

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2015

INNOWACJE A POZYCJA KONKURENCYJNA
POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2007–2014

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2015

**INNOWACJE A POZYCJA KONKURENCYJNA
POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2007–2014**

redakcja naukowa
Marzenna Anna Weresa



OFICyna WYDAWNICZA
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2015

Publikacja jest wynikiem badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej SGH, finansowanych ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego i prowadzonych przez zespół badawczy Instytutu Gospodarki Światowej SGH.

Recenzent

Krystyna Poznańska

Redaktor

Julia Konkołowicz-Pniewska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISSN 2083-2281

ISBN 978-83-7378-983-8

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Aktualizacja okładki

Monika Trypuz

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. +48 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 70/VI/15

Spis treści

Przedmowa	7
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

CZĘŚĆ I. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2007–2014

Rozdział I. Porównanie wyników gospodarczych w latach 2004–2014: Polska na tle UE i wybranych rynków wschodzących	11
<i>Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 2. Oddziaływanie globalnego kryzysu na procesy konwergencji dochodów Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej w stosunku do średniego poziomu w UE15	47
<i>Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 3. Zróżnicowanie dochodów, ubóstwo oraz inne wybrane aspekty wykluczenia społecznego	71
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	

Rozdział 4. Wpływ globalnego kryzysu na konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego oraz bilans płatniczy Polski w latach 2007–2014	93
<i>Mariusz-Jan Radło</i>	

Rozdział 5. Zmiany atrakcyjności Polski dla zagranicznych inwestorów w kontekście globalnego kryzysu	113
<i>Tomasz M. Napiórkowski</i>	

CZĘŚĆ II. GŁÓWNE CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI I ZMIANY ICH ZNACZENIA W CZASIE GLOBALNEGO KRYZYSU I W OKRESIE POKRYZYSOWYM

Rozdział 6. Kierunki i najważniejsze wyzwania polskiej polityki gospodarczej w latach 2007–2014	137
<i>Ryszard Rapacki, Adam Czerniak</i>	

Rozdział 7. Zmiany zasobów ludzkich w Polsce w latach 2007–2014	159
<i>Mateusz Mokrogulski</i>	

Rozdział 8. Inwestycje w polskiej gospodarce w okresie 2007–2014	177
<i>Piotr Maszczyk</i>	

Rozdział 9. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w kontekście globalnego kryzysu	189
<i>Mariusz Próchniak</i>	
Rozdział 10. System finansowy i rozwój kapitału wysokiego ryzyka w Polsce	205
<i>Oskar Kowalewski</i>	
CZĘŚĆ III. ZMIANY INNOWACYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2007–2014	
Rozdział 11. Narodowy system innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007–2014 ..	225
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	
Rozdział 12. Cele innowacji a główne rynki operacyjne polskich przedsiębiorstw przemysłowych	237
<i>Tomasz Gołębiowski, Małgorzata Stefania Lewandowska</i>	
Rozdział 13. Innowacje sektora publicznego	257
<i>Marta Mackiewicz</i>	
Rozdział 14. Rozwój innowacji społecznych: Polska na tle innych państw UE	277
<i>Arkadiusz Michał Kowalski</i>	
Rozdział 15. Otwarty model innowacji i jego wykorzystanie w działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw	301
<i>Jolanta Mazur, Piotr Zaborek</i>	
Rozdział 16. Stymulatory ekoinnowacji. Wyniki badań <i>Community Innovation Survey</i> ..	331
<i>Małgorzata Stefania Lewandowska</i>	
Rozdział 17. Polityka innowacyjna Polski do 2020 roku	357
<i>Beata Lubos</i>	
PODSUMOWANIE	
Ku zrównoważonej konkurencyjności? Syntetyczna ocena zmian pozycji innowacyjnej i konkurencyjnej Polski w latach 2007–2014	375
<i>Marzenna Anna Weresa</i>	

Przedmowa

Konkurencyjność to koncepcja, która odnosi się do utrzymania trwałego wzrostu gospodarczego, ale oznacza również zdolność do poprawy poziomu życia społeczeństwa, wzmocnienia pozycji na rynkach zagranicznych oraz wzrostu atrakcyjności danego terytorium dla inwestycji kapitału zagranicznego. Szerokie spektrum zagadnień, które zawiera w sobie pojęcie konkurencyjności, sprawia, że określenie poziomu konkurencyjności i jego zmian w czasie jest problemem złożonym, ale jednocześnie niezwykle ważnym z punktu widzenia zarówno polityków gospodarczych, jak i całego społeczeństwa. W związku z tym potrzebne są ustawiczne analizy zmian konkurencyjności gospodarek i niniejsza monografia wpisuje się w ten nurt badań.

