych grupach wyraźnie silną reakcję pozytywną.

Podsumowanie i wnioski o charakterze ogólnym

Aby odpowiedzieć na pytania, czy i w jakim kierunku zmiana sytuacji decyzyjnej wpływa na skłonność do zainteresowania się danym instrumentem finansowym w zależności od poziomu wykształcenia osoby decyzyjnej, w tabeli 4 zbiorczo zebrano uzyskane w wyniku badania pomorskich MSP rezultaty. Wskazano konkretną sytuację decyzyjną wraz z rodzajem przyłożonego bodźca. Zestawiono z nimi zaobserwowane zmiany w odniesieniu do stopnia zadeklarowanego natychmiastowego wykorzystania instrumentu, a także różnice w średnim poziomie akceptacji instrumentu (czyli w sytuacji przed oraz po wdrożeniu bodźca), jak również – jako wniosek – zaprezentowano w pięciostopniowej skali (silnie pozytywna / pozytywna / neutralna / negatywna / silnie negatywna) ogólną ocenę zmian. Ostatnia kolumna jest syntetycznym ujęciem odnotowanych różnic z uwagi na wykształcenie.

Tabela 2. Zbiorcza ocena reakcji na przyłożone bodźce behawioralne wśród osób z wyższym i średnim wykształceniem

nr pytania i nazwa instrumentu / bodziec behawioralny *	zmiana stopnia deklarowanego natychmiastowego wykorzystania instrumentu		średni poziom akceptacji instrumentu (przed / po wdrożeniu bodźca)		ogólna ocena zmian (silnie pozytywna / pozytywna / neutralna / negatywna / silnie negatywna)		reakcja osób z wykształceniem wyższym vs. reakcja osób z wyk. średnim (skrajnie odmienna / odmienna / zbliżona / taka sama)
	wyższe	średnie	wyższe	średnie	wyższe	średnie	
1. Inwestycja wspólna vs. wejście kapitałowe typu <i>venture capital</i> / współuczestnictwo	+ 23	- 3	+ 0,43	+ 0,09	silnie pozytywna	neutralna	odmienna
2. Publiczny <i>seedcapital</i> (inwestycja wspólna) vs. <i>seedcapital</i> typu <i>venture</i> / współuczestnictwo	+ 14	+ 3	+ 0,23	+ 0,90	silnie pozytywna	silnie pozytywna	taka sama
3. Podatkowy kredyt rozwojowy vs. zwykły kredyt inwestycyjny z umorzeniem spłaty 50% / jasna i przejrzysta koncepcja podziału korzyści	- 27	- 39	- 0,71	- 1,11	silnie negatywna	silnie negatywna	taka sama
4. Kredyt <i>on-line</i> vs. typowe zwiększanie limitu kredytowego / udostępnianie pełnych	- 22	- 12	- 0,58	- 0,48	silnie negatywna	silnie negatywna	taka sama

danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp do instrumentów finansowych							
5. Aukcja na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP / <i>framing</i> : określenie pułapu maksymalnego dla wkładu własnego	+ 1	- 3	+ 0,05	- 0,15	neutralna	negatywna	zbliżona (lecz silniej negatywna przy średnim)
6. Długoterminowe obligacje rozwojowe dla MSP jako surogat kredytu inwestycyjnego / <i>framing</i>: awersja do ryzyka (związanego z ograniczeniem emisji obligacji)	- 6	+ 9	- 0,15	+ 0,03	negatywna	pozytywna	odmienna
7. Kasa rozwojowo-budowlana dla MSP ze wsparciem publicznym jako zamiennik kredytu inwestycyjnego / bezpieczeństwo kolektywne – poczucie przynależności do grupy	- 1	+ 4	- 0,01	+ 0,31	neutralna	pozytywna	zbliżona (lecz silniej pozytywna przy średnim)
8. <i>Costsharing</i> przy wejściu na nowe rynki zagraniczne / zwiększenie dostępu do informacji, szkoleń oraz promocji	0	- 1	- 0,17	+ 0,07	neutralna	neutralna	taka sama
9. Systemowe wsparcie zatrudnienia w sferze B+R w MSP / doradztwo	+ 2	+ 18	- 0,17	+ 0,19	neutralna	silnie pozytywna	odmienna
10. Wsparcie usług wspólnych w klastrach / zwiększenie dostępu do informacji, szkoleń oraz promocji	- 1	- 11	+ 0,17	- 0,55	neutralna	silnie negatywna	odmienna
11. Pożyczka z poręczeniem i doradztwem vs. typowy kredyt poręczany przez BGK z banku komercyjnego / doradztwo	+ 21	+ 14	+ 0,56	+ 0,37	silnie pozytywna	silnie pozytywna	taka sama
12. Rozwojowy kredyt organiczny wspierający systematyczne oszczędzanie / obowiązkowe ograniczenia**	+ 1	- 21	- 0,02	- 0,53	neutralna**	pozytywna**	zbliżona (lecz silniej pozytywna przy średnim)**

13. Doradztwo efektywnościowe – uwolnienie nadmiernej preferencji płynności MSP / doradztwo	+ 3	+ 13	+ 0,15	+ 0,76	pozytywna	silnie pozytywna	zbliżona (lecz silniej pozytywna przy średnim)
14. Wsparcie we wprowadzeniu przedsiębiorstwa na giełdę / doradztwo	+ 5	+ 8	+ 0,15	+ 0,68	pozytywna	pozytywna	taka sama
15. Program pożyczkowo-doradczy „Przedsiębiorcza kobieta” / bezpieczeństwo kolektywne – poczucie przynależności do grupy***	+ 10	+39	+ 0,38	+ 0,99	pozytywna	silnie pozytywna	zbliżona (lecz silniej pozytywna przy średnim)
16. Kapitalizacja z publicznego funduszu <i>venture capital</i> / doradztwo	+ 13	+ 22	+ 0,40	+ 0,61	silnie pozytywna	silnie pozytywna	taka sama

* wyłuszczone różnokierunkowe reakcje osób z wykształceniem wyższym i wykształceniem średnim

** w ocenie zmian uwzględniono zastosowanie bodźca negatywnego (powodującego zmianę sytuacji decyzyjnej z typowej na wysoce niepożądaną)

*** pytanie dotyczy tylko kobiet

Źródło: opracowanie własne.

Analizując na bazie tabeli ogólną ocenę zmian wśród grup zróżnicowanych z uwagi na poziom wykształcenia, można próbować odpowiedzieć na pytania, czy i w jakim kierunku zmiana sytuacji decyzyjnej wpływa na skłonność do zainteresowania się danym instrumentem finansowym. Zauważono, że reakcja silnie pozytywna lub pozytywna wśród osób z wyższym wykształceniem wystąpiła siedmiokrotnie (włączywszy w to pytanie, w którym nie odpowiadali mężczyźni). Tak opisane reakcje wystąpiły u osób z wykształceniem średnimdziesięciokrotnie (w tym w pytaniu wyłącznie dla kobiet). Jednocześnie w grupie lepiej wykształconych trzy razy wystąpiły reakcje negatywne lub silnie negatywne (u gorzej wykształconych odpowiednio cztery razy).

Dane wskazują, że w obu grupach odnotowano bardzo silną pozytywną reakcję na bodziec behawioralny, jakim jest „zagwarantowanie współuczestnictwa”. Także w odniesieniu do sytuacji decyzyjnych badających przyłożenie bodźca określonego jako „doradztwo”, reakcje osób z wykształceniem wyższym, jak i średnim są wyraźnie pozytywne. W pierwszej grupie pozytywne reakcje uwidoczniły się także wskutek zmiany polegającej na wprowadzeniu „kolektywnego bezpieczeństwa (poczucie przynależności do grupy)”. Z kolei wśród osób z wykształceniem średnim pozytywna reakcja towarzyszyła wprowadzeniu „*framingu* zdefiniowanego poprzez awersję do ryzyka (związanego z ograniczeniem emisji obligacji)”, natomiast silnie pozytywna w wyniku zmiany polegającej na wprowadzeniu „kolektywnego bezpieczeństwa (poczucie przynależności do grupy)”. Dodatkowo w tej grupie pożądaną reakcję odnotowano przy wprowadzeniu bodźca negatywnego („narzucenie obowiązkowych ograniczeń”).

Negatywne reakcje wskutek wprowadzenia bodźców behawioralnych w grupie osób z wyższym wykształceniem zauważono w trzech przypadkach. Są to: „jasna i przejrzysta koncepcja podziału korzyści”, „udostępnianie pełnych danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp do instrumentów finansowych” i „*framing*: awersja do ryzyka (związanego z ograniczeniem emisji obligacji)”. Osoby z wyższym wykształceniem zareagowały rzadziej negatywnie aniżeli badani z wykształceniem średnim, którzy (podobnie jak w przypadku pierwszej grupy) negatywnie przyjęli bodźce opisane jako „jasna i przejrzysta koncepcja podziału korzyści” oraz „udostępnianie pełnych danych finansowo-księgowych przez MSP w zamian za szybszy dostęp do instrumentów finansowych”. Ponadto negatywne reakcje wystąpiły przy bodźcach: „*framing*: określenie pułapu maksymalnego dla wkładu własnego” i „zwiększenie dostępu do informacji, szkoleń oraz promocji”. Do bardziej interesujących spostrzeżeń doprowadza zestawienie reakcji w obu grupach dla każdej z analizowanych sytuacji decyzyjnych. Otóż w siedmiu na piętnaście przypadków reakcje były takie same, w pięciu bardzo zbliżone, a tylko w czterech odmienne (przy czym reakcja skrajnie odmienna nie wystąpiła ani razu). Świadczy to, co do zasady, o niewielkim zróżnicowaniu odpowiedzi z uwagi na wykształcenie, aczkolwiek należy jednocześnie pogłębić analizę dla tych instrumentów, w których reakcje były znacząco różne.

Można przypuszczać, że dopiero wielokrotna analiza konkretnych bodźców wykorzystywanych w pełniejszym wachlarzu sytuacji decyzyjnych, pozwoli na bardziej kompleksowe opisanie skutków zmian i oceny różnic pomiędzy sytuacją typową a idealną. W związku z tym zalecić można, by w dalszych badaniach skupić się na konkretnym, wybranym bodźcu (np. na roli promocji lub *framingu* – najbardziej niejednoznacznych z badanych obszarów), jednocześnie badając, jak zmieni się decyzja respondentów przy zaproponowaniu wielu zróżnicowanych instrumentów finansowych (dla owego bodźca). Dopiero w taki sposób powtarzając badanie, uzyskać będzie można pełniejszy opis przyczyn i skutków odmiennych (być może) reakcji na zmianę sytuacji decyzyjnych wywołanych konkretnym parametrem.

Bibliografia

Bizon W., *Propensity to use financial instruments depending on education, gender, age, seniority, and experience in finance*, [in:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

Kulawczuk P., *Koncepcja badania i metodologia zastosowania do oceny wpływu zmian warunków ramowych na skłonność MSP do stosowania instrumentów finansowych*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.

Kulawczuk P., Poszewiecki A. [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.

Kulawczuk P., Poszewiecki A., Bizon W. [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

Tversky A., Kahnemann D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981), pp. 453-458.

Zaleśkiewicz T., *Ekonomia psychologiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

Zaucha J., *Conclusions on experimental simulations concerning SME financial decision making. Recommendations for public policy*, [in:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon [ed.], *Behavioral Finance of Entrepreneurship. How Can Framing Influence Financial Decisions of Entrepreneurs?*, University of Gdansk, 2011.

EFEKTYWNOŚĆ JAKO KLUCZOWY CZYNNIK ROZWOJU SPOŁECZNO-EKONOMICZNEGO

Streszczenie

W artykule podejmuje się próbę ustalenia związku pomiędzy mikroekonomiczną i makroekonomiczną kategorią efektywności. Związek taki w sposób naturalny wynika z analizy przeobrażeń pracy danego społeczeństwa, która – jakkolwiek wykonywana indywidualnie przez człowieka w konkretnym celu – lokuje się zarazem w obrębie społecznego podziału pracy. Z efektów tej pracy winni wszak korzystać wszyscy członkowie danego społeczeństwa, a rozwój pracy w indywidualnym zastosowaniu prowadzi do jej uspołecznienia. Ocenę pracy w konkretnym zastosowaniu wyraża kategoria mikroekonomicznej efektywności, natomiast efektywność makroekonomiczna to ocena pracy uspołecznionej odzwierciedlona przez kategorię wartości społecznej. Kierunek rozwoju wartości społecznej może być wyznaczony przez długookresowy cel społeczeństwa gospodarującego, jakim jest rozwój społeczno-ekonomiczny. W tekście usiłuje się wyjaśnić ekonomiczną treść pracy społecznej oraz wynikający stąd mikroekonomiczny i makroekonomiczny charakter efektywności.

EFFICIENCY AS A KEY FACTOR FOR SOCIO-ECONOMIC GROWTH

Summary

The paper attempts to establish a link between the categories of micro- and macroeconomic efficiency. Their linkage seems to emerge intrinsically from the evolution of a society's labor, since this labor – albeit performed by individuals pursuing their own goals – should benefit the society at large and therefore must be seen in terms of social division of labor. Consequently, the evolution of labor in its individual instances does at the same time shape its social dimension. In its concrete, individual applications, labor is assessed via the category of microeconomic efficiency, while macroeconomic efficiency is the measure of socialized labor reflected in the category of social value. The evolution of social value is aligned with the society's long-term economic objective, i.e. its socio-economic development. The article aims to identify the economic content of social labor and, hence, ascertain the nature of micro- and macroeconomic efficiency.

Keywords: social labor, social value, socio-economic growth, microeconomic efficiency, macroeconomic efficiency, performance measures.

Wstęp

¹ Dr Jarosław Szostak – Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie.

W literaturze przedmiotu efektywność definiowana jest na rozmaite sposoby. Definicje te często formułowane są na poziomie oglądu empirycznego i mają w zamyśle wspomagać praktykę gospodarczą. Nierzadko pojęcie efektywności stanowi konceptualne ujęcie wynikające z tego czy innego nurtu w teorii ekonomii. Bywa również, że ma ono charakter fragmentaryczny, podporządkowany wymogom wymiernego ujęcia. Oczywiście nic w tym dziwnego czy zdroźnego, że równolegle istnieje wiele wariantów danego pojęcia albo że w obiegu jest wiele wersji prawdy. Z naukowego wszakże punktu widzenia interesujące i pożądane jest dążenie do poznania źródeł tych wersji i odpowiedzi na pytanie, która z nich jest najbliższa prawdy, albo też po prostu – aby nie wdawać się w nazbyt głębokie rozważania filozoficzne – która najlepiej służy kształtowaniu otaczającej nas rzeczywistości. Na gruncie teorii ekonomii żadna kategoria, w tym kategoria efektywności, nie może pozostawać obojętna wobec jej kluczowego problemu: co, jak i dla kogo wytwarzać? Zagadnienie alokacji zasobów pracy, a więc ich celowego zastosowania, wypełnia ekonomiczną treść kategorii efektywności. W niniejszym opracowaniu zakłada się, że rozpatrywanie kategorii efektywności w ekonomii należy łączyć z analizą przeobrażeń pracy społecznej danego społeczeństwa, długookresowy zaś cel tych przeobrażeń winien sprzyjać rozwojowi społeczno-ekonomicznemu społeczeństwa. Obserwacja przeobrażeń pracy społecznej daje podstawę do spojrzenia na kategorię efektywności zarazem z pozycji mikroekonomii i makroekonomii, a ponadto do jej dynamicznego i statycznego ujęcia. Co nader istotne, takie podejście implikuje pewne postulaty co do zmian w samej rzeczywistości gospodarczej.

1. Ekonomiczna treść kategorii efektywności

Kategoria efektywności jest od zawsze przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych, gdyż wyraża racjonalność gospodarowania ograniczonymi zasobami. Rozumienie efektywności gospodarowania w obszarze ekonomii nie może się nie odnosić do pytania: co, jak i dla kogo wytwarzać. Stopień ogólności tego pytania prowadzi zarówno do różnych ujęć efektywnego gospodarowania, jak i do różnych sposobów jej pomiaru. Pomiar każdego zjawiska ekonomicznego, także efektywności, jest zawsze wtórny wobec materii kształtującej dane zjawisko. Pierwotnym jest zidentyfikowanie istoty efektywności, jej ontologicznej natury.

W artykule nie dokonuje się przeglądu różnych definicji efektywności, miast tego uznając, że w ramach teorii ekonomii pojęcie efektywności zawsze należy wiązać z istotą celowych przeobrażeń w pracy społecznej danego społeczeństwa. Praca społeczeństwa to praca indywidualna jego obywateli, wykonywana jednak w materii społecznej, tj. pracy już uspołecznionej. Przeobrażenia w pracy ludzkości polegają przede wszystkim na wzroście złożoności pracy tak w wymiarze indywidualnym jak i społecznym, w którym to wzroście wyraża się nieustanny postęp. „Dzięki życiu społecznemu, dzięki wzajemnemu komunikowaniu się i przekazywaniu doświadczeń osobniczych i zbiorowych wiedza ludzka nie

tylko sumuje się, ale scala się, a integrując się posuwa się coraz szybciej.”² Z natury tak rozumianej pracy wynikają zarówno cele indywidualne człowieka, dla których podejmuje on pracę, jak również cele społeczne jako skutek osiągniętego stopnia uspołecznienia pracy. Z tych dwóch punktów widzenia można także ujmować kategorię efektywności pracy ludzkiej.

Praca wydatkowana jest zawsze celowo, a to oznacza, że efektywności pracy ludzkiej nie można rozpatrywać poza jej celowością. Wyizolowanie efektywnego gospodarowania od celów jest jedynie możliwe wówczas, gdy je będziemy traktować i roztrząsać jako przejaw ogólnej logiki ludzkiego racjonalnego gospodarowania. Tadeusz Kotarbiński, twórca wiedzy prakseologicznej, sformułował zasadę racjonalnego gospodarowania w sposób następujący: „Postępowanie jest tym wydajniejsze, im cenniejszy daje wytwór przy danych ubytkach: jest ono zaś tym oszczędniejsze, im mniejszą miarą ubytków płaciło się za osiągnięcie danego wytworu.”³ Zawarte tu dwie zasady racjonalnego gospodarowania, tj. zasada maksymalnego efektu przy danych nakładach, oraz minimalizacja nakładów dla osiągnięcia danego celu, są równoważne. Zasady te dotyczą prakseologii i wymagają na gruncie różnych dyscyplin naukowych swej własnej konkretyzacji. W ekonomii konkretyzację pojęcia efektywnego i racjonalnego gospodarowania należy wiązać z istotą celowych przeobrażeń pracy danego społeczeństwa.

W teorii ekonomii efektywność dotyczy przede wszystkim optymalizowania alokacji rzadkich zasobów. Pierwszym, który podjął tę kwestię, był Adam Smith. Jego zdaniem efektywna alokacja zasobów następuje w warunkach pełnej swobody gospodarowania i jest związana z oddziaływaniem naturalnego mechanizmu samoregulacji, który powszechnie określa się jako „niewidzialną rękę rynku”. Nieco szerzej rozwinął wątek Vilfredo Pareto, twierdząc, że: „Gospodarka jest efektywna wtedy, kiedy jest zorganizowana tak, by przy danych zasobach i technice zaopatrzyć konsumentów w możliwie największy zestaw dóbr. Mówiąc ściślej; efektywność alokacji występuje wtedy, kiedy nie jest możliwe zreorganizowanie produkcji w taki sposób, by każdy znalazł się w lepszej sytuacji [...] Kiedy zatem spełnione są warunki efektywności, użyteczność jednej osoby można zwiększyć jedynie drogą obniżenia użyteczności dla kogoś innego.”⁴ Jego definicja stała się jednym z najbardziej znanych kryteriów efektywności⁵.

Efektywność w sensie Pareta dotyczy efektywności na rynku pojedynczego dobra, gdzie krańcowa skłonność do dokonywania zakupu równała się krańcowej skłonności do sprzedaży.⁶ Gdyby warunek efektywności Pareta odnieść do wszystkich dóbr wymiennalnych na rynku, mielibyśmy do czynienia z warunkiem równowagi ogólnej. Ogólny popyt na dobra odpowiadałby podaży tych dóbr przy pełnym wykorzystaniu zasobów. Osiągnięta w ten sposób równowaga byłaby przypadkiem równowagi rynkowej statycznej, do której wiodą siły

² J. Semkow, S. Żurawicki, *Elementy metodologii nauk ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1997, s. 9.

³ T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*. Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1982, s. 111.

⁴ Cytat za: P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 1995, s. 728.

⁵ Nicholas Kaldor i John Hicks wzbogacili później koncepcję Pareta o opcję kompensacji na rzecz strony stratnej, czyniąc kryterium nieco bardziej praktycznym.

⁶ M.R. Varian, *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1995, s. 305.

kształtujące alokację zasobów i będące wypadkową interesów indywidualnych uczestników rynku. Alokacja efektywna to alokacja konkurencyjna w sensie Pareta i nie musi ona posiadać innych własności, np. nic nie mówi o rozkładzie korzyści⁷. Tak rozumiane pojęcie efektywności rynkowej, zdawać by się mogło, odnosi się do zjawisk wymienialności i nie wnosi wartościowania z punktu widzenia stopnia zaspokojenia potrzeb.

Tak jest jednak tylko z pozoru. Mówiąc o efektywności nie można bowiem uciec od wartościowania. Jest ono obecne także w optimum Pareta: wszak dokonując wyboru na rynku, uczestnicy rynku posługują się kategorią ceny-wartości. Ocena tej wartości płynie z siły ich dochodu, odzwierciedlającej podział wartości, ten zaś z kolei jest pochodną ukształtowanych na rynku stosunków ekonomicznych. Z drugiej strony idealny rynek konkurencyjny jest tylko koncepcją teoretyczną i w rzeczywistości gospodarczej, w której występują ograniczone zasoby będące czyjąś własnością, nie występuje. Optimum Pareta nie można zatem traktować czysto technicznie i czynić domeną ekonomii pozytywnej, która abstrahuje od jakichkolwiek wartości. „Nie chcemy powiedzieć, że problemy efektywności to zagadnienie z teorii ekonomii pozytywnej, obiektywnej, do której nie wchodzi żadne sądy wartościujące [...] Efektywność to pojęcie nieuchronnie obciążone jakąś koncepcją wartości [...]”⁸ Z tego punktu widzenia pojęcie to należy poniekąd do ekonomii normatywnej. Ogólnie jednak rzecz biorąc, kategorii efektywności nie należy rozpatrywać ani wyłącznie z pozycji ekonomii pozytywnej, ani tylko z perspektywy ekonomii normatywnej. Podział na ekonomię pozytywną i normatywną może być porządkujący metodologicznie, ale w odniesieniu do rzeczywistości gospodarczej jest szkodliwy. Nie można bowiem tej rzeczywistości dzielić dychotomicznie na fakty i wartości⁹.

Na temat istoty zjawisk ekonomicznych występujących w gospodarce rynkowej, do których niewątpliwie należy efektywność, w sposób bardzo wyrazisty wypowiadał się Edward Taylor: „Ograniczenie ekonomiki jedynie do zjawisk wymienialności posiada jeszcze i dalsze niedogodności i wady. W ten sposób zrzuca się nauka wchodzenia w zjawiska uzyskiwania i rozdzielania środków zaspokojenia potrzeb głębiej poza pokrywę wymienialności. Uchodzi zupełnie uwadze różnica między sumą wymienionych wartości a stopniem zaspokojenia przez nią potrzeb ludzkich, usuwa się w cień całe zagadnienie rozdziału dochodu społecznego, ekonomika staje się teorią cen, bez względu na ich realny stosunek do potrzeb.”¹⁰ Nie tylko zatem zagadnienie podziału, współokreślające istotę wartości, winno być brane pod uwagę przy analizowaniu kategorii efektywności, ale i cele gospodarcze, w imię których podejmuje się procesy efektywnego gospodarowania. Kategoria wartości, w której przejawia się efektywne gospodarowanie, zawiera w sobie celowość. To, co jest wartościowe, odnosi się także do celowości. Wartości, w której wyrażony jest dochód, symptom efektywności gospodarczej, nie sposób rozpoznać bez analizy celowych przeobrażeń w pracy społecznej danego społeczeństwa, bo jedynym czynnikiem wartościotwórczym jest praca człowieka (użyteczność

⁷ Tamże, s. 516-517.

⁸ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 61.

⁹ Rozważania na temat wartościującego znaczenia kategorii optimum Pareta przeprowadza Mark Blaug w dziele: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 192-199.

¹⁰ E. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2004, s. 20.

przyrody co prawda wpływa na cenę towaru, jednak nie znaczy to, że jest czynnikiem wartościotwórczym).

Zasada gospodarności przekłada się na postęp w pracy człowieka: wyraża takie jej przeobrażenia, które pozwalają na stopniowe zastępowanie pracy prostej, stanowiącej określoną ilość pracy o jakości niższej, przez pracę złożoną, czyli pewną ilość pracy o coraz wyższej jakości. Efektywność w pracy człowieka polega na minimalizowaniu ilości pracy prostej na rzecz ilości pracy złożonej. Choć operuje się tu znanymi w ekonomii marksowskiej pojęciami pracy prostej i złożonej, nie oznacza to, że pojęcia te są rozumiane w ten sam sposób. Główna różnica polega na odmiennym podejściu do pojęcia samej pracy. Karol Marks, podobnie jak prekursorzy ekonomii klasycznej, rozumiał pracę człowieka wąsko – jako wydatkowanie energii fizycznej i umysłowej. Jako kategoria ekonomiczna praca jednak nie może być w ten sposób ujmowana; musi uwzględniać naczelny problem ekonomii, jakim jest: co, w jaki sposób i dla kogo wytwarzać. Reguła ta wszak dotyczy wszystkich bez wyjątku kategorii ekonomii, a więc i kategorii pracy.

Pojęcia pracy nie powinno się odrywać od samego człowieka i jego twórczego potencjału, a więc nie należy jej traktować na biologistyczną modłę bądź rozpatrywać w czysto towarowym aspekcie. W samej istocie pracy ludzkiej tkwi bowiem osobisty i społeczny rozwój człowieka. Nie jest zatem właściwe kojarzenie pracy wyłącznie z wydatkowaniem energii fizycznej i umysłowej człowieka; trzeba ją ujmować w powiązaniu z celowością pracy, a tym samym z jej alokacją – ta ostatnia zaś, o czym nie wolno zapomnieć, stanowi substrat każdej pracy. Oznacza to, że wartość użytkowa wytworzonych dóbr reprezentuje substrat pracy celowej człowieka, zarazem w wymiarze indywidualnym i społecznym; człowiek co prawda dostarcza pracy w celu osiągnięcia własnych korzyści, wszak aby je osiągnął, jego praca musi być także społecznie użyteczna.

Wartość tej pracy i jej wartość użytkowa skryształizowana w tworzonych dobrach przeznaczonych do wymiany są jak dwie strony tej samej monety. Podkreślić przy tym się godzi, że rozwój pracy odbywa się w ramach ich tożsamości, tj. tożsamości tych dwóch stron, gdyż wartość pracy nie może mieć innego substratu niż wartość użytkowa. Wartość wymienna przejawiająca się na rynku ma na celu skwantyfikowanie wartości użytkowej w kategoriach pieniężnych celem podziału wartości. W ten sposób praca zostaje wyrażona w pewnym mierniku, lecz nie ulega zmianie jej substancjalna treść. Jak wiadomo, miernik może mierzyć obiekt, jeśli jego natura jest ontologicznie taka sama jak natura obiektu mierzonego. Antynomia między wartością użytkową i wartością może zatem wystąpić tylko wtedy, gdy praca na rynku jest źle wymierzana, tj. jeśli jej miernik nie odzwierciedla natury pracy, jej użyteczności i wkładu. Dla celów pomiaru praca złożona, przedstawiająca owoce dynamicznego rozwoju pracy – skumulowane nakłady pracy uprzedniej, prostszej, dzięki której możliwe jest wykonanie pracy złożonej – wymaga zredukowania do pracy prostej jako pewnej jednostki podstawowej czy punktu odniesienia. Nie ma tu mowy o abstrahowaniu od jakości pracy; praca prosta co prawda zawiera w sobie jakość niższą od jakości pracy złożonej, ale nie jest jej pozbawiona. Efektywność pracy ludzkiej nie polega bynajmniej na jej minimalizowaniu, lecz na jej maksymalizowaniu w stosunku do pracy prostej. Co za tym idzie, efektywność wyraża

stosunek ilości pracy złożonej do ilości (zawartej i spotęgowanej w niej) pracy prostej i objawia się coraz lepszym zaspokajaniem potrzeb społeczeństwa.

Kategoria pracy prostej stanowi podstawę dla pomiaru pracy złożonej w jej konkretnym, indywidualnym zastosowaniu. To praca o przeciętnej jakości, którą dostarczyć może większość członków społeczeństwa. Dodajmy, że nie ma potrzeby wymierzać tej pracy w ujęciu dynamicznym, albowiem jej pomiar potrzebny jest tylko o tyle, o ile konieczne jest jej potrącenie w procesie tworzenia wartości. Ta praca jest już w pełni uspołeczniona, skapitalizowana w materialnych warunkach bytowania danego społeczeństwa, ucieleśniona w nakładach pracy społecznie niezbędnej dla reprodukcji jego dotychczasowego poziomu życia. Nakłady te stanowią warunki dla realizacji makroekonomicznej kategorii wartości społecznej. Kategoria wartości społecznej ujawnia statyczną strukturę wartości użytkowych zaspokajających potrzeby większości członków społeczeństwa w danym momencie, a dzięki temu może być punktem odniesienia dla dynamicznego pomiaru rozwoju pracy społecznej w jej konkretnym zastosowaniu. Makroekonomiczna kategoria wartości społecznej reprezentuje całościowe spojrzenie na kategorię pracy społecznej i odzwierciedla makroekonomiczne kryterium efektywności pracy społecznej zobiektywizowane celami gospodarczymi danego społeczeństwa.

Formowanie się makroekonomicznego poziomu pracy społecznej następuje w rezultacie obiektywnych procesów przeobrażeń pracy zmierzających konsekwentnie do jej uspołecznienia. Rozwój pracy indywidualnej wyraża inną racjonalność, lecz za sprawą społecznego wymiaru każdej ludzkiej pracy prowadzi do tego samego celu, kreując spójną całość posiadającą ogólną, społeczną racjonalność, którą można dostrzec dopiero z perspektywy tej całości. Efektywność odzwierciedlająca tę społeczną racjonalność wymagałaby dla swojej realizacji modelu gospodarki rynkowej *par excellence* społecznej. Efektywność pracy wyłoni się wówczas ze społecznego podziału pracy celowo ukierunkowanego na zaspokojenie potrzeb wszystkich członków społeczeństwa przy jednoczesnym pełnym wykorzystaniu dostępnych zasobów pracy ludzkiej.

Alokacja pracy społecznej zawiera celowość, którą może określić samo społeczeństwo gospodarujące – w trybie demokracji przedstawicielskiej bądź bezpośredniej, albo też w drodze demokracji przedstawicielskiej wspomaganej jakimiś formami demokracji bezpośredniej. Nakłady pracy społecznej celowo alokowanej dla zaspokojenia potrzeb społecznych, jako statyczna koncepcja makroekonomicznej efektywności, określają ład i ramy dla dynamicznego rozwoju pracy indywidualnej w konkretnych zastosowaniach. W takich warunkach kategoria mikroekonomicznej efektywności okazuje się pochodną efektywności makroekonomicznej. Trudne zagadnienie stosunku makroekonomii do mikroekonomii może więc być rozwikłane w kontekście przeobrażeń w pracy społecznej. W wyniku uspołecznienia ludzkiej pracy dynamiczny jej rozwój, mierzony kategorią mikroekonomicznej efektywności, zdąża do osiągnięcia efektywności makroekonomicznej.

2. Mikroekonomiczne spojrzenie na efektywność działania

Mikroekonomiczna efektywność może odnosić się bądź to do całego przedsiębiorstwa, bądź do jednego z czynników produkcji wykorzystywanych w przedsiębiorstwie. Ekonomia klasyczna łączyła efektywność z konkurencją rynkową. Zgodnie z jej paradygmatem ludzie postępują racjonalnie, gdy dążą do maksymalizacji własnych korzyści i zysków, próbując ten cel osiągnąć wszelkimi dostępnymi środkami. Na rynku konkurencyjnym wybory przez nich dokonywane wiodą do wyniku optymalnego dla wszystkich uczestników rynku. W ekonomii tej zakłada się suwerenność i racjonalność konsumenta, wierząc, że jego staranie o realizację własnych interesów przyczynia się do pomnażania dobra wspólnego i tym samym służy dobrobytowi społeczeństwa jako całości. Całość owa jest widziana jako pochodna sumy indywidualnych wyborów; nie ma tu miejsca dla celów społecznych innych niż te karmiące się indywidualnymi wyborami.

Jednakże nie sposób zaprzeczyć, że ład gospodarczy ukształtowany w myśl tych założeń charakteryzuje daleko posunięte marnotrawstwo zasobów, ogromne zróżnicowanie dochodów oraz lekkomyślna dewastacja środowiska przyrodniczego, co stawia pod znakiem zapytania efektywność działania i alokacyjną racjonalność takiego rynku. Można żywić uzasadnione obawy, że dalsze kultywowanie obecnego modelu gospodarki wolnokonkurencyjnej jeszcze pogłębi marnotrawstwo i zaprowadzi społeczeństwa na skraj przepaści wskutek rabunkowej eksploatacji przyrody. Nieuniknione wydaje się także dalsze rozwarstwienie dochodów oraz, w następstwie postępującej globalizacji, przerzucanie kosztów społecznych i szkód ekologicznych na kraje słabiej rozwinięte.

Ów stan rzeczy wyjaśniać może stawiana w niniejszym artykule teza, że sam wolny rynek, na którym działają wolne przedsiębiorstwa, nie jest wystarczającym warunkiem dla efektywnej alokacji zasobów. Może on pozwalać na uzyskiwanie wysokiego poziomu produkcji i konsumpcji w szczególnie sprzyjających warunkach – a mianowicie na rynku idealnie konkurencyjnym w zakresie wszystkich tworzonych dóbr. Jednakże w rzeczywistości gospodarczej sprawność alokacji rynkowej zakłócana jest przez wiele czynników; niektóre sektory rynku mogą na przykład z biegiem czasu ulegać monopolizacji, efekty zewnętrzne zaś, takie jak zanieczyszczenie środowiska, niekoniecznie muszą być w porę i w należytym stopniu postrzegane przez prywatne podmioty rynku, nie wspominając już o skutecznym im przeciwdziałaniu¹¹.

Z tego względu autor powyższych spostrzeżeń proponuje uzupełnienie mechanizmu rynkowego, z jednej strony, o instytucje, których zadaniem byłoby utrzymanie konkurencyjności rynku, a więc zapobieganie jego monopolizacji lub kartelizacji, z drugiej zaś o mechanizmy, które zachęcałyby do poprawiania efektywności w sposób, który nie potęguje negatywnych efektów zewnętrznych, czyli np. skutkuje możliwie niewielkimi obciążeniami dla środowiska naturalnego.¹²

¹¹ H. R. Varian, *Mikroekonomia...*, dz. cyt., s. 5.

¹² Tamże, s. 6.

Zaproponowane przezeń formy interwencjonizmu państwowego są oczywiście w stanie w jakimś stopniu złagodzić negatywne skutki działania mechanizmu rynkowego, jednak nie są nawet zaczątkiem pozytywnego programu prowadzącego do głębszych zmian w sposobie gospodarowania. Jest to bowiem prosta ingerencja w system napędzany przez indywidualne interesy uczestników rynku, których siła jest w praktyce dostatecznie duża, by nie dopuścić do wdrożenia rozwiązań skutecznie ograniczających parcie na maksymalizację zysku. Każda bowiem interwencja powodująca zwiększenie kosztów działalności podmiotów gospodarczych stanowi przeszkodę dla uzyskiwania efektywności zorientowanej na zysk. Jest ona zatem sprzeczna z istotą systemu liberalnej gospodarki opartej na korzyści indywidualnej i na uznaniu kategorii mikroekonomicznej efektywności za wiodącą.

Gdy chodzi o pomiar efektywności, mikroekonomiczna kategoria wyraża zależność między nakładem a efektem. Relacja ta może być zniekształcona z racji naturalnych trudności wiążących się z tym pomiarem. Przekonuje się o tym wielu badaczy w naukach ekonomicznych, którzy proponują całą gamę wskaźników informujących o wycinkowych aspektach różnie ujmowanej efektywności. Dobór wskaźników nie jest niezależny od celów i preferencji użytkownika, toteż rzadko wskazuje on na obiektywnie najlepsze kryterium oceny efektywności. Co prawda naturalną kategorią informującą o efektywności przedsiębiorstwa wydaje się jego dochód, bardzo trudno jest go wszakże jednoznacznie ustalić wobec różnych zabiegów stosowanych przez przedsiębiorstwa przy rachubie ich kosztów.

Różne wskaźniki efektywności stosowane są w takich dziedzinach jak rachunkowość, finanse, zarządzanie, etc. Mogą one być przedmiotem dociekań ekonomistów, gdy opierają się na strukturalnym ujęciu wartości odzwierciedlającym przeobrażenia w pracy społecznej. Na poziomie mikroekonomicznym chodzi tu po prostu o relacje między wartością nowo wytworzoną a wartością przeniesioną. Dla ścisłości należałoby ponadto wyłączyć z wartości nowo wytworzonej tę część, która jest konieczna dla reprodukcji istnienia danego podmiotu gospodarczego oraz dla podtrzymania aktualnego poziomu egzystencji zatrudnionych. Tak rozumiana efektywność odpowiadać będzie dochodowi podmiotu gospodarującego. Innymi słowy pojęcie efektywności winno się nade wszystko wiązać z dochodowością pojmowaną na sposób Hicksa, który uważał, że „[p]raktycznym celem obliczania dochodu jest danie ludziom wskaźników co do wielkości, które mogą skonsumsić bez zubażania się”¹³.

Podkreślić w tym miejscu należy, że dążenie do maksymalizacji zysku nie ma wiele wspólnego z efektywnością pracy społecznej, a wyraża jedynie efektywność taką, jaką chciałby ją widzieć właściciel przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia efektywności przedsiębiorstwa istotne jest natomiast to, jak zorganizowany kapitał funkcjonujący w tym przedsiębiorstwie wpływa na wzrost złożoności pracy społecznej świadczonej przez zatrudnionych. Na poziomie mikroekonomicznym kategoria efektywności wiąże się blisko z pojęciem kapitału, gdyż sposób ujęcia kapitału czyni dla treści tej kategorii dużą różnicę: otóż z przekonaniem dowodzić

¹³ J.R. Hicks, *Wartość i kapitał*, PWN, Warszawa 1975, s. 125.

można, że efektywność należy pierwotnie konceptualizować od strony kapitału podmiotu gospodarującego, nie zaś od strony kapitału występującego w funkcji własności. Jakie są implikacje rozpatrywania efektywności w kontekście jednej bądź drugiej „strony” kapitału, można ukazać na tle ostatnich modyfikacji w rachunkowości dokonywanych w myśl zaleceń Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

W rachunkowości tradycyjnej pojęcie kapitału odnosiło się do kapitału jednostki gospodarczej, a zwrot z kapitału uzyskiwany przez tę jednostkę był warunkiem uzyskania zwrotu z kapitału przez właściciela. Kapitał jednostki wyrażało zaś podstawowe równanie bilansowe: aktywa (czyli majątek) równają się pasywom (czyli źródłom finansowania majątku, tj. kapitałowi własnemu i obcemu). Z perspektywy kapitału jednostki po stronie pasywów powinna się nadto ujawniać trzecia forma kapitału, a mianowicie zysk zatrzymany, reprezentujący roszczenia jednostki w stosunku do dochodu, mający zapewnić jej możliwość dalszego reprodukowania swojego bytu. O ile w przypadku niewielkiego przedsiębiorstwa, np. spółek osobowych, traktowanie kapitału wyłącznie przez pryzmat funkcji własności nie stanowi na ogół zagrożenia dla samego przedsiębiorstwa – ponieważ właściciel i tak jest zmuszony do reinwestowania zysków, aby przedsiębiorstwo utrzymało się na rynku i nadal mogło być źródłem jego zarobkowania – o tyle w przypadku dużych podmiotów gospodarczych, na przykład spółek i grup kapitałowych, oderwanie kapitału właścicielskiego od kapitału jednostki radykalnie zmienia pojęcie efektywności i staje się niebezpieczne z punktu widzenia procesów gospodarczych tej jednostki. Szczególnie groźne może to być w obecnych warunkach kształtowanych przez neoliberalną ekonomię o obliczu monetarystycznym, ponieważ otwiera drogę do wyprowadzania zysków z przedsiębiorstwa, gdy tylko na rynku globalnym pojawia się szansa osiągnięcia wyższego zwrotu z inwestycji finansowej (kapitału finansowego). Skoro zaś nadrzędnym celem jest kreowanie wartości dla akcjonariuszy, reinwestowanie funduszy w daną jednostkę gospodarczą okazuje się w tych okolicznościach niekoniecznie zasadne. Warto nadmienić, że takie postępowanie jest całkowicie zgodne z teorią kapitału własności, wedle której podmiot gospodarczy prowadzi działalność w imieniu właścicieli.

Najistotniejszą kwestią w zreformowanej w ostatnich latach rachunkowości jest pojęcie kapitału właśnie, a następnie zdefiniowanie – na tej podstawie – kategorii przychodów i kosztów. Ustalono nową postać równania bilansowego: aktywa minus zobowiązania równa się kapitał. Kapitał stał się tym samym wielkością rezydualną i może się zwiększać na skutek wzrostu wartości aktywów lub spadku wielkości zobowiązań. W tej nowej wykładni przychody są zatem rozumiane jako wzrost wielkości kapitału, koszty zaś jako spadek wielkości kapitału.¹⁴ Jeśli dodać do tego fakt, że wyceny aktywów można dokonać w oparciu o tzw. wartość godziwą¹⁵, która w razie braku rynku aktywnego jest wartością czysto szacunkową, to

¹⁴ Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz. U. 2009 nr 152 poz. 1223 z późn. zm., art. 3 ust. 1 pkt 30 i 31.

¹⁵ Pojęcie wartości godziwej zostało zdefiniowane w Ustawie o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz. U. 2009 nr 152 poz. 1223 z późn. zm., art. 28 ust. 6.

łatwo można sobie wyobrazić pomnożenie kapitału będące wynikiem li tylko nowej wyceny aktywów. Wzrost wartości aktywów odnosi się w rachunkowości do przychodów, a więc o tę wielkość zawyża się w konsekwencji wielkość zysku. Trudno się wobec tego dziwić, że menedżerowie chętnie przeszacowują aktywa, by zawyżyć zysk, i że dzieje się to szczególnie często przed publiczną emisją akcji. Czy wielkość zysku ustalona w taki sposób, wchodząca przecież w skład wielu wskaźników informujących o efektywności działania podmiotu gospodarczego, jest wiarygodna? Czy tak mierzona efektywność ma jeszcze rzeczywistą treść ekonomiczną? Wszak w realnym podmiocie gospodarczym suma wynikająca z wyceny aktywów nie może reprezentować całości kapitału funkcjonującego, bo wartość tego kapitału zależy nie tyle od wyceny zasobów kapitałowych, ile od potencjału produkcyjnego całego zorganizowanego kapitału. Czy może być rzetelna informacja o racjonalności gospodarowania w przedsiębiorstwie, gdy wielkość zysku utożsamiana jest z dochodem z kapitału? Przy takim podejściu wielkość zysku obliczana jest z punktu widzenia interesów właścicieli, toteż prymat musi mieć proces podziału wartości, a nie proces jej tworzenia. Równanie bilansowe pod postacią „aktywa minus zobowiązania równe są aktywom netto” implikuje maksymalizację aktywów netto (czyli własności bogactwa dla akcjonariuszy). Na tej podstawie akcjonariusze podejmują decyzje co do zatrzymania kapitału w danym przedsiębiorstwie lub ich przeniesienia. Realokacja kapitałów dokonuje się przeto pod kątem maksymalizacji bogactwa właścicieli, przy milczącym założeniu, że cel ten jest satysfakcjonujący także dla innych użytkowników informacji rachunkowej.