Jest to już 30. edycja cyklu monografii, będąca kontynuacją badań porównawczych na temat głównych tendencji rozwoju polskiej gospodarki prowadzonych w Instytucie Gospodarki Światowej we współpracy z ośrodkami międzynarodowymi. Celem badań prezentowanych w tegorocznej edycji monografii jest ocena zmian konkurencyjności polskiej gospodarki w czasie globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego oraz w okresie pokryzysowym, tj. w latach 2007–2014, ze szczególnym uwzględnieniem roli innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Pozycja konkurencyjna i innowacyjna Polski oceniana jest w zestawieniu z pozostałymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, w tym z krajami, które po okresie transformacji systemowej w latach 90. XX w. stały się częścią tego ugrupowania integracyjnego w wyniku rozszerzenia UE w latach 2004, 2007 i 2013. Niektóre aspekty konkurencyjności analizowane są również na tle wybranych tzw. rynków wschodzących w gospodarce światowej.

Tak szerokie ujęcie tematu pozwala na wskazanie możliwych scenariuszy zmian pozycji konkurencyjnej Polski w przyszłości oraz sformułowanie rekomendacji dla polityki gospodarczej.

Monografia składa się z trzech głównych części, podzielonych na rozdziały i syntetycznie podsumowanych w zakończeniu.

W części pierwszej (rozdziały 1–5) dokonano analizy porównawczej tendencji rozwoju gospodarczego Polski w okresie 2007–2014, wykorzystując różnorodne wskaźniki ekonomiczne i społeczne, takie jak stopa wzrostu PKB, poziom dochodów na jednego mieszkańca i ich konwergencja, z uwzględnieniem mierników nierówności dochodowych i poziomu ubóstwa. Następnie ocenie poddana została pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w zewnętrznych stosunkach ekonomicznych, w tym zdolność do

eksportu polskich towarów na rynki międzynarodowe oraz atrakcyjność kraju dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Część druga (rozdziały 6–10) zawiera szczegółową analizę czynników, które wpłynęły na konkurencyjność Polski w okresie 2007–2014, z uwzględnieniem ewolucji ich znaczenia w czasie globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego oraz w okresie pokryzysowym. Szczegółowa charakterystyka dotyczy najważniejszych czynników wpływających na konkurencyjność, takich jak: polityka gospodarcza, zasoby ludzkie, inwestycje, funkcjonowanie rynku finansowego oraz produktywność czynników wytwórczych.

Kluczową rolę w budowaniu konkurencyjności w zglobalizowanej gospodarce opartej na wiedzy odgrywa innowacyjność. Z tego powodu tegoroczna edycja raportu koncentruje się na różnych wymiarach innowacyjności polskiej gospodarki. Innowacje są niezbędne do wzrostu produktywności czynników wytwórczych, wpływają również na przewagi konkurencyjne w otoczeniu międzynarodowym. Analiza zawarta w trzeciej części monografii (rozdziały 11–17) dostarcza wiedzy na temat nowych form innowacji, takich jak innowacje sektora publicznego, innowacje społeczne, innowacje otwarte czy ekoinnowacje, z uwzględnieniem ich roli w kształtowaniu przewag konkurencyjnych polskiej gospodarki w okresie 2007–2014.

Wnioski wynikające z przeprowadzonych analiz dotyczące poszczególnych problemów badawczych zawarte są w końcowej części każdego z rozdziałów. Uogólnienie tych wniosków oraz syntetyczna ocena znaczenia innowacji dla poprawy konkurencyjności Polski w czasie globalnego kryzysu i w okresie pokryzysowym zawarta została w podsumowaniu monografii. Uzupełnieniem tych wątków wskazujących na wzajemne sprzężenia między innowacyjnością a konkurencyjnością są rekomendacje dotyczące sposobów poprawy zdolności konkurencyjnej Polski. Wskazuje się na konieczność zorientowania polityki prokonkurencyjnej na cele długofalowe, gdyż tylko długookresowa, stabilna polityka gospodarcza umożliwi zbudowanie potencjału konkurencyjnego opartego na innowacjach oraz zasobach ludzkich.

Monografia nie ogranicza się więc wyłącznie do analizy aktualnych trendów, ale przyświeca jej przesłanie stymulowania dyskusji naukowej na temat zagadnień konkurencyjności w aspekcie teoretycznym i praktycznym, w odniesieniu do polskiej gospodarki.

Marzenna Anna Weresa

Część I

**Konkurencyjność
polskiej gospodarki
w latach 2007–2014**

Porównanie wyników gospodarczych w latach 2004–2014: Polska na tle UE i wybranych rynków wschodzących

Zbigniew Matkowski, Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

Celem tego rozdziału jest określenie konkurencyjności polskiej gospodarki w latach 2004–2014, ze szczególnym uwzględnieniem zmian pozycji konkurencyjnej Polski w okresie globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego. Analiza porównawcza obejmuje podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarczego, takie jak tempo wzrostu PKB, inflacja, bezrobocie, saldo finansów publicznych oraz saldo obrotów bieżących, które tworzą tzw. magiczny pięciokąt konkurencyjności.