Nie ulega wątpliwości, że w kontekście ekonomicznym pojęcie racjonalności nie ma samodzielnego znaczenia – jest pobawione treści, gdy oddzielić je od interesu jednostki bądź tej czy innej grupy społecznej podejmującej pewne działania ekonomiczne. Stopień „obiektywności” tego pojęcia może też być większy lub mniejszy; rośnie na przykład, gdy w działaniach ekonomicznych, z natury przecież społecznych, widzimy interes wszystkich uczestników, a także w miarę jak indywidualne bądź grupowe interesy są neutralizowane przez proces uspołecznienia tych działań. W świetle przedstawionych wyżej przesłanek warunkiem koniecznym dla powodzenia wszelkich projektów społecznej gospodarki rynkowej wydaje się uznanie teorii kapitału jednostki gospodarczej za pierwotną w stosunku do kapitału w funkcji własności. Kapitał jednostki gospodarującej, jako kapitał funkcjonujący, nie jest prostym rezultatem włączenia zasobów kapitałowych do procesu produkcji. Uprzednio trzeba było wszak rozstrzygnąć kwestię alokacji zasobów w danym miejscu i czasie oraz ustalić cel, dla jakiego zasoby kapitałowe zostaną użyte – określona została tym samym użyteczność funkcjonującego kapitału. Kapitał jednostki jest więc pewną całościową formą funkcjonującego kapitału, a jego efektywność bierze się z jego siły produkcyjnej i wyrażona jest przez stopę przychodu z kapitału raczej niż przez stopę zysku. Stopa przychodu i stopa zysku byłyby równe wówczas, gdyby części zysku nie zatrzymywano dla zagwarantowania zdolności do odtworzenia kapitału jednostki. Rodzi się w tym miejscu wątpliwość, czy zysk odniesiony do wartości aktywów może być uznany za stopę zwrotu z kapitału. Wydaje się, że wskaźnik taki mówi nam prędzej o stopie zwrotu z wydanych pieniędzy – skoro stopę zysku traktuje się jako zarobek na wniesionym kapitale rozumianym jako pewna kwota pieniężna. Jest to podejście o tyle opaczne, że – jak już nadmieniono – funkcjonujący kapitał produkcyjny jest czymś

więcej niż tylko kapitał wniesiony: kapitał funkcjonujący stanowi strumieniowe ujęcie kapitału i przez to może być postrzegany jako forma, w której dokonuje się uspołecznienie pracy.

Efektywność mierzona zyskiem zawierającym przewidywane wzrosty wartości zasobów kapitałowych nie odzwierciedla zasady racjonalnego gospodarowania, gdyż nie pozwala odczytywać ruchu okrężnego kapitału jednostki i oceniać sposobu jego wykorzystania z punktu widzenia tej jednostki. Tym samym zamiast na racjonalnym wykorzystaniu zasobów uwaga zostaje zogniskowana na kreowaniu wartości przedsiębiorstwa i przyszłych przepływach gotówkowych. Bez wielkiej przesady skonstatować można, że w takim ujęciu chodzi w gruncie rzeczy o alokację kapitału finansowego i zwrot z tegoż kapitału. Takie ujęcie kategorii efektywności, powiązane jedynie z interesem właścicielskim, panuje obecnie w rachunkowości. Stanowi ono przykład fragmentarycznego podejścia do oglądu rzeczywistości gospodarczej i znajduje wsparcie w dominującym nurcie ekonomii neoliberalnej kojarzonym z monetaryzmem.

Monetaryzm zakłada bowiem aktywną rolę pieniądza w kształtowaniu procesów ekonomicznych, traktuje go jak towar, którego wartość kształtowana jest przez popyt i podaż. Wobec braku rynku o doskonałej konkurencji pojawić się wtedy musi pokusa manipulowania wartością pieniądza, a kiedy do takich manipulacji dochodzi, podważone zostaje fundamentalne prawo jego obiegu. Wysiłki na rzecz „kreowania” wartości pieniądza prowadzą m.in. do emisji pieniądza pustego, który nie ma realnego pokrycia w gospodarce. To z kolei wywołuje efekt inflacyjny, na ogół niekorzystny tak społecznie jak i gospodarczo. Manipulowanie pieniądzem pozwala ponadto na osiąganie zysków nie pochodzących z wypracowania realnej wartości. Bariery konsumpcji powodują, że współcześnie coraz trudniej jest wygenerować realny zysk. Znalazł się jednak lepszy sposób pomnażania kapitału finansowego: zarabianie na zmianach wartości pieniądza. W swej teoretycznej warstwie monetarystyczne spojrzenie na gospodarkę takie praktyki dopuszcza. Nieprzypadkowo w rachunkowości funkcja wyceny aktywów urosła do ogromnej rangi, a na domiar złego dano jej tak elastyczne narzędzie, jakim jest możliwość zastosowania wartości godziwej. Zjawisko przeszacowania aktywów, często z uwzględnieniem przewidywanych zmian wartości pieniądza, stało się nagminnym przejawem rachunkowości kreatywnej i, jak twierdzi się niebezpiecznie, przyczynia się walnie do kryzysów finansowych.

Na podstawie takiej informacji rachunkowej budowane są miary efektywności na poziomie mikroekonomicznym i dokonywana jest alokacja kapitałów. Gołym okiem widać, że pomimo powszechnego praktykowania pomiaru efektywności i pomimo dostępności niezliczonych miar i narzędzi nadal szerzy się marnotrawstwo zasobów, dotkliwe zwłaszcza w skali ogólnospołecznej, a zróżnicowanie dochodów sięga rozmiarów społecznie szkodliwych. Nie powinno się zatem orzekać o efektywności mikroekonomicznej, nie mając w polu widzenia interesu całego społeczeństwa, a więc bez spojrzenia z perspektywy systemowej na procesy ekonomiczne. Dla uzyskania takiego szerszego makrospojrzenia pomocne byłoby z pewnością przebadanie istoty ekonomicznej przeobrażeń w pracy społecznej.

3. Kategoria efektywności z perspektywy makroekonomii

Kategoria efektywności rozpatrywana z poziomu makroekonomicznego, tj. w duchu całościowego spojrzenia na procesy gospodarcze danego społeczeństwa, winna odpowiadać na pytanie, co jest efektywne dla całej wspólnoty. W ekonomii głównego nurtu, utożsamiającej procesy rozwoju społeczno-gospodarczego z procesami wzrostu gospodarczego, efektywność makroekonomiczna rozumiana jest generalnie jako poprawa bytu materialnego społeczeństwa mierzona przyrostem PKB, a całość makroekonomiczna jest ujmowana jako zagregowanie wielkości kształtowanych na poziomie mikroekonomicznym. Obecnie tak właśnie jest powszechnie postrzegana makroekonomia: jako pewien całokształt wyłaniany z jednostkowych zjawisk, nie zaś jako swoista, integralna całość przejawiająca jednolity charakter będący rezultatem nieuchronnych procesów uspołecznienia tych zjawisk. Należy też zauważyć, że przy skomplikowanych procedurach agregowania do wielkości globalnych można pomijać pojedyncze składniki, co prowadzi do istotnych przekłamań. Badanie relacji między różnymi wielkościami zagregowanymi kształtowanymi przez podmioty gospodarcze to spojrzenie z poziomu makroekonomii na skutki procesów zachodzących w mikroekonomii, a nie sama istota kategorii makroekonomicznych, które mają charakter systemowy. Na temat makroekonomii pojmowanej jako całość tak wypowiada się znakomity metodolog Oliver Tenzer: „To, że przeważnie stykamy się ze zjawiskami mikroekonomicznymi, nie zmienia faktu, że rzeczywistość ekonomiczna tworzy jedną, wielką całość. Pojedyncze zjawiska i procesy ekonomiczne posiadają związek z całością; poszczególne procesy i zjawiska wypływają z szerszych procesów, z procesów makroekonomicznych.”¹⁶ Dalej pisze on: „Makroekonomia stara się stworzyć teoretyczne ramy dla analizy procesów kompleksowych. Stwierdzenia dotyczące pojedynczych faktów wprawdzie wiele nam mówią o życiu ekonomicznym, ale nie dostarczają zbyt wielu wiadomości na temat ogólnych zasad rozwoju ekonomicznego.”¹⁷ Poznając zatem rzeczywistość ekonomiczną, musimy traktować koncepcje makroekonomiczne jako zasadniczy punkt odniesienia; wyjaśnione bądź określone muszą być w pierwszej kolejności makroekonomiczne podstawy rozwoju życia gospodarczego. Perspektywa makroekonomiczna daje jednolity i holistyczny obraz rzeczywistości gospodarczej. Dopiero opierając się na takiej podstawie można obserwować poszczególne wycinki ekonomiki, przeprowadzać analizy i wydawać sądy mikroekonomiczne.¹⁸

Jedną z kategorii makroekonomicznych jest kategoria efektywności społecznej. Zdefiniować ją można jako efektywność pracy całego społeczeństwa, ocenianą przez pryzmat celów społeczeństwa gospodarującego i bilansowaną z pełnym wykorzystaniem zasobów tegoż społeczeństwa. W modelu liberalnej gospodarki efektywności indywidualne mogą być bardzo wysokie i prowadzić do szybkiego tempa wzrostu gospodarczego. Z obfitości tego wzrostu,

¹⁶ O. Tenzer, *Wstęp do metodologii ekonomii*, przeł. Jerzy Mielecki, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1979, s. 238-239.

¹⁷ Tamże, s. 239.

¹⁸ Tamże, s. 240.

aczkolwiek w nierównym stopniu, mogą korzystać wszyscy członkowie społeczeństwa. Nie są tu jednak spełnione kryteria efektywności społecznej, skoro zasoby pracy nie są w pełni wykorzystane i skoro występują ogromne koszty społeczne związane z dewastacją środowiska naturalnego. Nie od rzeczy też będzie wspomnieć o negatywnych zjawiskach ze sfery psychologicznej, które ujawniają się w znakomitej większości krajów wysokorozwiniętych: postępującym konsumeryzmie, alienacji, lęku o pracę, poczuciu braku wspólnoty. Kategorią efektywności społecznej to systemowe kryterium oceny pracy danego społeczeństwa, postulujące alokowanie pracy społecznej nie przez rynek, lecz przez całe społeczeństwo wyrażające swoje dążenia i priorytety w ramach danego ustroju politycznego. Tylko społeczeństwo może określić, co dla niego jest efektywne, legitymizując zachodzący w jego obrębie proces uspołecznienia pracy. Wyrazem tego jest jednolita masa pracy społecznej, która na poziomie makroekonomicznym znamionuje osiągnięty przez dane społeczeństwo poziom rozwoju i podziału pracy społecznej.

Spółeczeństwo jako całość może wyznaczyć cele społeczne, które realizowane są w interesie wszystkich, albowiem interesy poszczególnych jednostek i grup społecznych są zneutralizowane. Wydaje się to możliwe tylko w nowym modelu społecznej gospodarki rynkowej, ponieważ wiemy już, że próby korygowania negatywnych skutków społecznych w ramach modelu neoliberalnego – za pomocą znanych narzędzi interwencjonizmu państwowego – nie dają pożądaných rezultatów. W modelu społecznej gospodarki rynkowej obowiązywać winna zasada pełnego wykorzystania zasobów pracy w podążaniu za wytyczonymi przez samo społeczeństwo celami gospodarczymi. Teza taka nie musi być utopijna, jeśliby procedury demokracji przedstawicielskiej zostały udoskonalone i uzupełnione formami demokracji bezpośredniej.

Kwestią ogromnie ważną może się okazać – a raczej okaże się prawie na pewno, gdyby projekt nowej gospodarki społecznej ujrzał światło dzienne – kształtowanie świadomości społeczeństwa przez jego elity. Ekonomiści tzw. ekonomii pozytywnej uważają, że ustalanie celów gospodarczych nie należy do ekonomii. To akurat błędne podejście, ponieważ mechanizm alokacji zasobów zawiera w sobie celowość wyrażoną pytaniem: co, jak i dla kogo wytwarzać. Każdy wybór ekonomiczny, a więc i efektywność, z jaką jest wdrażany, związany jest nieodłącznie z celowością. Problem w tym, czy wszystkie cele mają być wywodzone z kryteriów efektywności mikroekonomicznej, czy też przynajmniej niektóre powinny tę efektywność określać. Realizacja celów indywidualnych niewątpliwie winna być powiązana z efektywnością mikroekonomiczną. Realizacja celów społecznych natomiast to domena makroekonomicznej alokacji zasobów kontrolowanej przez samo społeczeństwo.

Wnioski

Wydaje się słusznym pogląd, by progresywne przeobrażenia w pracy danego społeczeństwa służyły jemu samemu – jego rozwojowi społeczno-ekonomicznemu. Z tego punktu widzenia takie potrzeby jak ochrona zdrowia, edukacja, nauka, kultura czy ochrona przyrody winny być utożsamione z potrzebami społecznymi, czyli z dobrami, z których czerpią wszyscy. Nie powinno być nierówności w dostępie do tych dóbr ani w realizowaniu tych

potrzeb, ponieważ są to niezbędne warunki dla rozwoju społeczno-ekonomicznego społeczeństwa. Znany ekonomista amerykański Arthur M. Okun pisze, że rynek zapewnia efektywną gospodarkę, ale nieuchronnie prowadzi do nierówności. Uważa przy tym, że dylemat równości i efektywności jest podstawowym problemem społeczno-ekonomicznym naszych czasów. Ekonomista nie może na dłuższą metę uciekać od tego problemu, ponieważ jest to dylemat z natury rzeczy ekonomiczny. Ma tu miejsce wzajemne przenikanie się sfer i w żadnym razie nie powinno być tak, by sfera gospodarcza bez reszty determinowała wolę i wybory społeczeństwa¹⁹.

Problemu nierówności nie rozwiąże się też przez pozarynkową redystrybucję dochodów. Nierówność dochodów jest zresztą tylko jednym z problemów społecznych wiążących się efektywnością. Kluczowa jest natomiast kwestia, ku czemu zmierza społeczeństwo, podejmując działania gospodarcze, i czy działanie społeczeństwa zmierzające do osiągnięcia jego celów jest efektywne. W opinii wielu psychologów i socjologów społeczeństwo, które troszczy się należycie tak o swój materialny dobrobyt jak i o wartości społeczne i kulturowe, programując swój rozwój w zgodzie z prawami przyrody – racjonalnie wykorzystuje swoje zasoby i postępuje efektywnie, bo najwyższym dobrem jest dla każdego człowieka dar życia i możliwość nieskrępowanego rozwoju własnej osobowości. Cele takie jak powszechny dostęp do ochrony zdrowia, edukacji, nauki, kultury, ochrona przyrody, zapewnienie godziwych warunków materialnych egzystencji – mogą współokreślać ekonomiczną treść kategorii wartości społecznej, utożsamionej z makroekonomicznym kryterium efektywności społecznej. To kryterium efektywności społecznej winno stanowić warunki brzegowe dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych, wprowadzać ład w działania mechanizmu rynkowego i kształtować sam proces tworzenia wartości na poziomie mikroekonomicznym. Tym samym w ten proces zostałyby również wcielone pewne warunki równości, sprzyjające rozwojowi społeczno-ekonomicznemu całej wspólnoty. Wyznaczenie wspomnianych warunków brzegowych – a więc ustalenie pewnego zespołu parametrów dla działania mechanizmu rynkowego, odzwierciedlających cele makroekonomiczne – w połączeniu z ukształtowaniem struktury własności gwarantującej równy dostęp do zasobów i racjonalne nimi dysponowanie może przyczynić się do zrealizowania jednego z głównych warunków sprawiedliwości społecznej, jakim jest prawo do uzyskiwania korzyści współmiernie do własnego wkładu pracy.

Wielu polityków i ludzi nauki uważa, że sprawiedliwość stoi w sprzeczności z efektywnością gospodarczą. Polski ekonomista Jerzy Wilkin upiera się jednak, że zasada sprawiedliwości społecznej jest jednym z warunków efektywności we wszelkich działaniach społeczeństwa²⁰. Sprawiedliwość bowiem to nie tylko równy dostęp do takich dóbr jak ochrona zdrowia, edukacja, nauka, kultura, itp., lecz także sprawiedliwy podział owoców pracy danego społeczeństwa. Są to cele społeczne, za których realizację odpowiedzialność powinno wziąć państwo. Jak ujmuje to Jerzy Rutkowski, „[p]roblem sprawiedliwości społecznej sprowadza się

¹⁹ A.M. Okun, *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, The Brookings Institution, Washington, D.C. 1975.

²⁰ J. Wilkin, *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny*, w: J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, dz. cyt.

ostatecznie do zakresu obecności państwa w życiu gospodarczym. Licząc się z tym zdaniem, każde państwo jest zmuszone do zachowywania równowagi celów społecznych i efektywności gospodarczej.”²¹ W takiej perspektywie efektywność mikroekonomiczna nie ma samoistnego znaczenia w oderwaniu od kryterium makroekonomicznej efektywności. Efektywność społeczeństwa gospodarującego na poziomie makroekonomicznym unaocznia kategoria wartości społecznej.

Wartość społeczna ma źródło w społecznej umowie. Społeczeństwo może tę wartość artykułować na przykład w trybie demokracji przedstawicielskiej, jakkolwiek w dzisiejszej dobie wysoce wskazane wydaje się uzupełnienie jej formami demokracji bezpośredniej. Ustalenie makroekonomicznego kryterium efektywności w postaci pewnej wartości społecznej o ściśle określonej strukturze to kwestia systemowa możliwa do rozwiązania w modelu gospodarki rynkowej, która byłaby w pełnym tego słowa znaczeniu gospodarką społeczną. Wartość społeczna jest pewną syntezą, kombinacją elementów i ich właściwości (parametrów) optymalną z punktu widzenia długookresowego celu – rozwoju społeczno-ekonomicznego społeczeństwa. Z tej przyczyny jedynie ona, jak się zdaje, mogłaby realnie pełnić rolę „efektywnościowej” busoli dla nowego ustrukturyzowania rzeczywistości gospodarczej w ramach ewentualnego projektu jej ekonomicznej przebudowy. To z niej bowiem płyną jedyne miarodajne wskazówki dla modelowania przyszłości: identyfikowania celów i bilansowania możliwości ich realizacji z posiadanymi zasobami. Nie jesteśmy oczywiście w stanie przewidzieć przyszłych potrzeb, ani tym bardziej ich skwantyfikować. Na podstawie diagnozy stanu wyjściowego i dzięki wytyczeniu celów dla rozwoju społeczno-ekonomicznego możemy jedynie sugerować ramy, w jakich przyszłość będzie się kształtować. Wyznamy w ten sposób pewien zakres wolności dla działań rynkowych, ograniczony jedynie wymogami pewnej ustalonej społecznie konieczności.

Zagadnienia efektywności ekonomicznego działania społeczeństwa, przedstawione w artykule tak z teoretycznego jak i praktycznego punktu widzenia, nie należą z pewnością do łatwych. Świadczy o tym mnogość sposobów, na jakie w literaturze przedmiotowej definiuje się kategorię efektywności, oraz duża liczba proponowanych metod jej pomiaru. Podkreślić przy tym warto, że wiele z tych definicji i metod napiętnowanych jest wycinkowym oglądem rzeczywistości gospodarczej – jest takiego oglądu przyczyną bądź skutkiem. Wydaje się tymczasem, że najwłaściwsze jest podejście całościowe, wychodzące od analizy przeobrażeń pracy społecznej danego społeczeństwa i prowadzące do klarownego odróżnienia kategorii efektywności makroekonomicznej od kategorii efektywności mikroekonomicznej. Wzajemne powiązania między tymi kategoriami wytyczać zaś winna nadrzędność kryterium makroekonomicznego, które wyraża cele społeczne i zapewnia trwałą, zrównoważony rozwój społeczno-ekonomiczny społeczeństwa, którego owoce konsumowane są na sprawiedliwych zasadach przez wszystkich jego członków.

²¹ J. Rutkowski, *Czy sprawiedliwość jest kategorią ekonomiczną*, w: J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość...*, dz. cyt., s. 68.

Bibliografia

- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Economics*, McGraw-Hill, New York 1983.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1982.
- Okun M., *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, The Brookings Institution, Washington, D.C. 1975.
- Rutkowski J., *Czy sprawiedliwość jest kategorią ekonomiczną*, w: J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 1995.
- Semkow J., Żurawicki S., *Elementy metodologii nauk ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1997.
- Taylor E., *Wstęp do ekonomiki*, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2004.
- Tenzer O., *Wstęp do metodologii ekonomii*, przeł. Jerzy Mielecki, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1979.
- Varian M.R., *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1995.
- Wilkin J., *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny*, w: J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz. U. 2009, nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU JAKO PODSTAWA WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI

Streszczenie

Společna odpowiedzialność biznesu Corporate Social Responsibility (CSR) jest ideą opartą na dobrowolnym włączaniu się przedsiębiorstw w realizację jej przesłanek. Do podstawowych założeń społecznej odpowiedzialności biznesu należy: inwestycja w zasoby ludzkie, ochrona środowiska, utrzymywanie zgodne z prawem i etyką relacji z otoczeniem. Celem opracowania jest wykazanie, że przedsiębiorstwa chcąc zdobyć wysoką pozycję konkurencyjną na rynku międzynarodowym, powinny dążyć do inwestowania w innowacyjne rozwiązania oraz do przewartościowania modelu gospodarczego na bardziej odpowiedzialny społecznie. Założenia metodologiczne oparto na następujących aksjomatach: zastosowana metodologia obejmuje nie tylko same metody badawcze (tj. dobór i tworzenie układów czynności badawczych), ale również warunki (psychiczne, społeczne i etyczne) w celu uzyskania i formułowania wiedzy tak, by zasługiwała na nazwę naukowej. Konkluzja opracowania brzmi następująco: koncepcja CSR jest współcześnie jednym z najważniejszych czynników wpływających na konkurencyjność międzynarodową państwa i przedsiębiorstw.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FUNDAMENT OF THE INCREASE IN ECONOMICAL COMPETITIVENESS

Abstract

Corporate Social Responsibility (CSR) is based on its voluntary acceptance by the enterprises. Fundamental features of CSR are: investing in human resources, environmental protection as well as proper legal and ethical relations with the business environment. The aim of the paper is to prove that in order to achieve a high position on the international market, enterprises ought to invest in innovative solutions and to re-evaluate their economic model so that they become more socially responsible. Methodology of the research is based on two axioms: the methodology includes not only the methods of the research (i.e. choice of research tools), but also the conditions (psychological, social and ethical) of accumulating and formulating the knowledge considered as scientific. The conclusion of the paper is the following: CSR is currently one of the most important factors of the international competitiveness of the state and of the enterprises.

Keywords: Corporate Social Responsibility, competitiveness, enterprise, economy.

¹ Prof. nadzw. dr hab., Grażyna Wolska, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług.

Wstęp

W ostatnich trzech dekadach pojawiło się niemało prac wnoszących teoretyczny wkład oraz praktyczną weryfikację w dziedzinie interpretowania i oceny czynników określających międzynarodową konkurencję. Pomimo że dotychczas brakuje wśród ekonomistów jednomyślności dotyczącej powszechnie akceptowanego katalogu czynników decydujących o konkurencyjności międzynarodowej, to jednak niektóre z nich uznane są przez większość badaczy tego zagadnienia za kluczowe. Należą do nich:

- Wielkość popytu zagranicznego. Wielkość popytu ze strony zagranicznych nabywców ma coraz większe znaczenie, bowiem na zintegrowanym rynku pozbawionym barier wśród partnerów o zbliżonej strukturze popytu, wielkość wywozu na rynek zagraniczny warunkowana jest m.in. przez wielkość tego rynku. Syntezując, stopa wzrostu importu zagranicznego wyższa niż stopa wzrostu popytu może sprawić wzrost produkcji kierowanej na eksport².
- Poziom innowacji, który informuje przede wszystkim o stopniu luki technologicznej a tym samym o przewadze konkurencyjnej jaką ma kraj innowacyjny nad krajem mniej innowacyjnym. Zależność tę już wcześniej dostrzegł Jan Fagerberg stwierdzając, że źródłem trwałej dominacji konkurencyjnej między krajami jest „zdolność do wypracowania efektywności technologicznej w świecie zmieniających technologii”³.
- Otwartość rynków. Afirmatywny udział otwartości gospodarki w podnoszenie międzynarodowej konkurencyjności wynika z tego, iż liberalizacja zwiększa specjalizację i podział pracy i w ten sposób potęguje wydajność i możliwość eksportu gospodarki. Ponadto teorie wzrostu gospodarki otwartej wskazują na kanały przenoszenia otwartości rynku na wzrost gospodarczy i w długim okresie na wzrost konkurencyjności gospodarki⁴.
- Produktywność. Wymieniając ten czynnik należy przypomnieć, że do niedawna terminy konkurencyjność i produktywność traktowano jako tożsame. Niektórzy ekonomiści wiązali zgoła produktywność i dobrobyt w definiowaniu makrokonkurencyjności. I tak na przykład w przekonaniu Karla Aigingera konkurencyjność to „wzrost produktywności w długim okresie i wynikający z niego wzrost standardu życia, przejawiający się przyrostem zatrudnienia lub utrzymaniem zatrudnienia na poziomie bliskim pełnego”⁵. Współcześnie jednak konkurencyjność pojmowana jest szerzej i wieloaspektowo, a zmiany produktywności rozpatruje się w aspekcie determinanty konkurencyjności.

² A. Kordalska, M. Olczyk, *Konkurencyjność sektorów przemysłu przetwórczego i ich wpływ na międzynarodową konkurencyjność gospodarki polskiej analiza panelowa*, IX Kongres Ekonomistów Polskich „Modele ustroju społeczno-gospodarczego. Kontrowersje i dylematy”, red. E. Mączyńska, PTE, Warszawa 2015, s. 427.

³ J. Fagerberg, *International Competitiveness*, The Economics Journal 1988, nr 98, s. 355-374.

⁴ A. Kordalska, M. Olczyk, *Konkurencyjność sektorów.....*, *op. cit.*, s. 428.

⁵ C. Oughton, C. Whittman, K. Aiginger, *A frame work for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, Structural Changes and Economics 1999, nr 9(2), s. 162-181.

Jak wcześniej podkreślano, wymienione zostały tylko te czynniki, które najczęściej przytaczane są w literaturze przedmiotu. Tymczasem determinant wpływających na konkurencyjność międzynarodową państwa i przedsiębiorstw można wyszczególnić znacznie więcej, m.in. popyt krajowy i cena.

Obecnie ekonomiści coraz częściej podkreślają, że na osiągnięcie wysokiej międzynarodowej konkurencyjności, duży wpływ ma także wdrożenie przez przedsiębiorstwo zasad ujętych w koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility (CSR)). W licznych dyskusjach dotyczących perspektyw i wizji konkurencyjności międzynarodowej, wyłaniają się wręcz stwierdzenia, że CSR jest współcześnie jednym z najważniejszych czynników wpływających na konkurencyjność międzynarodową państwa i przedsiębiorstw.

Dyskusja nad znaczeniem społecznej odpowiedzialności biznesu w ekonomii połączyła się czasowo z nasileniem się debaty dotyczącej konkurencyjności na poziomie mikro, makroekonomicznym, międzynarodowym i globalnym, nawiązującej zwłaszcza do „miękkich” stymulantów konkurencyjności i przyczyn przewag konkurencyjności państw, regionów i przedsiębiorstw. Jak zauważa Tomasz Dołęgowski, obok znaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu, także „liczące się współcześnie rankingi konkurencyjności międzynarodowej dostrzegają rolę czynników instytucjonalnych (w tym również, choć nie wyłącznie etycznych) w procesie kształtowania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo, region i kraj”⁶. Warto podkreślić, że o pożyteczności włączenia się instytucji państwowych w koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu w celu zwiększenia konkurencyjności, zarówno przedsiębiorstwa jak i państwa pisali w swoich pracach naukowych : John Harry Dunning, Francis Fukuyama, Christopher Bartlett i Shreya Ghoshal.

W szerszym ujęciu, zasadniczym celem opracowania jest wykazanie, iż stabilizująca się sytuacja gospodarcza po kryzysie (mającym początek w 2007 roku) wskazuje, że gospodarki poszczególnych państw naturalnie za pośrednictwem przedsiębiorstw, chcąc zdobyć wysoką pozycję konkurencyjną na rynku międzynarodowym, powinny dążyć do inwestowania w innowacyjne rozwiązania oraz do przewartościowania modelu gospodarczego na bardziej odpowiedzialny społecznie. Oczywiście przy założeniu, że przedsiębiorca nie powinien przy tym zapominać o pragmatyzmie, który jest fundamentalną, niezbywalną cechą racjonalnego gospodarowania, pragmatyzmie wywodzącym się jednak z systemu wartości, które sprzyjałyby spójności społecznej i zrównoważonemu rozwojowi zarówno w ujęciu poszczególnych gospodarek jak też międzynarodowym.

⁶ T. Dołęgowski, *Dylematy konkurencyjności, czyli dlaczego ekonomista lubi i nie lubi etyki biznesu*, Instytut handlu zagranicznego i Studiów Europejskich SGH, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, s. 116.

1. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw w aspekcie konkurencyjności gospodarki. Związki i relacje

Społeczna odpowiedzialność biznesu oparta jest na dobrowolnym włączaniu się przedsiębiorstw w tę inicjatywę. Do podstawowych założeń społecznej odpowiedzialności biznesu należą: inwestycja w zasoby ludzkie, ochrona środowiska, utrzymywanie zgodne z prawem i etyką relacji z otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym przedsiębiorstwa (interesariuszami) oraz informowanie o pojętych działaniach. Można więc przyjąć, że jedną z ważniejszych kwestii będących przedmiotem badań CSR jest odpowiedzialne i etyczne postępowanie biznesu względem grup społecznych, na które oddziałuje, z możliwie największym poszanowaniem środowiska naturalnego.

Nasilony w ostatnich latach wzrost zainteresowania tworzeniem odpowiedzialnego społecznie modelu biznesu, wynika z wielu powodów, do najważniejszych należy zaliczyć:

- Często artykułowaną w ostatnich latach konieczność stosowania tzw. koncepcji zrównoważonego rozwoju, podkreślającej potrzebę włączenia w działalność gospodarczą (obok aspektu ekonomicznego) uwarunkowań społecznych i środowiskowych w intencji zaspokojenia potrzeb i ochrony przyszłych pokoleń.
- Potrzebę rozwoju społeczeństwa obywatelskiego wymuszoną poprzez coraz większą świadomość i poziom wykształcenia społeczeństwa. Rozwój ten wymaga podejmowania przez przedsiębiorstwa przedsięwzięć na poczet społeczności lokalnych oraz zagwarantowaniu podstawowych praw człowieka np.: prawa do wolności słowa, wolności zrzeszania się, czy prawa do edukacji bez względu na rasę, płeć, orientację seksualną, wyznanie, pochodzenie etniczne, społeczne, narodowe czy przekonania polityczne. Przestrzeganie praw człowieka i praw pracowniczych stanowi jeden z fundamentów odpowiedzialności biznesu. Zwłaszcza ważna jest tu współpraca z instytucjami społecznymi i pozarządowymi oraz sprzyjanie aktywności edukacyjnej i kulturalnej.
- Zwiększenia czytelności działalności gospodarczej i jej następstw, w tym głównie eliminowania korupcji i nieetycznych zachowań w biznesie oraz korzystania z dobrych praktyk w relacjach z szeroko rozumianymi interesariuszami.
- Globalizację, która wzbudza i będzie wzbudzać duże emocje. Istota tkwi w tym, że w rezultacie procesów globalizacji pojawiają się „wygrani” i „przegrani”. Według wielu opinii do głównych wygranych należą korporacje międzynarodowe, natomiast do przegranych rolnictwo, rzemiosło, pracownicy i małe i średnie przedsiębiorstwa. Tym samym istotne i bardzo cenione stało się podejmowanie dobrowolnych inicjatyw w zakresie CSR. Postrzega się je jako dowód argumentujący przestrzeganie dobrych

praktyk biznesowych niezależnie od obszaru działalności, branży i wielkości przedsiębiorstwa⁷.

Wymienione powyżej asumpty powodują, że przedsiębiorstwa chcące współcześnie stać się konkurencyjnymi, winno budować kompleksową strategię rozwoju na bazie założeń CSR. Coraz więcej menadżerów ma także świadomość, że praktyki te przynoszą dużo korzyści. Zmieniły się bowiem zasady, które obowiązywały w przeszłości, kiedy tradycyjne czynniki produkcji (surowce, energia, nisko kwalifikowana ale tania siła robocza) były podstawą przewag konkurencyjnych. Obecnie obserwuje się bardzo wyraźny zwrot w kierunku tzw. miękkich wyznaczników konkurencyjności. Rzeczywistość pokazuje również, że w miarę osiągnięcia dojrzałości ekonomicznej państwa i przedsiębiorstwa, podstawą przewag komparatywnych są głównie kwalifikacje i pewność realizacji zobowiązań, ponieważ właśnie nowy wymiar działalności przedsiębiorstw opiera się szczególnie na tych komponentach.

Zarówno na gruncie teoretycznym i praktycznym, przyjęcie podejścia systemowego: społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a konkurencyjność gospodarki, wymaga konieczności interdyscyplinarnego ujęcia wszystkich aspektów rozwoju przedsiębiorstw. Oznacza to konieczność przeprowadzenia wielostronnej analizy i uwzględnienia szeregu nowych, często dotychczas nie branych pod uwagę czynników w strategiach konkurencyjnych. Głównie dotyczy to determinant pozaekonomicznych, zwłaszcza tych zawartych w założeniach społecznej odpowiedzialności biznesu. W dobie gospodarki opartej na wiedzy, strategia konkurencyjna kładąca nacisk jedynie na ekonomiczne lub tylko na pozaekonomiczne czynniki nie spełni swojej misji. Do oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa lub gospodarki, uwzględnić zatem należy jednocześnie czynniki ekonomiczne i pozaekonomiczne. Dla uzyskania pełniejszej oceny w analizie czynników konkurencyjności trzeba więc obok materialnych zasobów kapitałowych (m.in. poziom rynkowy i finansowy) włączyć także potencjał rozwojowy, wynikający ze zdolności do tworzenia nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, wykorzystywania i pomnażania kapitału ludzkiego⁸.

Podobny punkt widzenia prezentuje Magdalena Rosińska-Bukowska, według której podjęcie próby przemodelowania tradycyjnego systemu oceny konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem szerszej perspektywy, obejmującej także społeczną odpowiedzialność biznesu wszystkich warstw kapitału, wydaje się zasadne. Według tej autorki za dominanty proponowanego podejścia należy uznać skupienie uwagi na roli wiedzy i innowacji (teoria innowacji, kluczowych kompetencji, koncepcje behawioralne), zdolnościach wykorzystania potencjału otoczenia globalnego poprzez umiędzynarodowienie działalności

⁷ G. Wolska, *CSR jako współczesna koncepcja prowadzenia działalności gospodarczej. Zaangażowanie w ideę CSR przedsiębiorstw w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Ekonomia nr 347, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, s. 535-536.

⁸ E. Claver-Cortés, E. M. Pertusa-Ortega, J. F. Molina-Azorín, *Characteristics of organizational structure relating to hybrid competitive strategy: Implications for performance*, „Journal of Business Research” 2012, Vol. 65, s. 993–1002; K. H. Kim, B. J. Jeon, H. S. Jung, W. Lu, J. Jones, *Effective employment brand equity through sustainable competitive advantage, marketing strategy, and corporate image*, „Journal of Business Research” 2012, Vol. 65, s. 1207–1209; D. C. North, *The New Industrial Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1986, No 142, s. 230–237.

(teoria produkcji międzynarodowej i bezpośrednich inwestycji zagranicznych) oraz umiejętnościach budowania adekwatnych relacji i struktur (teorie aglomeracji, fuzji i przejęć, organizacji i zarządzania). Badania dotyczące konkurencyjności powinny odwoływać się więc do tzw. dojrzałych teorii alternatywnych, których wspólną cechą jest uznanie, że przedsiębiorstwo stanowi system otwarty a jego funkcjonowanie jest uwarunkowane instytucjonalnie i społecznie. Podkreślenie w analizach ekonomicznych znaczenia aspektów jakościowych nie oznacza bynajmniej lekceważenia parametrów ilościowych, ale jedynie rekomenduje traktowanie ich jako podstawy wyłaniania grup rzeczywistych konkurentów na danym rynku. Akcentowanie elementów „pozaekonomicznych” takich jak np. założenia społecznej odpowiedzialności biznesu jako istotnych w analizie konkurencyjności przedsiębiorstwa, można traktować jako wyraz realizacji idei tzw. „ekonomii złożoności” lub też próbę wypełnienia postulatu interdyscyplinarności współczesnej teorii przedsiębiorstwa, czyli stworzenia powszechnie akceptowalnej koncepcji teoretycznej, opisującej jego istotę jako systemu biznesowego, która tkwiłaby korzeniami w ekonomii, ale uwzględniałaby także inne ważne aspekty jego funkcjonowania i rozwoju⁹.

Puentując tę część rozważań, systemowo wdrażane przez przedsiębiorstwo założenia CSR oraz kompleksowo zbudowana w skali krajowej infrastruktura społecznej odpowiedzialności biznesu stanowią obecnie fundament wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. W znaczny sposób wpływają także na podniesienie konkurencyjności międzynarodowej, ponieważ są gwarancją stałości przyjętych zasad w biznesie a przede wszystkim znacznie ograniczają ryzyko współpracy i wpływają na klimat i etos gospodarczy.

2. Rola instytucji państwowych we wspieraniu konkurencyjności poprzez idee społecznej odpowiedzialności biznesu

Zagadnienie związane z wymogiem wspomagania przez państwo podmiotów gospodarczych w podnoszeniu międzynarodowej konkurencyjności jest szeroko podejmowane w licznych opracowaniach naukowych. Zdaniem Johna Harryego Dunninga, czołowego współczesnego specjalisty w dziedzinie biznesu międzynarodowego, obserwowana ewolucja oraz wydarzenia polityczne wskazują, że kwestie te stają się priorytetowe. Obliguje to rządy większości krajów, zwłaszcza tych uprzemysłowionych, do przemodelowania swoich strategii w stosunku do podmiotów gospodarczych. John Harry Dunning zaznacza jednak, że niestety, wiele obecnie toczonych przez przedstawicieli państwa debat na ten temat, prowadzonych jest językiem przeszłości, przywołującym przebrzmiałe idee i koncepcje. Przykładem takiej debaty jest ciągle powracający problem wzajemnych relacji: planowanie gospodarcze i rola państwa a gospodarka rynkowa. Podczas gdy przedmiotem dysput powinna być szczególnie promocja konkurencyjności gospodarki narodowej. Rząd powinien działać przede wszystkim jako

⁹ M. Rosińska-Bukowska, *Koncepcja oceny konkurencyjności przedsiębiorstw sieciowych*
http://www.katedramsg.uni.lodz.pl/wgrane_pliki/koncepcja-oceny-konkurencyjnosci-przedsiębiorstw-sieciowych.pdf z dnia 6.09.2015 r.

podmiot dbający o jakość zasobów i czynników produkcji – głównie w zakresie podnoszenia jakości kapitału ludzkiego¹⁰. Tymczasem jednak istotne znaczenie ma analiza niedocenianych często czynników, jakimi są uwarunkowania organizacyjne i rola rządów. Należy przy tym zwrócić uwagę na potrzebę wypracowania przez rządy polityki dotyczącej wspierania konkurencyjnych działań przedsiębiorstw oraz na konieczność wypracowania właściwego podziału zadań pomiędzy rządem, sektorem prywatnym oraz rozwijającym się sektorem organizacji pozarządowych (tzw. trzeci sektor)¹¹.

Przytoczone powyżej treści świadczą, że wbrew dość częstym sugestiom i obawom, państwo współczesne nie traci na znaczeniu. Przeciwnie, jego wysoka jakość, wartość i efektywność instytucji życia publicznego determinuje skuteczny rozwój i odnoszenie sukcesu w warunkach gospodarki globalnej. Natomiast słabość państwa, słabość instytucji oraz niski poziom rozwoju kapitału społecznego są głównymi przeszkodami w realizacji konkurencyjnego rozwoju gospodarczego. Pomimo że kwestie te podnoszone były już w ubiegłym wieku, to dopiero ostatni kryzys ekonomiczno-finansowy w sposób ewidentny ujawnił słabość państwa i zintensyfikował dyskusje na temat jego roli w gospodarce. Odślonił też wcześniej artykułowane niezadowolenie społeczne, spowodowane jakością instytucji państwowych.

Rozczarowanie poziomem i kompetencjami przedstawicieli władzy przyczyniło się do podjęcia rozważań dotyczących misji, obowiązków państwa oraz jakości jego instytucji w gospodarce rynkowej. Szczególnie ważnym przedmiotem dyskursu jest stopień intensywności oddziaływania państwa poprzez jego instytucje na rynek, tym bardziej, że pozostało sporo problemów, które nie zostały rozwiązane ani przez liberałów, ani przez zwolenników gospodarki o orientacji podaźowej, ani zwolenników różnych odmian keynesizmu, ani też zwolenników globalnego sterowania popytem. Do kwestii tych należą: – stworzenie warunków dla skutecznej konkurencji, – polityka gospodarcza państwa wobec procesów globalizacyjnych, – ograniczenie zużycia surowców naturalnych i ochrona środowiska, – wdrażanie zasad społecznej gospodarki rynkowej – rozwiązanie problemu bezrobocia, – walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Jak stwierdził Zdzisław Sadowski ewidentnie okazało się, że system rynkowy nie dał sobie rady z globalnymi zagrożeniami dla przyszłości świata, do których już doprowadziło (i nadal prowadzi) destrukcyjne oddziaływanie rozwoju przemysłu na środowisko naturalne. Obrona jest więc konieczna, a prowadzić ją musi ostatecznie państwo, jako naczelna organizacja społeczna. Według Zdzisława Sadowskiego chodzi o to, że państwa nie tylko nie można osłabiać, lecz we wspólnym interesie społecznym trzeba je wzmacniać – nie jego władczość i zdolność zarządzania, lecz jego zdolność poprzez sprawne instytucje do wspomagania gospodarki rynkowej i ograniczania jej negatywnych następstw¹².

¹⁰ Na podstawie: J. Dunning, *Making Globalization Good*, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 27; J. Dunning, *Governments, Economic Organization and International Competitiveness*, [w:] W. Mattson, W.B. Stymme, *Corporate and Industry Strategies for Europe*, Elsevier, Amsterdam 1991; T. Dołęgowski, *Koncepcja kapitalizmu globalnego i aliansowego.....*, op.cit., s. 77-78.

¹¹ Tamże, s. 82.

¹² Z. Sadowski, *Eseje o gospodarce*, PTE-Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2000, s. 16–17.

Podobny punkt widzenia prezentuje Zbigniew Madej, według którego nieosiągalna jest „...pełna wolność polityczna, w pełni swobodna konkurencja i pełna wolność w wyborze szans. Bez ingerencji z zewnątrz wszystkim tym wolnościom grozi autodestrukcja, ale warto pamiętać również o tym, że ingerencja zewnętrzna może je zdusić¹³”. W ten sam sposób zagadnienie to ujmuje Leszek Kołakowski stwierdzając, że nie tylko przesadna wolność, lecz także rozszerzanie i konsekwentne stosowanie w całości zasad liberalnych przeobraża je w przeciwieństwa, co oznacza, że w pełni konsekwentne ich stosowanie jest po prostu niemożliwe¹⁴. Z kolei John Kennet Galbraith, włączanie państwa w gospodarkę uzasadnia czterema następującymi czynnikami:

- po pierwsze, potrzebna jest bieżąca i długookresowa ochrona naszej planety, działania określane powszechnie jako zapobieganie niszczeniu środowiska naturalnego;
- po drugie, potrzebna jest ochrona tych spośród zatrudnionych w aparacie produkcyjnym, którzy są szczególnie narażeni na szkodliwe skutki maszyny gospodarczej;
- po trzecie, w gospodarce skłonność do wytwarzania i sprzedawania dóbr i usług z technicznymi wadami lub fizycznie szkodliwych nie jest przypadkowa;
- po czwarte, system sam w sobie zawiera mechanizmy grożące samozagładą pod wpływem jego działania.

Zdaniem Johna Kennetha Galbraitha każdy z tych czynników wywołuje ostry konflikt w aspekcie ideologicznym między tymi, którzy traktują system jako zupełnie niezależną siłę i siebie jako zasłużenie przez ten system wynagradzanych, a tymi, którzy opowiadają się za działaniami ochronnymi lub korekcyjnymi¹⁵.

Z dużą rezerwą do kwestii włączania się państwa w gospodarkę podchodzi natomiast Grzegorz Kołodko, który zagadnienie to komentuje w ten oto sposób: „We wszystkich typach gospodarki rynkowej – ale na pewno więcej i częściej w państwowym niż neoliberalnym kapitalizmie – szerzy się klientelizm, którym państwowe regulacje i polityka rządowa wysługują się politycznym, biurokratycznym i biznesowym koteriom, zamiast korygować niedostatki rynku. Ma to tyleż wspólnego z rzetelnym interwencjonizmem, co neoliberalne kanty z uczciwymi interesami”¹⁶.

Przywołane opinie wskazują, że niewątpliwie państwo jest podmiotem gospodarczym także w gospodarce neoliberalnej. W żadnej gospodarce państwo nie pozbawione jest roli

¹³ Z. Madej, *Legitymizacja polityki gospodarczej w systemach rynkowych*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Nauki Ekonomiczne Wobec Wyzwań Współczesności, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 330.

¹⁴ L. Kołakowski, *Samoatrucie otwartego społeczeństwa* [w:] K. Popper, *Spółczesność otwarta i jego wrogowie*, t. 1. Urok Platona, Niezależna Oficyna Wydawnicza, Warszawa 1987, s. III.

¹⁵ J.K. Galbraith, *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999, s. 68.

¹⁶ G. Kołodko, *Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, *Ekonomia dla przyszłości*. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2014, s. 34.

inwestora, właściciela¹⁷, podmiotu gospodarującego sektorem publicznym (jest to w rzeczywistości niemożliwe i praktycznie absurdalne). Państwo jest także podmiotem gospodarczym z racji pełnienia roli kupującego (zamówienia publiczne) jak też wykonywania funkcji redystrybutora budżetu. W tej sytuacji pryncypialną sprawą staje się odnotowanie, że państwo jest i być powinno zarówno podmiotem gospodarczym, a więc uczestnikiem rynku, jak też podmiotem politycznym regulującym funkcjonowanie rynku, prawodawcą i sekwestratorem prawa. Wyrazem sprawnie działającego państwa powinno być jednak świadome ograniczanie przez nie działalności gospodarczej po to, by mogło ono efektywnie i z poszanowaniem zasad etycznych spełniać swoje zewnętrzne funkcje wobec gospodarki, ponieważ im bardziej jest powiększana rola państwa, tym mniej jest ono sprawnym regulatorem i tym większe jest niebezpieczeństwo patologii.

Stworzenie warunków pozwalających rozwijać koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, doskonale mieści się w konwencji włączania się państwa i jego instytucji w rozpowszechnianie tej idei. Praktyka wykazała bowiem konieczność przedsięwzięcia refleksji nad znaczeniem domeny aksjologicznej w przebiegu budowania świadomości społecznej, ładu rynkowego i w końcu przewagi konkurencyjnej państwa. Zakres i skala zachwianej równowagi społeczno-gospodarczej, znalazła także odbicie w niezadowoleniu. Sprawilo to, że coraz wyraźniej różne środowiska praktyków i teoretyków zaczęły akcentować potrzebę wcielania do rzeczywistości gospodarczej ideę społecznej odpowiedzialności biznesu. Natomiast na poziomie instytucjonalnym bezwzględne i wyraźnego przestrzegania zasad etycznych względem wszystkich podmiotów gospodarczych. Jednak kierunki rozwiązań choć dyskutowane z dużym natężeniem, pozostają dotychczas głównie w sferze polemik. Najbardziej niepokojące jest natomiast to, że instytucje państwowe poprzez wiele ujawnionych nieprawidłowości, straciły znacznie na zaufaniu społecznym. Konsekwencją jest brak wiary wśród wielu ekonomistów i praktyków w możliwość wypracowania konsensusu. Przede wszystkim dominuje brak pewności, czy instytucje państwowe angażując się w upowszechnianie i normalizację idei społecznej odpowiedzialności biznesu, która z założenia polega na dobrowolnym wdrażaniu jej kanonów przez podmioty gospodarcze, nie zostanie przez instytucje państwowe sformalizowana i objęta szczegółowymi regulacjami prawnymi. Zniweczono by wówczas przesłanie tej inicjatywy. Konstatacja ta, jak zaznaczono wcześniej, stanowi poniekąd swego rodzaju syntezę krytyki wobec jakości instytucji państwowych w Polsce. Dlatego zagadnienia dotyczące potrzeby dokonania przemian ustrojowych, zwłaszcza wskazania ich podłoża, stanu, a także przyszłości kapitalizmu, w tym wyznaczenia zakresu ingerencji jego instytucji w życie społeczno-gospodarcze są w ostatnich latach tak szeroko dyskutowane.

¹⁷ M.in. w uchodzącym za bardzo liberalne państwo Stanach Zjednoczonych, poczta jest państwowa (United States Postal Services - USPS), działa dotychczas jako agenda rządowa, która ma wciąż zapewniony częściowy monopol na przesyłanie listów.

3. Infrastruktura społecznej odpowiedzialności biznesu jako podstawowa determinanta konkurencyjności gospodarki

W kontekście podjętych wcześniej rozważań, istotnym zagadnieniem staje się rzetelność prowadzonej przez rząd polityki w sferze wzmacniania konkurencyjności międzynarodowej państwa i podmiotów gospodarczych. Podstawowym kierunkiem zmian powinna być przede wszystkim promocja konkurencyjności gospodarki narodowej. Państwo i jego instytucje winny głównie pełnić rolę podmiotów dbających o jakość zasobów i czynników produkcji, zwłaszcza w sferze podnoszenia jakości kapitału ludzkiego. Zwrócić tu jednak trzeba uwagę na intencję powzięcia przez państwo aktywnej polityki w domenie konkurencyjności. Otóż polityka ta nie powinna się wiązać z takimi działaniami jak subsydia, rozbudowana ochrona celna i dumpingowa, lecz skupiać się na takich zagadnieniach jak:

- troska o jakość otoczenia instytucjonalnego,
- rozbudowie infrastruktury gospodarczej,
- oddziaływaniu na jakość czynników produkcji, m.in. poprzez rozwój edukacji¹⁸.

Niedocenianym czynnikiem, którego rangę nie dostrzega wielu polityków i praktyków jest budowa infrastruktury społecznej odpowiedzialności biznesu. Jak stwierdza Jerzy Hausner, świadczy o tym m.in. niechęć włączania się w tworzenie profesjonalnej infrastruktury etycznej, obejmującej wszystkie instytucje państwowe oraz oporna realizacja koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce. W opinii Jerzego Hausnera realizacja tej koncepcji ma miejsce tylko o tyle, o ile jest zewnętrźnie wymuszana¹⁹. Potwierdza to praktyka gospodarcza, która ujawniła wiele przykładów negatywnych implikacji społeczno-gospodarczych, wynikających z nieprzestrzegania zwłaszcza zasad etycznych, którym w założeniach koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu przypisuje się fundamentalne znaczenie w podnoszeniu konkurencyjności państwa. Za ilustrację tych nadużyć posłużyć może przypadek Enronu, Lehmann Brothers, WorldCom, Arthur Andersen a w Polsce Amber Gold i Kasy Stefczyka SKOK.

Ważnym i skutecznym działaniem, które zachęciłoby i przekonało podmioty gospodarcze do wdrażania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu oraz udowodniłoby, że idea ta jest skutecznym narzędziem zwiększenia konkurencyjności, zarówno na poziomie krajowym jak i międzynarodowym jest infrastruktura społecznej odpowiedzialności biznesu.

Infrastruktura, zwłaszcza dotycząca społecznej odpowiedzialności biznesu, spełni swoją rolę wyłącznie wówczas, kiedy nie tylko przedsiębiorstwa, lecz także ogół społeczeństwa będą przekonani i uwierzą, że dostosowanie się do jej założeń ma sens i przyniesie oczekiwane efekty. Problem w tym, że przez ostatnie ćwierć wieku w Polsce, poszczególne rządy, a więc i reprezentujące je instytucje, nic nie wyjaśniały Polakom, tylko informowały lub oferowały.

¹⁸ J. Dunning, *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, Edward Elgar, 2002, s. 7-8 [w:] T. Dołęgowski, *Koncepcja kapitalizmu globalnego i aliansowego.....*, op. cit., s. 78-79.

¹⁹ J. Hausner, *Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej*, *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2014, s. 121.

Tymczasem reakcja i współpraca społeczeństwa zależy nie od tego, co się do niego mówi i co mu się oferuje, ale od tego jak to rozumieją. Nie wystarczy tylko mieć dobre rozwiązanie ale także, a może przede wszystkim należy przygotować dobry grunt w ludzkich umysłach. Włączanie się państwa i jego instytucji w rozpowszechnianie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce, należałoby zatem zacząć od wyjaśnienia społeczeństwu:

- Właściwie dlaczego ta koncepcja jest taka ważna?
- Jakie za tym stoją wartości i sensy?
- Z jakiej świadomości wyrasta taki pomysł?
- Dlaczego państwo ma zastępować rynek, o którym słyszy się, że najlepiej alokuje tam gdzie są najlepiej wykorzystywane zasoby?
- Dlaczego idea ta na międzynarodowym rynku jest istotnym narzędziem konkurencyjnym?

Przeprowadzone badania oraz wcześniej przytoczona opinia Jerzego Hausnera wskazują jednak, że w Polsce nie ma spójnej i konsekwentnie rozwijanej infrastruktury społecznej odpowiedzialności biznesu. Zarówno Państwo i jego instytucje jak też przedsiębiorstwa działające w Polsce, wciąż nie doceniają należycie jej rangi i wpływu na uzyskanie większej konkurencyjności w relacjach międzynarodowych. Świadczą o tym zaprezentowane w tabeli 1, 2, 3, 4 i 5 wyniki badań wskazujące na poziom wiedzy dotyczącej przesłanek koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wśród społeczeństwa.

Tabela 1. Czy w związku z wykonywaną pracą spotkali się Państwo z pojęciem społeczna odpowiedzialność biznesu (przedsiębiorstw) - często używany skrót CSR (Corporate Social Responsibility)?

Odpowiedź	Liczba	Procent
Tak	198	35,48%
Nie	360	64,52%

Źródło: na podstawie badań przeprowadzonych przez Katedrę Ekonomii na terenie Polski w 2014 roku.

Tabela 2. Proszę wskazać w jakich obszarach jest realizowane lub planowane wdrożenie koncepcji (strategii) społecznej odpowiedzialności biznesu

Obszary społecznej odpowiedzialności biznesu	Liczba	Procent
ochrony środowiska naturalnego	161	28,85%
inwestycji w zasoby ludzkie poszanowania i zagwarantowania podstawowych praw człowieka	165	29,57%
inwestycji w rozwój pracowników (podwyższanie profesjonalizmu i wiedzy pracowników poprzez kursy i szkolenia, programy integracyjne, elastyczne formy zatrudnienia, wyrównywanie szans osób po 45 roku życia, osób niepełnosprawnych)	188	33,69%
kształtowania wzajemnie korzystnych relacji ze wszystkimi interesariuszami (kooperantami)	150	26,88%

przedsięwzięć na poczet społeczności lokalnych	134	24,01%
przestrzegania norm i reguł ludzkiego działania w życiu gospodarczym, ujętych w kodeksach etycznych	141	25,27%
upublicznienia opracowania prezentującego sposób zarządzania przedsiębiorstwem i realizację strategii przedsiębiorstwa z uwzględnieniem działań społecznie odpowiedzialnych	77	13,80%

Źródło: na podstawie badań przeprowadzonych przez Katedrę Ekonomii na terenie Polski w 2014 roku.

Tabela 3. Czy w Państwa przedsiębiorstwie/organizacji zostało wyodrębnione stanowisko lub osoba odpowiedzialna za realizację koncepcji (strategii) społecznej odpowiedzialności biznesu?

Odpowiedź	Liczba	Procent
Tak	59	10,57%
Nie	165	29,57%
Nie wiem	44	7,89%
Nie pokazane	290	51,97%

Źródło: na podstawie badań przeprowadzonych przez Katedrę Ekonomii na terenie Polski w 2014 roku.

Tabela 4. Czy w Państwa przedsiębiorstwie realizowana jest koncepcja (strategia) społecznej odpowiedzialności biznesu (jeżeli tak to w jakich obszarach)?

Odpowiedź	Liczba	Procent
Tak	253	45,34%
Nie	108	19,35%
Nie wiem	197	35,30%

Źródło: na podstawie badań przeprowadzonych przez Katedrę Ekonomii na terenie Polski w 2014 roku.

Tabela 5. Co dla Państwa oznacza, że przedsiębiorstwo jest społecznie odpowiedzialne?

Odpowiedź	Liczba	Procent
włącza się w utrzymanie równowagi w trzech obszarach: ekonomicznym, społeczno-gospodarczym i środowiskowym	334	59,86%
kieruje się zasadami etycznymi	326	58,42%
realizuje działania na rzecz społeczności lokalnej	267	47,85%
jego przedsięwzięte działania skierowane są do szerokiej grupy interesariuszy (współpracujących, kooperantów)	178	31,90%
dba o rozwój pracownika i szanuje jego prawa	288	51,61%
inne	7	1,25%

(możliwe wielokrotne odpowiedzi, dlatego procenty nie sumują się do 100)

Źródło: na podstawie badań przeprowadzonych przez Katedrę Ekonomii na terenie Polski w 2014 roku.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że zdecydowana większość (ponad 64%) ankietowanych nie zna pojęcia społecznej odpowiedzialności biznesu. Natomiast najczęściej

realizowanym przez przedsiębiorstwa obszarem mieszczącym się w ramach koncepcji społecznej odpowiedzialności były inwestycje w rozwój pracowników. Na drugim miejscu podkreślano inwestycje w zasoby ludzkie, związane z poszanowaniem praw człowieka. Jako trzecie ankietowani określili zaangażowanie w ochronę środowiska. Najrzadziej wskazywanym obszarem realizacji idei społecznej odpowiedzialności biznesu była prezentacja sposobu zarządzania przedsiębiorstwem. Ponad 8% badanych wskazało, że wdrażaniem społecznej odpowiedzialności biznesu zajmuje się osoba, która wykonuje te obowiązki obok innych zadań. Jedynie w około 2% ankietowanych przedsiębiorstw została wyznaczona osoba, do powinności której należy tylko wdrażanie i realizacja założeń społecznej odpowiedzialności biznesu. Przeszło 45% badanych utrzymywało, że w ich przedsiębiorstwie realizowana jest koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu. Około 20% odpowiedziało, że w ich miejscu pracy nie jest wdrażana idea społecznej odpowiedzialności biznesu. Natomiast ponad 35% badanych nie wiedziało, czy przedsiębiorstwo realizuje tę koncepcję.

Praktyczną przydatność stworzenia oraz budowy infrastruktury społecznej odpowiedzialności biznesu w zdobywaniu wyższej pozycji konkurencyjnej dostrzegły natomiast kraje bardziej rozwinięte. Pozytywnym przykładem mogą być kraje skandynawskie, w których wdrażanie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu jest bardzo zaawansowane i opiera się głównie na idei zrównoważonego rozwoju oraz takich założeniach jak:

- służebność gospodarki wobec społeczeństwa,
- wpajaniu świadomości ekologicznej na poziomie obywatela i przedsiębiorstwa,
- polityki państwa wspierającej ideę społecznej odpowiedzialności biznesu,
- budowie infrastruktury w celu uświadomienia, przekonania i zjednania przedsiębiorców do idei społecznej odpowiedzialności biznesu,
- uczciwości i kompetencjach urzędników państwowych,
- sprawnie funkcjonujących organizacji pozarządowych,
- odpowiedzialne i rzetelne media promujące i wspierające etyczne przedsiębiorstwa.

Praktyka wykazuje, że kraje skandynawskie od dawna wzorujące się na modelu społecznej gospodarki nie ucierpiały podczas kryzysu tak bardzo jak kraje neoliberalne.

Wnioski

W ostatnich latach Unia Europejska coraz bardziej kładzie nacisk na stopień intensywności oddziaływania przedsiębiorstw w tak podstawowych kwestiach jak: środowisko naturalne, etyka, odpowiedzialność wobec pracowników i pozostałych interesariuszy, podkreślając, że determinanty te mają duży wpływ na konkurencyjność krajów związkowych. Niestety zagadnienia te zarówno przez kolejne rządy w Polsce, polskie społeczeństwo i przedsiębiorstwa nie są dostatecznie dostrzegane i doceniane. Dlatego też ważnym i koniecznym zadaniem zarówno dla instytucji państwowych, pozarządowych i wykładowców na każdym etapie kształcenia jest przekonanie społeczeństwa i przedsiębiorców, iż wdrażanie

koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu jest dobrą inwestycją, źródłem innowacji i przyszyłych zysków, a nie tylko i wyłącznie kosztem obciążającym przedsiębiorstwo. Wymaga to jednak jak podkreślano, stworzenia przez państwo profesjonalnej infrastruktury. Wielu badaczy tego zagadnienia twierdzi, że infrastruktura ta powinna składać się z następujących kluczowych elementów:

- jasno określonych i permanentnie ulepszanych regulacji prawnych,
- profesjonalnego szkolenia z zakresu społecznej odpowiedzialności w biznesie na każdym poziomie edukacji,
- propagowania społecznej odpowiedzialności w biznesie w środkach masowego przekazu, zwłaszcza promowanie podmiotów realizujących koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, wskazywanie na korzyści jakie dzięki temu uzyskały,
- tworzenia certyfikatów i inspirowanie podmiotów gospodarczych do ich uzyskania,
- przeprowadzania w podmiotach gospodarczych audytów i raportów świadczących o stopniu włączania się przedsiębiorstw do tej idei,
- wprowadzania w podmiotach gospodarczych ogólnie przyjętych, europejskich standardów z zakresu ochrony środowiska naturalnego,
- podmiotowego i sprawiedliwego traktowania pracowników,
- upowszechniania zachowań etycznych poprzez propagowanie i eksponowanie dobrych przykładów, poprzez wprowadzanie dobrze zredagowanych i ustawicznie uzupełnianych przez wszystkich pracowników kodeksów etycznych biznesu.

Konsekwentna realizacja założeń ujętych w infrastrukturze pozwoli osiągnąć następujące cele społeczno-gospodarcze:

- społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwa będą swego rodzaju uzupełnieniem instytucji państwowych na rzecz problemów związanych z grupami osób wykluczonych społecznie – alternatywna forma pomocy społecznej,
- przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialne będą utożsamiane z ideą wspomagania (wspierania i pomocy dla społeczeństwa), a nie jako podmioty bezwzględnie nastawione na zysk,
- przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialne sprzyjać będą rozwojowi świadomości obywatelskiej, podstawowego ogniwa rozwiniętej demokracji,
- przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialne mogą stać się inicjatorami w podejmowaniu przez obywateli wyzwań wobec otaczających problemów szczególnie w wymiarze lokalnym i regionalnym,
- poprzez działanie przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych możliwe stanie się pełniejsze wykorzystanie zasobów i zdolności kapitału ludzkiego,
- poprzez działanie przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych zasada humanizmu znajdzie swój pełniejszy wymiar.

Wprowadzenie przez przedsiębiorstwa rozwiązań ujętych w idei CSR, choćby częściowe, zwiększy także stabilność społeczno-gospodarczą oraz międzynarodową konkurencyjność. Oczekiwane efekty mogą być jednak uzyskane tylko wówczas, gdy infrastruktura społecznej

odpowiedzialności biznesu będzie wdrażana na wszystkich poziomach uprawiania działalności gospodarczej, to znaczy na poziomie:

- mikro - gospodarczego postępowania ludzi i przedsiębiorstw,
- mezo - działania organizacji gospodarczych, regionu,
- makro - systemu gospodarczego, a więc kraju lub wspólnoty gospodarczej,
- gospodarki prowadzonej na skalę międzynarodową.

Bibliografia

Claver-Cortés EPertusa-Ortega., E. M., Molina-Azorín J. F., *Characteristics of organizational structure relating to hybrid competitive strategy: Implications for performance*, „Journal of Business Research” 2012, Vol. 65.

Dołęgowski T., *Dylematy konkurencyjności, czyli dlaczego ekonomista lubi i nie lubi etyki biznesu*, Instytut handlu zagranicznego i Studiów Europejskich SGH, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.

Dołęgowski T., *Koncepcja kapitalizmu globalnego i aliansowego J. Dunninga – wybrane aspekty ekonomiczne i etyczne*, Instytut handlu zagranicznego i Studiów Europejskich SGH, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2009.

Dunning J., *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, Edward Elgar, 2002.

Dunning J., *Governments, Economic Organization and International Competitiveness*, w: Mattson W., Stymme W.B., *Corporate and Industry Strategies for Europe*, Elsevier, Amsterdam 1991.

Dunning J., *Making Globalization Good*, Oxford University Press, Oxford 2003.

Fagerberg J., *International Competitiveness*, The Economics Journal 1988, nr 98

Galbraith J.K., *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999.

Hausner J., *Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej*, *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2014.

Kim K. H., Jeon B. J., Jung H. S., Lu W., Jones J., *Effective employment brand equity through sustainable competitive advantage, marketing strategy, and corporate image*, „Journal of Business Research” 2012, Vol. 65.

Kołąkowski L., *Samozatrucie otwartego społeczeństwa* [w:] K. Popper, *Spoleczeństwo otwarte i jego wrogowie*, t. 1. Urok Platona, Niezależna Oficyna Wydawnicza, Warszawa 1987.

Kołodko G., *Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2014.

Kordalska A., Olczyk M., *Konkurencyjność sektorów przemysłu przetwórczego i ich wpływ na międzynarodową konkurencyjność gospodarki polskiej analiza panelowa*, IX Kongres Ekonomistów Polskich „Modele ustroju społeczno-gospodarczego. Kontrowersje i dylematy, red. E. Mączyńska, PTE, Warszawa 2015.

Madej Z., *Legitymizacja polityki gospodarczej w systemach rynkowych*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Nauki Ekonomiczne Wobec Wyzwań Współczesności, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

North D. C., *The New Industrial Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1986, No 142.

Oughton C., Whittman C., Aiginger K., *A frame work for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, Structural Changes and Economics 1999, nr 9(2).

Rosińska-Bukowska M., *Koncepcja oceny konkurencyjności przedsiębiorstw sieciowych*, http://www.katedramsg.uni.lodz.pl/wgrane_pliki/koncepcja-oceny-konkurencyjnosci-przedsiębiorstw-sieciowych.pdf z dnia 6.09.2015 r.

Sadowski Z., *Eseje o gospodarce*, PTE–Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2000.

Wolska G., *CSR jako współczesna koncepcja prowadzenia działalności gospodarczej. Zaangażowanie w ideę CSR przedsiębiorstw w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Ekonomia nr 347, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014.

Część IV

**KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W
GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE
ŚWIATOWEJ**

ROZWÓJ REGIONALNY EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W WARUNKACH KRYZYSU I DEKONIUNKTURY

Streszczenie

W artykule omówiono przebieg i rezultaty procesu rozwoju regionalnego Europy Środkowo – Wschodniej (EŚW) w powiązaniu z integracją z Unią Europejską, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań wynikających z globalnego kryzysu finansowego. Opracowanie składa się z czterech części. W pierwszej scharakteryzowano gospodarkę EŚW na tle świata i Europy. W części drugiej przedstawiono i zinterpretowano zmiany zachodzące w makroekonomicznym otoczeniu regionów EŚW. Część trzecia została poświęcona analizie porównawczej poziomu i tempa rozwoju regionów NUTS 2 położonych w 11. państwach EŚW, a czwarta zawiera wyniki analizy procesu konwergencji zachodzącego w tych państwach na poziomie regionalnym.

Z przedstawionych w artykule badań wynika, że proces konwergencji gospodarczej występuje w prawie wszystkich regionach EŚW, co jest pozytywnym skutkiem polityki spójności UE. Proces ten jest jednak bardzo zróżnicowany. Globalny kryzys finansowy zahamował rozwój regionów ESW, lecz jego wpływ na konwergencję gospodarczą był niejednoznaczny.

REGIONAL DEVELOPMENT OF CENTRAL-EASTERN EUROPE IN THE CONDITIONS OF CRISIS AND DOWNTURN

Summary

The article discusses the progress and results of the process of regional development of Central - Eastern Europe (CEE) in connection with the integration with the European Union, with particular emphasis on conditions resulting from the global financial crisis. The paper consists of four parts. In the first one the economy of CEE in the global and European perspective has been characterized. In the second one the changes in macroeconomic milieu of CEE regions have been presented and interpreted. The third part has been devoted to comparative analysis of level and pace of development of NUTS 2 regions located in 11 CEE countries, and the fourth one consists of results of cohesion process analysis of CEE countries regional perspective.

The presented research proves that the economic cohesion process is visible in all CEE regions, which is a positive result of the EU cohesion policy however the process itself is very diversified. Global financial crisis slowed down the development of CEE regions, but its influence on cohesion has not been unequivocal.

¹ Prof. dr hab. Wojciech Kosiedowski – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania.

Keywords: Central - Eastern Europe, regional development, global financial crisis, cohesion.

Wstęp

Ekonomiczne i społeczne dysproporcje rozwojowe, dzielące jednoczące się w ramach Unii Europejskiej (UE) państwa i regiony, znacznie utrudniają realizację podstawowych zadań Wspólnoty: obniżają efektywność współpracy gospodarczej, osłabiają konkurencyjność międzynarodową, przeczą aspiracjom i oczekiwaniom społecznym, nie pozwalają na pełne wykorzystanie zalet Jednolitego Rynku Europejskiego. Dysproporcje te bardzo się pogłębiły po akcesji słabiej rozwiniętych państw Europy Środkowo – Wschodniej. W związku z tym UE prowadzi bardzo rozbudowaną i kosztochłonną politykę spójności, której celem jest zmniejszenie tych różnicowań, czyli tak zwana konwergencja gospodarcza i społeczna. Cel ten w ostatnich latach był realizowany w trudnych warunkach globalnego kryzysu finansowego, po którym nastąpił ciągnący się aż do dzisiaj okres dekonjunktury i słabej dynamiki rozwoju, rodzący obawy o przyszłość Wspólnoty. Reakcją na te wyzwania powinno być dalsze, mozolne i konsekwentne budowanie spójności Wspólnoty. Teoria systemów dowodzi, że wyrównywanie poziomu rozwoju państw członkowskich i regionów, rozumianych jako elementy określonego makrosystemu – Unii Europejskiej, wzmacnia efektywność funkcjonowania całego systemu oraz poszczególnych jego elementów (państw członkowskich i regionów wchodzących w ich skład). Niestety, nie wszyscy członkowie elit politycznych ten pogląd podzielają.

Niniejsze opracowanie wpisuje się w dyskusję toczącą się wokół zarysowanych wyżej problemów. Jego celem jest przedstawienie wyników wstępnej analizy poziomu i dynamiki rozwoju regionalnego EŚW w kontekście niwelowania dystansu dzielącego ją od wyżej rozwiniętych państw zachodnich, ze szczególnym uwzględnieniem konsekwencji globalnego kryzysu finansowego.

1. Europa Środkowo – Wschodnia na gospodarczej mapie świata i kontynentu

Pojęcie Europy Środkowo – Wschodniej jest bardzo różnie rozumiane i definiowane, zarówno w nauce, jak i praktyce². W niniejszej pracy przyjęto, że oznacza ono grupę 11 europejskich państw postkomunistycznych, które stały się członkami Unii Europejskiej w trzech ostatnich poszerzeniach: 1. maja 2004 r. (Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Republika Czeska, Słowacja, Słowenia i Węgry), 1. stycznia 2007 r. (Bułgaria i Rumunia) oraz 1 lipca 2013 r. (Chorwacja). Grupa ta często jest określana skrótem UE 11 lub „nową” UE, w

² Zob. m.in.: W. Kosiedowski, *Regiony Europy Środkowo – Wschodniej w procesie integracji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008, s.77-78.

przeciwieństwie do „starej” UE (UE 15), która obejmuje 15 państw członkowskich sprzed 1 maja 2004³.

W skali światowego systemu gospodarczego EŚW może wydawać się mało znaczącym regionem międzynarodowym. Jej obszar obejmuje 1134,8 tys. km², co stanowi 0,76% powierzchni lądowej świata, 10,8% powierzchni Europy rozumianej jako część świata i 26% terytorium UE w obecnym kształcie, to znaczy w składzie 28 państw członkowskich (aby uniknąć nieporozumień, obecną Unię oznacza się często skrótem UE 28).⁴ Położone tutaj państwa reprezentują stosunkowo nieduży i bardzo zróżnicowany potencjał terytorialny, demograficzny i gospodarczy (tabela 1). Pod względem zajmowanego terytorium największym z nich jest Polska (312,7 km²), najmniejszym Słowenia (20,3 tys. km²). Liczba ludności tej grupy państw na początku 2014 r. wynosiła 103,6 mln osób, czyli 1,46% populacji światowej i 20,4% ludności Unii. Najwięcej mieszkańców liczy Polska (38 mln osób), najmniej Estonia (1,3 mln). Gęstość zaludnienia na tym obszarze wynosi 91 osób/km² i jest niższa niż przeciętna w całej UE (116 osób/ km²), lecz jednocześnie blisko dwukrotnie wyższa od średniej światowej (47 osób/ km²). Wskaźniki zaludnienia są bardzo zróżnicowane, wahając się od 29 osób/km² w Estonii do 133 w Republice Czeskiej, co świadczy o dużych dysproporcjach w zagospodarowaniu przestrzennym i intensywności działalności gospodarczej.

Tabela 1. Powierzchnia, ludność i produkt krajowy brutto (PKB) państw EŚW, 2014

Państwo	Powierzchnia, tys. km ²	Ludność ¹		PKB (ceny bieżące)			
		mln osób	na 1 km ²	wg kursów walut		wg standardu siły nabywczej (PPS)	
				mld EUR	<i>per capita</i> , tys. EUR	mld EUR PPS	<i>per capita</i> , %, (UE=100)
UE 28	4363,2	508,2	116	13920,0	27,3	13069,7	100
EŚW 11, w tym:	1134,8	103,6	91	1098,4	10,6	1866,3	66
Bułgaria	110,9	7,2	65	42,0	5,8	89,1	45
Chorwacja	56,6	4,2	74	43,1	10,2	68,0	59
Estonia	45,2	1,3	29	19,5	14,8	26,1	73
Litwa	65,3	2,9	45	36,3	12,4	58,9	74
Łotwa	64,5	2,0	31	24,1	12,1	35,1	64
Polska	312,7	38,0	122	413,1	10,7	714,1	68
Republika Czeska	78,9	10,5	133	154,7	14,7	241,4	84
Rumunia	238,4	19,9	83	150,0	7,5	291,8	54
Słowacja	49,0	5,4	110	75,2	13,9	112,9	76
Słowenia	20,3	2,1	103	37,2	18,1	46,6	83
Węgry	93,0	9,8	105	103,2	10,5	182,3	68

¹ Stan na 1.01.2014.

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

³ „Stara” UE często jest utożsamiana z Europą Zachodnią, nie jest to jednak ściśle, ponieważ 4 państwa zachodnioeuropejskie: Islandia, Lichtenstein, Norwegia i Szwajcaria - nie należą do UE.

⁴ Przytoczone dane statystyczne pochodzą z zasobów Eurostatu [<http://ec.europa.eu/eurostat>] i Głównego Urzędu Statystycznego [www.stat.gov.pl].

W ostatnich dwóch dekadach w EŚW zachodzą niepokojące zjawiska demograficzne: ludność się starzeje, przyrost naturalny ludności w większości państw tej grupy spadł poniżej zera, jednocześnie ma miejsce wysoka emigracja zarobkowa. W konsekwencji tych zjawisk liczba ludności EŚW spada, a jej udział w populacji światowej systematycznie maleje: na progu transformacji gospodarczej (1990) wynosił on 2,02%, w 1995 r. – 1,87%, 2000 r. – 1,76%, 2008 r. - 1,60%, 2015 r. – tylko 1,45%. W ostatnich latach, w związku z globalnym kryzysem finansowym i następującym po nim okresie destabilizacji i dekonstrukcji gospodarczej, proces depopulacji EŚW uległ przyspieszeniu. W latach 2008-2014 liczba ludności tej grupy państw zmniejszyła się o 2,5 mln osób, to jest o 2,4%, podczas gdy w całej UE wzrosła o 6,5 mln osób, czyli o 1,3%. W tym czasie tylko trzy państwa (Republika Czeska, Słowacja i Słowenia) zdołały nieco zwiększyć swoje zaludnienie, we wszystkich pozostałych wystąpił spadek liczby ludności, relatywnie największy na Łotwie (-8,7%) i Litwie (-8,3%). W Polsce zjawisko to także było obecne, chociaż w niewielkim stopniu - populacja zmniejszyła się o 98 tys. osób, czyli o 0,28% stanu wyjściowego. Prognozy demograficzne przewidują, że niekorzystne dla EŚW tendencje będą się utrzymywać. Według Eurostatu, ludność EŚW będzie liczyć: w 2030 r. – 100 mln (96,5% stanu z początku 2014 r.), 2050 r. – 94,3 mln (91,0%), 2080 r. – 74,7 mln (72,1%). Oznacza to, że procentowy udział ludności EŚW w stosunku do UE będzie systematycznie spadać: z 20,4% w 2014 r. do 19,3% w 2030 r., 17,9% w 2050 r. i 14,4 % w 2080 r. Proces depopulacji nasilił się również w Polsce, gdzie liczba ludności spadnie z 38,1 mln w 2014 r. do 29,9 mln w 2080 r.

Gospodarki krajowe EŚW są bardzo zróżnicowane, zarówno pod względem posiadanego potencjału społeczno-ekonomicznego, jak też poziomu i tempa rozwoju. Najbardziej syntetycznie zróżnicowania te można przedstawić za pomocą wskaźników produktu globalnego brutto (PKB), jednak, ponieważ siła nabywcza waluty stanowiącej podstawę obliczenia tych wskaźników (w tym przypadku euro) jest w poszczególnych państwach Wspólnoty różna, w porównaniach należy uwzględnić nie tylko PKB według kursów walut, lecz także według parytetu (standardu) siły nabywczej. Ten ostatni jest obliczany przez Eurostat w jednostkach standardu siły nabywczej (PPS - Purchasing Power Standard)⁵. Wskaźniki makroekonomiczne wyrażone w PPS są dla EŚW bardziej korzystne niż te same, lecz obliczone w euro według kursów walut (np., PKB Polski za 2014 r. wynosił 413,1 euro i 714,1 mld PPS)⁶, ponieważ przeciętny poziom cen rynkowych jest tutaj znacznie niższy niż w „starej” UE.⁷

⁵ Wartość jednego PPS równa się liczbie jednostek waluty danego kraju odpowiadającej 1 euro na rynku krajowym, przy uwzględnieniu relacji cen danego kraju do cen pozostałych krajów biorących udział w porównaniach. (*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013*, GUS, Warszawa 2013, s. 749).

⁶ Eurostat, [<http://europa.eu/eurostat>].

⁷ W 2014 r. poziom cen rynkowych dóbr i usług konsumpcyjnych w państwach EŚW stanowił od 48% w Bułgarii do 83% w Słowenii analogicznego wskaźnika całej Wspólnoty (w Polsce 56%). Polska w okresie kryzysu globalnego stała się państwem stosunkowo „tańszym”, w 2008 r. poziom cen u nas stanowił 69% przeciętnego poziomu w UE. Zob.: *Eurostat newsrelease*, 114/2015, [<http://ec.europa.eu/eurostat>].

Stosownie do swego ograniczonego udziału w terytorium i populacji świata i kontynentu, EŚW zajmuje odległe miejsca w gospodarce światowej i europejskiej. W 2014 r. wytworzony tutaj PKB stanowił 2% analogicznego wskaźnika światowego, licząc według kursów walut i 2,5% według parytetu siły nabywczej, natomiast w stosunku do UE było to (analogicznie) 7,9% i 14,3%. Największym potencjałem wyróżniała się gospodarka polska, wytwarzająca PKB 27 razy większy niż gospodarka najmniejsza - estońska. W przeliczeniu per capita przeciętny w EŚW poziom PKB, obliczony według standardu siły nabywczej, stanowił 66% poziomu średniego dla UE. Pod tym względem liderem była Słowenia (83% średniej UE), natomiast ostatnie miejsce zajmowała Bułgaria (45%). Polska ze wskaźnikiem 68% średniej UE zajmowała w omawianej grupie miejsce szóste (wraz z Węgrami), wyprzedzając Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię.

2. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju regionalnego EŚW

Rozwój regionalny każdego kraju jest zdeterminowany skutecznością polityki makroekonomicznej.⁸ W państwach EŚW, pomimo podobieństwa wielu czynników i barier, wspólnych doświadczeń dotyczących zwłaszcza okresu tzw. realnego socjalizmu, a także zbliżonych dróg i metod transformacji systemowej, polityce tej przyświecały różne orientacje strategiczne, różne były szczegółowe sposoby i instrumenty jej realizacji, w wyniku czego osiągnane efekty także były bardzo zróżnicowane. Wyraźnie o tym mówią rozbieżności w poziomie i dynamice podstawowego wskaźnika makroekonomicznego, jakim jest produkt krajowy brutto. Specyfika trajektorii rozwojowych poszczególnych gospodarek krajowych wywarła silny wpływ na rozwój regionalny⁹.

Wszystkie państwa EŚW po rozpoczęciu na przełomie lat 1980/1990. reform systemowych weszły w kilkuletni okres głębokiego kryzysu transformacyjnego. Załamanie to najwcześniej zostało przezwyciężone w Polsce i Republice Czeskiej (1992), najpóźniej - w Rumunii (1999)¹⁰. Następne lata były, aż do nieoczekiwanego wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 r., okresem korzystnym zarówno dla państw EŚW, jak i całej Unii. Stosunkowo wysoka i stabilna koniunktura sprzyjała ożywieniu gospodarczemu, a realny PKB dynamicznie rósł (zob. tab. 1). Każde z omawianych państw osiągnęło wówczas sukces gospodarczy, znacznie redukując swój dystans wobec wysoko rozwiniętych państw Europy Zachodniej. Niektórym z nich (Estonii, Łotwie, Litwie i Słowacji) udało się nawet przekroczyć 10% wzrostu PKB w skali rocznej. Rekordowym wskaźnikiem wyróżniła się w 2006 r. Łotwa,

⁸ G. Pawłowski, *Makroekonomiczne uwarunkowania realizacji polityki regionalnej w Polsce*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Regiony Europy Środkowej i Wschodniej wobec globalizacji i integracji międzynarodowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2005, s. 269-278.

⁹ M. Smętkowski, *Rozwój regionów i polityka regionalna w krajach Europy Środkowo – Wschodniej w okresie transformacji i globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013, s. 95-101.

¹⁰ To państwo przechodziło recesję transformacyjną w dwóch etapach: 1990 - 1992 i 1997 - 1999. Podobna sytuacja miała miejsce w Bułgarii, która spadek PKB odnotowała w latach 1990 - 1993 i 1996 - 1997 oraz Republice Czeskiej (spadek w latach 1990 - 1992 i 1997 - 1998). Należy dodać, że pogorszenie koniunktury w kilku państwach EŚW w latach 1998 - 1999 było związane z tzw. kryzysem rosyjskim.

osiągając 11,6% wzrostu. Dla Polski najlepszymi pod tym względem były lata 1995 – 1997 i 2006 – 2007, gdy realny PKB rósł w tempie ponad 6 - 7% rocznie. Wskaźniki wzrostu PKB państw EŚW za cały okres od początku transformacji systemowej (1990 – 2014) z zaznaczeniem lat spadkowych przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2. Wskaźniki tempa wzrostu/spadku realnego PKB państw EŚW w latach 1990-2014, w % do roku poprzedniego

Rok	UE 28	Państwo										
		BG	HR	EE	LT	LV	PL	CZ	RO	SK	SI	HU
1990	2,6	-9,1	.	-8,1	-5,0	2,9	-11,6	.	-5,6	-2,5	.	-3,5
1991	1,2	-11,7	-21,1	-13,6	-6,2	-10,4	-7,0	-11,5	-12,9	-14,6	-8,9	-11,9
1992	1,0	-7,3	-11,7	-14,2	-21,3	-34,9	2,6	-3,3	-8,8	-6,5	-5,5	-3,1
1993	0,0	-1,5	-8,0	-9,0	-16,6	-14,9	3,8	0,6	1,5	-3,7	2,8	-0,6
1994	3,0	1,8	5,6	-2,0	-9,5	0,6	5,2	3,2	3,9	4,9	5,3	2,9
1995	3,0	2,1	6,6	4,3	3,5	-0,8	7,0	6,4	7,1	6,9	4,1	1,5
1996	1,8	-10,1	5,8	3,9	4,9	3,3	6,1	4,2	4,1	6,6	3,7	1,3
1997	2,7	-7,0	5,4	10,6	7,4	8,6	6,9	-0,7	-6,9	6,5	4,8	4,6
1998	2,9	3,5	2,5	4,0	5,2	3,6	4,8	-0,8	-7,3	4,4	3,6	5,1
1999	3,0	0,0	-0,9	0,0	0,0	1,5	3,5	1,3	-4,0	1,8	5,4	3,0
2000	3,9	5,4	4,2	10,0	4,2	6,9	4,3	3,6	2,1	2,0	4,4	5,2
2001	2,0	4,1	3,7	7,5	6,7	8,0	1,2	2,5	5,7	3,4	2,8	4,1
2002	1,3	4,7	4,9	6,6	6,8	7,1	1,4	2,1	5,1	4,6	3,8	4,5
2003	1,5	5,4	5,6	7,5	10,3	8,6	3,6	3,6	5,5	5,4	2,8	3,8
2004	2,5	6,6	4,1	6,5	7,4	8,9	5,1	4,9	8,4	5,2	4,4	4,8
2005	2,0	6,0	4,2	9,5	7,8	10,2	3,5	6,4	4,2	6,5	4,0	4,3
2006	3,4	6,5	4,8	10,4	7,4	11,6	6,2	6,9	8,1	8,3	5,7	4,0
2007	3,1	6,9	5,2	7,9	11,1	9,8	7,2	5,5	6,9	10,7	6,9	0,5
2008	0,5	5,8	2,1	-5,3	2,8	-3,2	3,9	2,7	8,5	5,4	3,3	0,9
2009	-4,4	-5,0	-7,4	-14,7	-14,8	-14,2	2,6	-4,8	-7,1	-5,3	-7,8	-6,6
2010	2,1	0,7	-1,7	2,5	1,6	-2,9	3,7	2,3	-0,8	4,8	1,2	0,8
2011	1,7	2,0	-0,3	8,3	6,1	5,0	4,8	2,0	1,1	2,7	0,6	1,8
2012	-0,5	0,5	-2,2	4,7	3,8	4,8	1,8	-0,9	0,6	1,6	-2,6	-1,5
2013	0,1	1,1	-0,9	1,6	3,3	4,2	1,7	-0,5	3,4	1,4	-1,0	1,5
2014	2,0	1,7	-0,4	2,1	2,9	2,4	3,4	2,0	2,8	2,4	2,6	3,6

Uwagi: 1) Nazwy państw zapisano za pomocą skrótów, stosowanych przez Eurostat. Oznaczają one: BG – Bułgarię, HR – Chorwację, EE – Estonię, LT – Litwę, LV – Łotwę, PL – Polskę, CZ – Republikę Czeską, RO – Rumunię, SK – Słowację, SI – Słowenię, HU – Węgry. 2) Kolorem szarym zaznaczono lata spadkowe PKB.