Tło międzynarodowe – tendencje rozwojowe w gospodarce światowej

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych Polski w latach 2004–2014 przedstawimy ich tło międzynarodowe, tj. najważniejsze tendencje rozwojowe w gospodarce światowej w tym samym okresie.

Tabela 1.1. Wzrost gospodarczy w świecie w latach 2004–2014 (stopa wzrostu w %)

Lata	2004–2007 (średniorocznie)	2007–2011 (średniorocznie)	2012	2013	2014 ^a
Świat	3,9	1,9 ^b	2,4	2,5	2,6
Kraje wysoko rozwinięte	2,7	0,6	1,1	1,2	1,6
Strefa euro	2,4	0,5	-0,8	-0,5	0,8
USA	2,8	0,6	2,3	2,2	2,3
Japonia	2,3	0,0	1,5	1,5	0,4
Kraje transformacji	7,8	3,4	3,3	2	0,8
Rosja	7,6	2,9	3,4	1,3	0,5

Lata	2004–2007 (średniorocznie)	2007–2011 (średniorocznie)	2012	2013	2014 ^a
Kraje rozwijające się w tym: kraje najsłabiej rozwinięte	7,2 7,7	6,1 6,3	4,8 5,0	4,8 5,3	4,3 5,3
Afryka	5,9	4,1	5,6	3,5	3,5
Azja Płd.-Wschodnia	8,4	7,8	5,6	5,9	5,9
Chiny	11,3	10,5	7,7	7,7	7,3
Indie	9,1	7,8	4,7	5,0	5,4
Ameryka Łacińska	5,4	3,8	2,7	2,6	1,3

^a Dane wstępne.

^b 2008–2011.

Tempo wzrostu grup krajów zostało obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów, a wagi oparto na cenach i kursach walutowych z 2005 r.

Źródło: United Nations (2009, 2015).

Jak wynika z wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 1.1, globalny produkt krajowy brutto zwiększył się w 2014 r. o 2,6%, co oznacza stabilizację w stosunku do lat 2011–2012. Było to jednak tempo nieco wyższe od średniookresowego trendu notowanego w okresie 2008–2011, obejmującym największe od zakończenia II wojny światowej załamanie wzrostu całej gospodarki światowej w 2009 r. (–2,4%), ale znacznie niższe niż w okresie poprzedzającym kryzys (3,9%).

Podtrzymanie trendu rozwojowego w gospodarce światowej w 2014 r. było – podobnie jak w trzech poprzednich latach i w całym analizowanym okresie – wynikiem przede wszystkim szybkiego wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, gdzie PKB zwiększył się o 4,3%. Na tym tle szczególnie imponujące wskaźniki wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje Azji Południowo-Wschodniej (5,9%), w tym zwłaszcza Chiny (7,3%). Inaczej jednak niż w latach poprzednich, czynnikiem stabilizacji sytuacji w gospodarce światowej nie było utrzymywanie się na ścieżce trwałego, stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego przez kraje Afryki i Ameryki Łacińskiej.

Z drugiej strony, przyczyną stosunkowo niskiej dynamiki rozwojowej gospodarki światowej były gorsze niż w okresie przed kryzysem (choć lepsze niż w okresie 2007–2011) wyniki gospodarcze w krajach wysoko rozwiniętych, w tym zwłaszcza w strefie euro (wzrost PKB o 0,6%). Wpłynął na to m.in. utrzymujący się kryzys fiskalny w strefie euro i stagnacja gospodarki w niektórych krajach członkowskich.

Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2014 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego naszego kraju na tle gospodarki światowej, a także miejsca Polski pod tym względem w rozszerzonej Unii Europejskiej.

Podstawowym miernikiem rozmiarów gospodarki jest wartość produktu krajowego brutto (PKB) wytworzonego w danym kraju w określonym roku. Pomimo wielu wad i ograniczeń jest to nadal najszerszy miernik aktywności gospodarczej, powszechnie wykorzystywany w analizach makroekonomicznych. W porównaniach międzynarodowych wartości PKB poszczególnych krajów, wyrażone w walutach narodowych, przelicza się na walutę międzynarodową (np. USD lub EUR) według bieżących kursów walutowych (BKW) lub umownych przeliczników zwanych parytetami siły nabywczej (PSN)¹. Uważa się, że parytety siły nabywczej lepiej wyrażają rzeczywistą wartość produkcji wytworzonej w danym kraju, z uwzględnieniem różnic cen istniejących na lokalnych rynkach dóbr i usług. Są także mniej podatne na wpływ wahań kursów walutowych. Z tego względu przeliczniki te są częściej stosowane w szerokich porównaniach międzynarodowych. Z drugiej strony, wielu ekonomistów uważa, że przeliczniki walut stosowane przy obliczaniu wartości PKB wg PSN są niedokładne i często zawyżają wartość PKB dla krajów słabiej rozwiniętych w stosunku do wartości PKB krajów wyżej rozwiniętych. To samo zastrzeżenie dotyczy wartości PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca. W naszych ocenach wartości PKB ogółem i PKB *per capita* będziemy podawać w obydwu tych ujęciach: po przeliczeniu na walutę międzynarodową według BKW i według PSN, tak aby umożliwić bardziej wszechstronne porównania tych wartości.