Źródło: *Transition Report 1999. Ten Years of Transition*, EBRD, London 1999, Annex 3.1: Macroeconomic performance tables, p.73; Eurostat,

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

Korzystne dla UE i EŚW tendencje rozwojowe zmieniły swój charakter wraz z krachem światowej koniunktury. Jego początkiem było załamanie się rynku mieszkaniowego w Stanach Zjednoczonych w latach 2006-2007, związane z bardzo zawyżoną, nieodpowiedzialną akcją

masowego udzielania kredytów hipotecznych, tzw. kredytów subprime.¹¹ Amerykański kryzys bankowy szybko przekształcił się w globalny kryzys finansowy. Akcja kredytowa uległa zahamowaniu, w następstwie czego spadł popyt i kryzys sektora finansowego wkroczył do sfery realnej, powodując spadek produkcji i wzrost bezrobocia.¹² Zjawiska te za pośrednictwem rynków finansowych oraz handlu zagranicznego już w drugiej połowie 2007 r. dotarły do Unii Europejskiej i tym samym do EŚW¹³. W 2008 r. UE odnotowała jeszcze wzrost PKB, co prawda bardzo słaby (0,5%), lecz trzy państwa członkowskie, w tym dwa z EŚW (Łotwa i Estonia) weszły w stan recesji (trzecim była Irlandia). Najtrudniejszym okazał się rok 2009, gdy wszystkie państwa UE, z wyjątkiem tylko Polski, odnotowały spadek PKB, a w całej Wspólnocie wyniósł on -4,4%. Najbardziej ucierpiały „tygrysy bałtyckie” (Estonia, Łotwa i Litwa), które do tej pory rozwijały się w nieprzeciętnie wysokim tempie. W 2010 r. spadkową tendencję udało się przezwyciężyć (PKB całej UE zwiększył się o 2,1%), jednak w trzech państwach EŚW – Chorwacji, Łotwie i Rumunii, nadal panowała recesja (na Łotwie już trzeci rok z rzędu). Kolejny rok (2011) przyniósł Wspólnocie obniżenie tempa wzrostu do 1,7%, a w EŚW sytuacja makroekonomiczna uległa pewnej poprawie: państwa bałtyckie zaczęły odrabiać poniesione uprzednio straty, nieźle wyniki odniosła gospodarka polska, na minusie pozostawała tylko Chorwacja. Następnym okresem spadkowym okazał się 2012 r., gdy PKB w UE ponownie się obniżył, tym razem niewiele - tylko o 0,4%, a w EŚW sytuacja była bardzo nierówna: trzy państwa bałtyckie osiągnęły dość wysoką dynamikę wzrostu, podczas gdy w czterech innych (Chorwacji, Republice Czeskiej, Słowenii i na Węgrzech) panowała recesja. Rok 2013 przyniósł Unii stagnację (wzrost PKB zaledwie o 0,1%), a Europie Środkowo - Wschodniej kontynuację nierównego, słabego wzrostu z przedłużającą się w trzech państwach (Chorwacji, Republice Czeskiej i Słowenii) recesją. Ostatni rok (2014) okazał się bardziej pomyślny: UE osiągnęła 2% wzrostu PKB i z podobną dynamiką rozwijały się gospodarki EŚW, spośród których tylko Chorwacja nadal pozostawała w stanie recesji.

Odnotowane w 2014 r. ożywienie gospodarcze jest jednak znacznie zróżnicowane w poszczególnych państwach: stosunkowo silniejsze w Polsce, Republice Czeskiej, Słowacji i na Węgrzech, natomiast słabsze - w Bułgarii i państwach bałtyckich, a w Chorwacji dopiero w 2015 r. wystąpiły pierwsze jego oznaki.¹⁴ Uważa się, że głównym czynnikiem poprawy koniunktury jest wzrost popytu wewnętrznego, wywołany przez spadek cen dóbr i usług konsumpcyjnych, wzrost dochodów ludności wskutek zwiększonego popytu na pracę, a także zmiany w polityce gospodarczej i społecznej. W niektórych państwach (Polska, Republika

¹¹ Były to kredyty hipoteczne o dużym ryzyku niespłacalności, udzielane podmiotom (najczęściej osobom fizycznym) o niskiej wiarygodności kredytowej.

¹² P. Albiński, *Kryzysy i polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, [w:] P. Albiński (red.), *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2014, s. 20-30.

¹³ Zob.: B. Pytlik, *Dług publiczny w wybranych państwach Europy Środkowej w warunkach kryzysu*, [w:] I. Zawiślińska (red.), *Współczesne państwo a dług publiczny. Dylematy i mity*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2014, s. 148-151.

¹⁴ *Sytuacja gospodarcza w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, nr 2/15, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2015.

Czeska, Słowacja, Rumunia) ma miejsce szybki wzrost nakładów inwestycyjnych, do czego przyczyniają się środki wsparcia z UE. Na rozwój gospodarczy EŚW pozytywnie oddziałuje także poprawa koniunktury w pozostałych państwach UE (zwłaszcza w Niemczech) i wynikające z niej ożywienie popytu zagranicznego. W rezultacie tych zjawisk poprawia się sytuacja na rynkach pracy EŚW: rośnie zatrudnienie i spada bezrobocie, rosną płace, jednak zmiany te w poszczególnych krajach zachodzą w sposób bardzo zróżnicowany. W 2014 r. w każdym z omawianych państw bezwzględna liczba zatrudnionych zwiększyła się w stosunku do 2013 r., a w dwóch (w Polsce i na Węgrzech) przekroczyła nawet stan z roku 2008. Podobną tendencją charakteryzowały się zmiany stopy zatrudnienia: w 2014 r. w każdym państwie EŚW wskaźnik ten był wyższy niż w roku poprzednim, jednak stan z roku wyjściowego (2008) udało się przekroczyć tylko czterem państwom: Polsce, Republice Czeskiej, Rumunii i Węgrom. W pozostałych wskaźnik ten wahał się: od 59,2% w Chorwacji (w 2008 r. państwo to odnotowało 64,9%) do 74,3% w Estonii (w 2008 r. 77,1%).¹⁵ Stopa bezrobocia w 2014 r. była niższa niż w 2013 r., lecz jeszcze bardziej zróżnicowana niż wskaźnik uprzednio omawiany, bowiem wahała się od 6,1% w Republice Czeskiej do 17,3% w Chorwacji. Pod tym względem tylko Węgrom udało się nieznacznie poprawić stan z 2008 r., we wszystkich pozostałych krajach sytuacja w porównaniu do stanu sprzed kryzysu była znacznie gorsza.

3. Rozwój regionalny EŚW na tle Wspólnoty Europejskiej

W każdym państwie członkowskim UE panuje inny, swoisty system administracji terenowej. Trudno byłoby w takich warunkach racjonalnie prowadzić wspólną politykę regionalną, dlatego, niezależnie od systemów krajowych, cały obszar Wspólnoty już w 1988 r. został podzielony na w miarę porównywalne regiony NUTS (na trzech poziomach) i jednostki lokalne LAU (na dwóch poziomach).¹⁶ Podział ten był później wielokrotnie modyfikowany, a po akcesji państw EŚW objął również ich terytorium.

Większe z tych państw (Polska, Rumunia, Węgry i Bułgaria) dzielą się na wszystkich poziomach, natomiast mniejsze (Chorwacja, Republika Czeska, Słowacja i Słowenia) nie posiadają szczebla NUTS 1, a jeszcze mniejsze (Estonia, Litwa i Łotwa) nie dzielą się również na poziomie NUTS 2. Niektóre państwa (Chorwacja, Łotwa i Rumunia) nie mają jednostek LAU 2. Polityka spójności UE, a w jej ramach polityka regionalna, najczęściej posługuje się podziałem na regiony NUTS 2. Od 1. stycznia 2015 r. Unia liczy 276 jednostek tego rodzaju, z czego 56 przypada na EŚW (tabela 3).

¹⁵ Dane Eurostatu; stopa zatrudnienia obliczona w stosunku do zasobów pracy w wieku 20-64 lat.

¹⁶ Podział całego terytorium Wspólnoty na regiony typu NUTS (skrót ten pochodzi od francuskiej nazwy *Nomenclature des unités territoriales statistiques*, jednak częściej używana jest nazwa angielska *Nomenclature of territorial units for statistics*), służy tylko dla celów polityki UE. Poniżej poziomu regionalnego stosuje się dwustopniowy podział na jednostki lokalne LAU (*Local administrative units*).

Tabela 3. Podział państw EŚW na regiony NUTS (obowiązujący od 1.01.2015 r.)

Państwo	NUTS 1	NUTS 2	NUTS 3
UE 28	98	276	1342
EŚW	22	56	211
Bułgaria (BG)	2	6	28
Estonia (EE)	1	1	5
Chorwacja (HR)	1	2	21
Litwa (LT)	1	1	10
Łotwa (LV)	1	1	6
Polska (PL)	6	16	72
Republika Czeska (CZ)	1	8	14
Rumunia (RO)	4	8	42
Słowacja (SK)	1	4	8
Słowenia (SI)	1	2	12
Węgry (HU)	3	7	20

Źródło: opracowanonapodstawie *Commission Regulation (EU) No 1319/2013 of 9 December 2013 amending annexes to Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS)*, [<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32013R1319>].

Utworzenie regionów NUTS miało na celu zapewnienie jednolitego i spójnego podziału całego terytorium UE. Cel ten udało się zrealizować tylko częściowo, bowiem regiony te bardzo się między sobą różnią, nie tylko liczbą mieszkańców i zajmowaną powierzchnią, lecz - jeszcze bardziej - pod względem prowadzonej działalności gospodarczej. Świadczy o tym różnicowanie wolumenu PKB wytwarzanego w poszczególnych regionach. Średnio w całej Unii w 2013 r. na 1 region NUTS 2 przypadał PKB o wartości 49,5 mld euro (takiej samej w przypadku przyjęcia za podstawę obliczeń kursów walut, jak i parytetu siły nabywczej), lecz w przodującym pod tym względem Île de France (region Paryża) wskaźnik ten wynosił 631,3 mld euro (wg kursów walut) i 558 mld (wg PPS), podczas gdy w regionie zajmującym ostatnie pod tym względem miejsce – Ciudad Autónoma de Melilla (hiszpańska eksklawa na terytorium Maroka) – tylko 1,4 i 1,6 mld, a więc kilkaset razy mniej (!). Natomiast na 1 region w EŚW przeciętnie przypadał PKB w wysokości 18,7 mld euro i 31,4 mld PPS, a więc nawet przy przyjęciu drugiego, korzystniejszego dla EŚW wariantu, przeciętny NUTS 2 w „nowej” Unii wytwarzał niecałe 2/3 tego, co jego odpowiednik w całej UE.

Tabela 4. Najwyżej i najslabiej rozwinięte regiony UE, wg PPS na 1 mieszkańca, 2013

Pozycja ¹	Region (NUTS 2)	UE 28 = 100
1.	Inner London (Wielka Brytania)	325
2.	Luxembourg (Luksemburg)	258
3.	Bruxelles – Cap./ Bruxelles Hfdst. (Belgia)	207
4.	Hamburg (Niemcy)	195
5.	Groningen (Niderlandy)	187
6.	Bratislavský kraj (Słowacja)	184

7.	Stockholm (Szwecja)	179
8.	Île de France (Francja)	175
9.	Praha (Republika Czeska)	173
10.	Oberbayern (Niemcy)	172
11.	North Eastern Scotland (Wielka Brytania)	166
12.	Wien (Austria)	159
12.	Noord-Holland (Niderlandy)	159
12.	Bremen (Niemcy)	159
15.	Darmstadt (Niemcy)	158
16.	Stuttgart (Niemcy) Helsinki	156
17.	Utrecht (Niderlandy)	155
17.	Hovedstaden (Dania)	155
18.	Berkshire, Buckinghamshire & Oxfordshire (Wielka Brytania)	152
19.	Salzburg (Austria)	151
.....		
254.	Podlaskie (Polska)	49
254.	Świętokrzyskie (Polska)	49
256.	Lubelskie (Polska)	48
256.	Podkarpackie (Polska)	48
256.	Warmińsko-Mazurskie (Polska)	48
259.	Nord-Vest (Rumunia)	47
260.	Dél-Alföld (Węgry)	45
260.	Dél-Dunántúl (Węgry)	45
260.	Sud-Est (Rumunia)	45
263.	Észak-Alföld (Węgry)	42
264.	Sud-Muntenia (Rumunia)	41
264.	Sud-Vest Oltenia (Rumunia)	41
266.	Észak-Magyarország (Węgry)	40
267.	Yugoiztochen (Bułgaria)	37
268.	Severoiztochen (Bułgaria)	35
269.	Nord-Est (Rumunia)	34
270.	Yuzhentsentralen (Bułgaria)	32
271.	Severentsentralen (Bułgaria)	31
272.	Severozapaden (Bułgaria)	30
273.	Mayotte (Francja)	27

¹ W rankingu wszystkich regionów NUTS 2 (wg stanu z 2013 r.).

Źródło: opracowanie na podstawie: Eurostat newsrelease, No 90/2015, 21 May 2015.

Wskaźniki bezwzględnego poziomu PKB odzwierciedlają potencjał gospodarczy, ale nie mówią o poziomie rozwoju analizowanych regionów. Ten ostatni można ocenić dopiero po przeliczeniu odpowiednich danych w stosunku do liczby ludności. Tego rodzaju wskaźniki zestawiono w tab. 5 dla regionów najwyżej rozwiniętych (zaliczono do nich te, w których PPS *per capita* w 2013 r. przekroczył 150% średniej UE 28) i najslabiej (PPS *per capita* poniżej 50% tej średniej). Do grupy liderów weszło 19 regionów, w tym dwa z EŚW: słowacki Kraj Bratysławski (6. miejsce w rankingu unijnym) i czeska Praga (9. miejsce). Zwraca uwagę fakt, że

wszystkie te regiony są wysoko zurbanizowane i posiadają na swoim obszarze duże aglomeracje miejskie, często pełniące funkcje stolicy kraju. Natomiast grupę najslabiej rozwiniętą utworzyło 20 regionów, w tym 19 z EŚW i – na ostatnim miejscu - Mayotte (francuska wyspa położona w archipelagu Komorów na Oceanie Indyjskim). W grupie najslabiej rozwiniętych regionów EŚW znalazło się: 5 regionów polskich (wszystkie województwa tzw. Ściany wschodniej: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie), 5 rumuńskich, 5 bułgarskich i 4 węgierskie.

Wskaźniki PKB w ujęciu bezwzględny (w euro i PPS) oraz *per capita* (tylko w PPS) wszystkich regionów EŚW, na tle wskaźników przeciętnych dla całej UE oraz poszczególnych państw, za rok 2013 (ostatni aktualnie dostępny w opracowaniach Eurostatu), ukazuje tab. 5. Jak z niej wynika, najwyższym PKB w wielkości bezwzględnej wyróżniało się województwo mazowieckie, najniższym - bułgarski Severozapaden. Stosunek między tymi regionami wyniósł 23 : 1 wg kursów walut i 19 : 1 wg PPS.

Tabela 5. PKB państw EŚW i wchodzących w ich skład regionów NUTS 2, 2013

UE/państwo/ region	mld EUR	mld PPS	<i>per capita</i> , tys. PPS
UE 28	13518,1	13518,1	26,6
Bulgaria	41,0	86,3	11,9
Severentsentralen	3,3	7,0	8,3
Severoiztochen	4,3	9,0	9,4
Severozapaden	3,1	6,5	8,0
Yugoiztochen	5,0	10,5	9,9
Yugozapaden	19,5	40,9	19,2
Yuzhentsentralen	5,9	12,3	8,4
Chorwacja	43,6	68,6	16,1
JadranskaHrvatska	13,8	21,7	14,4
KontinentalnaHrvatska	29,8	46,9	16,4
Estonia¹	18,7	25,7	19,5
Litwa¹	35,0	57,4	19,4
Łotwa¹	23,3	34,2	17,0
Polska	396,1	689,3	17,9
Dolnośląskie	33,6	58,4	20,1
Kujawsko-pomorskie	17,8	30,9	14,8
Lubelskie	15,7	27,3	12,6
Lubuskie	8,8	15,3	15,0
Łódzkie	24,2	42,1	16,7
Małopolskie	30,5	53,1	15,8
Mazowieckie	86,9	151,2	28,5
Opolskie	8,4	14,6	14,5
Podkarpackie	15,6	27,1	12,7
Podlaskie	9,0	15,6	13,0
Pomorskie	22,8	39,7	17,3
Śląskie	49,4	85,9	18,6
Świętokrzyskie	9,5	16,6	13,1
Warmińsko-mazurskie	10,7	18,7	12,9
Wielkopolskie	38,5	67,0	19,3

Zachodniopomorskie	14,9	25,9	15,1
Republika Czeska	157,3	230,4	21,9
Jihovýchod	23,6	34,5	20,6
Jihozápad	16,0	23,5	19,4
Moravskoslezsko	15,4	22,5	18,4
Praha	39,1	57,3	46,0
Severovýchod	18,5	27,1	18,0
Severozápad	12,7	18,6	16,5
StředníČechy	17,2	25,3	19,5
StředníMorava	14,8	21,6	17,7
Rumunia	144,3	289,2	14,5
Bucuresti-Ilfov	39,7	79,6	34,9
Centru	16,0	32,2	13,6
Nord-Est	14,7	29,6	9,0
Nord-Vest	16,2	32,5	12,5
Sud-Est	15,1	30,3	12,0
Sud - Muntenia	16,9	33,9	11,0
Sud-Vest Oltenia	11,1	22,3	10,9
Vest	14,3	28,7	15,7
Słowacja	73,6	108,3	20,0
Bratislavskýkraj	20,5	30,1	49,0
StrednéSlovensko	14,6	21,4	15,9
VýchodnéSlovensko	15,1	22,2	13,8
ZápadnéSlovensko	23,5	34,6	18,8
Slovenia	36,1	44,9	21,8
WzhodnaSlovenija	15,8	19,6	18,1
ZahodnaSlovenija	20,4	25,3	25,9
Węgry	100,5	174,3	17,6
Dél-Alföld	8,9	15,4	11,9
Dél-Dunántúl	6,4	11,1	11,9
Észak-Alföld	9,7	16,8	11,3
Észak-Magyarország	7,2	12,6	10,5
Közép-Dunántúl	9,7	16,7	15,6
Közép-Magyarország	48,6	84,2	28,7
Nyugat-Dunántúl	10,1	17,5	17,9

¹Państwo i jednocześnie region NUTS 2.

Źródło: opracowano na podstawie: Eurostat newsrelease, No 90/2015, 21 May 2015.

Analizując dane tab. 5 łatwo można zauważyć, że poziom rozwoju regionów EŚW, mierzony wskaźnikami PKB na 1 mieszkańca, jest bardzo zróżnicowany, zarówno w układzie międzynarodowym, jak i wewnątrz poszczególnych państw. W całym zbiorze pierwsze miejsce zajmuje Kraj Bratysławski, którego wskaźnik był ponad 6 razy wyższy niż regionu ostatniego - bułgarskiego Severozapaden. Średnią unijną PKB przekroczyły, oprócz wspomnianego Kraju Bratysławskiego, jeszcze tylko 4 regiony: Praga, rumuński Bucuresti-Ilfov, węgierski Közép-Magyarország i województwo mazowieckie. Wspólną ich cechą jest to, że na ich obszarze są położone największe ośrodki miejskie, będące jednocześnie stolicami swoich państw. Należy dodać, że koncentracja działalności gospodarczej w regionach stołecznych jest widoczna we wszystkich państwach EŚW. Jednocześnie regiony te wyróżniają

się wysokim tempem wzrostu gospodarczego, co pozwala oczekiwać, że ich przewaga nad pozostałymi regionami będzie się zwiększać. Wraz ze wzrostem PKB rosną dochody ludności i poprawia się poziom życia, wskutek czego regiony te stają się coraz bardziej atrakcyjnym celem migracji ludności z regionów peryferyjnych i rozwijają się jeszcze szybciej. Zauważone prawidłowości dowodzą, że w EŚW zapanował uniwersalny, ogólnoswiatowy trend metropolizacji.

Duże różnice międzyregionalne są charakterystyczną cechą nie tylko Europy Środkowo – Wschodniej rozumianej całego pewna całość, lecz także odnoszą się do sytuacji wewnątrz poszczególnych państw, która także jest bardzo zróżnicowana. Na podstawie danych tab. 6 można obliczyć, że w 2013 r. stosunek między najwyżej i najsłabiej rozwiniętym regionem wynosił: w Bułgarii - 2,4 : 1; Polsce – 2,3 : 1; Republice Czeskiej – 2,8 : 1; Rumunii – 3,9 : 1; Słowacji – 3,6 : 1; na Węgrzech – 2,7 : 1. Wynika stąd, że Polska jest państwem o najniższym w tej grupie wewnętrznym zróżnicowaniu międzyregionalnym. Wniosek ten jest sprzeczny z często podnoszonymi u nas zastrzeżeniami co do jakoby nadmiernych dysproporcji w rozwoju regionalnym.

4. Przebieg i rezultaty procesu konwergencji gospodarczej na poziomie regionalnym

Proces rozwoju regionalnego EŚW przebiega pod wpływem wielu czynników, w tym działań prowadzonych przez Unię Europejską w ramach polityki spójności. Rezultaty tej polityki można ocenić na podstawie analizy porównawczej procentowych udziałów PKB PPS *per capita*, obliczonych dla wszystkich regionów NUTS 2, we wskaźniku średnim dla całej UE 28 (przyjmując, że średnia ta stanowi 100%). Aby uzyskać w ten sposób wiarygodne wnioski, analizą należy objąć długi okres jak najdłuższy. W związku z tym do porównań przyjęto lat 1995-2013 – okres najdłuższy z możliwych ze względu na dostępność niezbędnych danych. Dla pogłębienia analizy zaistniałych zmian okres ten podzielono na dwa podokresy: lata 1995-2007 (od zakończenia kryzysu transformacyjnego do globalnego kryzysu finansowego) i 2008-2013 (kryzys i pokryzysowa dekonjunktura). Zestawiono udziały procentowe dla lat: 1995, 2007 i 2013 oraz obliczono różnice w punktach procentowych (p.p.) za każdy z wspomnianych podokresów oraz za cały okres. Różnice te odzwierciedlają dynamikę, z jaką każdy z badanych regionów zmniejszał swój dystans w stosunku do poziomu średniego dla UE, można je zatem nazwać wskaźnikami konwergencji (w wyjątkowych przypadkach, gdy dystans ten się nie zmniejszał lecz rósł, zachodziło zjawisko dywergencji). Wyniki tych obliczeń zawiera tab. 7, w której szarym kolorem zaznaczono nieliczne przypadki dywergencji.

O skali zacofania gospodarczego EŚW świadczy fakt, że w 1995 r. tylko dwa regiony przekroczyły granicę opóźnienia w rozwoju, za którą w Unii przyjmuje się 75% przeciętnego dla Wspólnoty poziomu PKB PPS *per capita*. Były to wspomniane już: Praga i Kraj Bratysławski. W przedziale 50-75% średniej unijnej znajdowało się wówczas 12 regionów, a mianowicie: pozostałe regiony Republiki Czeskiej, dwa węgierskie, Słowenia (państwo to wówczas stanowiło jeden region NUTS 2) i dwa województwa polskie (mazowieckie i śląskie). Trzy regiony wówczas najsłabiej rozwinięte (rumuńskie Nord-Est,

Sud-Muntenia i Sud-VestOltenia) znalazły się poniżej 25% średniej, a wszystkie pozostałe mieściły się w przedziale 25-49% tej średniej.

Porównanie wskaźników z lat 1995 i 2007 wykazuje, że po przełamaniu kryzysu transformacyjnego w prawie wszystkich analizowanych regionach miał miejsce proces konwergencji, prowadzący do zmniejszenia dystansu wobec średniej unijnej. W tym okresie tylko w dwóch regionach wystąpiło zjawisko przeciwstawne - dywergencja, oznaczająca pogorszenie pozycji względem średniej unijnej. Były to: czeski Severozápad i węgierski Dél-Alföld. „Ruch w górę” zaznaczył się głównie w regionach tych państw, w których uprzednia recesja transformacyjna była stosunkowo płytsza i krótsza, jak przede wszystkim w Polsce, a także na Słowacji i Węgrzech. Liderami procesu konwergencji okazały się regiony stołeczne: Kraj Bratysławski (awans o 60 p.p.), rumuński Bucuresti-Ilfov (47 p.p.), Praga (44 p.p.), węgierski Közép-Magyarország (region Budapesztu - 36 p.p.), województwo mazowieckie (33 p.p.). Próg 75% średniej UE, obok dwu regionów, które już wcześniej były w takiej sytuacji, przekroczyło 5 następnych: Bucuresti-Ilfov, Közép-Magyarország, nowo utworzona słoweńska ZahodnaSowenija, województwo mazowieckie i czeski StředniČechy.

Tabela 6. Wskaźniki procesu konwergencji: PKB PPS państw i regionów NUTS 2 Europy Środkowo - Wschodniej, na 1 mieszkańca, w % średniej UE (UE 28=100)

Państwo/region	1995	2007	2013	Zmiana w punktach proc. w latach		
				1995-2007	2007-2013	1995-2013
Bulgaria	32	40	45	8	5	13
Severentsentralen	27	28	31	1	3	4
Severozitochen	30	34	35	4	1	5
Severozapaden	27	27	30	0	3	3
Yugoiztochen	31	33	37	2	4	6
Yugozapaden	43	66	72	23	6	29
Yuzhentsentralen	27	29	32	2	3	5
Chorwacja	46	61	61	15	0	15
JadranskaHrvatska	.	60	58	.	-2	.
KontinentalnaHrvatska	.	61	62	.	1	.
Estonia¹	36	70	73	34	3	37
Litwa¹	35	62	73	27	11	38
Łotwa¹	31	57	64	26	7	33
Polska	43	55	67	12	12	24
Dolnośląskie	45	59	76	14	17	31
Kujawsko-pomorskie	42	47	56	5	9	14
Lubelskie	33	37	48	4	11	15
Lubuskie	42	48	56	6	8	14
Łódzkie	39	50	63	11	13	24
Małopolskie	37	47	59	10	12	22
Mazowieckie	54	87	107	33	20	53
Opolskie	42	45	54	3	9	12
Podkarpackie	32	37	48	5	11	16
Podlaskie	33	40	49	7	9	16
Pomorskie	43	53	65	10	12	22
Śląskie	50	58	70	8	12	20

Świętokrzyskie	33	42	49	9	7	16
Warmińsko-mazurskie	34	40	48	6	8	14
Wielkopolskie	42	57	73	15	16	31
Zachodniopomorskie	44	48	57	4	9	13
Republika Czeska	77	83	82	6	-1	5
Jihovýchod	67	74	77	7	3	10
Jihozápad	68	74	73	6	-1	5
Moravskoslezsko	63	69	69	6	0	6
Praha	123	177	173	44	-4	40
Severovýchod	66	68	68	2	0	2
Severozápad	68	65	62	-3	-3	-6
StředníČechy	62	77	73	15	-4	11
StředníMorava	63	64	67	1	3	4
Rumunia	33	42	54	9	12	21
Bucuresti-Ilfov	45 ²	92	131	47 ³	39	86 ⁴
Centru	29 ²	42	51	13 ³	9	22 ⁴
Nord-Est	22 ²	26	34	4 ³	8	12 ⁴
Nord-Vest	27 ²	40	47	13 ³	7	20 ⁴
Sud-Est	28 ²	34	45	6 ³	11	17 ⁴
Sud - Muntenia	24 ²	34	41	10 ³	7	17 ⁴
Sud-Vest Oltenia	25 ²	33	41	8 ³	8	16 ⁴
Vest	28 ²	48	59	20 ³	11	31 ⁴
Słowacja	47	68	75	21	7	28
Bratislavskýkraj	100	160	184	60	24	84
StrednéSlovensko	35	54	60	19	6	25
VýchodnéSlovensko	38	46	52	8	6	14
ZápadnéSlovensko	45	66	71	21	5	26
Słowenia	74	89	82	15	-7	8
VzhodnaSlovenija	.	73	68	.	-5	.
ZahodnaSlovenija	.	107	97	.	-10	.
Węgry	51	62	66	11	4	15
Dél-Alföld	43	41	45	-2	4	2
Dél-Dunántúl	42	42	45	0	3	3
Észak-Alföld	37	39	42	2	3	5
Észak-Magyarország	37	39	40	2	1	3
Közép-Dunántúl	46	59	59	13	0	13
Közép-Magyarország	74	110	108	36	-2	34
Nyugat-Dunántúl	53	60	59	7	-1	6

Uwaga: kolorem szarym wyróżniono wskaźniki dywergencji.

¹Państwo i region NUTS 2 jednocześnie; ²1998; ³1998-2007; ⁴1998-2013.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [<http://ec.europa.eu/eurostat>], Eurostat newsrelease, 29/2014.

W latach 2008-2013, a więc w czasie globalnego kryzysu finansowego i kilku lat pokryzysowych, proces konwergencji nadal postępował, lecz jego tempo było znacznie zróżnicowane i w większości regionów uległo osłabieniu. Wpływ załamania światowej koniunktury na konwergencję regionów EŚW nie był jednoznaczny. Większość z nich (44) poprawiła swoją pozycję względem średniej unijnej, lecz spora grupa (9) przesunęła się w odwrotnym kierunku, lub pozostała na tym samym miejscu (3). Zdecydowanie najkorzystniej

przez te trudne lata przeszły regiony polskie, z których wszystkie awansowały w stosunku do średniej unijnej i to w stopniu znacznie wyższym, niż w znacznie dłuższym okresie przedkryzysowym. Jest to zasługą tego, że Polska jako jedyny kraj UE nie odnotowała recesji i nawet w roku najgłębszego załamania (2009) osiągnęła przyrost PKB. Na podkreślenie zasługuje też znaczący awans regionów rumuńskich, w mniejszym stopniu słowackich i bułgarskich. Natomiast bardzo negatywnie kryzys odczuły regiony Słowenii (obydwa uległy dywergencji), Czech (w czterech regionach miała miejsce dywergencja, w dwóch stagnacja, w dwóch pozostałych niewielki wzrost), Chorwacji (w jednym z regionów minimalny wzrost, w drugim spadek) i Węgier (w dwóch regionach spadek, w jednym stagnacja, w czterech słaby wzrost). Specyficzną cechą omawianego podokresu było zróżnicowanie wpływu kryzysu i dekonunktury na rozwój regionów wielkomiejskich. O ile dawniej wszystkie z tych regionów odróżniały się od pozostałych wyraźnie wyższą dynamiką, to w ostatnich latach swoją pozycję umocniły tylko niektóre (Bucuresti-Ilfov - przesunął się w górę o 39 p.p., Bratislavský kraj o 24 p.p., województwo mazowieckie o 20 p.p.), podczas gdy inne ją osłabiły (Praga w stosunku do średniej unijnej spadła o 4 p.p., budapeszteński Közép-Magyarország o 2 p.p.).

Analiza całego przyjętego w badaniu okresu (1995 – 2013) jednoznacznie dowodzi, że w EŚW miał miejsce proces konwergencji gospodarczej, zarówno na poziomie państw członkowskich, jak i wchodzących w ich skład regionów. Jak wynika z tab. 6, spośród 11 funkcjonujących tutaj gospodarek krajowych wszystkie zbliżyły się do średniego dla całej Unii wskaźnika PKB *per capita*, jednak w różnym stopniu. Największy sukces pod tym względem odniosły trzy państwa bałtyckie (jednocześnie regiony NUTS 2): Litwa awansowała aż o 38 p.p., niewiele mniej Estonia – 37 p.p. i Łotwa - 29 p.p. Dużym postępem wyróżniły się także: Słowacja (poprawa pozycji o 28 p.p.), Polska (24 p.p.) i Rumunia (21 p.p.). Kolejne miejsca zajęły: Węgry i Chorwacja (każde z tych państw osiągnęło poprawę o 15 p.p.), Bułgaria (13 p.p.), Słowenia (8 p.p.) i Republika Czeska (5 p.p.). Na poziomie regionów proces konwergencji zachodził we wszystkich regionach z wyjątkiem jednego - czeskiego Severozápadu (Czech Północno-Zachodnich, który w 2013 r. pozostawał w stosunku do średniej unijnej w położeniu o 6 p.p. gorszym, niż w 1995 r.). Największą dynamiką wykazały się wysoko rozwinięte regiony stołeczne: Bucuresti-Ilfov (przesunięcie w górę o 86 p.p.), Bratislavský kraj (84 p.p.), województwo mazowieckie (53 p.p.), Praha (40 p.p.), Közép-Magyarország (34 p.p.) i Jugozapaden (29 p.p.). Wśród polskich regionów, poza wspomnianym już mazowieckim, pozytywnie wyróżniły się województwa posiadające na swoim terenie duże miasta: dolnośląskie (awans o 31 p.p.), wielkopolskie (31 p.p.), łódzkie (24 p.p.), małopolskie (22 p.p.) i śląskie (20 p.p.). Natomiast stosunkowo wolniejszą konwergencją charakteryzowały się regiony słabiej zurbanizowane.

Wyniki przeprowadzonej analizy wykazują, że regiony EŚW skutecznie, choć nie bez trudności, niwelują wieloletnie zacofanie gospodarcze i nawet globalny kryzys finansowy tej tendencji nie zdołał odwrócić, jakkolwiek spowodował w niej istotne zmiany. W dużej mierze jest to zasługą unijnej polityki spójności.

Wnioski

Przeprowadzona analiza udowodniła, że przebudowa systemu polityczno-gospodarczego i poszerzenie UE zasadniczo zmieniły sytuację gospodarczą EŚW. W ostatnich dwóch dekadach następowało powolne, lecz w miarę systematyczne wyrównywanie poziomu gospodarczego gospodarek krajowych i regionalnych EŚW do poziomu średniego dla UE. Proces ten daje uzasadnioną nadzieję na niwelację tradycyjnego zacofania EŚW. Przebiegał on jednak z bardzo różnym natężeniem w poszczególnych państwach i regionach, a także był wysoce zmienny w czasie.

Globalny kryzys finansowy i trwający po nim aż do dzisiaj okres dekonjunktury i niepewnej stabilizacji makroekonomicznej przyniósł zahamowanie procesu rozwoju państw i regionów EŚW. Jednocześnie wykazał on zróżnicowaną odporność poszczególnych gospodarek krajowych i regionalnych na załamanie konjunktury światowej. Recesję lepiej zniosły gospodarki o raczej tradycyjnej strukturze sektorowej, w których zakres i głębokość interwencji państwa w gospodarkę była stosunkowo większa i które przed kryzysem rozwijały się w tempie umiarkowanym. Należy do nich, przede wszystkim, Polska. Natomiast gospodarki bardziej liberalne, o wysokim udziale usług bankowych świadczonych prawie wyłącznie przez podmioty zagraniczne, okazały się bardziej podatne na szoki zewnętrzne. Symptomatycznym pod tym względem jest przykład państw - regionów bałtyckich, które przed kryzysem rozwijały się bardzo dynamicznie, lecz wraz z załamaniem konjunktury światowej odnotowały rekordowy w skali europejskiej spadek PKB.

Wpływ wspomnianego kryzysu na proces konwergencji w EŚW nie był tak jednoznacznie negatywny, jak można byłoby się tego spodziewać. W niektórych regionach przyniósł on osłabienie tempa niwelowania opóźnień, a nawet jego odwrócenie (tzn. dywergencję), jednak w innych spowodował przyśpieszenie konwergencji. Ostatni przypadek dotyczy szczególnie Polski, której gospodarka w okresie kryzysu znacznie poprawiła swoją pozycję w UE, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym.

Bibliografia

Albiński P., *Kryzysy i polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, [w:] Albiński P. (red.), *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2014, s. 19-38.

Eurostat newsrelease, nr 114/2015, [on line] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 20 lipca 2015 r.].

European Commission, *Spring 2015 Economic Forecast: Tailwinds support the recovery* [on line] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4903_en.htm [dostęp: 20 lipca 2015 r.].

IMF, *Short- and Long-Term Factors, World Economic Outlook*, April 2015, Washington DC.

Kosiedowski W., *Regiony Europy Środkowo – Wschodniej w procesie integracji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008.

Kosiedowski W. (red.), *Regiony Europy Środkowej i Wschodniej wobec globalizacji i integracji międzynarodowej*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2005.

Kosiedowski W. (red.), *Pogranicze w trakcie przemian. Rozwój i współpraca transgraniczna regionów Polski Wschodniej i państw sąsiednich w kontekście integracji europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008.

Pytlik B., *Dług publiczny w wybranych państwach Europy Środkowej w warunkach kryzysu*, [w:] Zawisłińska I. (red.), *Współczesne państwo a dług publiczny. Dylematy i mity*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2014, s. 143-179.

Smętowski M., *Rozwój regionów i polityka regionalna w krajach Europy Środkowo – Wschodniej w okresie transformacji i globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013.

Sytuacja gospodarcza w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, nr 2/15, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2015.

Vaitekunas S., Simanskiene L., Kosiedowski W. (red.), *Regional Development in the Context of the European Union*, Klaipeda University, Klaipeda 2006.

WYZWANIA DLA KONKURENCYJNOŚCI REGIONÓW WOBEC STRATEGII „EUROPA 2020” NA PRZYKŁADZIE DOLNEGO ŚLĄSKA

Streszczenie

Strategia „Europa2020” wyznaczyła nowe cele w zakresie podnoszenia konkurencyjności i przyspieszenia rozwoju regionów i krajów UE. Znalazło to odzwierciedlenie w zapisach dokumentów strategicznych i programowych regionów, stanowiących m.in. podstawę pozyskiwania środków europejskich na okres 2014 – 2020. Dla Dolnego Śląska (DŚ) realizacja celów strategii może stanowić bodziec rozwoju i wzrostu konkurencyjności w kraju i Europie. W artykule dokonano analizy dokumentów oraz dostępnych danych statystycznych umożliwiających ocenę stopnia realizacji założeń Strategii Europa 2020 i wzrostu konkurencyjności regionu.

CHALLENGES FOR THE COMPETITIVENESS OF REGIONS TO "EUROPE 2020" STRATEGY ON THE EXAMPLE OF LOWER SILESIA

Summary

The strategy "Europe2020" set a new targets for raising competitiveness and accelerate the development of regions and countries of the EU. This is reflected in the records of strategic and program documents regions, representing, among others, the basis for obtaining European funding for the period 2014 - 2020. For the Lower Silesia (DS) achieve the objectives of the strategy can provide incentives growth and competitiveness in the country and in Europe. In the article presents an analysis of documents and statistical data available allowing the assessment the degree of implementation of the Strategy Europe 2020 and increase the competitiveness of the region.

Keywords: regional development, innovation, competitiveness.

Wstęp

Dolny Śląsk jest regionem Polski, który na tle kraju jest obszarem rozwiniętym. Jednak jego struktura jest niejednolita, tzn. znajdują się tu obszary, gdzie np. PKB per capita są wyższe niż średnia krajowa, ale też są obszary biedne, o wysokim poziomie bezrobocia, wymagające przemian strukturalnych. Wyzwania jakie stawia Europa 2020 mogą przyczynić się do przyspieszenia rozwoju całego regionu, ale też niosą wyzwania, z którymi należy się zmierzyć, aby osiągnąć sukces rozwojowy.

¹ Dr Ewa Szostak - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych.

1. Konkurencyjność regionu – aspekt teoretyczny

Jedną z definicji określających konkurencyjność gospodarek jest definicja Światowego Forum Gospodarczego, definiującego ją jako „zbiór instytucji, polityk i czynników, które determinują poziom produktywności kraju”. Takie sformułowanie definicji (jak wielu innych spotykanych w literaturze ekonomicznej) jest holistyczne i wskazuje na rolę otoczenia makroekonomicznego jako czynnika pośrednio oddziałującego na wzrost dobrobytu i produktywność. Produktywność z kolei zależy od jakości i efektywności przedsiębiorstw funkcjonujących w danej gospodarce, odpowiadających mikroekonomicznemu potencjałowi tej gospodarki. Należy zauważyć, że definicja ta skupia się na efektach a nie determinantach rozwoju.

Z kolei konkurencyjność regionu można określić jako sumę siły konkurencyjnej podmiotów funkcjonujących w regionie na różnych poziomach: mikro-, mezo- (samorządy) i makroekonomicznym (organy państwowe i organizacje międzynarodowe)². Siła, rodzaj związków i powiązań między podmiotami decydują o kształtowaniu się przewag konkurencyjnych. Definicja ta wskazuje na nowy wymiar powiązań między podmiotami stanowiący o rozwoju danego obszaru. Jednak spornym może być definiowanie konkurencyjności regionu jako sumy konkurencyjnych przedsiębiorstw oraz jako „minimalizacja” skali krajowej, wobec dużego zróżnicowania poziomu wiedzy, jakości kapitału ludzkiego, technologii, czy stosowania nowych form współdziałania (np. klastry).

Z kolei Z. Chojnicki i T. Czyż wskazują, że region konkurencyjny to taki, który stwarza odpowiednie warunki przedsiębiorstwom, umożliwiające im wygranie konkurencji oraz przyciąga w większym stopniu niż inne regiony kapitał inwestycyjny, w szczególności lokujący się w przedsiębiorstwach o wysokim poziomie innowacyjnym³. A więc na obszarach i w przedsiębiorstwach nowoczesnych, o sile których stanowi kapitał ludzki. Podobnie do regionu konkurencyjnego odnosi się T. Markowski wskazując, że jest to obszar, w którym poziom wiedzy ludzkiej, rozumiany jest jako zdolność do wyprzedzania potrzeb i odkrywania nowej kombinacji istniejących lub nowych zasobów rzeczowych, jak również pozwala na wytworzenie strukturalnej przewagi i skomercjalizowanie wytworów regionu⁴.

Choć o konkurencyjności mówi się, bada ją i obserwuje od lat, to nie stworzono jednej spójnej definicji tego terminu. Wynika to między innymi z zakresu, ilości i obszerności badań, jak i coraz większej wiedzy na ten temat oraz ze zmieniających się podejść do badanego zagadnienia. Obecnie przeważa kompleksowe podejście do zagadnienia konkurencyjności

² W. Kosiedowski, *Konkurencyjność regionów Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji z Unii Europejskiej*, (W:) *Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno--telekomunikacyjnych*. M. Runiewicz (red.), Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2006, s. 38.

³ Z. Chojnicki, T. Czyż, *Aspekty regionalne gospodarki opartej na wiedzy w Polsce*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2006, s. 29.

⁴ T. Markowski, *Stymulowanie i regulowanie konkurencyjności w świetle procesów globalizacji gospodarki*, Samorząd Terytorialny, 2001, nr 3, s. 30.

danego obszaru, a więc analizuje się system społeczno-gospodarczy, polityczny i przestrzenny danego obszaru, łącząc różne aspekty rozwoju.

Według definicji OECD konkurencyjność oznacza zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, krajów, a obecnie również, ugrupowań ponadnarodowych do sprostania międzynarodowej konkurencji oraz do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia⁵. Podobnie definiowana jest konkurencyjność regionów przez Komisję Europejską, a mianowicie jako zdolność regionów do utrzymania relatywnie wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia w warunkach otwartej konkurencji międzynarodowej⁶. Do niedawna podstawowymi czynnikami oddziałującymi na wzrost gospodarczy i konkurencyjność gospodarki były kapitał, praca i ziemia. Obecnie jednak o konkurencyjności coraz częściej decydują czynniki jakościowe związane z postępowaniem technologicznym, innowacjami, jakością kapitału ludzkiego, czy korzyściami skali. Potwierdzają to obserwacje, które wskazują na to, że przy pogłębiających się procesach globalizacyjnych, trwałe rozwój może zagwarantować budowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o działalność innowacyjną.

Tak więc można przyjąć, że konkurencyjna gospodarka to taka, która podnosi standard życia w sposób zrównoważony i zapewnia stały dostęp do miejsc pracy. U podstaw konkurencyjności leżą pewne założenia polityki mikroekonomicznej, których realizacja tworzy warunki dla rozwoju przedsiębiorstw (szczególnie tych innowacyjnych) oraz makroekonomicznej polegającej na kreowaniu bezpiecznego i stabilnego otoczenia dla działalności gospodarczej, charakteryzującego się efektywnym wykorzystaniem zasobów.

Brak konsensusu dotyczącego definicji i koncepcji teoretycznej wyjaśniających w sposób kompleksowy złożoność tego zagadnienia skutkuje brakiem jednolitego podejścia do uwarunkowań, czynników i sprzężeń między nimi. Przyjmuje się, że w krótkim okresie o konkurencyjności regionalnej decydują: specjalizacja sektorowa, infrastruktura, czynniki wpływające na efektywność regionu. Natomiast w długim okresie na poziom konkurencyjności oddziałują czynniki przyczyniające się do utrzymania wzrostu produktywności. Obecnie są nimi technologia, zasoby ludzkie, nakłady na B+R oraz struktura gospodarki⁷. I w tym ostatnim ujęciu będzie ona stanowiła podstawę dla dalszych rozważań.

2. Konkurencyjność regionów mierzona PKB

Dostępne dane statystyczne przybliżają ocenę konkurencyjności danego obszaru. Ważnym wskaźnikiem poziomu rozwoju, konkurencyjności, czy atrakcyjności inwestycyjnej jest PKB na mieszkańca.

⁵ OECD, *Industrial competitiveness*, Paris 1996.

⁶ *Sixth periodic report on the social and economic situation of regions in the EU*, Bruxelles 1999.

⁷ R. Huggins, H. Izushi: *Benchmarking the Knowledge Competitiveness of the Globe's High Performing Regions: A Review of the World Knowledge Competitiveness Index*, *Competitiveness Review* 18 (1/2)2008, s. 70–86.

Tabela 1. Dyspersja regionalnego PKB na mieszkańca na poziomie NUTS 2 i NUTS3 w Polsce

	2000	2004	2007	2008	2009	2010	2011
NUTS 2	17,6	18,9	19,9	19,7	20,9	21,7	22,0
NUTS 3	32,2	32,4	34,4	33,5	34,5	35,1	34,9

Źródło: Eurostat, dostęp 2.05.2015.

Analiza danych wskazuje na zmniejszenie dywergencji w 6 krajach (z grupy UE15) i jej wzrost aż w 15 państwach, np. w Bułgarii, na Słowacji, w Czechach, Rumunii, czy w Wielkiej Brytanii. Wskaźnik dyspersji regionalnej na mieszkańca⁸ wskazuje nie tylko duże zróżnicowanie między krajami UE, ale również rosnące zróżnicowanie w kraju. Wskaźnik dyspersji PKB w 2011 r. w Polsce wynosił 22,0 na poziomie NUTS 2, a NUTS 3 - 34,9, podczas gdy w 2000 r. wynosił odpowiednio 17,6 i 32,2, co oznaczało, że Polskę wyprzedzało 6 krajów na poziomie NUTS2 w 2000 r. a w 2011 - 9. W latach 2000 – 04 konwergencja nie zachodziła.

W tym czasie na poziomie regionów NUTS 2 i NUTS 3 zidentyfikowano tendencje do polaryzacji rozwoju poprzez dynamiczny rozwój silniejszych gospodarczo regionów⁹(tab. 1).

Tabela 2. Regionalny produkt krajowy brutto (PPS na mieszkańca w% średniej EU28)

GEO/TIME	Regionalne PKB per capita w % średniej dla UE28							PKB na 1 mieszkańca, Polska = 100				
	2000	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2000	2004	2006	2007	2008
European Union (28 countries)	100	100	100	100	100	100	100					
Poland	48	51	55	56	61	63	65	100	100	100	100	100
Lódzkie	43	47	50	52	56	59	60	90,0	91,9	91,8	91,9	93,1
Mazowieckie	74	78	87	89	97	103	107	151,0	152,3	159,7	160,1	157,7
Małopolskie	42	43	47	49	52	54	56	87,0	85,3	86,7	85,7	86,3
Śląskie	52	57	58	61	66	68	70	107,7	112,3	106,1	106,1	108,0
Lubelskie	34	35	37	39	41	43	44	70,0	69,3	67,6	67,7	69,4
Podkarpackie	34	35	37	39	41	42	44	69,8	69,7	68,4	67,5	69,0
Świętokrzyskie	37	39	42	45	47	48	49	75,2	74,6	73,4	74,2	73,0
Podlaskie	36	38	40	41	45	46	47	77,5	77,2	76,0	76,9	80,0
Wielkopolskie	52	54	57	59	65	66	68	90,1	89,3	89,0	88,6	85,8
Zachodniopomorskie	49	46	49	51	53	55	55	106,5	107,4	105,3	104,5	104,4

⁸ Do oceny zmian zachodzących w poziomie rozwoju w przestrzeni służy wskaźnik dyspersji regionalnej na mieszkańca, opracowany przez Eurostat. Wartość wskaźnika informuje o krajowym zróżnicowaniu PKB per capita, zdefiniowanym jako suma absolutnych różnic między regionalnym i krajowym PKB per capita, ważonym udziałem populacji regionu do kraju, a wyrażonym w % PKB per capita.

⁹ P. Wójcik: *Dywergencja czy konwergencja: dynamika rozwoju polskich regionów*; Studia Regionalne i Lokalne 2008, nr 2 s. 58-59.

Lubuskie	43	45	48	48	52	53	54	101,7	92,7	91,1	89,8	90,7
Dolnośląskie	50	51	59	61	66	71	74	103,9	101,8	107,0	108,7	107,6
Opolskie	40	43	45	48	51	51	52	84,4	85,8	80,4	82,9	84,8
Kujawsko-Pomorskie	44	45	47	49	51	53	54	91,5	89,3	87,4	86,8	86,4
Warmińsko-Mazurskie	38	39	40	42	44	46	47	99,4	97,5	98,5	98,5	94,9
Pomorskie	48	50	54	54	59	60	62	78,3	77,6	75,6	74,4	74,2

Źródło: Eurostat, GUS 2015.

Sytuacja Dolnego Śląska na tle kraju jest dobra. Wartość wytworzonego PKB w województwie dolnośląskim w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest wyższa niż średnia dla kraju (drugie miejsce po województwie mazowieckim w 2009 i 2013 r.). Jednak dalsza analiza regionu Dolnego Śląska wskazuje, że o tak wysokiej pozycji tego obszaru w kraju decydują 2 z 5 podregionów tego regionu – m. Wrocław i podregion legnicko-głogowski (a o jego pozycji – ceny miedzi na rynkach światowych) (tabela 2).

Porównanie województwa dolnośląskiego pod względem wartości wskaźnika PKB per capita (55% średniej UE28 w 2000 r., 66%, w 2009, 74% w 2011 r.) w stosunku do innych regionów europejskich pokazuje jednak jego odległą pozycję (pozycja 240 w 2009 r. i 208 w 2011 r. wśród 306 regionów UE).

3. Europa 2020 – strategia wyznaczająca cele dla wzrostu konkurencyjności

Europa 2020 jest powszechnie obowiązującą strategią, która zastąpiła Strategię Lizbońską z 2000 r., a zmodyfikowaną w 2005r. Jej priorytety zostały określone w Komunikacie „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu”¹⁰. Ich realizacja na każdym z poziomów, a więc ponadnarodowym, krajowym, regionalnym i lokalnym, mogą przyczynić się do zmniejszenia niekorzystnych zjawisk związanych z europejskim kryzysem gospodarczym. Zmniejszenie poziomu bezrobocia i ubóstwa, przejście do gospodarki niskoemisyjnej i wzrost konkurencyjności gospodarki UE ma odbywać się poprzez:

- Wzrost inteligentny (smart growth) – oparty na innowacji i wiedzy;
- Wzrost zrównoważony (sustainable growth) - gospodarka konkurencyjna, niskoemisyjna, efektywnie wykorzystująca zasoby;
- Wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (inclusive growth) – gospodarka o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniająca jednocześnie wysoki poziom spójności społecznej, gospodarczej i terytorialnej.

¹⁰ Komisja Europejska: *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM (2010) 2020, Bruksela 03.03.2010.

Instrumentami tak wyznaczonych celów są Krajowe Programy Reform (opracowane przez kraje członkowskie) oraz inicjatywy przewodnie (*flagshipinitiatives*) (przygotowane przez Komisję Europejską).

Dokumentem służącym rozwojowi danego obszaru na poziomie regionalnym jest strategia rozwoju województwa. Stanowi ona podstawę planowania i realizacji polityki. Jednocześnie powinien być to dokument łączący strategię lokalną z wizją rozwoju regionu i celami krajowymi. Strategie województw powinny zawierać cele Średniookresowej Strategii Rozwoju Kraju i Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego oraz innych strategii o znaczeniu ponadregionalnym, jak też być zbieżne z Długookresową Strategią Rozwoju Kraju. Na Dolnym Śląsku jest to Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020 (SRWD). Zgodnie z art. 11.1. drugiego rozdziału Ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa władze regionu określają strategię jego rozwoju, uwzględniającą między innymi następujące cele: pobudzanie aktywności gospodarczej oraz podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa¹¹. Cele te wpisują się w Regionalną Strategię Innowacji dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2011-2020¹² (RSIDS).

Celem strategicznym SRWD jest „nowoczesna gospodarka i wysoka jakość życia w atrakcyjnym środowisku. Dolny Śląsk regionem koncentracji innowacyjnych podmiotów produkcyjnych i usługowych współpracujących z rozwiniętym sektorem badawczym oraz intensywnego rozwoju nowoczesnej turystyki opartej o współpracę międzyregionalną i transgraniczną, tworzących razem atrakcyjne miejsca do życia dla mieszkańców o coraz wyższych kwalifikacjach i rozwiniętej kulturze obywatelskiej”¹³. Rozwój i konkurencyjność Dolnego Śląska zależą od wzmocnienia jego pozycji innowacyjnej, na którą składają się innowacyjne podmioty, ale też powiązania między nimi oraz innymi aktorami rynku regionalnego – ich siła, kierunek, jakość, itp. Potencjałem tego obszaru jest niewątpliwie kapitał ludzki, sfera B+R, infrastruktura naukowa. Koniecznym jest jednak wzmocnienie powiązań między przedsiębiorstwami i sferą B+R oraz wzmocnienie świadomości społecznej na temat wagi tych powiązań.

RSIDS wyznacza cztery cele strategiczne¹⁴:

- Wzmocnianie innowacyjnych umiejętności i postaw, kluczowych dla gospodarki opartej na wiedzy,
- Zwiększenie szansy na sukces innowacyjnych projektów biznesowych,
- Wzrost potencjału innowacyjnego dolnośląskich jednostek naukowych,
- Rozwój współpracy w gospodarce w obszarze innowacji

Cel pierwszy podkreśla znaczenie tzw. kluczowych technologii w UE (KET KeyEnabling Technologies). KET zostały uznane za te, które odgrywają coraz ważniejszą rolę w rozwoju

¹¹ Dz.U. 1998 Nr 91 poz. 576, Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa.

¹² Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2011-2020, Wrocław styczeń-czerwiec 2011.

¹³ Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020, Dolny Śląsk,

http://www.umwd.dolnyslask.pl/fileadmin/user_upload/Rozwoj_regionalny/SRWD/SRWD_2020-final.pdf, s. 24.

¹⁴ Regionalna Strategia Innowacji..., s. 66-67.

bazy przemysłowej i technologicznej. Mają ponadto kluczowe znaczenie dla wzmocnienia zdolności Europy w zakresie innowacyjności i rozwoju nowych produktów i usług potrzebnych do inteligentnego, zrównoważonego i sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu gospodarczego w Europie. Do KET zalicza się: nanotechnologie, fotonikę, biotechnologię przemysłową, zaawansowane systemy produkcyjne i przetwórcze, mikro- i nanoelektronikę, zaawansowane technologiczne przedsiębiorstwa. Za dziedziny, które stanowią specjalizację naukową Dolnego Śląska uznano: nauki chemiczne (w tym inżynierię materiałową i nanotechnologie), nauki medyczne, biologię i biotechnologię, farmaceutykę, nauki o żywności, technologie środowiskowe, technologie pomiarowe, technologie informacyjne i komunikacyjne, mechanikę i automatykę oraz inżynierię wodną i lądową, co można uznać za zgodne z kierunkami wyznaczonymi na poziomie UE.

Przyjęte cele w obu dokumentach powinny przybliżyć region do realizacji celów strategii Europa 2020 i być gwarantem wzrostu konkurencyjności regionu co najmniej w skali europejskiej. Analizując dane mówiące o postępie i zbliżaniu się do wartości progowych wskazują, że Dolny Śląsk może nie osiągnąć założonych wartości np. w zakresie poprawy warunków prowadzenia działalności B+R pomimo, że poszczególne wartości dla Polski zostały przyjęte na niższym poziomie (tabela 3).

Mimo podejmowania reform od wielu lat poziom finansowania nauki niewiele się zmienia. Ten obszar jest chyba najtrudniejszym do wypełnienia, ponieważ wymaga nie tylko zwiększenia poziomu finansowania, ale również zmiany struktury finansowania oraz wzmocnienia struktur przepływu wiedzy. Polityka innowacyjna jest dziedziną wkraczającą w różne sfery działalności i aktywności. Wymaga nie tylko zmian w procesie edukacyjnym, świadomości społecznej, ale również przyspieszonej restrukturyzacji, uzupełniania, unowocześniania i budowy nowoczesnej infrastruktury technicznej, drogowej, informacyjnej, okołobiznesowej, itp.

Choć na tle kraju Dolny Śląsk jest jednym z pięciu najlepiej rozwiniętych z punktu widzenia innowacyjności regionów kraju to podobnie jak Polska należy do trzeciej, z czterech, grupy regionów/krajów – tzw. umiarkowanych innowatorów, gdzie efektywność innowacyjna jest niższa od średniej unijnej¹⁵. Miarą wykorzystywaną do oceny innowacyjności regionalnej jest wskaźnik regionalnej efektywności innowacyjnej¹⁶, ukazujący iż w polskich regionach kształtuje się on na poziomie niskim i średnioniskim, co jest charakterystyczne również dla pozostałych krajów EU12. Dolny Śląsk na tle regionów kraju najwyższe wskaźniki osiąga w zakresie zatrudnienia w działalności intensywnej w wiedzę oraz sprzedaży nowych produktów na rynek i do firm innowacyjnych. Drugą pozycję zajmuje w następujących obszarach: wydatki nieinnowacyjne, współpraca MSP w zakresie innowacji, wnioski patentowe do EPO.

Przyjmując, że konkurencyjność regionu to suma innowacyjnych przedsiębiorstw w nim funkcjonujących, to na tle kraju region zajmuje wysoką pozycję. Według danych GUS na Dolnym Śląsku (DŚ) w 2013 r. wśród przedsiębiorstw, innowacyjne przedsiębiorstwa

¹⁵<http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/innovation-union-scoreboard-2010>, (10.01.2012).

¹⁶ Szerzej: Komisja Europejska: *Polityka regionalna jako czynnik...*, wyd. cyt.

stanowiły 16,2 % i plasowało to region na 3. miejscu w kraju (średnia dla kraju wynosiła 14,3%)¹⁷. Innowacyjne przedsiębiorstwa usługowe stanowiły na DŚ 13,39% i było to 2. miejsce po woj. mazowiecki, natomiast odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych wśród przedsiębiorstw przemysłowych wynosił 18,98 % i było to 6. miejsce w kraju. Potwierdzeniem rosnącej konkurencyjności regionu jest wskaźnik nakładów poniesionych na działalność innowacyjną.

Wydatkowane przez przedsiębiorstwa środki na ten cel w kraju są zróżnicowane według rodzajów działalności innowacyjnej. Przedsiębiorstwa przemysłowe największe nakłady poniosły na środki trwałe (średnio 73,6% ogółu nakładów na innowacje), z czego większość przeznaczono na zakup maszyn i urządzeń technicznych, środków transportowych oraz nadziałalność badawczo-rozwojową, na którą przeznaczono 4,0 mld zł (19,3% ogółu nakładów na innowacje). Przedsiębiorstwa sektora usług największe nakłady przeznaczyły na środki trwałe (42,4% ogółu nakładów na innowacje) i na działalność badawczo-rozwojową (2,7 mld zł, co stanowiło 23,0% ogółu nakładów na innowacje). Analizując w ujęciu terytorialnym wysokość nakładów poniesionych na działalność innowacyjną przypadających na jedno przedsiębiorstwo prowadzące taką działalność, zauważyć można, że w przedsiębiorstwach przemysłowych największe nakłady poniosły jednostki z DŚ – 6,2 mln zł, a w Polsce – 3,5, natomiast w sektorze usług DŚ zajął 6. miejsce z nakładami 1,7 mln, średnia dla kraju 3,4.

Ponadto o konkurencyjności regionu świadczy największy udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki w przetwórstwie przemysłowym odnotowano w 2013 r. w województwie dolnośląskim 59,9% (o 27,5 p. proc. powyżej średniej krajowej)¹⁸.

¹⁷ BDL GUS 2015.

¹⁸ GUS, *Nauka i Technika w 2013 r.*, Warszawa 2014.

Tabela 3. Cele Strategii Europa 2020 i ich realizacja

Cele Strategii Europa 2020	Wartość przyjęta w Strategii	Cel wyznaczony w KPR dla Polski	2011			2012			2013			2014		
			DŚ	POL	UE28	DŚ	POL	UE28	DŚ	POL	UE28	DŚ	POL	UE28
Zatrudnienie	75%	71%	57,4	59,3	64,1	57,6	59,7	64,0	58,2	60,0	64,0	61,3	61,7	64,9
Poprawa warunków prowadzenia działalności B+R	3% PKB na inwestycje w B+R	1,7%	0,55	0,75	1,97	0,66	0,89	2,01	-	0,87	2,02	-	-	-
Zmiany klimatyczne	Zmniejszenie o 20% w porównaniu z poz. z 1990 r.	14%***		87,2	83,2		85,9	82,1						
• emisja gazów cieplarnianych														
• energia ze źródeł odnawialnych	Zwiększenie do 20% w ogólnym zużyciu energii	15,48	5,48	8,9	12,9	6,84	11,37	14,1	5,85	11,39				
Zwiększenie efektywności energetycznej	O 20%	14Mtoe												
Edukacja														
• odsetek osób przedwcześnie kończących naukę	Obniżenie poniżej 10%	4,5%	5,9	5,6	13,4	6,6	5,7	12,6	6,7	5,6	11,9	7,3	5,4	
• odsetek osób w wieku 30-34 lat mających wyższe wykształcenie	Zwiększenie do min 40%	45%	34,8	36,5	34,8	36,3	39,1	36,0	36,8	40,5	37,1	42,8	42,1	
Wspieranie włączenia społecznego, poprzez zmniejszenie ubóstwa	Wydźwignię-cie z ubóstwa lub wykluczenia społecznego 20 mln obywateli	- 1,5 mln												

KPR – Krajowy Program Reform

Mtoe = milion ton oleju umownego

*** Określony w decyzji 2009/406/WE cel w zakresie ograniczenia emisji krajowych – dotyczą emisji nieobjętych unijnym systemem handlu uprawnieniami do emisji.

Wartość ta wyrażona jako minimalny względny spadek (przy wartości ujemnej) lub maksymalne względne zwiększenie (przy wartości dodatniej) w porównaniu z poziomem z 2005 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, http://ec.europa.eu/europe2020/reaching-the-goals/targets/index_en.htm – (10.04.2015); Komisja Europejska: *Ocena krajowego programu reform i programu konwergencji przedstawionych w 2011 r. przez Polskę*, SEK(2011) 729 Bruksela, dnia 7.6.2011 towarzyszący dokumentowi:

Zalecenia Rady w sprawie Krajowego Programu Reform przedstawionego w 2011 r. przez Polskę oraz w sprawie wydania opinii Rady dotyczącej zaktualizowanego programu konwergencji Polski na lata 2011-2014 SEK(2011), GUS BDL 2015.

Wnioski

Polska i polskie regiony, od czasu przystąpienia do UE, opierają swój rozwój na presji wysoko rozwiniętych gospodarek do przyjmowania i realizacji ich modeli rozwoju. Zaletą takiego podejścia jest modernizacja struktur gospodarczych, społecznych, administracyjnych. Zagrożeniem natomiast może być to, że rozwój oparty będzie tylko na działaniach proinnowacyjnych oddziałujących jedynie na wzrost produktywności a nie na działaniach kreujących nowe rynki. Innowacje oddziałujące na efektywność i produktywność są inwestycjami w infrastrukturę nie zapewniają więc trwałego wzrostu, o czym świadczą pierwsze raporty dotyczące wykorzystania funduszy strukturalnych na cele infrastrukturalne. Stwierdza się w nich, że inwestycje nie przyczyniły się do zwiększenia spójności, a wręcz przeciwnie doszło do pogłębienia zróżnicowań¹. Inwestycje powinny wywoływać przede wszystkim efekty podażowe, które przyczyniają się do utrwalania wzrostu i rozwoju gospodarczego².

Jako potencjały województwa można wskazać: stosunkowo dużą koncentrację inwestycji zagranicznych, wysoki na tle kraju poziom i dynamikę wzrostu gospodarczego, zróżnicowany przemysł, wysoką jakość kapitału ludzkiego (w szczególności wysokie kwalifikacje, wysoką aktywność gospodarczą i przedsiębiorczość mieszkańców), dynamiczny rozwój stref aktywności gospodarczej (w tym specjalnych stref ekonomicznych) oraz zróżnicowane warunki przyrodnicze sprzyjające rozwojowi różnych form turystyki (wzmacniając realizację celów rozwojowych związanych z turystyką można je powiązać z potencjałem, jakim jest szeroko rozumiana ochrona zdrowia i sfera opieki). Województwo dolnośląskie jest jednak obszarem silnie zróżnicowanym, zarówno na poziomie podregionów (NUTS3), jak i na poziomie powiatów w ramach poszczególnych podregionów. Z jednej strony, gospodarkę regionu napędzają silne bieguny wzrostu (Wrocław i okolice, Legnicko-Głogowski Okręg Przemysłowy), a z drugiej hamują obszary peryferyjne i doświadczone procesami transformacji gospodarczej. Szansą na przezwyciężenie problemu peryferyjności wielu obszarów, poprawę atrakcyjności lokalizacji produkcji i zwiększenia spójności społeczno-gospodarczej Dolnego Śląska jest realizacja celów zapisanych w Strategii Rozwoju Województwa Dolnośląskiego. Podniesienie walorów turystycznych, obniżenie kosztów energii, poprawa bezpieczeństwa energetycznego i zmniejszenie bezrobocia, poprzez tworzenie zielonych miejsc pracy³, mają przynieść działania w zakresie ograniczania emisji CO₂.

¹ G. Gorzelak: *Różnice będą rosły. Sorry taki mamy model*, wywiad w: *Polityka*, <http://www.polityka.pl/niezbednikinteligenta/1597645,1,roznice-beda-rosly.read>, dostęp z 8.05.2015

² *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryftu?*, Raport T. Geodecki i in., Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej Kraków, s. 12.

³ Zielone miejsca pracy to te, które w pewien sposób przyczyniają się do ochrony lub odtwarzania środowiska naturalnego. Pojęcie to obejmuje stanowiska pracy służące ochronie ekosystemów i różnorodności biologicznej, redukcji zużycia energii i surowców naturalnych lub minimalizacji produkcji odpadów czy zanieczyszczeń. Zob. szerzej: <https://osha.europa.eu/pl/topics/green-jobs>.

Bibliografia

BDL GUS 2015.

Chojnicki Z., Czyż T.: *Aspekty regionalne gospodarki opartej na wiedzy w Polsce*; Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2006.

Dz.U. 1998 Nr 91 poz. 576, Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa
European Commission: *Sixth periodic report on the social and economic situation of regions in the EU*, Bruxelles 1999.

Gorzela G.: *Różnice będą rosły. Sorry taki mamy model*, wywiad w: *Polityka*, <http://www.polityka.pl/niezbednikinteligenta/1597645,1,roznice-beda-rosly.read>, (8.05.2015).

GUS, Nauka i Technika w 2013 r., Warszawa 2014.

<http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/innovation-union-scoreboard-2010>,
dostęp z dnia 10.01.2012.

<https://osha.europa.eu/pl/topics/green-jobs>

Huggins R., Izushi H.: *Benchmarking the Knowledge Competitiveness of the Globe's High Performing Regions: A Review of the World Knowledge Competitiveness Index*, *Competitiveness Review* 18 (1/2) 2008.

Komisja Europejska: *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM (2010) 2020, Bruksela 03.03.2010.

Kosiedowski W.: *Konkurencyjność regionów Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji z Unii Europejskiej*, (W:) *Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno–telekomunikacyjnych*, M. Runiewicz (red.); Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2006.

Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryftu?, Raport T. Geodecki i in., Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej Kraków.

Markowski T.: *Stymulowanie i regulowanie konkurencyjności w świetle procesów globalizacji gospodarki*.

OECD: *Industrial competitiveness*, Paris 1996.

Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2011-2020, Wrocław styczeń-czerwiec 2011.

Samorząd Terytorialny, 2001, nr 3.

Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020, Dolny Śląsk, http://www.umwd.dolnyslask.pl/fileadmin/user_upload/Rozwoj_regionalny/SRWD/SRWD_2020-final.pdf

Wójcik P., *Dywergencja czy konwergencja: dynamika rozwoju polskich regionów*; *Studia Regionalne i Lokalne* 2008, nr 2.

Andrzej Jakubowski¹
Urszula Bronisz²

GRANICA UNII EUROPEJSKIEJ JAKO CZYNNIK (DEZ)AKTYWIZUJĄCY ROZWÓJ I KONKURENCYJNOŚĆ OBSZARÓW PRZYGRANICZNYCH

Streszczenie

Przygraniczne położenie może mieć różnoraki wpływ na rozwój i konkurencyjność obszarów przygranicznych w zależności od typu i charakteru granicy. W 2004 roku Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. Tym samym jej granice z Niemcami, Czechami, Słowacją oraz Litwą stały się otwartymi i integracyjnymi granicami wewnętrznymi UE, natomiast granice z Ukrainą, Białorusią i Rosją – stosunkowo szczelnymi granicami zewnętrznymi. Celem artykułu jest ocena poziomu oraz dynamiki konkurencyjności obszarów przygranicznych (na poziomie NUTS3) położonych zarówno przy wewnętrznej, jak i zewnętrznej granicy UE w latach 2004-2014. W niniejszym artykule autorzy starają się sprawdzić, na ile bliskość granicy charakteryzującej się znacznym poziomem szczelności i niską przenikalnością ogranicza możliwości rozwojowe obszarów przygranicznych oraz czy bliskość otwartej granicy państwowej można uznać za czynnik aktywizujący ich rozwój i konkurencyjność.

EUROPEAN UNION BORDER AS A FACTOR (DE)ACTIVATING DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF THE BORDER AREAS

Summary

Border location can have varied influence on the development and competitiveness of border areas. In 2004 Poland became a member of the European Union. Thus its borders with Germany, the Czech Republic, Slovakia and Lithuania have become internal EU borders, gaining the characteristics of the borders open and integration, while the borders with Ukraine, Belarus and Russia - the EU's external borders, much sealed by the introduction of the visa regime and Polish accession to the Schengen Agreement. The purpose of this article is to assess the level and dynamics of competitiveness of border areas (at NUTS3) located at both internal and external border of the EU in the years 2004-2014. The authors of this paper tries to verify how proximity of the border characterized by a high level of tightness and low permeability reduces the possibility of development of border areas and whether the proximity of the open border of the state can be considered as a factor activating their growth and competitiveness.

¹ Dr Andrzej Jakubowski – Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Nauk o Ziemi i Gospodarki Przestrzennej.

² Dr Urszula Bronisz – Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Nauk o Ziemi i Gospodarki Przestrzennej.

Keywords: border areas, competitiveness, European Union.

Wstęp

Przygraniczne położenie przesądza o peryferyjności w znaczeniu geograficznym. Może ono mieć jednak różnoraki wpływ na rozwój i konkurencyjność obszarów przygranicznych w zależności od typu i charakteru granicy. Bliskość granicy charakteryzującej się znacznym poziomem szczelności i niską przenikalnością ogranicza możliwość budowy transgranicznych związków funkcjonalno-przestrzennych, nadając położonym przy niej obszarom również cech obszarów peryferyjnych w znaczeniu społeczno-ekonomicznym. Z kolei położenie przy otwartej granicy państwowej prowadzi do wzrostu transgranicznych powiązań technologicznych i kapitałowych, przepływu pracowników oraz podejmowania wspólnych przedsięwzięć partnerskich. Tym samym otwartość granicy państwowej stanowi ważny czynnik rozwojowy dla obszarów położonych po jej obu stronach.

W 2004 roku Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. Tym samym jej granice z Niemcami, Czechami, Słowacją oraz Litwą stały się wewnętrznymi granicami UE, nabierając cech granic otwartych i integracyjnych, natomiast granice z Ukrainą, Białorusią i Rosją – granicami zewnętrznymi UE, znacznie uszczelnionymi w wyniku wprowadzenia ruchu wizowego oraz przystąpienia Polski do Układu z Schengen. Celem artykułu jest ocena poziomu oraz dynamiki konkurencyjności obszarów przygranicznych (na poziomie NUTS3) położonych zarówno przy wewnętrznej, jak i zewnętrznej granicy UE w latach 2004-2014.

1. Konkurencyjność jako kategoria badawcza

Konkurencyjność to potencjał, możliwości oraz umiejętności danego podmiotu do sprostania konkurencji, czyli rywalizacji ze strony innych podmiotów³. Rozumiana jako zdolność do długookresowego, efektywnego rozwoju⁴, jest funkcją dynamicznego wzrostu, innowacji i zdolności do zmiany⁵, zaś jej immanentnymi cechami są efektywność, dynamika i elastyczność działania⁶. Konkurencyjność danego obszaru może być definiowana jako jego zdolność do produkowania dóbr i usług, które znajdują nabywców na rynkach międzynarodowych, zapewniając wysoki i jednocześnie trwały poziom dochodów⁷ lub jako zespół cech przesądających o atrakcyjności danego układu terytorialnego z punktu widzenia

³ S. Marciniak, *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C.H.Beck, Warszawa 2010, s. 131.

⁴ B. Bakier, K. Meredyk, *Istota i mechanizm konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000, s. 39.

⁵ M. E., Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencji*, PWE Warszawa 1992, s. 25.

⁶ B. Jeliński, *Wpływ konkurencyjności międzynarodowej na kształt zagranicznej polityki ekonomicznej*, [w:] *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, H. Treder (red.), Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UGd, nr 30, Sopot 2007 s. 109.

⁷ *Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa, Czwarty raport na temat spójności gospodarczej i społecznej*, Komisja Europejska 2007, ss. 109-110.

lokowania inwestycji czy miejsca zamieszkania⁸. Za region konkurencyjny uważany jest taki, który umożliwi tworzenie nowych kombinacji strukturalnych, poprzez korzystanie z zasobów ludzkich i rzeczowych, dających przewagę w postaci skomercjalizowania jego wytworów⁹. Systematyczna poprawa konkurencyjności przyczynia się do wzrostu i rozwoju danego obszaru. Podstawowym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność regionu jest jego siła ekonomiczna na którą składają się m.in. takie czynniki jak gęstość lokalnego biznesu, gospodarka oparta a wiedzy czy aktywność ekonomiczna. Wskaźnikiem obrazującym efektywność i wydajność gospodarki jest Produkt Krajowy Brutto *per capita*. Poprawa konkurencyjności jest procesem złożonym, możliwym do zaobserwowania w dłuższej perspektywie czasu. Na poziomie poszczególnych jednostek terytorialnych czynniki wpływające na rozwój konkurencyjności są zróżnicowane. Jednocześnie o prawdziwej regionalnej konkurencyjności możemy mówić wtedy gdy wzrostowi gospodarczemu towarzyszy wzrost wynagrodzeń, przekładający się na poprawę standardu życia mieszkańców¹⁰. Konkurencyjność nie jest celem samym w sobie. Powinna prowadzić do rozwoju gospodarczego, wzrostu standardu życia i dobrobytu mieszkańców danego obszaru. Miarą konkurencyjności danej jednostki terytorialnej jest więc umiejętne i efektywne wykorzystanie zasobów endogenicznych (tj. m.in. kapitału ludzkiego, społecznego, zasobów kulturowych, technologii czy przestrzeni). Należy jednak pamiętać, iż procesy rozwojowe zachodzące na danym obszarze charakteryzują się znaczącą złożonością, różna jest dynamika przeobrażeń i intensywność zmian społeczno-gospodarczych.

Obecnie tworzenie warunków dla rozwoju i wzrostu konkurencyjności jednostek terytorialnych jest także jednym z podstawowych priorytetów Unii Europejskiej. Znaczenie konkurencyjności jako warunku koniecznego dla dynamicznego rozwoju gospodarczego zostało podkreślone już w Strategii Lizbońskiej podpisanej w 2000 r. Podstawowym kierunkiem polityki regionalnej stało się wzmacnianie konkurencyjności różnych struktur gospodarczych i terytorialnych. Podpisana w 2010 r. nowa strategia rozwoju Unii Europejskiej *Europa 2020: strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* zawierająca wytyczne dla działań prorozwojowych UE na lata 2010-2020 nadal priorytetowo traktuje kwestie konkurencyjności jednostek terytorialnych.

2. Znaczenie granicy w kontekście procesów rozwojowych i konkurencyjności

Problematyka granic jest interdyscyplinarnym, wieloaspektowym zagadnieniem, będącym przedmiotem zainteresowania badaczy różnych dyscyplin naukowych. Wielowymiarowość pojęcia sprawia iż zagadnienie to może być analizowane na gruncie nauk historycznych,

⁸ P. Góralski, M. Lazarek, *Czynniki kształtujące konkurencyjność regionów*, Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing nr 1(50) 2009, s. 310.

⁹ M. Klamut, *Konkurencyjność gospodarki regionalnej i lokalnej*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, Z. Strzelecki (red.), PWN, Warszawa 2008, s. 51.

¹⁰ R. Huggins, *Debates and Surveys Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking*, "Regional Studies" 2003, vol. 37.1, s. 93.

geograficznych, politycznych, socjologicznych czy ekonomicznych. Definiowana w zależności od przyjętego celu badawczego, granica najczęściej postrzegana jest jako linia podziału, bariera uniemożliwiająca lub utrudniająca współpracę czy wspólne działania, lub też strefa kontaktu¹¹. J. Bańskidefiniuje granicę jest formę geometryczną (linię lub strefę) oddzielającą od siebie w sposób umowny fragmenty czasoprzestrzeni. Najczęściej przyjmuje ona postać linii oddzielającej dwa lub więcej państw. Z kolei granica pomiędzy regionami przyjmuje postać strefy (a na mapie linii) oddzielającej dwa obszary odróżniające się od siebie ze względu na jakieś kryterium¹². W szerszym kontekście granica rozumiana jest jako struktura społeczno-przestrzenna ukazująca występujące na różnych płaszczyznach zróżnicowania¹³. Położenie przy granicy może stanowić potencjalną szansę rozwojową, bowiem granicę można traktować jako źródło korzyści lokalizacyjnych, stymulujące rozwój lokalny¹⁴, ważna jest jednak siła gospodarcza sąsiednich państw. Na konkurencyjność obszarówprzygranicznych istotny wpływ mają także uwarunkowania instytucjonalno-polityczne, gdy są niekorzystne stają się czynnikiem bardziej hamującym niż aktywizującym rozwój.

Analizując wpływ granicy na obszary przygraniczne R. Ratti wyróżnił trzy typy efektów granicznych mających wpływ na procesy rozwojowe zachodzące w obszarze ich oddziaływania. Po pierwsze granica może być postrzegana jako bariera, skutkująca peryferyjnością obszarów przygranicznych w odniesieniu do reszty kraju. Po drugie może ona być postrzegana jako filtr, przesądzający o selektywnym charakterze wpływu granicy na procesy rozwojowe na obszarach przygranicznych, głównie poprzez ograniczenia natury prawnej. I po trzecie granica otwarta prowadzi do wzrostu powiązań w ramach pogranicza oraz osiągnięcia przez nie większego stopnia integracji niż z centrum politycznym i gospodarczym państwa w wymiarze rozwoju ekonomicznego, politycznego kulturowego¹⁵.

W przypadku Polski szczególny wpływ na zmianę funkcji oraz samego znaczenia granicy miały przemiany polityczne oraz procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej. Przystąpienie do struktur europejskich sprawiło, iż granice z Niemcami, Czechami, Słowacją oraz Litwą stały się wewnętrznymi granicami UE, nabierając cech granic otwartych i integracyjnych, natomiast granice z Ukrainą, Białorusią i Rosją – granicami zewnętrznymi UE, znacznie uszczelnionymi w wyniku wprowadzenia ruchu wizowego oraz przystąpienia Polski do Układu z Schengen. Likwidacja granic wewnętrznych, a raczej zmiana ich charakteru poprzez nadanie im otwartości przy jednoczesnym hermetycznym zamknięciu granic zewnętrznych skutkowało istotnymi przeobrażeniami społeczno-ekonomicznymi.

¹¹ R. Ratti, *Spatial and Economic Effect of Frontiers. Overview of Traditional and New Approaches and Theories of Border Area Development* (in:) *Theory and Practice of Transborder Cooperation*, eds. R. Ratti, S. Reichman, Basel and Frankfurt am Main 1993, s. 130.

¹² J. Bański, *Granica w badaniach geograficznych – definicja i próby klasyfikacji*, „Przegląd Geograficzny” 2010, 82, 4, s. 492.

¹³ H. Van Houtum, *The Geopolitics of Borders and Boundaries*, *Geopolitics* 2005, No 10(4), s.670.

¹⁴ J. Bański, *op. cit.*, s. 501.

¹⁵ Za: A. Raczyk, S. Dołzbłasz, M. Leśniak-Johann, *Relacje współpracy i konkurencji napograniczu polsko-niemieckim*, Wydawnictwo „Gaskor”, Wrocław 2012, s. 18.

W tym kontekście wyjaśnienia wymaga również samo pojęcie obszaru przygranicznego. W przeciwieństwie do obszaru transgranicznego (pogranicza), obejmującego tereny położone po obu stronach granicy, oznacza on obszar leżący wyłącznie na terytorium jednego państwa¹⁶. Jego zasięg może być delimitowany w różny sposób. Może opierać się na wyznaczeniu zasięgu wpływu granicy na procesy rozwojowe, bądź też przyjęciu za podstawę delimitacji odpowiednich jednostek podziału administracyjnego¹⁷. W ujęciu szerokim za obszary przygraniczne można więc uznać województwa przylegające do granicy, natomiast w wąskim – pas gmin lub powiatów sąsiadujących z granicą. W niniejszej pracy za obszar przygraniczny uznano pas jednostek poziomu NUTS 3 (tzn. podregionów) położonych wzdłuż granic państwowych. Warto nadmienić, iż podejście takie jest zgodne z terminologią UE¹⁸.

3. Metoda badania

Badaniem objęto 21 jednostek przestrzennych na poziomie NUTS 3, tj. podregionów charakteryzujących się przygranicznym położeniem, przy czym pod uwagę brana była wyłącznie granica lądowa. Jednocześnie dokonano podziału na dwa podzbiory – grupę A obejmującą podregiony położone przy wewnętrznej granicy Unii Europejskiej oraz grupę B obejmującą podregiony położone przy granicy zewnętrznej. W przypadku podregionów położonych zarówno przy wewnętrznej, jak i zewnętrznej granicy Unii Europejskiej (podregiony suwalski oraz krośnieński) o przyporządkowaniu do konkretnej kategorii decydowała przewaga w długości granicy wyrażona w km. W ten sposób do podzbioru A zostało zakwalifikowanych 13 podregionów (szczeciński, stargardzki, gorzowski, zielonogórski, jeleniogórski, wałbrzyski, nyski, opolski, rybnicki, bielski, nowosądecki, krośnieński oraz suwalski), natomiast do podzbioru B – 8 podregionów (przemyski, chełmsko-zamojski, bialski, łomżyński, białostocki, ełcki, olsztyński oraz elbląski). Zakres czasowy badania obejmuje rok 2004 oraz 2014, dzięki czemu możliwe stało się porównanie zmian poziomu konkurencyjności obszarów przygranicznych w czasie ostatniego dziesięciolecia, tj. od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej¹⁹.

Konkurencyjność jest efektem oddziaływań zróżnicowanych czynników, dlatego też nie powinna być oceniana przez pryzmat pojedynczego wskaźnika. Aby określić poziom konkurencyjności wybranych regionów przygranicznych zastosowano dobór odpowiednich cech bazując na założeniach metody badawczej Roberta Hugginsa. Metoda ta umożliwia porównanie różnych komponentów konkurencyjności a tym samym ujmuje całościowo jej regionalny aspekt. Tworzy 3-czynnikowy model konkurencyjności pozwalający na

¹⁶*Ibidem*, s. 24.

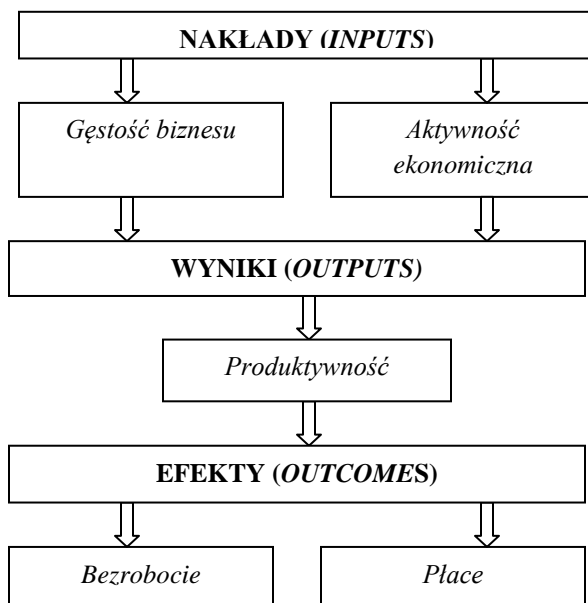
¹⁷ A. Miszczuk, *Uwarunkowania peryferyjności regionu przygranicznego*, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 2013, ss. 59-60.

¹⁸ A. Raczyk, S. Dołzbłasz, M. Leśniak-Johann, *op. cit.*, ss. 24-25.

¹⁹ Ze względu na brak dostępności wyjątek stanowiły dane dotyczące pracujących w gospodarce narodowej na 1000 ludności (dla roku 2005 oraz 2013), a także dane dotyczące poziomu produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca (dla roku 2004 oraz 2012).

szczegółową ocenę czynników określonych jako kluczowe dla wzrostu konkurencyjności oraz obserwację zmian zachodzących w dłuższej perspektywie czasu. Wyróżnia nakłady (inputs), wyniki (outputs) i efekty konkurencyjności (outcomes). Jako nakłady konkurencyjności (inputs) potraktowano gęstość regionalnego biznesu oraz aktywność ekonomiczną ludności²⁰. Efektywność zaangażowanych nakładów określa produktywność (outputs), która w znacznym stopniu warunkowana jest strukturą regionalnej gospodarki, umiejętnością wykorzystania czynników produkcji, wiedzy czy technologii. Poziom regionalnej konkurencyjności ukazuje zaś wielkość bezrobocia na regionalnym lub lokalnym rynku pracy oraz poziom płac, istotnie warunkujący jakość życia mieszkańców (outcomes). Nakłady konkurencyjności (*inputs*) stanowiły punkt odniesienia dla dalszych badań. Uznano, że to właśnie gęstość biznesu oraz aktywność ekonomiczna ludności wpływają w największym stopniu na wydajność regionalnej gospodarki, mierzoną wartością PKB *per capita*. Z kolei wydajność – produktywność przekłada się na poziom regionalnego bezrobocia i płac, które są ostatecznym wyrazem konkurencyjności. Konkurencyjność wynika bowiem z produktywności, zaś jej celem jest wzrost warunków życia mieszkańców oraz utrzymanie bezrobocia na względnie niskim poziomie²¹.

Rysunek 1. Model konkurencyjności do oceny regionalnej i lokalnej konkurencyjności



Źródło: Opracowanie własne.

²⁰ Ze względu na brak dostępnych danych na poziomie NUTS 3 konieczne stało się zrezygnowanie z równie ważnego komponentu nakładów, mianowicie gospodarki opartej na wiedzy.

²¹ R. Huggins, W. Davies, *European Competitiveness Index 2006-2007*, United Kingdom 2006, s. 8.

W celu przeprowadzenia analizy wybrano katalog cech – wskaźników, które zostały przypisane do trzech wyróżnionych kluczowych czynników determinujących konkurencyjność, tj. nakładów (inputs), wyników (outputs) i efektów konkurencyjności (outcomes). Źródłami danych empirycznych były informacje zawarte na stronie internetowej Głównego Urzędu Statystycznego w Banku Danych Lokalnych. Doboru wskaźników dokonano w taki sposób, aby charakteryzowały się odpowiednią zmiennością przestrzenną oraz różną wartością informacyjną. W celu ustalenia finalnego zestawu wskaźników diagnostycznych zastosowano selekcję opartą o współczynnik zmienności oraz odpowiednio słabe skorelowanie cech. Pozwoliło to na zbadanie zróżnicowania konkurencyjności obszarów przygranicznych w Polsce przy wykorzystaniu wskaźników taksonomicznych.