Tabela 1.2, sporządzona na podstawie najnowszych danych MFW, przedstawia ranking największych gospodarek świata w 2014 r. według wartości PKB przeliczonej na USD zgodnie z bieżącymi kursami walut (BKW) oraz parytetem siły nabywczej (PSN). Dane o wartości PKB w 2014 r. podane w tej tabeli mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie.

Miejsca krajów w tym rankingu odpowiadają wartości PKB liczonej wg BKW. W nawiasach podane zostały miejsca zajmowane przez te kraje w rankingu spo-

¹ Parytet siły nabywczej (*purchasing power parity*), oznaczany tutaj skrótem PSN, to kalkulacyjny przelicznik ukazujący, ile jednostek waluty narodowej określonego kraju potrzeba do zakupienia takiej samej ilości dóbr i usług, którą można nabyć za 1 dolara w USA. Wartość PKB wg PSN jest wyrażana w kalkulacyjnych jednostkach zwanych „dolarami międzynarodowymi”, które odpowiadają sile nabywczej USD na rynku USA. Wyrażona w dolarach wg PSN wartość PKB określonego kraju odpowiada w przybliżeniu wartości wycenionej według cen obowiązujących w USA.

rządzonym wg wartości PKB liczonej wg PSN. Pełna lista 30 największych gospodarek uszeregowanych według wartości PKB liczonej wg PSN obejmowałaby także (poza krajami wymienionymi w tabeli): Tajlandię, Egipt, Pakistan, Malezję, Filipiny i RPA, natomiast wypadłyby z niej następujące kraje: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Belgia, Szwecja, Austria, Szwajcaria i Norwegia.

Zszacunki PKB wg PSN dla krajów słabiej rozwiniętych są z reguły dużo wyższe niż wg BKW, natomiast dla krajów wysoko rozwiniętych relacja jest przeważnie odwrotna. Wynika to głównie z różnic poziomu cen: szacunek PKB wg PSN wyraża wartość produkcji danego kraju w USD według cen obowiązujących w Stanach Zjednoczonych.

Tabela 1.2. Największe gospodarki świata w 2014 r. według wartości PKB (w mld USD)

Miejsce	Kraj	PKB wg bieżącego kursu walutowego (BKW)		PKB wg parytetu siły nabywczej (PSN)	
		mld USD	udział w globalnym PKB (%)	mld USD	udział w globalnym PKB (%)
1(2)	USA	17 416	22,4	17 416	16,3
2(1)	Chiny	10 335	13,3	17 632	16,5
3(4)	Japonia	4 770	6,1	4 788	4,5
4(5)	Niemcy	3 820	4,9	3 621	3,4
5(8)	Francja	2 902	3,7	2 587	2,4
6(10)	Wielka Brytania	2 848	3,7	2 435	2,3
7(7)	Brazylia	2 244	2,9	3 073	2,9
8(12)	Włochy	2 129	2,7	2 066	1,9
9(6)	Rosja	2 057	2,7	5 559	3,3
10(3)	Indie	2 048	2,6	7 277	6,8
11(15)	Kanada	1 794	2,3	1 579	1,5
12(19)	Australia	1 483	1,9	1 100	1,0
13(13)	Korea Płd.	1 449	1,9	1 790	1,7
14(16)	Hiszpania	1 400	1,8	1 534	1,4
15(11)	Meksyk	1 296	1,7	2 144	2,0
16(27)	Holandia	880	1,1	798	0,7
17(9)	Indonezja	856	1,1	2 554	2,4
18(17)	Turcja	813	1,0	1 512	1,4
19(14)	Arabia Saudyjska	778	1,0	1 652	1,5
20(35)	Szwajcaria	679	0,9	445	0,4
21(20)	Nigeria	594	0,8	1 058	1,0
22(38)	Szwecja	559	0,7	434	0,4

23(24)	Polska	552	0,7	941	0,9
24(25)	Argentyna	536	0,7	927	0,9
25(34)	Belgia	528	0,7	467	0,4
26(43)	Norwegia	512	0,7	340	0,3
27(21)	Tajwan	505	0,7	1 022	1,0
28(39)	Austria	436	0,6	387	0,4
29(31)	Zjedn. Emiraty Arab.	416	0,5	605	0,6
30(18)	Iran	403	0,5	1 284	1,1
	Świat	77 609	100,0	106 999	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2014 r. to wstępne szacunki MFW. Miejsce kraju w gospodarce światowej wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg BKW i PSN (w nawiasie).

Źródło: IMF (2015).