Ostatecznie do budowy wskaźników syntetycznych wykorzystanych zostało 5 zmiennych:

x1 – podmioty gospodarki narodowej wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności;

x2 – pracujący w gospodarce narodowej na 1000 ludności;

x3 – produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca (w zł);

x4 – stopa bezrobocia (w %);

x5 – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej (w zł), przy czym zmienne x1 i x2 zostały potraktowane jako nakłady konkurencyjności (inputs), zmienna x3 jako wyniki konkurencyjności (outputs), a zmienne x4 i x5 jako efekty konkurencyjności (outcomes).

Do stworzenia wskaźników syntetycznych wykorzystana została metoda względnych odległości od wzorca²². Przy obliczaniu wykorzystane zostały następujące wzory:

$$(1) H_{ij} = \frac{(X_{ij} - X_{i\min})}{X_{i\max} - X_{i\min}} 100, \quad (2) H_{ij} = \frac{(X_{i\max} - X_{ij})}{X_{i\max} - X_{i\min}} 100,$$

gdzie:

X_{ij} - empiryczna wartość i -tego miernika w j -tym podregionie,

$X_{i\min}$ - najniższa spośród badanych podregionów wartość i -tego miernika,

$X_{i\max}$ - najwyższa spośród badanych podregionów wartość i -tego miernika,

przy czym wzór (1) stosowany jest w przypadku wskaźników o charakterze stymulanty (wzrost jej wartości świadczy o wzroście poziomu zjawiska złożonego), natomiast wzór (2) w przypadku wskaźników o charakterze destymulanty (wzrost jej wartości świadczy o spadku poziomu zjawiska złożonego). Zastosowanie obu wzorów pozwala na uzyskanie dodatknych wartości cząstkowych mierników syntetycznych, umożliwiających ich zestawienie ze sobą.

Otrzymane w ten sposób wartości (zarówno dla stymulant, jak i destymulant) zostały sprowadzone do zakresu od 0 (wartość najniższa) do 100 (wartość najwyższa) w celu ułatwienia interpretacji wyników. Następnie wyliczone zostały wartości wskaźników

²²Szerzej: U. Bronisz i inni, *Konkurencyjność powiatów w województwie lubelskim w latach 1999-2004*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2015, ss. 26-27.

syntetycznych dla 2004 oraz 2014 roku opisujących poziom konkurencyjności badanych obszarów, stanowiących podstawę dla stworzenia rankingów. Ogólny miernik syntetyczny zawiera się w przedziale od 0 (najniższy możliwy do uzyskania wynik) oraz 100 (najwyższy do uzyskania wynik). Miejsce każdego podregionu w rankingu było uwarunkowane wysokością ogólnego miernika syntetycznego.

4. Wyniki badania

W oparciu o przedstawioną powyżej metodologię utworzono ranking konkurencyjności obszarów przygranicznych w Polsce dla roku 2004 oraz 2014. Zostały one zaprezentowane w tabeli 1 (dla roku 2004) oraz tabeli 2 (dla roku 2014).

Tabela 1. Ranking konkurencyjności obszarów przygranicznych w Polsce w 2004 r.

Pozycja w rankingu	Podregion	Wartość wskaźnika syntetycznego	Grupa
1	bielski	76,1	A
2	opolski	68,9	A
3	rybnicki	66,3	A
4	białostocki	62,3	B
5	szczeciński	52,9	A
6	gorzowski	52,0	A
7	olsztyński	47,4	B
8	suwalski	45,8	A
9	zielonogórski	45,5	A
10	łomżyński	43,7	B
11	jeleniogórski	43,7	A
12	wałbrzyski	37,1	A
13	chełmsko-zamojski	36,5	B
14	starogardzki	35,0	A
15	białski	32,2	B
16	krośnieński	29,6	A
17	przemyski	28,7	B
18	nowosądecki	24,2	A
19	elbląski	21,6	B
20	nyski	20,4	A
21	ełcki	12,1	B

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl).

W 2004 roku, a więc w momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, liderem klasyfikacji okazał się podregion bielski, który osiągnął 76,1% poziomu wzorcowego, wyprzedzając podregiony opolski i rybnicki. Na kolejnych pozycjach uplasowały się podregiony białostocki, szczeciński, gorzowski oraz olsztyński. Na wysoką lokatę tych podregionów wpłynął zapewne fakt zlokalizowania na ich terenie dużych miast wojewódzkich (zwłaszcza Szczecin i Białystok), będących regionalnymi ośrodkami wzrostu. Na ostatnich pozycjach znalazły się natomiast podregiony: ełcki, nyski oraz elbląski. Choć najwyższe lokaty

zajęły podregiony zlokalizowane przy południowej granicy z Republiką Czeską, na wysokich pozycjach uplasowały się również podregiony graniczące z Białorusią i Litwą, Niemcami, a także Federacją Rosyjską. Jednocześnie warto zauważyć, że w pierwszej 10 nie znalazła się żadna jednostka terytorialna położona przy granicy z Ukrainą.

Tabela 2. Ranking konkurencyjności obszarów przygranicznych w Polsce w 2014 r.

Pozycja w rankingu	Podregion	Wartość wskaźnika syntetycznego	Grupa
1	bielski	80,4	A
2	opolski	69,1	A
3	rybnicki	69,0	A
4	gorzowski	60,1	A
5	białostocki	55,7	B
6	szczeciński	53,7	A
7	jeleniogórski	49,0	A
8	zielonogórski	48,5	A
9	olsztyński	43,1	B
10	łomżyński	42,3	B
11	wałbrzyski	39,4	A
12	starogardzki	38,6	A
13	krośnieński	36,7	A
14	suwalski	36,0	A
15	nowosądecki	35,8	A
16	chełmsko-zamojski	35,7	B
17	białski	32,5	B
18	nyski	28,2	A
19	przemyski	27,9	B
20	elbląski	22,9	B
21	elcki	9,7	B

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl).

W 2014 roku pozycję lidera utrzymał podregion bielski (wartość wskaźnika syntetycznego wyniosła 80,4% wzorca), zaś na kolejnych pozycjach znalazły się – podobnie jak w przypadku rankingu dla 2004 roku – podregiony opolski i rybnicki. Z kolei na ostatnich miejscach uplasowały się podregiony: elcki, elbląski oraz przemyski.

Z punktu widzenia celów niniejszej pracy kluczowe znaczenie ma obserwacja zmian w poziomie konkurencyjności poszczególnych obszarów przygranicznych, jakie zaszły na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia (lata 2004-2014) przy uwzględnieniu kryterium położenia przy wewnętrznej, bądź też zewnętrznej granicy Unii Europejskiej. Przede wszystkim należy zauważyć, że badane podregiony charakteryzowały się dość dużą stabilnością pod względem zajmowanych pozycji, o czym świadczy wysoka wartość współczynnika korelacji rang Spearmana, która wyniosła 0,93. Spośród 21 analizowanych jednostek przestrzennych 8 poprawiło swoją lokatę, 8 – pogorszyło, natomiast pozycja 5 podregionów pozostała bez zmian. W grupie podregionów, które zanotowały awans w rankingu, znalazły się wyłącznie

jednostki położone przy wewnętrznej granicy UE, natomiast w grupie podregionów, które zanotowały spadek zajmowanej pozycji 6 położonych było przy granicy zewnętrznej UE oraz 2 przy granicy wewnętrznej. Podobne zmiany zaszły w zakresie wartości wskaźnika syntetycznego dla analizowanych jednostek terytorialnych. Jego spadek zaobserwowano w przypadku 7 podregionów, z czego 6 położonych było przy zewnętrznej granicy UE. Jednocześnie wzrost wartości analizowanego wskaźnika zanotowano w przypadku 14 jednostek, z czego 12 położonych było przy granicy wewnętrznej. W grupie jednostek położonych przy granicy zewnętrznej UE wyjątkami okazały się podregiony bialski i elbląski, które pomimo wzrostu wartości miernika odnotowały spadek w rankingu, natomiast w grupie powiatów położonych przy wewnętrznej granicy UE wyjątkiem okazał się podregion suwalski, który odnotował największe zmniejszenie wartości wskaźnika, co przełożyło się na spadek pozycji w rankingu z 8 na 14 pozycję.

Podsumowując tę część badań należy podkreślić, że poprawę poziomu konkurencyjności obszarów przygranicznych określonej za pomocą syntetycznego miernika bazującego na pięciu wyselekcjonowanych wskaźnikach częściowych zaobserwowano przede wszystkim w grupie podregionów położonych przy wewnętrznej granicy Unii Europejskiej. Z kolei poziom konkurencyjności podregionów położonych przy granicy zewnętrznej generalnie uległ obniżeniu. Wyniki te zdają się potwierdzać niekorzystny wpływ położenia przy mało przenikalnej zewnętrznej granicy Unii Europejskiej na procesy rozwojowe oraz poziom konkurencyjności obszarów przygranicznych. Warto jednak zastanowić się, czy położenie przy znacznie bardziej przenikalnej, integracyjnej granicy wewnętrznej UE można uznać za czynnik aktywizujący i dynamizujący procesy rozwojowe położonych przy niej obszarów przygranicznych? W tym celu przeprowadzona została analiza średnich wartości poszczególnych wskaźników składających na syntetyczny miernik konkurencyjności obszarów przygranicznych w podziale na trzy typy podregionów: A – położonych przy wewnętrznej granicy UE, B – położonych przy zewnętrznej granicy UE oraz C – pozostałych podregionów pozbawionych dostępu do granicy państwowej. Pozwoli ona na odniesienie poziomu konkurencyjności obszarów przygranicznych do pozostałego obszaru Polski. Zestawienie to zaprezentowano w tabeli 3.

Generalnie najwyższe wartości wskaźników (zaś w przypadku stopy bezrobocianajniższą wartość) odnotowano w przypadku podregionów nieposiadających dostępu do granicy państwowej (grupa C), przy czym prawidłowość ta została zaobserwowana zarówno dla 2004, jak i 2014 roku. Z kolei spośród jednostek charakteryzujących się przygranicznym położeniem zdecydowanie wyższe wartości analizowanych wskaźników przyjmowały podregiony położone przy granicy wewnętrznej UE (grupa A). W tym zakresie obszary te osiągnęły niższą średnią wartość wskaźnika jedynie w przypadku przeciętnej liczby osób pracujących w gospodarce narodowej na 1000 mieszkańców, która okazała się wyższa w zbiorze podregionów należących do grupy B.

Tabela 3. Średnie wartości wskaźników cząstkowych konkurencyjności według typów podregionów w 2014 r.

Nazwa wskaźnika	Typ podregionów	2004	2014	2004 = 100
1. Podmioty gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. ludności	A	869,2	982,7	113,1
	B	697,5	785,9	112,7
	C	946,9	1069,1	112,9
2. Pracujący w gospodarce narodowej na 1000 ludności	A	341,5	387,5	113,4
	B	407,5	423,4	103,9
	C	408,1	455,7	111,6
3. Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca (zł)	A	19982,8	32863,5	164,5
	B	16790,9	27549,0	164,1
	C	24281,0	42362,6	174,5
4. Stopa bezrobocia (%)	A	23,1	13,2	57,0
	B	22,5	16,5	73,1
	C	19,1	11,7	61,2
5. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 mieszkańca (zł)	A	2133,7	3537,8	165,8
	B	1986,5	3353,0	168,8
	C	2205,9	3696,3	167,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl).

Porównując dane za 2014 rok z rokiem bazowym można zauważyć, że generalnie największą dynamikę w zakresie nakładów konkurencyjności (liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. ludności oraz pracujący w gospodarce narodowej na 1000 ludności) oraz w zakresie spadku stopy bezrobocia zanotowano w przypadku obszarów położonych przy wewnętrznej granicy UE. Nie znalazło to jednak odzwierciedlenia w zakresie PKB *per capita*, którego najwyższy wzrost zaobserwowano w grupie podregionów nieposiadających dostępu do granicy. Jednocześnie w grupie podregionów położonych przy zewnętrznej granicy Unii Europejskiej zanotowano największą dynamikę wzrostu poziomu płac, co jednak nie zmienia faktu, iż zarówno na początku, jak i na końcu analizowanego okresu pozostawał on w przypadku tej kategorii jednostek na najniższym poziomie. Ponadto w grupie tej zaobserwowano najniższą dynamikę w przypadku wszystkich pozostałych analizowanych wskaźników.

Wnioski

Współczesne procesy rozwojowe charakteryzują się znaczną polaryzacją przestrzenną prowadzącą do wyraźnych podziałów na obszary bardziej rozwinięte (obszary wzrostu) i tzw. stagnacyjne (peryferyjne) cechujące się słabą kondycją ekonomiczną. Obszary przygraniczne charakteryzują się generalnie niższym poziomem rozwoju gospodarczego oraz konkurencyjności niż obszary położone centralnie, co potwierdza tezę, że peryferyjność w znaczeniu geograficznym przekłada się na peryferyjność w ujęciu społeczno-gospodarczym. Położenie geograficzne wpływa bowiem na dostępność regionów, stopień współpracy gospodarczej oraz sieci powiązań a także rozwój infrastruktury transportowo-komunikacyjnej.

Dla procesów rozwojowych zachodzących na obszarach przygranicznych kluczowe znaczenie ma jednak charakter granicy, przy której są one położone oraz poziom jej przenikalności. Przeprowadzone analizy wykazały, że:

- 1) obszary położone przy granicy państwowej charakteryzują się generalnie niższym poziomem rozwoju gospodarczego oraz konkurencyjności niż obszary położone centralnie;
- 2) obszary położone przy wewnętrznej granicy Unii Europejskiej, tj. granicy otwartej i integracyjnej charakteryzowały się generalnie wyższym poziomem konkurencyjności niż obszary położone przy zewnętrznej granicy UE;
- 3) obszary położone przy wewnętrznej granicy Unii Europejskiej charakteryzowały się generalnie większą dynamiką wzrostu wartości wskaźników składających się na syntetyczny miernik konkurencyjności niż obszary położone przy granicy zewnętrznej.

Wyniki te zdają się potwierdzać, że otwartość granicy państwowej stanowi ważny czynnik aktywizujący, natomiast jej szczelność i niska przenikalność – czynnik dezaktywizujący rozwój i konkurencyjność położonych przy niej obszarów.

Bibliografia

Bakier B., Meredyk K., *Istota i mechanizm konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.

Bański J., *Granica w badaniach geograficznych – definicja i próby klasyfikacji*, „Przegląd Geograficzny” 2010, 82, 4.

Black M., *Regiony* [w:] B. Smith, *Regional Policy*, Oxford Press, Oxford 2006.

Bronisz U. i inni, *Konkurencyjność powiatów w województwie lubelskim w latach 1999-2004*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2015.

Góralski P., Lazarek M., *Czynniki kształtujące konkurencyjność regionów*, Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing nr 1(50) 2009.

Huggins R., *Debates and Surveys Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking*, “Regional Studies” 2003, vol. 37.1.

Huggins R., Davies W., *European Competitiveness Index 2006-2007*, United Kingdom 2006.

Jeliński B., *Wpływ konkurencyjności międzynarodowej na kształt zagranicznej polityki ekonomicznej*, [w:] *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, H. Treder (red.). Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UGd, nr 30, Sopot 2007.

Klamut M., *Konkurencyjność gospodarki regionalnej i lokalnej*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, Z. Strzelecki (red.), PWN, Warszawa 2008.

Marciniak S., *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C.H.Beck, Warszawa 2010.

Miszczuk A., *Uwarunkowania peryferyjności regionu przygranicznego*, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 2013.

Raczyk A., Dołzbłasz S., Leśniak-Johann M., *Relacje współpracy i konkurencji napograniczu polsko-niemieckim*, Wydawnictwo „Gaskor”, Wrocław 2012.

Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej, pod red. Noga M., Wydawnictwo CeDeWu., Warszawa 2009.

Human Development Report[online]<http://hdr.undp.org> [dostęp: 28 sierpnia 2009 r.].

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

Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencji*, PWE Warszawa 1992.

Ratti R., *Spatial and Economic Effect of Frontiers. Overview of Traditional and New Approaches and Theories of Border Area Development* (in:) *Theory and Practice of Transborder Cooperation*, eds. R. Ratti, S. Reichman, Basel and Frankfurt am Main 1993.

Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa, Czwarty raport na temat spójności gospodarczej i społecznej, Komisja Europejska 2007.

Van Houtum H., *The Geopolitics of Borders and Boundaries*, Geopolitics 2005, No 10(4).

AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO ELEMENT KONKURENCYJNOŚCI. ANALIZA SOCJOLOGICZNA

Streszczenie

Artykuł ma na celu odpowiedź na pytanie w jakim stopniu werbalizowana i deklarowana przedsiębiorczość ma wpływ na konkurencyjność gospodarki. W części teoretycznej wstępnie będzie zdefiniowana przedsiębiorczość w rozumieniu społecznym, jako część kultury ekonomicznej.

Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie badań empirycznych dotyczących świadomości ekonomicznej. Zostały one przeprowadzone wśród dorosłych mieszkańców województwa śląskiego. Przedstawione zostaną poglądy mieszkańców województwa śląskiego na temat przedsiębiorczości i utrudnień w jej prowadzeniu. Te wszystkie czynniki mają wpływ na wartość kapitału ludzkiego. W Zakończeniu przedstawiona będzie typologia respondentów ze względu na ich przedsiębiorczość. Wskazane będą te elementy, które w największym stopniu mogą sprzyjać konkurencyjności gospodarki.

ECONOMIC ACTIVITY AND ENTREPRENEURSHIP AS A PART OF COMPETITIVENES. SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Summary

The article aims to answer the question to what extent verbalized and declared entrepreneurship and economic activity have an impact on the competitiveness of the economy. In the theoretical part entrepreneurship will be pre-defined in its social meaning, as a part of culture of economic. The analysis will be carried out on the basis of empirical research on the economic consciousness. It was conducted among adult residents of the Silesian Voivodeship. The views of the residents of the Silesian Voivodeship on entrepreneurship and the difficulties in its running will be presented. The notion of running one's own business is an indicator of activity and entrepreneurship; it also determines the value of social and cultural capital. The summary will present in the typology of the respondents, due to their entrepreneurship. The particular types will be characterized based on the social and demographic characteristics. The characteristics of individual groups that can favor competitiveness of the economy will be indicated.

Keywords: entrepreneurship and economic activity, competitiveness, mining society.

¹ Prof. dr hab. Urszula Swadźba – Uniwersytet Śląski w Katowicach, Instytut Socjologii.

Wstęp

Podjęcie przez naukowców problemu konkurencyjności gospodarki często koncentruje się na opisie problemów technologicznych i ekonomicznych. Konkurencyjność gospodarki zależna jest również od czynnika ludzkiego, szczególnie przedsiębiorczości i aktywności grup i jednostek. Jednym z nich jest aktywność w kierunku zakładania własnej działalności gospodarczej, plany dotyczące takiej aktywności czy zaniechanie działań. Analizy tych czynników podejmują się najczęściej socjologowie, realizując badania empiryczne. Dostarczają w ten sposób wiedzy, jakie środowiska i jakie kategorie społeczne są aktywne gospodarczo i jakie zamierzają nimi być w przyszłości. Interesującym środowiskiem do badań są dawne środowiska robotnicze. Są to kategorie i grupy społeczne, gdzie przedsiębiorczość i aktywność gospodarcza nie miały dużych tradycji. Od robotników wymagano wręcz pracowitości i posłuszeństwa. Artykuł ma odpowiedzieć na pytania, czy w warunkach gospodarki rynkowej takie środowisko wykorzystało możliwości aktywności gospodarczej, jakie kategorie społeczne się zaktywizowały, czy aktywność gospodarcza znajduje się w planach młodego pokolenia. Na zakończenie skonstruowane zostaną typy aktywności gospodarczej i przedsiębiorczości, które funkcjonują w dawnych środowiskach robotniczych.

1. Aktywność gospodarcza i przedsiębiorczość jako element kultury ekonomicznej

Poszukiwanie związków pomiędzy człowiekiem a funkcjonowaniem gospodarki należy do podstawowych problemów badawczych jakimi zajmują się nauki społeczne. Do niedawna ekonomiści uznawali, że gospodarka funkcjonuje dzięki trzem czynnikom produkcji: pracy, ziemi (bogactwa naturalne) i kapitałowi. Coraz częściej lansowany jest pogląd, że rozwój ekonomiczny zależy w coraz większym stopniu od kapitału ludzkiego. Życie gospodarcze jest bowiem wtopione w życie społeczne. Rynek (gospodarka) jest integralnie powiązana ze społeczeństwem i jego kulturą.² Przestrzeń instytucjonalna jest pomostem łączącym sferę zjawisk ekonomicznych i społecznych. Działanie aktorów społecznych przeniknięte jest regułami tzw. racjonalności ograniczonej kulturowo, dlatego też motywem działania człowieka stają się wartości kulturowe. Badania socjologiczne nad kulturą ekonomiczną są tego przykładem.³

Pobieżna obserwacja wystarczy, aby dostrzec różnice pomiędzy sposobami prowadzenia interesów w różnych krajach świata i różnych regionach tego samego kraju. Zależne są one od lokalnych zwyczajów, tradycji, religii itd. Przyjmuje się, że owo pojęcie obejmuje systemy wartości, schematy poznawcze i wzory zachowań, które wiążą się z gospodarowaniem.

² W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa 2001, s. 13.

³ G. Krzyminiewska, *Kultura ekonomiczna młodzieży wiejskiej i jej znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym obszarów wiejskich*, Poznań 2010; G. Krzyminiewska, *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*. Toruń 2013.

Systemy wartości określają to, co w danym społeczeństwie postrzegane jest jako dobre albo złe, pożądane albo nie, możliwe lub niemożliwe do zaakceptowania, piękne albo odrażające. Schematy poznawcze obejmują kategorie, za pomocą których ludzie interpretują rzeczywistość (zwłaszcza rzeczywistość ekonomiczną) oraz wiążące je relacje przyczynowe. Wreszcie wzory zachowań to zbiór zinternalizowanych norm i nawyków strukturujących ludzkie zachowania.⁴ W ramach tej definicji mieści się również przedsiębiorczość jako jeden z elementów kultury ekonomicznej.⁵ Praca na własny rachunek, a także prowadzenie działalności gospodarczej są nie do końca wykorzystane jako narzędzia pobudzenia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Indywidualna aktywność i przedsiębiorczość, czyli prowadzenie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne, może pozwolić na sprawdzenie przydatności nowych usług i przyczynić się do rozwoju gospodarczego.⁶

Klasyczna teoria przedsiębiorczości została rozwinięta i utrwalona w literaturze przedmiotu przez J.Schumpetera, który postrzegał przedsiębiorcę jako osobę charakteryzującą się twórczą aktywnością polegającą na realizacji nowych koncepcji.⁷ W przedstawionej charakterystyce osoby przedsiębiorczej dokonanej przez J.Schumpetera wyraźnie eksponuje się ukierunkowanie przedsiębiorcy na zmiany, które traktowane są jako naturalny atrybut jego działania. Przedsiębiorczość związana jest bezpośrednio z osobą przedsiębiorcy. Można ją rozumieć jako: „gotowość i zdolność do rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, umiejętność wykorzystania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania się do nowych warunków”.⁸ Przedsiębiorczość można również rozumieć jako umiejętność tworzenia przedsiębiorstwa, prowadzenia działań w kierunku jego rozwoju, poprzez odpowiednią organizację, zarządzanie i wprowadzanie nowych technologii. Wiele definicji skupia się również na cechach, jakie powinien posiadać przedsiębiorca. To właśnie takie cechy można zaliczyć do kultury ekonomicznej. Są nimi silna zdolność przewidywania, umiarkowana skłonność do ryzyka, elastyczność, kreatywność niezależność, zdolność do rozwiązywania problemów, potrzeba osiągnięć, przywództwo, umiejętność ciężkiej pracy.⁹

Aktywność w kierunku podjęcia się tworzenia własnej działalności gospodarczej, pomysłowości, gotowości do podejmowania ryzyka i działania jest kapitałem, który przyczynia się do podniesienia konkurencyjności gospodarki. Przedsiębiorczość i aktywność gospodarcza umożliwia sprawne funkcjonowanie gospodarki, ułatwia jej rozwój i ekspansję, sprawia, że firma, a tym samym gospodarka staje się bardziej konkurencyjna. Szczególnie dotyczy to

⁴ M.Marody, J.Kochanowicz, *Pojęcie kultury ekonomicznej w wyjaśnianiu polskich przemian*, [w] *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, pod red. J.Kochanowicza, S.Mandesa, M.Marody, Warszawa 2007, s.19.

⁵ P.F.Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość*. Praktyka i zasady, Warszawa 1992.

⁶ M.Kabaj, *Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu*, Warszawa 1998; W.Kozek, *Zostać przedsiębiorcą? – ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*. [w] *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. L.Kolarskiej-Bobińskiej, Warszawa 2004, s. 133-165.

⁷ J.Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1962.

⁸ A.Kwarcińska, K.Kwarciński, *Przedsiębiorczość jako czynnik konkurencyjności gospodarki*, [w] *Człowiek a rynek*, pod red. S.Partycki, Lublin 2004, s.197.

⁹ T.Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa 2010, s. 39.

nowych technologii. Wzrost konkurencyjności zależy więc od kapitału ludzkiego, w którym przedsiębiorczość jest istotnym elementem.

2. Metodologiczne podstawy badań

Wnioski, które przedstawię poniżej są oparte na badaniach socjologicznych, które przygotował i przeprowadził Zakład Socjologii Ogólnej w ramach swoich badań statutowych. Koncepcja badań dotyczyła „Świadomości ekonomicznej mieszkańców starego regionu przemysłowego”. Opracowane zostało narzędzie badawcze w postaci kwestionariusza wywiadu skategoryzowanego i wywiadu swobodnego. Wywiady przeprowadzili studenci II roku socjologii w ramach praktyk terenowych w czerwcu i wrześniu 2014 roku.. Badaniami objęto mieszkańców w wieku od 19 do około 75 lat. Zastosowano kwotowy dobór mieszkańców do badań. Wobec tego zgodnie ze strukturą demograficzno-społeczną miasta dobrano próbę do badań. Wzięto pod uwagę płeć, wiek i wykształcenie. Dane te uzyskano z Narodowego Spisu Powszechnego 2011 roku. Przeprowadzono 255 wywiadów skategoryzowanych i 45 wywiadów swobodnych.. Badania zostały zrealizowane w Katowicach, głównie w dwu dzielnicach, Bogucicach i Giszowcu. Przedsiębiorczość i aktywność gospodarcza zaistniała w tym środowisku wraz z rozwojem gospodarki rynkowej. Najczęściej rozwijane były małe i średnie biznesy.

3. Ocena warunków aktywności gospodarczej i przedsiębiorczości w Polsce

Z reguły każda aktywność jest zależna od dwu czynników, zewnętrznych i wewnętrznych. Taka sama sytuacja dotyczy przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej. To państwo poprzez system prawny stwarza warunki do przedsiębiorczości i zakładania biznesu, ułatwiając je lub utrudniając. Warunki do rozwoju przedsiębiorczości ulegały zmianie w ciągu ostatnich dwudziestu kilku lat, w okresie transformacji systemowej, jednak nie tutaj miejsce na ich ocenę. Przedstawiona zostanie ocena dokonana przez respondentów.

Odpowiadając na pytanie, o ocenę warunków przedsiębiorczości w Polsce, zdecydowanie mała część respondentów oceniała warunki rozwoju przedsiębiorczości jako zdecydowanie dobre lub bardzo dobre. Stanowi to odpowiednio 0,8% i 22,7% respondentów. Zdecydowana większość badanych ocenia warunki do rozwoju przedsiębiorczości jako raczej złe (34,5%) i zdecydowanie złe (13,3%). Około 1/3 osób nie miała zdania na ten temat. Ocena warunków do prowadzenia biznesu została tu gorzej oceniona niż w badaniach ogólnopolskich CBOS (raczej dobre – 43%, raczej złe 32%).¹⁰ Najbardziej krytyczne zdanie mieli respondenci legitymujący się wyższym wykształceniem. Prawie 60% uważało, że warunki do rozwoju przedsiębiorczości są zdecydowanie złe i raczej złe (14,5%, 45,5%), lepsze zdanie mieli respondenci ze średnim wykształceniem (odpowiednio 12,1% i 35,2%). Czy respondenci trafnie oceniają warunki

¹⁰ M.Strzeszewski, *Polacy o prowadzeniu własnego biznesu*, Komunikat z badań CBOS, (BS/158/2010), www.cbos.pl. [dostęp: 10.11.2014].

przedsiębiorczości, często nie będąc ekspertami? Można porównać te odpowiedzi z odpowiedziami osób, które posiadają firmy i prowadzą już działalność gospodarczą. Ich można uznać za ekspertów, ponieważ w praktyce doświadczają działania firmy w określonych warunkach. Opinia przedsiębiorców, co do warunków przedsiębiorczości i prowadzenia działalności gospodarczej jest nieco lepsza niż ogółu respondentów. Co prawda nikt z nich nie uważa, że warunki są zdecydowanie dobre, ale aż 30,0% uważa, że są raczej dobre, 41,2,7% uznało, że są raczej złe, a 12,7%, że zdecydowanie złe. Okazuje się, że osoby, które prowadzą aktywność gospodarczą i funkcjonują w określonych warunkach lepiej je oceniają, niż pozostali. Można domniemywać, że na sądy pozostałych respondentów mają wpływ media, z reguły podające negatywne fakty działań.

Zła ocena warunków przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej z reguły musi wynikać z odbioru informacji o tych warunkach. Zapytaliśmy więc respondentów, co konkretnie utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce. Poniżej przedstawione są wyniki odpowiedzi w zależności od wykształcenia (tab. 1).

Tabela 1. Co utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej, rozwoju przedsiębiorczości w Polsce? (%), N=255

Rodzaj odpowiedzi	Wykształcenie respondenta				
	Podstawowe, Gimnazjalne	Zasadnicze zawodowe	Średnie	Wyższe	Razem
Zbyt duże koszty pracy	5,0	6,3	7,7	20,5	9,0
Zbyt wysokie podatki od dochodów	17,5	30,0	26,4	11,4	23,5
Zbyt dużo biurokracji i regulacji gospodarczych	20,0	21,3	25,3	27,3	23,5
Niestabilne przepisy prawa	7,5	1,3	8,8	15,9	7,5
Konkurencja ze strony dużych, międzynarodowych firm	5,0	2,5	9,9	4,5	5,9
Drogie kredyty i trudności z ich uzyskaniem	2,5	7,5	5,5	4,5	5,5
Wspólnicy, którzy zalegają z płatnościami	0,0	0,0	2,2	0,0	0,8
Korupcja	12,5	8,8	4,4	4,5	7,1
Mały popyt na dane towary i usługi	0,0	3,8	2,2	2,3	2,4
Duże koszty z dostosowaniem się do przepisów unijnych	0,0	1,3	2,2	0,0	1,2
Nie ma takich przeszkód	0,0	1,3	0,0	0,0	0,4
Trudno powiedzieć	30,0	16,3	5,5	9,1	13,3

Źródło: Badania i obliczenia własne.

Zdaniem respondentów największym utrudnieniem aktywności gospodarczej i przedsiębiorczości są zbyt wysokie podatki od dochodów i zbyt dużo biurokracji i regulacji gospodarczych. Te dwa ostatnie czynniki są najczęściej przedstawiane w mediach jako blokujące aktywność gospodarczą. Wskazują na nie szczególnie osoby z wyższym

wykształceniem. Również takie osoby wskazują na zbyt duże koszty pracy i niestabilność prawa, jako czynniki istotnie wpływające na ograniczenia w aktywności gospodarczej. W badaniach ogólnopolskich te czynniki były uznane jako najważniejsze.¹¹ Niestabilne przepisy prawa są czynnikiem utrudniającym prowadzenie działalności gospodarczej, ponieważ wpływają na brak stabilizacji i ograniczają perspektywy planowania. Respondenci sami prowadzący działalność gospodarczą uważali, że zbyt wysokie koszty pracy (23,5%), a następnie zbyt wysokie podatki od dochodów (21,3%), to najistotniejszy czynnik utrudniający aktywność gospodarczą. W wywiadach swobodnych wskazywano również na ten czynnik jako jeden z istotnych i ważnych w ograniczaniu przedsiębiorczości osób prowadzących działalność gospodarczą.

Uogólniając wyniki badań, należy stwierdzić, że zdecydowana większość osób nie orientuje się w konkretnych ograniczeniach aktywności gospodarczej w Polsce. Swoją wiedzę czerpią z przekazów medialnych, bądź z przekazów krewnych i znajomych. Ponieważ nie zajmują się tego typu aktywnością, nie jest im to potrzebne. Znacznie dokładniejszą wiedzę posiadają osoby same na co dzień zajmujące się działalnością gospodarczą, które znają utrudnienia z autopsji.

4. Ocena własnej aktywności i przedsiębiorczości

Konkurencyjność gospodarki jest zależna od aktywności przynajmniej części osób przejawiającej się w zakładaniu firm i prowadzenia działalności gospodarczej. Nie wszystkie osoby mają ku temu predyspozycje i się do tego nadają. Człowiek przedsiębiorczy wyróżnia się kilkoma cechami takimi jak dynamizmem i aktywnością, skłonnością do podejmowania ryzyka, pracowitością, wykorzystywaniem pojawiających się szans, mobilizacją w trudnych warunkach. Nie są to badania proste i w przypadkach jednostkowych zajmuje się tym psychologia. W badaniach socjologicznych odpowiadamy czy określone kategorie społeczne czy społeczności przejawiają postawy przedsiębiorcze. Badając dawne społeczności robotnicze zastosowaliśmy następujące pytanie: „Proszę powiedzieć, które z poniższych zdań Pana/nią charakteryzuje”. Poniższa tabela 2 pokazuje odpowiedzi na to pytanie.

Przedstawione powyżej twierdzenia można podzielić na dwie grupy. Wybór jednej z pierwszych pięciu (1-5) wskazuje na aktywność i przedsiębiorczość, wybór jednej z następnych czterech (6-9) wskazuje na pasywność. Prawie 70% respondentów wybrało jedną z pierwszych pięciu możliwości. Najczęściej była to możliwość „Uważam, że moja przyszłość zależy ode mnie” (18,4%), następnie „W sytuacjach trudnych mobilizuję się i staram sobie radzić sam”. Dwie z możliwości nr. 1. i nr. 2, które najbardziej świadczą o przedsiębiorczości, wybrała więcej niż 1/5 respondentów (21,2%). Tak duży odsetek osób przedsiębiorczych jest dobrym prognostykiem dla rozwoju gospodarczego.

¹¹ Ibidem.

Tabela 2. Zdanie, które najlepiej charakteryzuje postawę wobec przedsiębiorczości i aktywności respondenta (%), N = 255

Rodzaj odpowiedzi	Wiek respondenta						Razem
	18-24	25-30	31-40	41-50	51-60	61 i więcej	
1. Gdy coś planuję, najczęściej udaje mi się to zrealizować	9,1	7,0	15,7	10,6	8,5	6,5	10,2
2. Lubię w życiu nowe wyzwania	18,2	16,3	11,8	10,6	6,4	6,5	11,0
3. Uważam, że każdy człowiek może osiągnąć w życiu sukces	4,5	7,0	11,8	8,5	12,8	35,5	12,2
4. Uważam, że moja przyszłość zależy ode mnie	27,3	23,3	25,5	19,1	6,4	16,1	18,4
5. W sytuacjach trudnych mobilizuję się i staram sobie radzić sam	9,1	20,9	15,7	27,7	12,8	6,5	16,9
6. Jeśli ponoszę porażkę to nie podejmuję prób, by zrealizować swoje zamierzenia	4,5	4,7	0,0	0,0	2,1	0,0	2,4
7. Unikam trudnych sytuacji, nawet, jeśli przez to mam mniejsze osiągnięcia.	0,0	4,7	2,0	4,3	12,8	6,5	5,5
8. Często zdarza mi się, że coś zaczynam, ale ogarnia mnie zniechęcenie i rezygnuję	18,2	9,3	9,8	4,3	10,6	0,0	7,8
9. Uważam, że w sytuacjach trudnych należy mi się pomoc od państwa	4,5	4,7	3,9	8,5	17,0	12,9	9,0
10. Trudno powiedzieć	4,5	2,3	3,9	6,4	10,6	9,7	6,7

Zródło: Badania i obliczenia własne.

W jaki sposób odpowiadają poszczególne grupy wiekowe, szczególnie ludzie młodzi? Przede wszystkim kategorie młodsze wiekowo wybierały możliwość „Uważam, że moja przyszłość należy do mnie” (około ¼ odpowiedzi). Stosunkowo znaczny odsetek ludzi młodych do 30 roku życia wybrało możliwość „Lubię w życiu nowe wyzwania” (18,2% - kategorii wiekowej 18-24 lata, 16,3% w kategorii wiekowej 25-30 lat). Jest to bardzo optymistyczna informacja, ponieważ wskazuje, że wśród młodych osób istnieje grupa bardzo aktywnych osób. Niestety taki sam odsetek młodych ludzi w wieku 18-24 lata wybrał odpowiedź „Często zdarza mi się, że coś zaczynam, ale ogarnia mnie zniechęcenie i rezygnuję”. Badani młodzi ludzie są więc w swoich postawach bardzo spolaryzowani.

Widać to, gdy przeanalizuje się następny czynnik – wykształcenie. Największe różnice wyboru dotyczą odpowiedzi nr. 2 „Lubię w życiu nowe wyzwania” (wykształcenie podstawowe – 2,5 %, zasadnicze zawodowe – 7,5%, średnie - 13,2%, wyższe - 20,5%). Osoby z wyższym wykształceniem częściej wybierały 5 pierwszych możliwości odpowiedzi (wyższe - 77,4%, podstawowe 47,5%), szczególnie dotyczyło to osób młodych (84,6%). Osoby z podstawowym wykształceniem częściej wybierały możliwości 6-9 i „trudno powiedzieć” (podstawowe - 52,5%, wyższe – 22,7%). Z przedstawionej analizy wynika, że na ocenę własnej przedsiębiorczości wpływa wiek i wykształcenie. W środowiskach robotniczych wykształcone młode pokolenie optymistycznie ocenia swoje możliwości odniesienia sukcesu, widząc we własnej aktywności i przedsiębiorczości możliwości rozwoju zawodowego.

Przeprowadzając badania nad świadomością ekonomiczną, w tym przedsiębiorczością zadaliśmy również pytanie o ocenę swoich predyspozycji do prowadzenia własnej działalności

gospodarczej. Respondenci udzielili następujących odpowiedzi: zdecydowanie tak – 11,4%, raczej tak – 31,5%, raczej nie – 29,5%, zdecydowanie nie – 15,4%. Oznacza to, że powyżej 40,0% respondentów pozytywnie ocenia swoje predyspozycje do założenia własnego biznesu. Najbardziej pewne swoich umiejętności są osoby ze średnim wykształceniem (zdecydowanie tak – 17,6%, raczej tak – 36,3%), nieco gorzej oceniają swoje umiejętności respondenci z wyższym (zdecydowanie tak – 13,6%, raczej tak – 25,0%) i zasadniczym zawodowym wykształceniem (zdecydowanie tak – 8,8%, raczej tak – 32,5%). Bardzo słabo oceniają swoje predyspozycje osoby z podstawowym wykształceniem (zdecydowanie tak – 0,0%, raczej tak – 6,3%).

Analiza wykazuje, że przede wszystkim bardzo pozytywnie oceniają swoje predyspozycje do prowadzenia własnej działalności ludzie młodzi i w średnim wieku do 40 lat. Około ¼ z nich uważa, że posiada takie umiejętności (w wieku 25-30 lat odpowiedziało: zdecydowanie tak – 16,3%, raczej tak – 15,7%; w wieku 31-40 lat odpowiedziało: zdecydowanie tak – 41,9%, raczej tak – 33,3%). W starszych rocznikach wiekowych ta pewność spada. Czym mogą być uwarunkowane tak duże różnice? Uważam, że po pierwsze, starsze pokolenie jest ustabilizowane zawodowo i jeśli ktoś nie założył własnej działalności, tylko pracował w firmach bądź instytucjach państwowych lub prywatnych, to raczej nie chce ryzykować w starszym wieku. Po drugie, starsze pokolenie wychowało się w okresie realnego socjalizmu, gdy własna działalność była ograniczona. Dlatego nie miało możliwości socjalizacji do podejmowania tego typu ryzyka i nie miało możliwości sprawdzić, czy ma tego typu predyspozycje. Młode pokolenie, socjalizowane w duchu przedsiębiorczości i aktywizacji nie ma oporów przed ocenianiem swoich umiejętności i predyspozycji.

5. Realia i plany własnej aktywności i przedsiębiorczości

Predyspozycje do działalności gospodarczej nie zawsze przekładają się na prowadzenie własnego biznesu. Oprócz sprzyjających warunków zewnętrznych potrzebny jest sam pomysł na biznes, znajomość rynku i luk w nim istniejących, własne środki, determinacja i odwaga. Dlatego zostały zadane dwa pytania, pierwsze dotyczące miejsca i charakteru pracy jakie respondent chciałby podjąć i drugie brania pod uwagę możliwości rozpoczęcia działalności na własny rachunek. Okazało się, że aż 38,1% respondentów chciało pracować na własny rachunek, 45,5% chciałoby pracować w państwowym zakładzie pracy, 7,1% chciało pracować w firmie prywatnej, 3,1% wyjechać za granicę, a 6,2% w ogóle nie chciałoby pracować. Wyniki są zbliżone z wynikami badań ogólnopolskich, nieco większy odsetek respondentów chciałoby pracować w państwowym zakładzie pracy.¹² Pracę na własny rachunek z reguły wybierały osoby młode i w średnim wieku do 40 lat. Są to osoby, które wychowywały się w gospodarce rynkowej, gdy własna działalność gospodarcza była dostępna. Osoby starsze, których okres młodości przypadał na okres realnego socjalizmu preferowały pracę w

¹² M.Strzeszewski, *Polacy o prowadzeniu własnego biznesu*, Komunikat z badań CBOS, (BS/158/2010), www.cbos.pl. [dostęp: 10.11.2014].

państwowym zakładzie pracy. Wśród osób najmłodszych atrakcyjna była również praca w prywatnej firmie. Można to tłumaczyć zarobkami, które są tam wyższe niż w państwowej. Respondenci w wywiadach swobodnych podkreślali, że praca nie jest w takich formach stabilna. Można zauważyć zmiany trendów, jeśli chodzi o wybór rodzaju pracy. Jeszcze kilkanaście lat temu w środowiskach robotniczych preferowana była praca w państwowym zakładzie pracy, a zdecydowanie mniejsze było zainteresowanie własną aktywnością gospodarczą.¹³

Występują również korelacje, uwzględniając wykształcenie. Najchętniej pracę „na swoim” podjęłyby osoby ze średnim wykształceniem (45,5%), szczególnie dotyczy to mężczyzn z wykształceniem technicznym. Są to osoby, które mają już jakieś doświadczenie zawodowe i wierzą we własne możliwości. Natomiast zdecydowanie niższy odsetek respondentów z wyższym wykształceniem preferowało prowadzenie własnej firmy (25,5%). Osoby z wyższym wykształceniem częściej wybierały możliwość pracy w państwowym lub samorządowym zakładzie pracy (61,1%).

Taka sytuacja szczególnie dotyczyła kobiet, na co wskazują inne badania socjologiczne.¹⁴ Chęć podjęcia pracy w określonej firmie, zawsze pozostaje w sferze projektów i dotyczy bliżej nieokreślonych planów. Te plany nie zawsze się spełniają. Wynika to często z ograniczeń zewnętrznych, braku miejsc pracy w danej firmie czy instytucji. Dochodzą do tego uwarunkowania wewnętrzne jak brak środków pozwalających na rozwinięcie własnego biznesu czy brak kwalifikacji do zatrudnienia na danym stanowisku. Badania socjologiczne pokazują często w jaki sposób aspiracje zawodowe rozmiągają się z realiami rynku pracy. Dlatego chcąc dociec czy praca na własny rachunek i aktywność gospodarcza to sfera tylko marzeń czy konkretnych planów, zadane zostało pytanie o plany życiowe, w których bierze się pod uwagę pracę na własny rachunek. Poniżej przedstawiamy wyniki odpowiedzi na drugie z pytań w korelacji z wykształceniem (tab. 3).

Wyniki badań wskazują, że ponad połowa osób nigdy nie myślała o założeniu własnej działalności gospodarczej, ani nie bierze tego pod uwagę w swoich planach życiowych. O połowę niższy odsetek osób myślał o założeniu własnej działalności, ale się nie zdecydował, a nieco wyższy myśli o założeniu firmy w przyszłości. Stosunkowo wysoki odsetek osób, czyli 11,8% jest już właścicielami firm, niski odsetek osób miał już swoją firmę i nie zamierza zakładać następnej. Być może wynika to z przykrych doświadczeń, a być może z małych umiejętności. Najczęściej są to jednak osoby, które legitymują się wyższym wykształceniem. Można więc sądzić, że wyższe wykształcenie nie idzie w parze z umiejętnościami prowadzenia biznesu.

¹³ U.Swadźba, *Śląski etos pracy. Studium socjologiczne*, Katowice 2001, s.200.

¹⁴ R.Boguszewski, *Kobieta pracująca*, Komunikat z badań CBOS, (BS/28/2013), www.cbos.pl. [dostęp: 16.03.2014].

Tabela 3. Czy w swoich planach życiowych bierze Pan pod uwagę możliwość rozpoczęcia działalności na własny rachunek, założenie własnej firmy? (%), N=255

Rodzaj odpowiedzi	Wykształcenie respondenta				
	Podstawowe, Gimnazjalne	Zasadnicze zawodowe	Średnie	Wyższe	Razem
Jestem już właścicielem (współwłaścicielem) prywatnej firmy	5,0	7,5	19,8	9,1	11,8
Chcę w najbliższym czasie założyć własną firmę	2,5	2,5	0,0	4,5	2,0
Myślę o założeniu własnej firmy w przyszłości	2,5	13,8	15,4	20,5	13,7
Myślałem/am o tym, ale się nie zdecydowałem	10,0	16,3	15,4	4,5	12,9
Nigdy o tym nie myślałem/am	27,5	31,3	23,1	22,7	26,3
Nie biorę tego pod uwagę w swoich planach życiowych	42,5	25,0	25,3	25,0	27,8
Miałem/am już firmę i nie zamierzam zakładać następnej	2,5	0,0	1,1	11,4	2,7
Inne możliwości, trudno powiedzieć	7,5	3,8	0,0	2,3	2,7

Zródło: Badania i obliczenia własne.

Przyjrzyjmy się do jakich kategorii społecznych należą osoby przedsiębiorcze i prowadzące już własną działalność gospodarczą. Są to osoby ze średnim wykształceniem (prawie 20%) spośród takich respondentów. Firmy zakładają przede wszystkim absolwenci techników. Po kilku latach pracy i zbierania doświadczenia zawodowego decydują się na pracę „na swoim”. Świadczą o tym wypowiedzi z wywiadów swobodnych: „Jeździłem jako kierowca w firmie, ale płaca tam nie była wysoka, a ciągle daleko w trasie. Rodzina na tym cierpiała. Zdecydowałem się na własny biznes z kolegą. Mamy stałych klientów i są oni w pobliżu” (Mężczyzna, 34 lata, średnie techniczne). O połowę niższy jest udział osób z wyższym wykształceniem. Następną cechą, która ma wpływ to płeć. Zdecydowanie częściej właścicielami firm są to mężczyźni (14,3%) niż kobiety (9,4%). Na założenie własnej działalności gospodarczej wpływ ma wiek. Właścicielami firm są najczęściej osoby pomiędzy 30 a 50 rokiem życia (31-40 – 30,5% , 41-50 – 14,9%). Występuje nadreprezentacja ludzi młodych do 40 roku życia. Oznacza to, że socjalizacja młodego pokolenia w warunkach gospodarki rynkowej przynosi określone rezultaty. Młode pokolenie nie boi się przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej, szczególnie dotyczy to mężczyzn. Nadreprezentacja osób ze średnim wykształceniem może wynikać też z charakteru środowiska, w którym robiono badania. Są to dawne i aktualne dzielnice robotnicze i tam taka kategoria mieszkańców przeważa. Szczególnie dotyczy to Giszowca, gdzie mieszkają pracownicy kopalni. Nieco niższy odsetek osób z wyższym wykształceniem posiada własne firmy (9,1%). Są to również najczęściej mężczyźni w młodszym wieku. Taka kategoria respondentów ma bardziej sprecyzowane plany dotyczące rozwinięcia własnej aktywności gospodarczej. W najbliższym czasie 4,5% osób chce taką aktywność podjąć. Dotyczy to nie tylko tradycyjnej

działalności usługowej, ale na przykład sprzedaży oprogramowania: „W najbliższym czasie zakładamy firmę oferującą sprzedaż gier komputerowych. Jest na to duży popyt i można zarobić.” (Mężczyzna, 26 lat, wyższe techniczne). Prawie wszystkie osoby posiadające własną działalność gospodarczą uważają, że posiadają predyspozycje do takiej aktywności (zdecydowanie tak – 46,7%, raczej tak – 43,3%). Jest to dobry prognostyk dla konkurencyjności i rozwoju gospodarczego, ponieważ oznacza to, że osoby aktywne spełniają się w swoim zawodzie i odnoszą sukces.

Również stosunkowo wysoki odsetek respondentów, bo 13,2% planuje kiedyś założyć swoją firmę. Czy występują różnice w odpowiedziach, pomiędzy poszczególnymi kategoriami społecznymi? Osoby z wyższym wykształceniem najczęściej myślą o założeniu własnej działalności gospodarczej w przyszłości. Takie plany ma 1/5 spośród nich. Założenie własnej firmy w swoich planach życiowych mają przede wszystkim ludzie młodzi, aż 37,2% spośród osób w wieku 18-24 lat, 27,3% spośród osób w wieku 25-30 lat i 15,7% osób w wieku 31-40 lat. Z reguły ludzie młodzi zakładają, że można kilka razy zmieniać plany zawodowe, aby znaleźć właściwe miejsce i się ustabilizować.¹⁵

Co jest zaskakujące brak jest różnic płci, jeśli chodzi o odpowiedź na to pytanie. Prawie taki sam odsetek kobiet jak i mężczyzn ma w przyszłości takie plany życiowe. Oznacza to, że przede wszystkim młode kobiety nie czują kompleksów, jeśli chodzi o swoje umiejętności i plany dotyczące własnej aktywności gospodarczej. Analizując bardziej szczegółowo różnice pomiędzy chęcią aktywności gospodarczej kobiet i mężczyzn, można dostrzec pewne różnice. Kobiety nieco później niż mężczyźni, chcą się aktywizować gospodarczo. W wieku 18-24 lat, wyższy odsetek mężczyzn ma już w planach założenie firmy (M – 37,5%, K – 21,4%), kobiety takie plany zdecydowanie częściej mają dopiero w wieku 25-30 lat (M – 33,3%, K – 40,0%). Powyżej 31-40 lat takie plany ma już tylko 7,7% kobiet, a jeszcze 24,0% mężczyzn. Z czego może wynikać takie zróżnicowanie wiekowe planów. Prawdopodobnie z faktu, że kobiety częściej studiują i dopiero po skończeniu studiów planują podejmować się takiego ryzyka. Mężczyźni już na studiach zakładają swoje firmy, a część zachęcona przykładem kolegów ma to w planach. Należy jednak podkreślić, że młode kobiety wykazują taką samą aktywność gospodarczą jak mężczyźni, a ponieważ są lepiej wykształcone to dobrze rokuje w przyszłości. Tym bardziej, że badania socjologiczne wykazują, że aktualnie sytuacja bardziej sprzyja ludziom przedsiębiorczym, a ludzie z pomysłem i energią zasilają sektor przedsiębiorstw prywatnych.¹⁶ Co ciekawe osoby, które mają w planach założenie własnej firmy, nie zawsze dobrze oceniają swoje predyspozycje do tego rodzaju przedsięwzięcia. Tylko 20,7% z nich oceniało je pozytywnie i odpowiedziało zdecydowanie tak, a 23,3% - raczej tak. Nie jest to dobry prognostyk, świadczący o umiejętnościach biznesowych przyszłych właścicieli firm. Ale

¹⁵ R. Boguszewski, *Mobilność i elastyczność zawodowa Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/11/2013), www.cbos.pl. [dostęp: 10.11.2014].

¹⁶ K. Kowalczyk, *Polacy o gospodarce wolnorynkowej*, Komunikat z badań CBOS, (Nr 31/2014), www.cbos.pl. [dostęp: 16.03.2014].

można domniemywać, że ponieważ z reguły są to ludzie młodzi, to zdążą się do takiej aktywności przygotować.

Respondenci w starszych kategoriach wiekowych najczęściej już nie myślą o podjęciu takiej aktywności życiowej (powyżej 30% odpowiedzi). Szczególnie dotyczy to kobiet z podstawowym wykształceniem, ale również ze średnim i wyższym. Takie kategorie respondentów bardzo niechętnie podejmują aktywność gospodarczą. Wynika, to również z tego, że średnie i starsze pokolenie jest ustabilizowane zawodowo i jeśli nie zmuszają go do tego warunki zewnętrzne, to nie chce zmieniać istniejącej sytuacji. Karierę i aktywność realizuje w swoim miejscu pracy. Ale co ciekawe bardzo młode kobiety, poniżej 24 roku życia też nie myślą o podjęciu działalności gospodarczej. Być może wynika to z faktu, że myślą raczej o podjęciu, bądź skończeniu studiów i znalezieniu pracy w sektorze państwowym bądź prywatnym. Dopiero potem, po skończeniu studiów, w zderzeniu z rzeczywistością rynku pracy, zmieniają decyzję.

Wnioski

Analiza badań, które były przeprowadzone w miarę jednorodnym środowisku, pozwalają na sformułowanie kilku uogólnień i konkluzji. Uogólnienia bowiem pozwalają na wyróżnienie kilku typów przedsiębiorczości i aktywności w naszym społeczeństwie. Głównym kryterium wyróżnienia jest stosunek do działalności gospodarczej, wiek, ale należy uwzględnić również płeć i wykształcenie. Wyróżnione typy są następujące:

- **Aktywni** – osoby przedsiębiorcze, prowadzące działalność gospodarczą, najczęściej mężczyźni ze średnim wykształceniem. Są to osoby w młodszym i średnim wieku. Osoby pewne swoich predyspozycji do prowadzenia biznesu i praktycznie sprawdzające się w nim.
- **Prężni** – osoby, które dopiero planują aktywność gospodarczą, nie są jeszcze plany skonkretyzowane. Ta kategoria bierze jednak pod uwagę aktywność gospodarczą. Nie boją się nowych wyzwań i działań. Do tego typu będą należeć ludzie młodzi, nieco częściej młodzi mężczyźni, szczególnie do 25 lat, kobiety nieco starsze niż mężczyźni (25-30 lat). W przypadku młodych mężczyzn mają ukończoną szkołę średnią, często jeszcze studiują, natomiast kobiety należą do tej grupy po skończeniu studiów. Na razie nie oceniają swoich predyspozycji do planowania biznesu pozytywnie, ale ponieważ są młodzi mają czas podwyższyć swoje umiejętności. Jest to grupa, która wykazuje się dużą przedsiębiorczością. Osoby, które całe swoje życie były socjalizowane w okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej, własną aktywność gospodarczą uważają jako naturalną drogę zawodową.
- **Zachowawczy** – osoby w młodszym i średnich kategoriach wiekowych, częściej kobiety. Osiągnęły wykształcenie wyższe i nie biorą w swoich planach życiowych aktywności gospodarczej. Niechętnie są nowym wyzwaniom i dlatego poszukują często stabilnej pracy w sektorach publicznych i to ich satysfakcjonuje. Słabo oceniają swoje predyspozycje do prowadzenia własnego biznesu i dlatego nie biorą tego pod uwagę w swoich planach życiowych.

- **Ustabilizowani** – osoby w średnim i starszym wieku, obojga płci i o różnym stopniu wykształcenia. Osiągnęły stabilizację zawodową i w różnym stopniu zrobiły karierę. Raczej nie myślą o zmianie tej sytuacji i wykazywaniu się przedsiębiorczością. Tylko czynniki zewnętrzne (utrata pracy, zmiana sytuacji w rodzinie) czasami zmusza je do podjęcia aktywności gospodarczej. Są to osoby, które część swojego życia przeżyły w okresie realnego socjalizmu.
- **Wycofani** – osoby starsze, obojga płci, kończące karierę zawodową bądź będące na emeryturze. Młodość i znaczna część aktywności zawodowej przypadła na okres realnego socjalizmu, dlatego nie byli socjalizowani do własnej aktywności gospodarczej.

Rozwój gospodarczy jest warunkowany nie tylko kwestiami prawnymi, politycznym, technologicznymi i finansowymi, ale także działaniami jednostek, ich aktywnością i przedsiębiorczością. Przeprowadzone analizy wskazują, że część byłych społeczności robotniczych wykazuje się taką aktywnością i realizuje ją praktycznie w swoim życiu, poprzez zakładanie własnych firm. Jest to potencjał podnoszący konkurencyjność gospodarki w dawnym regionie przemysłowym. Potencjał tkwi w przede wszystkim w młodym pokoleniu, które socjalizowane w warunkach gospodarki rynkowej, jedną z dróg aktywności zawodowej widzi w rozwijaniu własnego biznesu. Jak wykazała analiza są to często działalności umieszczane w nowoczesnych sektorach gospodarki, które sprzyjają kreatywności i konkurencyjności.

Bibliografia

Boguszewski R., *Kobieta pracująca*, Komunikat z badań CBOS, (BS/28/2013), www.cbos.pl. [dostęp: 16.03.2014].

Boguszewski R., *Mobilność i elastyczność zawodowa Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/11/2013), www.cbos.pl. [dostęp: 10.11.2014].

Drucker P. F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa 1992.

M.Kabaj, *Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu*, Warszawa 1998.

Kowalczyk K., *Polacy o gospodarce wolnorynkowej*, Komunikat z badań CBOS, (Nr 31/2014), www.cbos.pl. [dostęp: 16.03.2014].

Kozek W., *Zostać przedsiębiorcą? – ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*. [w] *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. L.Kolarskiej-Bobińskiej, Warszawa 2004.

Krzyminiewska G., *Kultura ekonomiczna młodzieży wiejskiej i jej znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym obszarów wiejskich*, Poznań 2010;

Krzyminiewska G., *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*. Toruń 2013.

A.Kwarciańska, K.Kwarciański, *Przedsiębiorczość jako czynnik konkurencyjności gospodarki*, [w] *Człowiek a rynek*, pod red. S.Partycki, s.197.

Marody M., Kochanowicz J., *Pojęcie kultury ekonomicznej w wyjaśnianiu polskich przemian*, [w] *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, pod red. J.Kochanowicza, S.Mandesa, M.Marody, Warszawa 2007.

Michalczyk T., Musioł S., *Kapitał ludzki i społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny*, [w] *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, pod red. M.S.Szczepański, Katowice 2008, ss.60-74.

Morawski W., *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa 2001.

Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa 2010

Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1962.

Skrzeszewski M., *Polacy o prowadzeniu własnego biznesu*, Komunikat z badań CBOS, (BS/158/2010), www.cbos.pl. [dostęp: 10.11.2014].

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

ROLA CENTRÓW LOGISTYCZNYCH W PODNOSZENIU KONKURENCYJNOŚCI SYSTEMU TRANSPORTOWEGO NA LITWIE

Streszczenie

Rosnąca euroazjatycka wymiana handlowa wyznacza obszar konkurencyjności krajów, przez które przechodzą drogi przepływu towarów. Dla Litwy jako kraju tranzytowego coraz większego znaczenia nabiera podniesienie konkurencyjności systemu transportowego, co pozwoli przyciągnąć większe potoki towarów i czerpać z tego zyski. Jakość świadczenia usług logistycznych w dużej mierze zależy obecnie od współdziałania poszczególnych rodzajów transportu oraz budowy nowoczesnych centrów logistycznych zlokalizowanych na głównych szlakach tranzytowych. Na Litwie istnieją realne przesłanki dla intensywnego rozwoju transportu intermodalnego, w tym także budowy nowoczesnych centrów logistycznych. Pozwoli to zaspokoić rosnące zapotrzebowanie na obsługę ruchu tranzytowego oraz podnieść jakość systemu transportowego na Litwie.

THE ROLE OF LOGISTICS CENTERS IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF TRANSPORT SYSTEM IN LITHUANIA

Summary

The growing Eurasian trade determines the competitiveness of countries that are on the route of movement of goods. For Lithuania, as a transit country, improvement of the competitiveness of the transport system becomes of great importance as it will attract larger streams of goods and will enable the country to reap the profits. The quality of the provision of logistics services largely depends now on the cooperation of individual modes of transport and the construction of modern logistics centers located on major transit routes. In Lithuania there are strong reasons for intensive development of intermodal transport, including the construction of modern logistics centers. It will help meet the growing demand for transit service and improve the quality of the transport system in Lithuania.

Keywords: logistics center, intermodal transport, container terminal.

Wstęp

Mówiąc o konkurencyjności systemu transportowego na Litwie, należy zauważyć, że w warunkach globalizacji znaczenia nabiera podnoszenie jakości świadczenia usług logistycznych oraz stałe wprowadzanie innowacji dotyczących przewozu i przeładunku

¹ Mgr Ernest Ginc - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

towarów. Do atutów systemu transportowego na Litwie można zaliczyć wysokie kwalifikacje oraz duże doświadczenie pracy specjalistów branży TSL (transport-spedycja-logistyka) na rynkach zachodnich i wschodnich oraz dobrej jakości i stale modernizowaną infrastrukturę transportu drogowego i kolejowego, a także portu morskiego w Kłajpedzie². Działalność innowacyjna w sektorze transportu na Litwie jest skierowana w stronę rozwoju transportu intermodalnego, gdzie ważne miejsce zajmuje budowa publicznych centrów logistycznych w Wilnie, Kownie i Kłajpedzie³.

Celem niniejszego artykułu jest próba określenia pojęcia „centrum logistyczne” oraz prześledzenie drogi rozwoju tego typu obiektów na Litwie. Od niedawna wdrażana w życie koncepcja centrów logistycznych w tym kraju ma szereg niedociągnięć, jednakże po ich usunięciu ma szansę podniesienia konkurencyjności systemu transportowego w wymiarze międzynarodowym.

1. Wizja rozwoju systemu transportowego na Litwie

Litwa ze względu na swoje położenie geopolityczne jest przede wszystkim krajem tranzytowym. Dlatego też jednym z głównych sektorów rozwoju gospodarki jest transport. Wykazuje on systematyczny wzrostowy udział w tworzeniu krajowej wartości dodanej: z 9,24% w 2004 r. do blisko 13% w 2013 r. W ogólnej strukturze przewozu ładunków ok. 60% (w tonach) i ok. 80% (w tonokilometrach) zajmują przewozy międzynarodowe, w tym także tranzytowe⁴. Wynika to w głównej mierze z relatywnie małego krajowego rynku konsumpcyjnego i przechodzenia przez terytorium Litwy korytarzy transportowych o znaczeniu międzynarodowym: Wschód-Zachód i Północ-Południe.

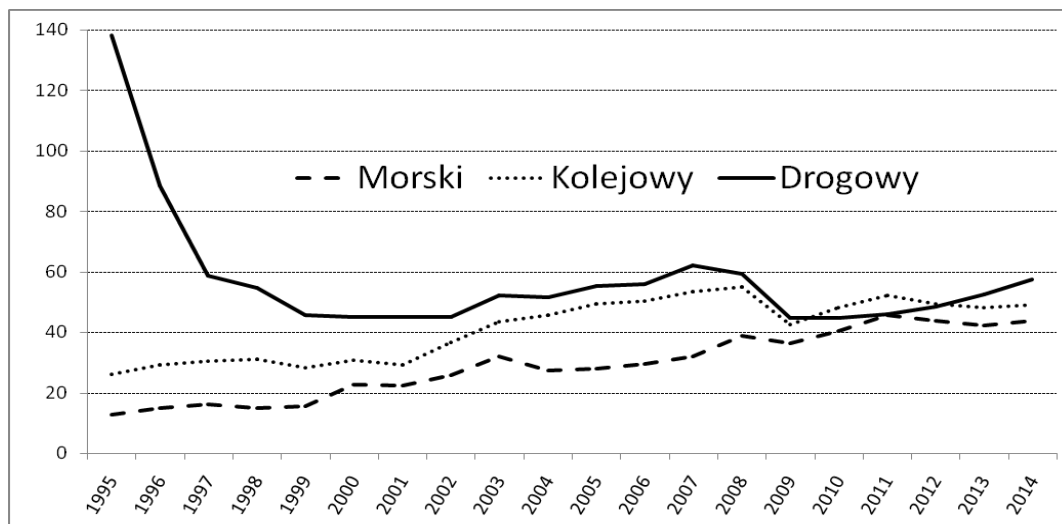
Pełne wykorzystanie możliwości płynących z tranzytu towarów przez Litwę możliwe jest dzięki rozwojowi infrastruktury nie tylko liniowej, lecz również punktowej. Coraz większe znaczenie przypisuje się budowie sieci centrów logistycznych wzdłuż głównych tras komunikacyjnych, łączeniu poszczególnych rodzajów transportu oraz stwarzaniu dogodnych warunków do świadczenia szeregu usług pomocniczych, takich jak magazynowanie, usługi celne, ubezpieczeniowe itd. Wpisuje się to także w koncepcję zrównoważonego transportu, tzn. efektywnego z punktu ekonomicznego, społecznego i ekologicznego podziału przewozów towarowych i pasażerskich pomiędzy poszczególnymi rodzajami transportu. Jeżeli w przypadku przewozu pasażerów na Litwie jest wyraźna dominująca pozycja transportu samochodowego, to inna sytuacja występuje w przypadku przewozów towarów, co ilustruje poniższy wykres.

² E. Jučiūtė, *Dr A. Šakalys: „Laikas pagalvoti apie dar ambicingesnius transporto politikos tikslus“*, [w:] *Transportas* nr 2(10)/2015[online] <http://www.zurnalastransportas.lt/?p=8186> [dostęp 29 sierpnia 2015 r.].

³ A. Jaržemskis, V. Jaržemskis, *Krovinių transportas*, Vilnius „Technika“ 2014, s. 93.

⁴ Departament Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://osp.stat.gov.lt> [dostęp 14 sierpnia 2015 r.].

Rysunek 1. Przewozy towarowe transportem drogowym, kolejowym i przeladunki morskie na Litwie w latach 1995-2014, (mln t)



Źródło: na podstawie danych Departamentu Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://osp.stat.gov.lt> [dostęp 14 sierpnia 2015 r.].

W miarę zbilansowany transport/przeladunek ładunków pozwala korzystnie ocenić dostosowanie polityki transportowej na Litwie do zaleceń Unii Europejskiej. Oczywiście nie daje to powodu do zaprzestania realizacji kolejnych wytycznych, wśród których ważne miejsce zajmuje integracja krajowego systemu transportowego ze wspólnotowym, co ma się wyrażać w niezakłóconym przepływie osób i towarów zarówno w obrębie ugrupowania, jak i w połączeniach euroazjatyckich⁵. Bardziej opłacalny, szczególnie w odniesieniu do ruchu towarów, jest transport multimodalny, który z założenia pozwala osiągnąć efekt synergii pomiędzy poszczególnymi rodzajami transportu. Coraz częściej w wizji rozwoju systemu transportowego na Litwie podkreśla się przeniesienie akcentu w polityce transportowej z wizerunku Litwy jako kraju tranzytowego na stworzenie silnej pozycji kraju jako regionalnego centrum dystrybucyjnego⁶. Ważne miejsce zajmuje tu niewątpliwie sieć nowoczesnych centrów logistycznych dobrze wkomponowanych w międzynarodowy system połączeń infrastrukturalnych pomiędzy Europą i Azją.

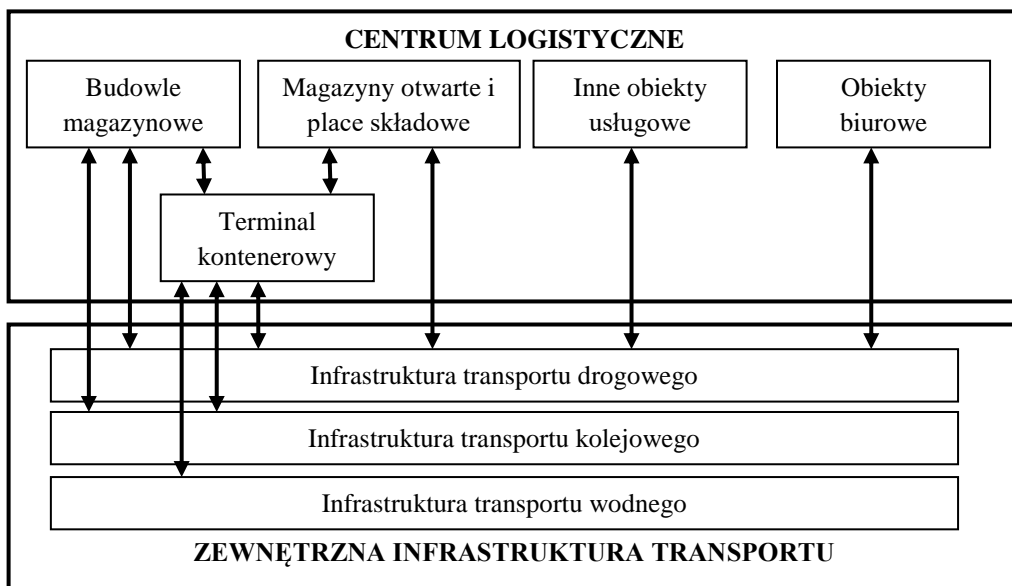
⁵ *Lietuvos tikslas – tapti strategine Šilko kelio dalimi*, [w:] Lietuvos žinios [online] <http://lzinios.lt/lzinios/Trasa/lietuvos-tikslas-tapti-strategine-silko-kelio-dalimi/204639> [dostęp 25 sierpnia 2015 r.].

⁶ V. Užsienis, *Lietuvos ateitis – regiono paskirstymo centras*, [w:] Lietuvos žinios, 2015-03-10 [online] <http://lzinios.lt/lzinios/print.php?idas=198240> [dostęp 25 sierpnia 2015 r.].

2. Miejsce centrum logistycznego w systemie transportowym

We współczesnych tendencjach rozwoju logistyki przywiązuje się dużą wagę do rozwoju infrastruktury transportu. Najczęściej dzieli się ją na liniową i punktową⁷. Wśród elementów punktowych najwyższym stopniem złożoności charakteryzują się centra logistyczne. Obok możliwości obsługi transportu intermodalnego ważnym kryterium identyfikującym centra logistyczne jest prowadzenie na ich terenie działalności przez kilku niezależnych operatorów logistycznych oraz świadczenie szeregu usług niezwiązanych bezpośrednio z logistyką, np. usługi finansowe, celne, gastronomiczne, hotelarskie, informatyczne itd.⁸ Cechy te składają się na definicję pojęcia „centrum logistyczne” i określają je jako „(...) obiekt przestrzenny z właściwą mu organizacją i infrastrukturą umożliwiającą różnym niezależnym przedsiębiorstwom wykonywanie operacji na towarach w związku z ich magazynowaniem i przemieszczaniem pomiędzy dostawcą i odbiorcą, w tym obsługę przewozów intermodalnych oraz udostępniający użytkownikom różne usługi dodatkowe”⁹. Dokładniej powyższe określenie ilustruje poniższy rysunek, na którym zostały przedstawione elementy centrum logistycznego oraz jego interakcje wewnętrzne i zewnętrzne.

Rysunek 2. Schemat centrum logistycznego



Źródło: *Logistyka*, pod red. D. Kisperskiej-Moroń, St. Krzyżaniaka, Wydawnictwo Instytutu Logistyki i Magazynowania, Poznań 2009, s. 288.

⁷ A. Koźlak, *Ekonomika transportu – teoria i praktyka gospodarcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 34.

⁸ *Logistyka...*, s. 287-291.

⁹ Tamże, s. 287.

Ważne jest zatem, aby powstawanie centrów logistycznych było podporządkowane nadrzędnej państwowej koncepcji ich budowy, gdyż często takie centra przybierają raczej formy powierzchni magazynowo-składowych. Nie spełniają bowiem zasadniczej funkcji intermodalności, co w efekcie stanowi znaczne ograniczenie ich funkcji logistycznych i dyskwalifikuje powoływanie się na nazwę centrów logistycznych.¹⁰ Dlatego też ważną rolę w procesie planowania budowy centrów logistycznych odgrywa państwo, które, jak to ma miejsce na Litwie, poprzez ukierunkowane i określone w Krajowym Programie Rozwoju Łączności¹¹ procedury i zalecenia decyduje o lokalizacji tych obiektów. Pierwszoplanowa rola państwa polega głównie na tym, by podczas planowanego przedsięwzięcia budowy centrów logistycznych były brane pod uwagę nie tylko kryteria komercyjnej opłacalności obiektów, ale również szereg czynników o charakterze makroekonomicznym, ekologicznym i urbanistycznym¹².

Podczas budowy centrów logistycznych istotne znaczenie ma wstępne określenie i uzgodnienie form ich własności – czy mają to być inicjatywy prywatne, państwowe, czy też tworzone ze wspólnym udziałem sektora prywatnego i publicznego¹³. Rozwój sieci centrów logistycznych w Europie Zachodniej przybiera najczęściej formę partnerstwa publiczno-prywatnego¹⁴. Podkreśla się jednak istniejące duże ryzyko wprowadzania tego typu praktyk w kraju, gdzie nie było dotąd podobnej inicjatywy. Aczkolwiek jest to rozwiązanie najbardziej pożądane, z uwagi chociażby na możliwość pozyskania kapitału z funduszy unijnych, czego nie mogą na tak dużą skalę czynić podmioty prywatne¹⁵. Ogół inwestycji związanych z tworzeniem centrum logistycznego można podzielić na inwestycje w ogólnodostępną infrastrukturę i suprastrukturę realizowane najczęściej przez inicjatora budowy takiego obiektu (zwykle jest nim strona publiczna) oraz inwestycje poszczególnych przedsiębiorstw przenoszących swą działalność do centrum logistycznego, a także innych inwestorów komercyjnych¹⁶.

Do najważniejszych zadań, a jednocześnie zalet tego rodzaju inwestycji, zaliczamy¹⁷:

- Zwiększenie efektywności wykorzystania zalet łączenia różnych rodzajów transportu (intermodalność transportu);
- Zwiększenie wykorzystania istniejącej infrastruktury oraz dążenie do budowy nowej;
- Podniesienie jakości usług transportowych;

¹⁰ K. Wojewódzka-Król, *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 291.

¹¹ Krajowy Program Rozwoju Łączności na lata 2014-2022 Republiki Litewskiej [online] http://www.sumin.lt/lt/veikla/planavimo_dokumentai/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2022_metu_programa/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2022_metu_programa [dostęp 30 lipca 2015 r.].

¹² J. Kaźmierski, *Determinanty decyzji lokalizacyjnych centrów logistycznych na poziomie regionalnym*, [w:] Acta Universitatis Lodzianensis, Folia Oeconomica 258, 2011, s. 125-126.

¹³ E. Gołębska, *Logistyka w gospodarce światowej*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 136.

¹⁴ J. Kaźmierski, *Władze publiczne w zarządzaniu procesami rozwoju centrów logistycznych*, [w:] Współczesne zarządzanie, 1/2012, s. 113.

¹⁵ A. Griškevičius, *Investicijų į transportą politiką*, Wydawnictwo „Technika“, Wilno 2009, s. 82-84.

¹⁶ J. Miklińska, *Współpraca podmiotów publicznych i prywatnych jako czynnik kształtowania nowoczesnej infrastruktury logistycznej i poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] Zeszyty Naukowe /Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, nr 31/2011, s. 248-250.

¹⁷ A. Jarżemskis, V. Jarżemskis, *Krovinių transportas*, Wydawnictwo „Technika“, Wilno 2014, s. 96.

- Bardziej efektywne wykorzystanie nowych technologii telekomunikacyjnych;
- Tworzenie lepszych warunków dla małych i średnich przedsiębiorstw działających w sektorze transportowym i innych branżach wspomagających;
- Tworzenie nowych miejsc pracy.

Coraz częściej konkurencyjność i rozwój regionu czy państwa rozpatrywane są w kontekście wyposażenia w infrastrukturę transportową, gdzie ważne miejsce przypada tworzeniu centrów logistycznych. Stanowią one „(...) centralne punkty nowoczesnych łańcuchów dystrybucji dóbr, będące zarodkami późniejszego, jednolitego, globalnego systemu logistycznego”¹⁸. Przyczyniają się one do rozwoju outsourcingu oraz stają się motorem przyciągania nowych inwestycji, głównie zagranicznych obejmujących takie dziedziny, jak produkcja i handel. Tym samym determinują postęp infrastrukturalny państwa i regionu, co wpływa na wzrost konkurencyjności całego systemu transportowego¹⁹.

3. Centra logistyczne na Litwie

O powodzeniu inwestycji budowy centrów logistycznych decyduje szereg czynników, które w przypadku różnych obiektów mogą być odmienne. Warunkiem decydującym o tworzeniu tego typu ośrodków logistycznych jest bezpośrednie sąsiedztwo transportowych korytarzy transnarodowych. Jest to czynnik kluczowy, gdyż warunkuje połączenie co najmniej dwóch rodzajów transportu²⁰. W toku decyzji planistycznych władze państwowe Litwy miały relatywnie proste zadanie, ponieważ Litwę przecinają dwa podstawowe korytarze transportowe o znaczeniu międzynarodowym: Wschód-Zachód i Północ-Południe. Umiejscowienie centrów logistycznych w Wilnie, Kownie i Kłajpedzie nie budziło żadnych sprzeciwów i wątpliwości. Spełniony został także zasadniczy warunek dotyczący intermodalności transportu. Budowa kolejnego centrum logistycznego była planowana w Szawlach (lit. Šiauliai), co wiązało się z przebiegiem trasy Rail Baltica przez to miasto, jednakże po opracowaniu studium wykonalności droga została skorygowana. Kierując się zaleceniami, po wykonaniu tych badań odcinek trasy łączący Kowno z granicą litewsko-łotewską przeprojektowano w stronę Poniewieżu (lit. Panevėžys)²¹. Planuje się tu w przyszłości, w przypadku zapotrzebowania na

¹⁸ J. Kaźmierski, *Zarządzanie logistyczne w rozwoju miasta i regionu – strategiczna rola centrów logistycznych*, [w:] *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 8, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 453/2007, s. 99.

¹⁹ Tamże.

²⁰ J. Kaźmierski, *Determinanty ...*, s. 127-129.

²¹ Plan dotyczący prowadzenia linii kolejowej wg. europejskich standardów na trasie Kowno – granica litewsko-łotewska. Ocena oddziaływania na środowisko (lit. Europinio standarto geležinkelio linijos Kaunas – Lietuvos ir Latvijos valstybių siena specialusis planas. Strateginis pasekmių aplinkai vertinimas), 7 kwietnia 2015 r., Wilno [online]

<http://www.publicity.lt/failai/RB%20SP%20SPAV%20apimties%20nustatymo%20dokumentas/RB%20SP%20SEA%20scope%2020150409%20v.3.00.pdf> [dostęp: 20 sierpnia 2015 r.].

tego typu usługi, budowę jedynie intermodalnego terminalu przeładunkowego²², który nie uzupełni tym samym listy centrów logistycznych na Litwie.

W maju 2015 roku nastąpiło oficjalne otwarcie intermodalnych terminali przeładunkowych w Wilnie i Kownie, które są częścią większych projektów dotyczących budowy Publicznych Centrów Logistycznych w tych miastach²³. Tworzenie ośrodka logistycznego w Wilnie obejmuje 3 etapy – oprócz oddania do użytku 54 ha obszaru do przeładunków intermodalnych drogowo-kolejowych w kolejnych etapach ma nastąpić znaczne rozszerzenie terytorium obsługi logistycznej o 104 ha, a następnie o dalsze 300 ha²⁴. W rezultacie ma powstać potężne Publiczne Centrum Logistyczne w Wilnie, które ma odgrywać znaczącą rolę w obsłudze międzynarodowego przepływu towarów. Połączenie infrastruktury kolejowej i samochodowej pozwala na sprawne wykorzystanie zalet transportu intermodalnego. Jest bowiem łącznikiem operatywności, dostępności i szybkości transportu samochodowego ze stosunkowo niewielkim oddziaływaniem na środowisko i niskim kosztem transportu kolejowego²⁵. Wraz z rozpoczęciem działalności centrum logistycznego w Wilnie została uruchomiona regularna trasa kolejowa (VIT ekspres) łącząca obiekt w Wilnie z kontenerowym terminalem w Kłajpedzie²⁶. Sprawną obsługę terminalu w Wilnie zapewnia wóz podnośnikowy, suwnica kontenerowa, bocznic kolejowa o długości 520 m (1000 m w drugim etapie rozbudowy), miejsce dla ok. 1500 kontenerów i ok. 40 ciężarówek z naczepami. Roczny przeładunek kontenerów jest planowany na ok. 100 tys. TEU²⁷.

Specyfika kowieńskiego terminalu kontenerowego, jako części Publicznego Centrum Logistycznego w Kownie, polega na tym, że (po oddaniu do użytku pod koniec 2015 roku odcinka kolei Rail Baltica wiodącej z Polski do Kowna) będzie on punktem, gdzie styka się tzw. „tor rosyjski” o rozstawie 1524 mm z „europejskim” o rozstawie 1435 mm. Dzięki wyposażeniu terminalu możliwy będzie sprawny przeładunek i skierowanie towarów m.in. do portu w Kłajpedzie, skąd otwiera się droga do krajów skandynawskich. Intermodalność Publicznego Centrum Logistycznego w Kownie pozwoli tym samym na połączenie nie tylko kolei o różnych standardach, ale również transportu samochodowego i powietrznego, bowiem planowane jest jego złączenie z lotniskiem i Wolną Strefą Ekonomiczną w Kownie²⁸. Poza tym zostało także uzgodnione połączenie Kowna i Wilna odcinkiem kolei o standardach europejskich, co stanowi integralną część drugiego etapu projektu Rail Baltica²⁹.

²² Panevėžio miesto savivaldybė [online] <http://www.panevezys.lt/lt/naujienos/miesto-valdzia-gelbeja-y8sn.html> [dostęp: 20 sierpnia 2015 r.]; Portal internetowy Delfi [online] <http://www.delfi.lt/verslas/transportas/r-sinkevicius-panevyzeje-galetu-buti-regioninis-kroviniu-terminalas.d?id=67702362> [dostęp: 20 sierpnia 2015 r.].

²³ *Vilniaus ir Kauno intermodaliniai terminalai pradeda veiklą* [online] <http://intermodalcenter.lt/2015/06/vilniaus-ir-kauno-intermodaliniai-terminalai-pradeda-veikla/> [dostęp: 25 sierpnia 2015 r.].

²⁴ *Vilniaus intermodalinis terminalas* [online] <http://intermodalcenter.lt/vilniaus-intermodalinis-terminalas/#vizija-irtikslas> [dostęp: 25 sierpnia 2015 r.].

²⁵ K. Wojewódzka-Król, *op. cit.*, s. 157.

²⁶ *Konteinerinis traukinys „VIT ekspres”* [online] <http://cargo.litrail.lt/vit-ekspres> [dostęp: 25 sierpnia 2015 r.].

²⁷ *Vilniaus intermodalinis terminalas* [online] <http://intermodalcenter.lt/vilniaus-intermodalinis-terminalas/#vizija-irtikslas> [dostęp: 25 sierpnia 2015 r.].

²⁸ M. Aušra, *Lietuvos viešieji logistikos centrai – nauji Vakarų ir Rytų vartai*, [w:] *Transporter*, nr 7(18)/2012, s.15.

²⁹ *Rail Baltica statyba* [online] <http://www.litrail.lt/rail-baltica-statyba> [dostęp: 25 sierpnia 2015 r.].

Port morski w Kłajpedzie jest niewątpliwie najważniejszym węzłem transportowym na Litwie. Od lat wizja rozwoju portu była związana m.in. z rozwojem obsługi przewozów kontenerowych, co w efekcie znacznie się przyczyniło do rozwoju transportu intermodalnego. Należy jednak odnotować, że budowa Publicznego Centrum Logistycznego w Kłajpedzie była dość długo planowana z uwagi na specyficzne warunki portu, do których należy zaliczyć przede wszystkim problem związany z określeniem miejsca realizacji projektu. Były również trudności z wyborem formy prawnej, aczkolwiek w rezultacie zdecydowano się na formę partnerstwa publiczno-prywatnego, jak to miało miejsce w przypadku pozostałych dwóch centrów logistycznych. Oznaczać to będzie, że inwestycje infrastrukturalne będą finansowane przez władze publiczne, podmioty zaś prywatne zadbają o budowę terminali i magazynów oraz obiektów świadczących dodatkowe usługi³⁰. W czerwcu 2015 roku w centrum logistycznym został otwarty multimodalny terminal kontenerowy (Baltic Logistics Center), który uzupełnił listę podobnych obiektów w Wilnie i Kownie³¹.

Budowa centrów logistycznych pozwala Litwie zająć bardziej znaczące niż dotąd miejsce w dystrybucji towarów we wschodniej części Regionu Morza Bałtyckiego. Doprowadzenie kolei Rail Baltica do Kowna oraz sprawne działanie terminalu przeładunkowego pozwoli na szybką zmianę kierunku dostawy towarów do portu w Kłajpedzie, a także na Białoruś oraz na północ. Litwa może się stać potencjalnym centrum dystrybucyjnym dla regionu obejmującego Białoruś, Ukrainę, Łotwę, Estonię, część Skandynawii i obwodu kaliningradzkiego. Ważne bowiem jest nie tylko zapewnienie sprawnego, tzn. szybkiego i konkurencyjnego cenowo, ruchu tranzytowego, ale również sprawowanie funkcji dystrybucji, konsolidacji, dekonsolidacji oraz częściowej produkcji, co wchodzi w zestaw czynności centrów logistycznych³². Tym samym Litwa ma możliwość zwiększenia dochodowości oraz konkurencyjności systemu transportowego w wymiarze międzynarodowym. Dodatkowym atutem tego typu inwestycji jest także fakt, że ok. 85% potrzebnych środków finansowych pochodzi z funduszy unijnych.

Wnioski

Koncepcja tworzenia publicznych centrów logistycznych na Litwie wpływa na rozwój sieci intermodalnych terminali, w których dochodzi do efektu synergii pomiędzy poszczególnymi rodzajami transportu³³. Poza tym należy odnotować, że terminale przeładunkowe są tylko elementem większego zamierzenia, które powinno być uzupełnione o zaplecze magazynowe i wszelkiego rodzaju usługi dodatkowe. Tylko wówczas będzie można mówić o sieci centrów logistycznych spełniających wyzwania międzynarodowego przepływu towarów. Brak jest ponadto dopracowanej bazy uregulowań prawnych dotyczących

³⁰ H. Balevičius, *Kompleksinės Klaipėdos geležinkelių pertvarkos*, [w:] Meridianas, nr 1/2012, s. 26-27.

³¹ VPA Logistics [online] <http://www.vpalogistics.eu/lt/naujienos/> [dostęp: 29 sierpnia 2015 r.].

³² V. Užsienis, *op. cit.*

³³ A. Filimanavičienė, *Viešieji logistikos centrai skatina kurti intermodalinių terminalų tinklą Lietuvoje*, [w:] Transportas nr 1(23)/2014 [online] <http://www.zurnalastransportas.lt/?p=5746> [dostęp: 29 sierpnia 2015 r.].

współdziałania podmiotów publicznych i prywatnych w tego typu jednostkach infrastruktury punktowej³⁴. Usunięcie wymienionych niedociągnięć pozwoli na właściwe sfinalizowanie wytyczonych celów strategicznych związanych z modernizacją i zarazem z podniesieniem konkurencyjności całego systemu transportowego na Litwie, co przełoży się na wypracowanie pozytywnego wizerunku państwa w wymiarze międzynarodowym.