Zgodnie z danymi w tabeli 1.2 w 2014 r. Polska – w zależności od sposobu przeliczania walut – pod względem wielkości produkcji znajdowała się na 23. lub 24. miejscu na świecie. W porównaniu z poprzednim rokiem pozycja Polski w tym rankingu nie zmieniła się, jeśli chodzi o wartość PKB liczoną wg BKW, natomiast obniżyła się (o dwa miejsca) pod względem wartości PKB liczonej wg PSN – ze względu na szybszy wzrost niektórych krajów rozwijających się (jak Tajlandia i Egipt). Udział Polski w światowym PKB mierzony wg BKW wyniósł 0,7%, a wg PSN – 0,9%.

Niewielkie zmiany pozycji określonego kraju w tym rankingu zachodzące z roku na rok nie są zbyt istotne. Mogą być one wynikiem krótkookresowych cyklicznych wahań poziomu produkcji, zmian tempa inflacji i kursów walutowych oraz korekt dokonywanych w statystykach PKB i przelicznikach walutowych. Bardziej miarodajną podstawą oceny są tendencje długookresowe, które pokazują zmiany pozycji danego kraju w gospodarce światowej w dłuższym czasie, pozwalając stwierdzić, czy pozycja ta się poprawia czy pogarsza lub pozostaje mniej więcej taka sama.

Z tego punktu widzenia warto porównać zmiany pozycji naszej gospodarki w gospodarce światowej, jakie nastąpiły w ciągu ostatnich dziesięciu lat. W 2004 r. Polska zajmowała 25. miejsce na świecie pod względem wielkości PKB mierzonej wg BKW, a 23. miejsce pod względem wielkości PKB mierzonej wg PSN. Porównując te liczby z wynikami zanotowanymi w 2014 r. (tabela 1.2), widzimy, że pozycja Polski w globalnym rankingu największych gospodarek świata uległa niewielkiej poprawie (awans o dwa miejsca), jeśli chodzi o wartość PKB liczoną wg BKW, natomiast nie zmieniła się lub lekko się pogorszyła (spadek o jedno miejsce) pod względem wartości PKB liczonej wg PSN. Udział Polski w globalnej wartości produkcji na świecie liczonej wg PSN nie zmienił się, natomiast udział liczony wg BKW wzrósł dosyć znacznie. W kategoriach wartości PKB wg BKW Polska wyprzedziła takie kraje wysoko

rozwinęte, jak Belgia, Norwegia i Austria, ale w światowym rankingu gospodarek uszeregowanych według wartości PKB liczonej wg PSN wyprzedził nas Egipt. Biorąc pod uwagę niezwykle szybki wzrost wielu gospodarek „wschodzących” i rozwijających się, jest to niezły wynik, wskazujący na dobrą dynamikę wzrostu gospodarczego Polski w wysoce konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym.

Warto zwrócić uwagę na duże zmiany, jakie nastąpiły w ostatnich latach w strukturze gospodarki światowej w związku z dynamicznym wzrostem gospodarczym rozwijających się krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. Pod względem wartości PKB wg PSN Chiny już dawniej wyprzedziły Japonię i Niemcy, a jeżeli wierzyć najnowszym szacunkom MFW, to w ubiegłym roku stały się największą potęgą gospodarczą na świecie, dystansując także Stany Zjednoczone². Indie i Brazylia awansowały odpowiednio na trzecie i siódme miejsce. Wśród 30 największych gospodarek świata pod względem wielkości PKB wg PSN ponad połowę stanowią kraje rozwijające się lub tzw. gospodarki wschodzące. Trzy największe gospodarczo kraje rozwijające się w Azji wytwarzają obecnie 23% całej produkcji światowej mierzonej wg PSN, a trzy największe gospodarki Ameryki Łacińskiej – dalsze 6%, co daje łącznie prawie 30%. Rosnąca rola „wschodzących” krajów Azji i Ameryki Łacińskiej w gospodarce światowej wyraża się nie tylko w coraz większym ich udziale w globalnej produkcji, lecz także w rosnącej roli w handlu międzynarodowym i na międzynarodowym rynku finansowym. Globalny kryzys finansowy i ekonomiczny nie zahamował szybkiego wzrostu krajów Dalekiego Wschodu, które stały się w ostatnich latach najbardziej dynamicznym ogniwem gospodarki światowej.

Spójrzmy teraz na dane ilustrujące miejsce Unii Europejskiej (UE28) w gospodarce światowej. Według szacunkowych danych MFW w 2014 r. łączna wartość PKB w krajach członkowskich UE liczona wg BKW wyniosła 18 399 mld USD, a wg PSN – 18 124 mld USD. Stanowiło to odpowiednio 23,7% lub 16,9% globalnej produkcji. Dla porównania: PKB Stanów Zjednoczonych wyniósł w ubiegłym roku 17 416 mld USD, co stanowiło 22,4% całej światowej produkcji liczonej wg BKW lub 16,3% globalnej produkcji liczonej wg PSN. Udział Chin w produkcji światowej wyniósł odpowiednio 13,3% lub 16,5%. UE28 jako całość jest zatem obecnie największym połączonym organizmem gospodarczym na świecie – większym niż którakolwiek pojedyncza gospodarka, chociaż może wkrótce utracić swą czołową pozycję na rzecz Chin lub USA (albo obydwu tych krajów z osobna), ponieważ oba te kraje – a zwłaszcza Chiny – rozwijają się obecnie szybciej aniżeli UE.