Bibliografia

- Aušra M., *Lietuvos viešieji logistikos centrai – nauji Vakarų ir Rytų vartai*, [w:] Transporter, nr 7(18)/2012.
- Balevičius H., *Kompleksinės Klaipėdos geležinkelių pertvarkos*, [w:] Meridianas, nr 1/2012.
- Departament Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://osp.stat.gov.lt> [dostęp 14 sierpnia 2015].
- Filimanavičienė A., *Viešieji logistikos centrai skatina kurti intermodalinių terminalų tinklą Lietuvoje*, [w:] Transportas nr 1(23)/2014 [online] <http://www.zurnalastrtransportas.lt/?p=5746> [dostęp: 29 sierpnia 2015].
- Gołębska E., *Logistyka w gospodarce światowej*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2009.
- Griškevičius A., *Investicijų į transportą politiką*, Wydawnictwo „Technika“, Wilno 2009.
- Jaržemskis A., V. Jaržemskis, *Krovinių transportas*, Vilnius „Technika“ 2014.
- Jučiuūtė E., *Dr A. Šakalys: „Laikas pagalvoti apie dar ambicingesnius transporto politikos tikslus“*, [w:] transportas nr 2(10)/2015 [online] <http://www.zurnalastrtransportas.lt/?p=8186> [dostęp 29 sierpnia 2015].
- Kaźmierski J., *Determinanty decyzji lokalizacyjnych centrów logistycznych na poziomie regionalnym*, [w:] Acta Universitatis Lodzianensis, Folia Oeconomica 258, 2011.
- Kaźmierski J., *Władze publiczne w zarządzaniu procesami rozwoju centrów logistycznych*, [w:] Współczesne zarządzanie, 1/2012.
- Kaźmierski J., *Zarządzanie logistyczne w rozwoju miasta i regionu – strategiczna rola centrów logistycznych*, [w:] Ekonomiczne Problemy Usług nr 8, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 453/2007.
- Konteinerinis traukinys „VIT ekspres“* [online] <http://cargo.litrail.lt/vit-ekspres> [dostęp: 25 sierpnia 2015].
- Kozłak A., *Ekonomika transportu – teoria i praktyka gospodarcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
- Krajowy Program Rozwoju Łączności na lata 2014-2022 Republiki Litewskiej [online] http://www.sumin.lt/lt/veikla/planavimo_dokumentai/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2

³⁴ Vilniaus Logistikos Parkas [online] http://www.logisticspark.lt/lt/index.php?nodeidtree=tree_2&id=72 [dostęp: 29 sierpnia 2015 r.].

022_metu_programa/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2022_metu_programa [dostęp 30 lipca 2015].

Lietuvos tikslas – tapti strategine Šilko kelio dalimi, [w:] Lietuvos žinios [online] <http://lzinios.lt/lzinios/Trasa/lietuvos-tikslas-tapti-strategine-silko-kelio-dalimi/204639> [dostęp 25 sierpnia 2015].

Logistyka, pod red. D. Kisperskiej-Moroń, St. Krzyżaniaka, Wydawnictwo Instytutu Logistyki i Magazynowania, Poznań 2009.

Miklińska J., *Współpraca podmiotów publicznych i prywatnych jako czynnik kształtowania nowoczesnej infrastruktury logistycznej i poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] Zeszyty Naukowe /Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej, nr 31/2011.

Panevėžio miesto savivaldybė [online] <http://www.panevezys.lt/lt/naujienos/miesto-valdzia-gelbeja-y8sn.html> [dostęp: 20 sierpnia 2015].

Plan dotyczący prowadzenia linii kolejowej wg. europejskich standardów na trasie Kowno – granica litewsko-łotewska. Ocena oddziaływania na środowisko (lit. Europinio standarto geležinkelio linijos Kaunas – Lietuvos ir Latvijos valstybių siena specialusis planas. Strateginis pasekmių aplinkai vertinimas), 7 kwietnia 2015 r., Wilno [online]

<http://www.publicity.lt/failai/RB%20SP%20SPAV%20apimties%20nustatymo%20dokumentas/RB%20SP%20SEA%20scope%2020150409%20v.3.00.pdf> [dostęp: 20 sierpnia 2015].

Portal internetowy Delfi [online] <http://www.delfi.lt/verslas/transportas/r-sinkevicius-panevelyje-galetu-buti-regioninis-kroviniu-terminalas.d?id=67702362> [dostęp: 20 sierpnia 2015].

Rail Baltica statyba [online] <http://www.litrail.lt/rail-baltica-statyba> [dostęp: 25 sierpnia 2015].

Užusienis V., *Lietuvos ateitis – regiono paskirstymo centras*, [w:] Lietuvos žinios, 2015-03-10 [online] <http://lzinios.lt/lzinios/print.php?idas=198240> [dostęp 25 sierpnia 2015].

Vilniaus intermodalinis terminalas [online] <http://intermodalcenter.lt/vilniaus-intermodalinis-terminalas/#vizija-ir-tikslas> [dostęp: 25 sierpnia 2015].

Vilniaus ir Kauno intermodaliniai terminalai pradeda veiklą [online] <http://intermodalcenter.lt/2015/06/vilniaus-ir-kauno-intermodaliniai-terminalai-pradeda-veikla/> [dostęp: 25 sierpnia 2015].

Vilniaus Logistikos Parkas [online] http://www.logisticspark.lt/lt/index.php?nodeidtree=tree_2&id=72 [dostęp: 29 sierpnia 2015].

VPA Logistics [online] <http://www.vpalogistics.eu/lt/naujienos/> [dostęp: 29 sierpnia 2015].

Wojewódzka-Król K., *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW UE WSPIERAJĄCYCH WIELOFUNKCYJNY ROZWÓJ ROLNICTWA W REGIONACH POLSKI

Streszczenie

Głównym celem instrumentów finansowych Wspólnej Polityki Rolnej UE jest przyspieszenie przemian strukturalnych wsi i rolnictwa mających wpływ na zmniejszenie dysproporcji rozwojowych pomiędzy Polską, a najbardziej rozwiniętymi gospodarkami państw członkowskich UE. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007 – 2013 (PROW) jako najważniejszy instrument finansowy w swoich założeniach skierowany został do gospodarstw silniejszych ekonomicznie, ponieważ zgodnie z przyjętą w polityce strukturalnej UE zasadą współfinansowania, wymaga od beneficjentów zainwestowania znacznych nakładów własnych. Ponadto na aktywność rolników w zakresie ubiegania się o środki finansowe UE istotny wpływ wywiera także polityka makroekonomiczna państwa. W związku z powyższym środki PROW umacniają konkurencyjność regionów o relatywnie dobrej strukturze agrarnej, w których rolnictwo jest uważane za dobrze rozwinięte. Celem publikacji była analiza regionalnych różnicowań rozwoju rolnictwa w poszczególnych regionach Polski z uwzględnieniem wykorzystania środków UE wdrażanych w ramach PROW.

REGIONAL DIFFERENCES IN THE USE OF FUNDS SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN MULTI-POLISH REGIONS

Summary

The main purpose of the financial instruments of the Common Agricultural Policy of the EU is to accelerate structural transformation of rural areas and agriculture with the effect of reducing disparities in development between Polish and the most developed economies of the EU Member States. Rural Development Programme 2007 - 2013 (RDP) as the most important financial instrument in their assumptions was sent to farms economically stronger because in line with the EU structural policy the principle of co-financing, require beneficiaries to invest considerable investment of their own. In addition, the activity of farmers in applying for EU funding also significantly influenced by macro-economic policy of the state. Therefore, the RDP measures strengthen the competitiveness of the regions with relatively good agrarian structure, in which agriculture is considered to be well developed. The aim of the publication was to analyze regional disparities of agricultural development in the various regions of Polish, taking into account the use of EU funds implemented under the RDP.

¹ Dr Alina Walenia - Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii.

Keywords: multifunctionality of agriculture, the EU funds, the Rural Development Programme 2007 - 2013

Wstęp

Wielofunkcyjność rolnictwa jest komponentem Europejskiego Modelu Rolnictwa, mającego na celu zapewnienie równowagi pomiędzy realizowanymi przez sektor rolny Unii Europejskiej zadaniami związanymi z zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego, a coraz wyraźniej artykułowaną przez konsumentów potrzebą dostarczania przez rolnictwo produktów wysokiej jakości w powiązaniu z dbałością o środowisko przyrodnicze, rozwój gospodarki wiejskiej i budowanie optymalnej struktury społecznej na wsi. Koncepcja rolnictwa wielofunkcyjnego jest syntezą niektórych cech rolnictwa naturalnego czy zrównoważonego. Istota wielofunkcyjności rolnictwa sprowadza się do²:

- wytwarzania produktów żywnościowych metodami, które nie degradują środowiska przyrodniczego,
- poprawy stanu środowiska przyrodniczego przez ograniczenie zagrożeń wywołanych nadmiernym poziomem nakładów pochodzenia przemysłowego, czy trudnościami z utylizacją odpadów produkcyjnych,
- ograniczania erozji gleb czy ryzyka powodzi przez racjonalizowanie wykorzystania zasobów ziemi rolniczej i regulowanie zasobów wodnych,
- skracanie drogi od rolnika do konsumenta poprzez eliminowanie niektórych ogniw agrobiznesu (przetwórstwo, handel) i przejmowanie ich funkcji przez gospodarstwa rolne,
- racjonalnego zagospodarowania przestrzennego wsi i zapobiegania w ten sposób migracji z rolnictwa i obszarów wiejskich,
- wzrostu znaczenia rolnictwa w rozwoju obszarów wiejskich poprzez tworzenie miejsc pracy na wsi, zachowanie dziedzictwa kulturowego wsi i integrowanie lokalnych społeczności,
- zwiększania walorów turystycznych wsi poprzez wzbogacanie atrakcyjności krajobrazu i rozwoju agroturystyki.

Wielofunkcyjny rozwój rolnictwa w UE pozostaje pod wpływem uwarunkowań regionalnych, a nawet lokalnych. Na obszarach wiejskich czynnikami przyśpieszającymi rozwój wielofunkcyjności poza środkami UE mogą być szczególne walory środowiska przyrodniczego, dogodne położenie wzdłuż szlaków komunikacyjnych, czy też dziedzictwo kulturowe środowiska wiejskiego.

Cele kierunki i instrumenty wsparcia wielofunkcyjności rolnictwa zostały określone decyzją Rady Unii Europejskiej z 20 lutego 2006 r. w sprawie strategicznych wytycznych

² J.Wilkin, *Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich* [w:] Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014 – 2020, red. M. Kłodziński, IRWiR PAN, Warszawa 2008, s. 9 – 20.

Wspólnoty dla rozwoju obszarów wiejskich w latach 2007 – 2013³. Szczegółowe działania i instrumenty wspierające wielofunkcyjność z uwzględnieniem specyfiki regionów Polski zostały doprecyzowane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013, a także w PROW obowiązującym w kolejnej perspektywie finansowej na lata 2014 – 2020. Zgodnie z założeniami PROW ujęte w tym programie zadania oraz środki przeznaczone na ich realizację powinny wpływać na przyspieszenie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. Zasady polityki strukturalnej UE wskazują, że instrumenty finansowe polityki rolnej odgrywają ważną rolę w przyspieszaniu przemian strukturalnych wsi i rolnictwa, co daje szansę na zmniejszenie dysproporcji rozwojowych pomiędzy Polską, a najwyżej rozwiniętymi gospodarkami państw członkowskich UE. Jest to także szansa na zmniejszenie różnic regionalnych w Polsce, w tym między regionami z relatywnie dobrze rozwiniętym rolnictwem, a regionami o niekorzystnej strukturze rolnictwa⁴.

Przedstawiając powyższe uwarunkowania znaczenia środków UE w procesie wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa podjęto próbę oceny wykorzystania środków wdrażanych w ramach PROW 2007 – 2013 i ich wpływu na wyrównywanie dysproporcji w rozwoju rolnictwa w poszczególnych regionach. Materiałem analitycznym do badań były dane ARiMR oraz MRiRW dotyczące wdrażania w latach 2007-2013 poszczególnych działań PROW finansowanych z Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). Na podstawie danych statystycznych publikowanych przez GUS dokonano analizy podstawowych wskaźników charakteryzujących rolnictwo w regionach, tj. udziału rolnictwa w tworzeniu PKB, liczby gospodarstw rolnych, powierzchni użytków rolnych, liczby zatrudnionych w rolnictwie, kwoty nakładów inwestycyjnych, wartości środków trwałych. Publikowane przez GUS wskaźniki dla poszczególnych regionów zestawiono z kwotami wykorzystanych środków z budżetu UE w ramach PROW (narastająco od początku okresu programowania 2007 – 2013, wg stanu na 2014 r.). Przeprowadzone badania potwierdziły, że najwięcej środków trafiło do województw w środkowej części kraju (mazowieckiego, wielkopolskiego, lubelskiego, kujawsko-pomorskiego, podlaskiego i łódzkiego), umacniając konkurencyjność regionów o relatywnie dobrej strukturze agrarnej, w których rolnictwo jest uważane za dobrze rozwinięte.

1. Cele i zadania Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w wielofunkcyjnym rozwoju rolnictwa

Głównym założeniem koncepcji rolnictwa wielofunkcyjnego jest stwierdzenie, że rolnictwo wytwarza nie tylko produkty i surowce dla różnych gałęzi przemysłu rolno – spożywczego, ale jest także dostarczycielem dóbr publicznych, takich jak walory

³ Decyzja Rady Unii Europejskiej w sprawie strategicznych wytycznych dla Wspólnoty dla rozwoju obszarów wiejskich (okres programowania 2007 – 2013) Bruksela 5.07.2005, tryb dostępu: <http://www.europa.eu.int>.

⁴ M.Adamowicz, *Wielofunkcyjność rolnictwa jako podstawa przewartościowań w polityce rolnej*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 4 (125) 2004, s. 9 – 30; Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2007.

krajobrazowe, czyste środowisko przyrodnicze, trwałość infrastruktury społecznej, zachowanie dziedzictwa kulturowego, wysokie standardy upraw roślin i chowu zwierząt oraz produkcja żywności tradycyjnymi metodami. Wspieranie przez państwo takiego modelu rolnictwa jest uzasadnione koniecznością rekompensaty za dostarczanie dóbr publicznych i utracone korzyści związane ze zmniejszającym się udziałem w rynku takich gospodarstw w stosunku do tych, które nie dostarczają dóbr publicznych. Instrumenty polityki ekonomicznej wspierające rolnictwo wielofunkcyjne, są szczególnie widoczne w UE w postaci programów rolno – środowiskowych. Tworzy się w ten sposób szansę na ograniczenie negatywnych skutków oddziaływania wysokointensywnego rolnictwa na środowisko, a także umożliwia finansowanie mniejszych gospodarstw rolnych⁵. Rolnictwo wielofunkcyjne jest jedną z trzech form europejskiego modelu rolnictwa, do których należą:

- duże gospodarstwa rolne mające zdolność do konkurowania na rynku światowym,
- mniejsze gospodarstwa, które nie mają znaczącej pozycji na rynku, ale mogą być dobrym dostawcą dóbr publicznych,
- działalność nierolnicza na wsi dająca zatrudnienie i aktywizującą społeczność wiejskie, w tym rolników oraz pozwalająca na dywersyfikację dochodów.

Wspieranie rolnictwa wielofunkcyjnego w UE nie oznacza kwestionowania potrzeby funkcjonowania i rozwoju silnych ekonomicznie i konkurencyjnych gospodarstw, ale tworzy alternatywę dla tych rolników, którzy z różnych względów nie są w stanie podjąć silnej konkurencji, zwłaszcza w obliczu postępującej liberalizacji światowego handlu żywnością, zgodnie ze stanowiskiem WTO⁶.

Podejście takie wymagało zmian założeń Wspólnej Polityki Rolnej, która z polityki sektorowej, polegającej głównie na wspieraniu gospodarstw rolnych staje się polityką zintegrowaną, uwzględniającą także potrzebę ochrony środowiska przyrodniczego i rozwoju obszarów wiejskich.

Najważniejsze zmiany wprowadzone w okresie finansowania 2007 – 2013 to:

- oddzielenie płatności bezpośrednich od wielkości produkcji rolnej i zmniejszenie kwot płatności bezpośrednich dla największych gospodarstw z przesunięciem uzyskanych oszczędności na wsparcie rozwoju obszarów wiejskich,
- przyjęcie zasady wzajemnej zgodności, czyli uzależnienie otrzymania płatności bezpośrednich od spełnienia przez gospodarstwo rolne wymagań w zakresie ochrony środowiska, bezpieczeństwa żywnościowego i dobrostanu zwierząt,
- dofinansowanie instrumentów rolno – środowiskowych w regionach objętych celem 1 polityki spójności do wysokości 85%,

⁵ A. Czudec, *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju wielofunkcyjnego rolnictwa*, Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Seria: Monografie i Opracowania nr 6, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009.

⁶ B. Poskrobko, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju w świetle kanonów nauki*. WSE w Białymstoku, Białystok 2011.

- obowiązek wprowadzenia przez kraje członkowskie systemu doradztwa dla rolników korzystających z płatności.

Wspólnota Europejska w latach 2007 – 2013 w znacznie większym stopniu wspiera działania służące ochronie środowiska rolniczo – przyrodniczego i obszarów wiejskich. Polskie rolnictwo, w tym także w regionach o rozdrobnionej jego strukturze, ma możliwość otrzymania dofinansowania ze środków UE, zapewniających jego rozwój, pod warunkiem, że wykorzysta wszystkie możliwości jakie daje Wspólna Polityka Rolna i jej ekonomiczne instrumenty⁷. Poprawie konkurencyjności i wykorzystaniu walorów rolnictwa oraz rozwoju obszarów wiejskich ma służyć Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013. W perspektywie finansowej 2007 – 2013 rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich skoncentrował się na trzech obszarach tematycznych, tj. poprawie konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, poprawie stanu środowiska i terenów wiejskich oraz poprawie jakości życia na obszarach wiejskich oraz wspierania dywersyfikacji gospodarki wiejskiej (głównie dotyczy to pozarolniczych form działalności). Istotną modyfikacją zamierzeń w perspektywie 2007 – 2013 w porównaniu do 2004 – 2006 było zaakcentowanie tych wymiarów wsparcia, które dotyczą spójnej strategii na rzecz rozwoju obszarów wiejskich w całej UE. Środki na działania realizowane w ramach PROW pochodzą z Europejskiego Funduszu na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich i z krajowych środków określonych w ustawie budżetowej. W latach 2007 – 2013 środki zaplanowane zostały do wydatkowania na cztery kierunki działań (osie), z których pierwszy dotyczy „Poprawy konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, druga „Poprawy środowiska naturalnego i obszarów wiejskich”, trzecia „Jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej” i ostatnia czwarta oś „Leader” dążąca do aktywizacji społeczności wiejskiej z obszaru objętego Lokalną Strategią Rozwoju wdrażaną przez Lokalną Grupę Działania tworzącą kapitał społeczny na obszarach wiejskich.

W okresie programowania UE obejmującym lata 2007 – 2013 politykę gospodarczą państwa określała Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007 – 2015 oraz Strategia rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007 - 2013⁸ wyznaczająca kierunki wydatkowania funduszy UE oraz wskazująca na konieczność przeprowadzania dalszych reform regulacyjnych. Głównym zadaniem Strategii jest podniesienie poziomu i jakości życia mieszkańców Polski. Wśród jej 6 priorytetów znajduje się również rozwój obszarów wiejskich (priorytet 5), co oznacza, iż we wszystkich programach operacyjnych powinny się znaleźć działania ukierunkowane na wsparcie rozwoju wsi. Jednak podstawowym narzędziem realizowania polityki rozwoju obszarów wiejskich jest PROW na lata 2007 – 2013, który oferuje wsparcie na inwestycje w rolnictwie i przetwórstwie poprawiające konkurencyjność sektora rolno-spożywczego. W Programie tym zaplanowane zostały środki finansowe na udzielenie pomocy inwestorom,

⁷ W. Poczta, *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego rolnictwa na rynku europejskim*. „Postępy Nauk Rolniczych”, nr 2, 2010.

⁸ Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007 – 2015. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008. Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007 – 2013 (z elementami prognozy do roku 2020). Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2005

którzy tworzą nowe miejsca pracy na obszarach wiejskich, na rozwój ekologicznych metod gospodarowania oraz na przedsięwzięcia chroniące naturalne środowisko i walory wiejskiego krajobrazu. Instrumentami finansowymi WPR w ramach PROW w latach 2007-2013 stanowiły dwa fundusze strukturalne, tj.:

- Europejski Fundusz Gwarancji Rolnej (EFGR) – płatności bezpośrednie, mechanizmy rynkowe
- Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

PROW na lata 2007-2013, finansowany w ramach II filara Wspólnej Polityki Rolnej, jest największym programem pomocowym dla sektora-rolno spożywczego w historii Polski, wdrażanym przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Pomoc w ramach PROW skierowana została dla rolników, przedsiębiorców i lokalnych samorządów oraz właścicieli lasów, a jej głównym celem jest na budowa nowoczesnego, konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego i leśnictwa, ochrona środowiska naturalnego, rozwój kultury i zachowanie tradycji na wsi oraz podniesienia jakości życia mieszkańców wsi i ich aktywizacji gospodarczej.

Główne cele, których realizację ułatwia pomoc finansowa udzielana z PROW 2007-2013:

- przyspieszanie modernizacji gospodarstw rolnych,
- podwyższanie konkurencyjności przetwórstwa spożywczego i jakości żywności
- ożywienie przemian w rolnictwie i rynku ziemi przez przyznawanie rent strukturalnych oraz premii ułatwiających start zawodowy młodym rolnikom i finansowanie scalania gruntów,
- zachęcanie rolników do gospodarowania w sposób przyjazny środowisku oraz do zachowania rodzimych ras i cennych przyrodniczo siedlisk roślin,
- wspieranie dopłatami ONW działalności rolniczej na terenach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania,
- polepszanie lesistości kraju przez udzielanie pomocy finansowej na zalesianie gruntów o małej przydatności rolniczej,
- pobudzanie przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy na terenach wiejskich,
- odnowa wsi, rozbudzanie aktywności jej mieszkańców i budowa kapitału społecznego na wsi,
- podwyższanie kwalifikacji rolników i właścicieli lasów oraz ułatwianie im dostępu do płatnych usług doradczych,
- polepszanie jakości życia na terenach wiejskich.

W PROW zidentyfikowano obszary, które uznano za najważniejsze dla rozwoju obszarów wiejskich oraz określono zadania dla poszczególnych sektorów rolnictwa. Duża część zaplanowanych działań jest kontynuacją instrumentów wdrażanych w pierwszym etapie realizacji Wspólnej Polityki Rolnej. Ogólna kwota środków z budżetu UE z przeznaczeniem na finansowanie rolnictwa i obszarów wiejskich dla wszystkich państw członkowskich w okresie programowania 2007 – 2013 wynosiła 78 mld euro, co oznacza, że alokacja dla Polski stanowiła ok. 17% ogólnej kwoty (najwięcej spośród wszystkich krajów należących do UE). Największa część środków (42%) zostanie skierowana na działania zwiększające

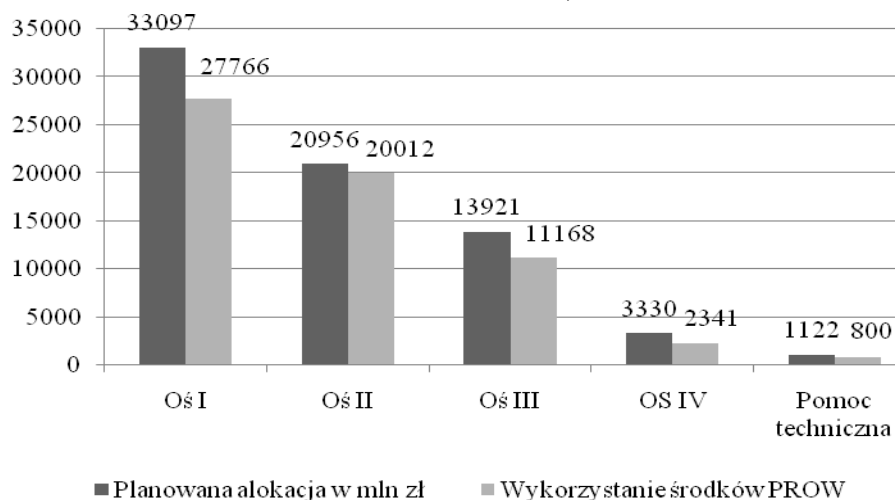
konkurencyjność rolnictwa, na poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich – 32%, a na poprawę jakości życia na obszarach wiejskich 20%⁹.

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 euro¹⁰. W perspektywie finansowej 2007 – 2013 rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich skoncentrował się na trzech obszarach tematycznych, tj. poprawie konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, poprawie stanu środowiska i terenów wiejskich oraz poprawie jakości życia na obszarach wiejskich oraz wspierania dywersyfikacji gospodarki wiejskiej (głównie dotyczyło to pozarolniczych form działalności).

Z charakterystyki poszczególnych działań ujętych w PROW wynika, że ich realizacja powinna przynosić znaczące korzyści ekonomiczne i społeczne, ze szczególnym uwzględnieniem pozytywnego oddziaływania na środowisko przyrodnicze.

Ustalony limit środków PROW na lata 2007 – 2013 w kwocie 72.429 mln zł został wykorzystany w 84,8% wg stanu na koniec 2014 r., tj. w kwocie 62.090 mln zł. Wykorzystanie planowanej alokacji środków PROW w poszczególnych osiach priorytetowych było zróżnicowane i wskazywało na różną aktywność beneficjentów. Najwyższy wskaźnik wykorzystania planowanego budżetu dotyczył osi II – 95,8%, osi I – 84,5%, osi III – 73,8%. Najniższy wskaźnik wykorzystania środków dotyczył osi IV – 63,2% (rys. 1).

Rysunek 1. Wykorzystanie planowanej alokacji środków PROW (narastająco, wg stanu na koniec 2014 r.)



Źródło: dane ARiMR.

⁹ P. Tokarski, *Budżet UE jako narzędzie wdrażania strategii Europa 2020* [w:] M. Kaczor, P. Tokarski (red.), *Gospodarka Unii Europejskiej. Reakcja na kryzys i perspektywy na nowe dziesięciolecie*, PISM, Warszawa 2011.

¹⁰ J. Rowiński, *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 [Analiza zatwierdzonej wersji programu i pierwszych lat realizacji]*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2008.

Efektywność wykorzystania środków UE i osiągnięcie założonych celów PROW wymaga również sprawnego działania instytucji zaangażowanych bezpośrednio i pośrednio w proces przemian rolnictwa i wsi. Dotyczy to głównie instytucji publicznych działających na szczeblu centralnym, regionalnym i lokalnym, których głównym zadaniem jest przygotowanie potencjalnych beneficjentów do włączenia się w proces przemian modernizacyjnych rolnictwa i wsi, z uwzględnieniem nie tylko korzyści ekonomicznych, ale przynoszących także pozytywne efekty społeczne i środowiskowe. Zadanie to jest szczególnie ważne w regionach, gdzie wsparcie zewnętrzne rolnictwa jest niezbędne dla wywołania przemian strukturalnych i gdzie związki rolnictwa z jego otoczeniem są bardzo słabe. Wsparcie wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa zajmuje szczególne miejsce w polityce rolnej UE. Z koncepcją wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa związane są instrumenty finansowe oddziałujące na zwiększenie jakości produktów rolniczych, na poprawę stanu środowiska przyrodniczego oraz odnoszące się do poprawy jakości życia na obszarach wiejskich. Potrzeba zewnętrznego wspierania wielofunkcyjności rolnictwa wynika przede wszystkim z faktu, że dostarcza ono oprócz dóbr prywatnych także dobra publiczne, które są szczególnie ważne dla społeczeństwa¹¹.

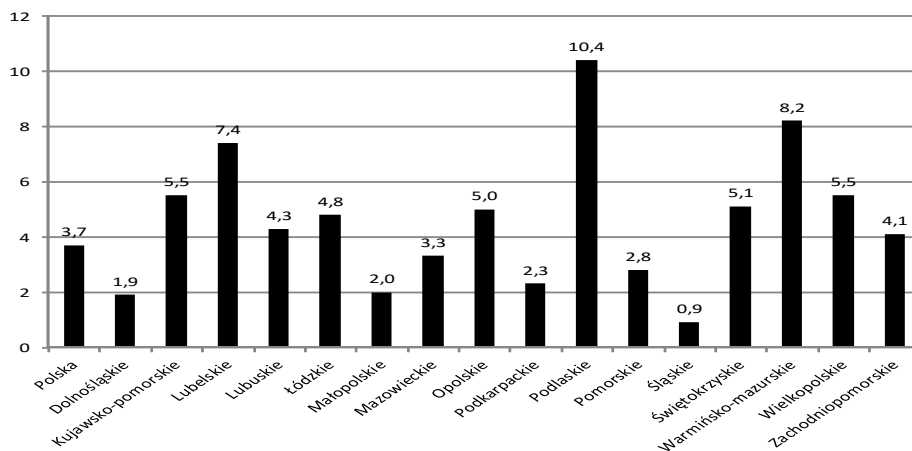
PROW skierowany został do gospodarstw silniejszych ekonomicznie ponieważ zgodnie z przyjętą w polityce strukturalnej UE zasadą współfinansowania, wymaga on od beneficjentów zainwestowania w objęte programem przedsięwzięcia środków własnych (ok. 50% wkładu własnego). Poziom aktywności rolników w zakresie ubiegania się o środki finansowe UE uzależniony jest od wielu czynników tkwiących zarówno wewnątrz gospodarstw, uzależnionych od samych rolników oraz będących wypadkową sytuacji gospodarczej kraju.

2. Regionalne zróżnicowanie wykorzystania środków PROW

Dla określenia znaczenia rolnictwa w strukturze gospodarki Polski i innych regionów wykorzystano udział tego sektora gospodarki w tworzeniu wartości dodanej brutto dla poszczególnych regionów Polski (rys. 2). Wskaźnik ten informuje, że znaczenie rolnictwa w gospodarce regionów w Polsce jest mocno zróżnicowane, widoczny jest wysoki udział tego sektora w tworzeniu wartości dodanej brutto, np. w województwach Polski Wschodniej (podlaskie, lubelskie, warmińsko – mazurskie). Wyjątkiem jest województwo podkarpackie gdzie rolnictwo ma zdecydowanie mniejsze znaczenie, ale wskaźnik udziału w wartości dodanej brutto jest jednym z najniższych w Polsce. Rolnictwo w województwie podkarpackim w tworzeniu produktu krajowego brutto jest najniższe w kraju, w porównaniu do poziomu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca Podkarpacia, który jest najniższy w kraju. Główną przyczyną takiej sytuacji jest niekorzystna polityka państwa wobec rolnictwa.

¹¹ A. Grzelak, *Rolnictwo wobec wybranych wyzwań ekonomicznych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej, nr 85, Wyd. SGGW, Warszawa 2010

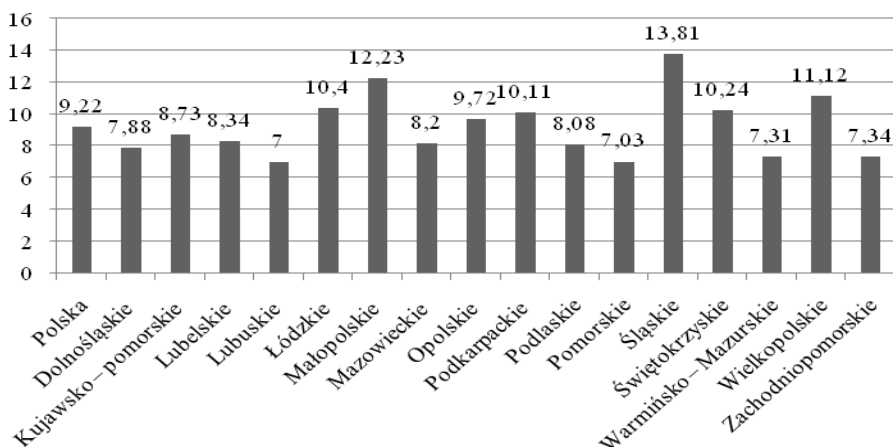
Rysunek 2. Udział rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto według województw w 2014 r. (w %)



Źródło: dane GUS

Wartość środków trwałych w rolnictwie stanowi istotny element potencjału wytwórczego i ma kluczowe znaczenie w wyznaczaniu sprawności gospodarowania. Podnoszenie wartości środków trwałych w rolnictwie jest podstawowym czynnikiem warunkującym postęp w działalności rolniczej pozwalającym poprawić efektywność gospodarowania. Dokonana analiza wartości środków trwałych w poszczególnych regionach Polski w przeliczeniu na 1 ha UR (rys. 3) wykazała, że najwyższy wskaźnik uprzemysłowienia rolnictwa wystąpił w woj. śląskim (13,81 tys.zł), małopolskim (12,23 tys. zł), wielkopolskim 11,12 tys. zł). Najmniej środków trwałych na 1 ha UR odnotowano w woj. lubuskim (7 tys. zł), pomorskim (7,03 tys. zł) i zachodniopomorskim (7,34 tys. zł).

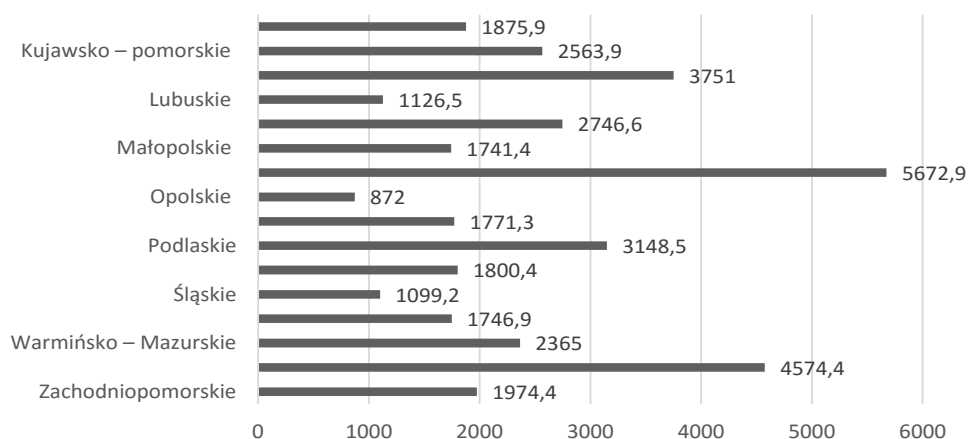
Rysunek 3. Środki trwale w rolnictwie na 1 ha UR w tys. zł (na koniec 2014 r.)



Źródło: dane GUS

Zmiany struktur agrarnych i produkcyjnych polskiego rolnictwa mają wymiar regionalny. Potencjalny wpływ funduszy strukturalnych na rozwój gospodarstw rolnych w różnych regionach kraju zależy przede wszystkim od zainteresowania samych beneficjentów ofertą skierowaną w poszczególnych działaniach PROW. Istotnym w tym zakresie pozostaje wsparcie beneficjentów ze strony urzędów administracji publicznej. Wykorzystanie planowanej alokacji środków PROW na koniec 2014 r. (rys. 4) potwierdza, że rolnicy aktywnie występowali o wsparcie swojej działalności w ramach PROW, o czym świadczy wysoki wskaźnik wykorzystania planowanej alokacji. Dlatego też efektywność realizacji polityki wsparcia rolnictwa z funduszy unijnych powinna uwzględniać cel, jakim jest wyrównywanie dysproporcji w rozwoju tego sektora w układzie regionalnym. Ważne w tej kwestii jest wykorzystanie potencjału lokalnych zasobów, przy zachowaniu specyficznych walorów środowiska przyrodniczego i kulturowego wsi i rolnictwa poszczególnych regionów oraz zwiększenie aktywności instytucji na rzecz rolnictwa.

Rysunek 4. Regionalne zróżnicowanie zrealizowanych płatności w ramach PROW 2007 – 2013 (EFRROW bez pomocy technicznej) w mln zł

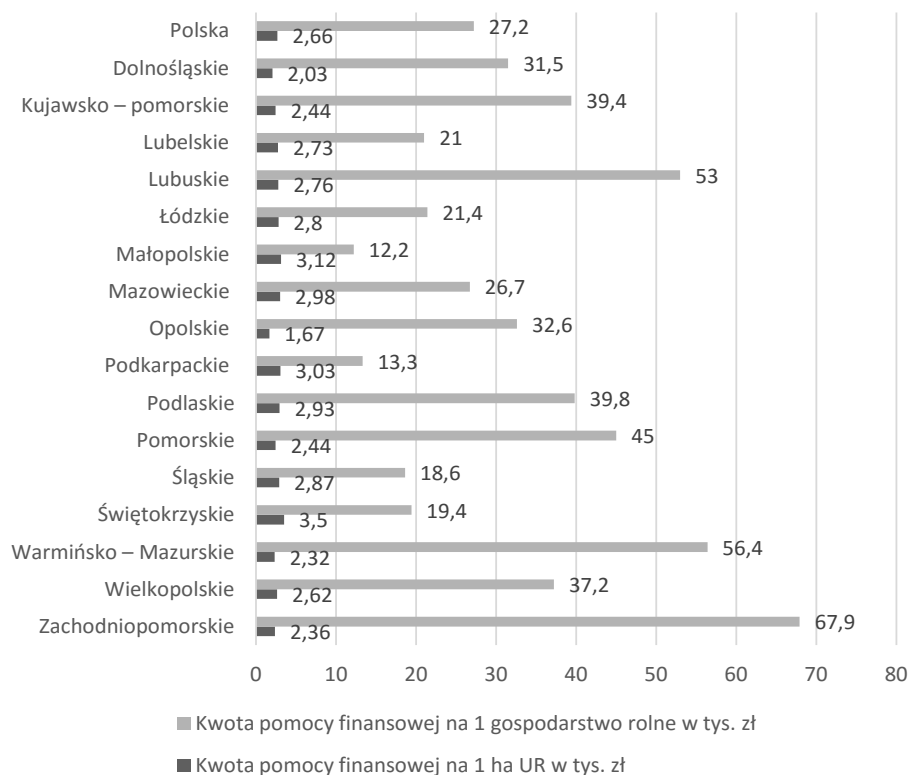


Źródło: dane ARiMR.

Analiza zrealizowanych płatności w ramach PROW 2007 – 2013 wykazała, że bez wątpienia jednym z głównych czynników regionalnego zróżnicowania była wielkość danego województwa i związana z tym ogólna liczba gospodarstw oraz areał użytków rolnych. Potwierdza to współczynnik korelacji pomiędzy kwota pomocy finansowej i powierzchnią użytków rolnych w województwach wynoszący 0,94. Natomiast korelacja pomiędzy liczbą zawartych umów a liczbą gospodarstw prowadzących działalność rolniczą była słabsza i wynosiła 0,59. Istotnym elementem realizacji każdej polityki interwencji jest ocena jej implementacji i rezultatów. Najwięcej środków w przeliczeniu na 1 gospodarstwo rolne oraz na 1 ha użytków rolnych trafiło do województw w środkowej części kraju (mazowieckiego, wielkopolskiego, lubuskiego, kujawsko-pomorskiego, podlaskiego i łódzkiego), umacniając

konkurencyjność regionów o relatywnie dobrej strukturze agrarnej, w których rolnictwo jest uważane za dobrze rozwinięte (rys.5).

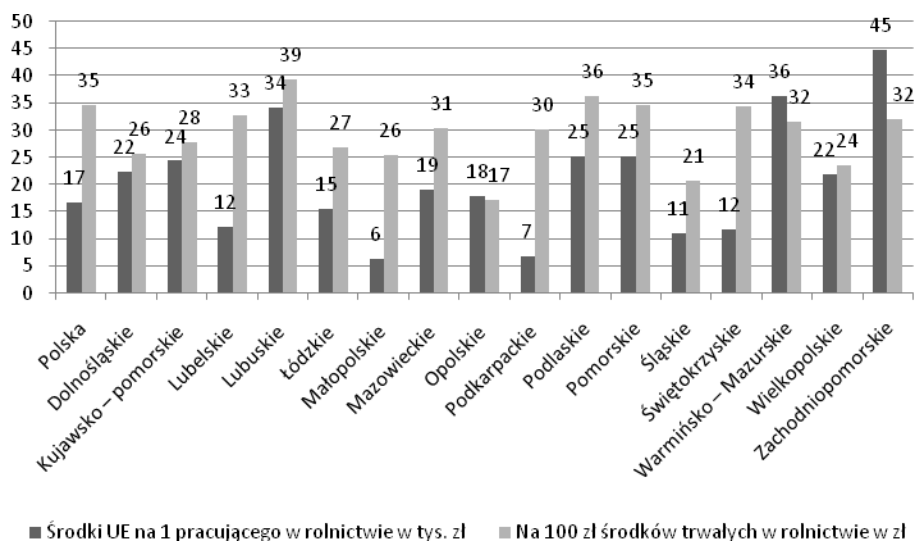
Rysunek 5 . Regionalne zróżnicowanie wykorzystania funduszy Unii Europejskiej w ramach PROW (w tys. zł) - środki EFRROW



Źródło: dane ARiMR

Regionalne zróżnicowanie wykorzystania środków UE wdrażanych w ramach PROW 2007 – 2013 potwierdziła także analiza wykorzystania tych środków w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie oraz na 100 zł środków trwałych w rolnictwie. Najwięcej środków UE w porównaniu do wymienionych powyżej wskaźników wykorzystanych zostało przez województwa w środkowej części kraju (mazowieckiego, wielkopolskiego, lubuskiego, kujawsko-pomorskiego, podlaskiego i łódzkiego), podnosząc konkurencyjność tych regionów, w których rolnictwo jest lepiej rozwinięte jak w pozostałych (rys. 6).

Rysunek. 6. Wykorzystanie środków UE w tys. zł - w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie i na 100 zł środków trwałych w rolnictwie (na koniec 2014 r.)



Źródło: dane ARiMR

Wnioski

W wydatkowaniu środków PROW widoczna jest w Polsce koncentracja tych środków, tj. w układzie ilościowym i kwotowym najczęściej wsparcia trafiło do gospodarstw ze środkowej Polski o dobrze rozwiniętej strukturze rolnictwa, tj. województw mazowieckiego, wielkopolskiego, lubuskie, kujawsko – pomorskiego. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007 – 2013 (PROW) jako najważniejszy instrument finansowy wspierający przemiany w rolnictwie i na obszarach wiejskich w swoich założeniach skierowany został do gospodarstw silniejszych ekonomicznie, ponieważ zgodnie z przyjętą w polityce strukturalnej UE zasadą współfinansowania, wymaga od beneficjentów zainwestowania znacznych nakładów środków własnych.

Bibliografia

Czudec A., *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju wielofunkcyjnego rolnictwa*, Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Monografie i Opracowania, 6 (2009).

Chmielewska B., Mierosławska A. *Krajowa czy regionalna strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich?*

Domański B., *Dylematy rozwoju polskich regionów* [w:] Transformacja sceny europejskiej i globalnej XXI wieku. Strategie dla Polski, red. A.Kukliński, J.Woźniak, Biblioteka Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, t. V, Kraków 2012.

Grzelak A., *Rolnictwo wobec wybranych wyzwań ekonomicznych*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej*, nr 85, Wyd. SGGW, Warszawa 2010.

Kłodziński M., *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi po integracji Polski z UE*. "Wieś i rolnictwo", 2 (2004).

Kowalczyk S., *Fundusze Unii Europejskiej w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. "Zagadnienia Ekonomiki Rolnej", 3 (2007).

Miś T., *Wykorzystanie wsparcia finansowego z funduszy UE przez gospodarstwa rolne w regionie rozdrobnionego rolnictwa*. "Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej" (2008).

Pietrzykowski R., Wicki L., *Regionalne zróżnicowanie wykorzystania środków z programów Wspólnej Polityki Rolnej na modernizację rolnictwa*. "Roczniki Nauk Rolniczych", *Seria G 4* (2011).

Poskrobko B., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju w świetle kanonów nauki*. WSE w Białymstoku, Białystok 2011.

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://prow.rolnicy.com/mlody-rolnik>(2004).

Tokarski P., *Budżet UE jako narzędzie wdrażania strategii Europa 2020* [w:] M. Kaczor, P. Tokarski (red.), *Gospodarka Unii Europejskiej. Reakcja nakryzys i perspektywy na nowe dziesięciolecie*, PISM, Warszawa (2011).

Wilkin J., *Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich* [w:] Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014 – 2020, red. M. Kłodziński, IRWiR PAN, Warszawa 2008.

Wigier M., *Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR*, "Wieś i rolnictwo", 3 (2013).

ISBN 978-609-95472-6-8