² Ciekawe, czy to wyprzedzenie Stanów Zjednoczonych przez Chiny w 2014 r. pod względem wielkości PKB wg PSN, sugerowane przez szacunki MFW, zostanie potwierdzone przez alternatywne szacunki PNB wg PSN za 2014 r. sporządzane przez Bank Światowy, które nie zostały jeszcze opublikowane.

Informacje na temat wielkości gospodarek krajów Unii Europejskiej podano w tabeli 1.3, która zawiera wstępne dane o wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich UE w 2014 r., wyrażone w EUR według bieżących kursów walut (BKW) i według parytetu siły nabywczej (PSN)³. Dane te mają charakter szacunkowy i mogą jeszcze ulec zmianie⁴.

Tabela 1.3. Kraje UE28 według wartości PKB w 2014 r. (w mld EUR)

Miejsce	Kraj	PKB wg BKW		PKB wg PSN	
		mld EUR	%	mld EUR	%
1(1)	Niemcy	2 900,0	20,8	2 772,0	19,9
2(2)	Wielka Brytania	2 232,0	16,0	1 940,0	13,9
3(3)	Francja	2 134,0	15,3	1 916,0	13,8
4(4)	Włochy	1 620,0	11,6	1 620,0	11,6
5(5)	Hiszpania	1 059,0	7,6	1 187,0	8,5
6(7)	Holandia	648,7	4,7	599,3	4,3
7(9)	Szwecja	430,7	3,1	337,4	2,4
8(6)	Polska	410,3	2,9	716,8	5,1
9(8)	Belgia	401,9	2,9	359,4	2,6
10(10)	Austria	329,6	2,4	296,4	2,1
11(15)	Dania	258,7	1,9	188,1	1,4
12(18)	Finlandia	203,2	1,5	164,6	1,2
13(17)	Irlandia	183,7	1,3	169,4	1,2
14(13)	Grecja	180,8	1,3	217,8	1,6
15(14)	Portugalia	174,7	1,3	215,7	1,5
16(12)	Czechy	154,7	1,1	236,9	1,7
17(11)	Rumunia	151,6	1,1	293,4	2,1
18(16)	Węgry	101,6	0,7	183,1	1,3
19(19)	Słowacja	75,3	0,5	112,8	0,8

³ Parytet siły nabywczej (*purchasing power standard*) dla krajów członkowskich Unii Europejskiej jest obliczany przez Eurostat. Jego podstawą jest przeciętny poziom cen w UE28. Wartość PKB według tego parytetu jest mierzona w kalkulacyjnych jednostkach (zwanych PSN), które wyrażają siłę nabywczą EUR na rynku danego kraju.

⁴ Podane tutaj wstępne (prognostyczne) szacunki wartości PKB dla krajów UE w 2014 r. zostały zaczerpnięte z aneksu statystycznego do prognozy stanu gospodarki europejskiej opublikowanej przez Komisję Europejską w październiku 2014 r. (European Commission 2014a); nowsza prognoza Komisji Europejskiej z lutego 2015 r. (European Commission 2015) nie zawiera danych o wartości PKB. Ta sama uwaga dotyczy również danych o PKB *per capita*, wykorzystanych na rysunku 1.1. Na 10 lutego 2015 r., kiedy kompletowany był tekst tego rozdziału, Eurostat nie opublikował jeszcze nawet pierwszych swoich szacunków wartości PKB dla krajów członkowskich UE za miniony rok. Pomimo wielkiego postępu w technice informacyjnej rachunki dochodu narodowego – będące podstawowym źródłem statystyki makroekonomicznej – dostarczają nam nadal jedynie danych historycznych.

Miejsce	Kraj	PKB wg BKW		PKB wg PSN	
		mld EUR	%	mld EUR	%
20(24)	Luksemburg	47,5	0,3	38,6	0,3
21(21)	Chorwacja	43,2	0,3	67,8	0,5
22(20)	Bułgaria	41,4	0,3	92,0	0,7
23(23)	Słowenia	37,0	0,3	46,7	0,3
24(22)	Litwa	36,2	0,3	59,6	0,4
25(25)	Łotwa	24,2	0,2	36,2	0,3
26(26)	Estonia	19,4	0,1	26,3	0,2
27(27)	Cypr	17,3	0,1	20,8	0,1
28(28)	Malta	7,8	0,1	10,4	0,1
	UE28	13 924,5	100,0	13 924,5	100,0

Uwaga: Dane o PKB w 2014 r. to wstępne szacunki Komisji Europejskiej. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB wg BKW i PSN (w nawiasie). Udziały w łącznym PKB UE28 obliczone przez autora.

Źródło: European Commission (2014a).

Podobnie jak w przypadku wartości PKB wg PSN wyrażonych w USD, wartość PKB wg PSN wyrażona w EUR zależy od siły nabywczej waluty międzynarodowej (w tym przypadku EUR) na rynku danego kraju, tzn. od względnego poziomu cen (w stosunku do przeciętnego poziomu w UE). Dla wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) wartości PKB liczone wg PSN są dużo wyższe niż wartości liczone wg BKW. Dla Polski w 2014 r. różnica wynosiła 75%, dla Czech – 53%, a dla Bułgarii aż 122%. Z reguły nadwyżka wartości PKB liczonej wg PSN nad wartością PKB liczoną wg BKW jest tym większa, im mniej rozwinięty jest dany kraj, chociaż nie zawsze tak bywa, ponieważ różnica ta zależy od relatywnego poziomu cen, który nie musi być proporcjonalny do poziomu rozwoju. Nie można wykluczyć, że wartości PKB wg PSN dla krajów EŚW podawane przez Bank Światowy, MFW i Eurostat są przeszacowane. W każdym razie przeliczniki walut stosowane przy obliczaniu wartości PKB wg PSN są nadzwyczaj korzystne dla większości krajów tego regionu. Trzeba to brać pod uwagę przy interpretacji danych dotyczących wielkości PKB ogółem i PKB *per capita* w krajach EŚW i ocenianiu ich pozycji pod tym względem w Unii Europejskiej, jak też dystansu w stosunku do Europy Zachodniej. Z tego właśnie względu przy porównywaniu tych wielkości bierzemy pod uwagę wartości PKB liczone zarówno wg BKW, jak i wg PSN.

Unia Europejska w swym obecnym składzie obejmuje 28 państw o bardzo zróżnicowanej wielkości i potencjale gospodarczym. Pięć największych krajów pod względem liczby ludności i wielkości produkcji – Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy i Hiszpania – skupia 63% całkowitej liczby ludności krajów UE28 i wytwarza 71%

łącnego PKB, licząc wg BKW lub 68% – wg PSN. Kraje wchodzące w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) reprezentują 79% całkowitej liczby ludności i wytwarzają 91% łącznego PKB wg BKW lub 86% wg PSN. Natomiast 13 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w latach 2004 i 2007 lub później, tj. 11 krajów EŚW oraz Cypr i Malta, reprezentuje 21% ogólnej liczby ludności, ale wytwarza odpowiednio tylko 9% lub 14% łącznego PKB całej UE. O tej ogromnej asymetrii pomiędzy „starym trzonem” Unii a nowymi krajami członkowskimi (i szerzej – między Europą Zachodnią a Europą Środkowo-Wschodnią) należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Polska jest największym krajem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru oraz liczby ludności, jak i wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE28) nasz kraj zajmuje szóste miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,1% i 7,6%). Polska ma także szóstą pozycję w UE28 pod względem wielkości PKB liczonej wg PSN (5,1%), natomiast pod względem wielkości PKB przeliczonej wg BKW zajmujemy ósme miejsce (2,9%). Jak widać, udział Polski w potencjale gospodarczym UE28 jest dużo niższy, niż wynikałoby to z wielkości terytorium oraz liczby ludności, ale ten fakt – w świetle historycznych doświadczeń – nie powinien nikogo dziwić (podobna dysproporcja jest widoczna we wszystkich krajach EŚW).

Warto podkreślić, że od czasu wejścia do Unii Europejskiej pozycja Polski w gospodarce europejskiej znacznie się poprawiła. Udział Polski w łącznym PKB wszystkich krajów należących obecnie do Unii Europejskiej (UE28) liczonym wg BKW wzrastał od 1,9% w 2004 r. do 2,4% w 2007 r., 2,8% w 2010 r. i 2,9% w 2014 r. Podobnie udział Polski w łącznym PKB UE28 liczonym wg PSN zwiększył się z 3,6% w 2004 r. do 4,1% w 2007 r., 4,7% w 2010 r. i 5,1% w 2014 r. W porównaniu z poprzednim rokiem pozycja Polski wśród krajów UE28 zajmowana w tym rankingu nie uległa zmianie.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

W okresie ostatnich 25 lat w Polsce postępował proces szybkiej realnej konwergencji zarówno w stosunku do krajów Unii Europejskiej, jak i wszystkich krajów transformacji. Proces ten był głównie pochodną szybkiego wzrostu gospodarczego – najszybszego w grupie nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE11) i ponad dwukrotnie szybszego niż średnio w „starych” krajach UE15. Zbliżone tendencje charakteryzowały trajektorie rozwojowe Polski i tych dwóch grup gospodarek w latach 2004–2014, tj. po uzyskaniu członkostwa w UE. Odpowiednie dane zawarto w tabeli 1.4.

Tabela 1.4. Wzrost PKB w latach 1990–2014

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)					Poziom PKB w 2014 r.		
	średnia roczna stopa wzrostu w %	roczna stopa wzrostu w %						
		1990–2014	2004	2012	2013	2014 ^a	1989 = 100	2000 = 100
Polska	3,0	5,1	1,8	1,7	3,5	211	164	146
Czechy	1,4	4,9	-0,8	-0,7	2,5	141	143	125
Słowacja	2,3	5,2	1,6	1,4	2,4	177	173	145
Węgry	1,1	4,8	-1,5	1,5	3,6	133	126	107
Słowenia	1,4	4,4	-2,6	-1,0	2,7	141	128	111
Estonia	1,6	6,5	4,7	1,6	1,5	148	162	126
Litwa	0,7	7,4	3,8	3,3	3,1	120	179	133
Łotwa	0,5	8,9	4,8	4,2	2,5	112	169	126
Bułgaria	0,5	6,6	0,5	1,1	1,7	114	156	127
Rumunia	0,9	8,4	0,6	3,4	2,9	124	164	129
Chorwacja	0,0	4,1	-2,2	-0,9	-0,6	99	122	102
UE15	1,5	2,3 ^b	-0,6 ^b	-0,1 ^b	1,2 ^b	146	116	108

^a Dane za 2014 r. dotyczą trzech pierwszych kwartałów i zostały obliczone jako średnie arytmetyczne kwartalnych (w stosunku do analogicznego kwartału poprzedniego roku) stóp wzrostu PKB.

^b Średnia ważona obliczona przez autorów, gdzie wagami są szacunki PKB wg PSN (na podstawie danych MFV) dla określonego roku. Średnie nieważone są równe: 3,1 w 2004 r., -1,1 w 2012 r., -0,3 w 2013 r. i 1,3 w 2014 r.

Roczne tempa wzrostu PKB zostały obliczone na podstawie danych Eurostatu, zaś skumulowane wskaźniki dynamiki PKB – na podstawie danych MFV (dla UE15 średnia ważona, gdzie wagami są wartości PKB wg PSN w określonym roku). Przy obliczaniu wskaźników wzrostu o podstawie 1989 = 100 wykorzystano także dane EBOR, odwołujące się do 1989 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat (2015), www.ebrd.com, IMF (2014).

W tym okresie PKB zwiększył się w Polsce o 46% (tj. w tempie ok. 4% średniorocznie). Pod tym względem w grupie nowych krajów członkowskich UE nasz kraj zajmował pozycję lidera; równocześnie oznaczało to znaczną nadwyżkę dynamiki rozwojowej w stosunku do krajów UE15. W rezultacie – jak pokazują dane zawarte w tabelach 1.5 i 1.6 – Polska wydatnie zmniejszyła lukę w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do wszystkich dotychczasowych krajów członkowskich Unii. W grupie UE11 lukę rozwojową udało się zawęzić w stosunku do dziewięciu (z jedenastu) krajów. Zmiany relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki były w tym przypadku nie tylko pochodną szybszego tempa wzrostu gospodarczego, lecz także dodatkowo funkcją zróżnicowanych trendów demograficznych i tempa aprecjacji realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach.

Jak wynika z danych tabeli 1.5, w momencie rozszerzenia Unii Europejskiej w 2004 r. poziom rozwoju gospodarczego w dotychczasowych krajach członkowskich (UE15) był średnio ponad dwukrotnie (o 132%) wyższy niż w Polsce. W okresie

swego członkostwa w Unii Polska zmniejszyła dystans rozwojowy do bogatych krajów unijnego „rdzenia” o 63 p.p., tj. w tempie ok. 6 p.p. rocznie. Najwydatniej dystans ten udało się nam zmniejszyć w stosunku do Irlandii (95 p.p.), Wielkiej Brytanii (93) i Grecji (88). W scenariuszu optymistycznym, w przypadku tego ostatniego kraju lukę rozwojową może udać się Polsce zamknąć całkowicie albo w tym roku, albo w następnym.

Tabela 1.5. Relatywny poziom rozwoju w Polsce i wybranych krajach UE w latach 1989–2014 (PKB na 1 mieszkańca według PSN, Polska = 100)

Kraj	1989	2000	2004	2006	2008	2010	2012	2013	2014 ^a
Polska	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	279	243	237	230	211	192	186	182	179
Francja	268	238	224	216	193	174	162	160	155
Włochy	274	243	220	212	193	168	153	148	142
Wielka Brytania	256	248	255	246	207	174	162	163	162
Hiszpania	199	200	204	206	185	158	142	140	137
Irlandia	195	271	292	292	240	208	197	194	197
Portugalia	159	167	157	160	144	131	115	118	115
Grecja	178	174	194	186	169	140	112	109	106
Średnia dla UE15	262	238	232	226	202	178	166	163	159
Czechy	197	145	161	162	149	131	124	122	121
Węgry	146	112	127	124	115	105	98	99	99
Słowacja	155	102	116	126	129	118	112	112	111
Słowenia	194	164	176	172	162	134	124	122	122
Estonia	142	93	112	128	124	102	108	109	107
Litwa	145	81	102	112	115	97	105	109	109
Łotwa	137	76	98	110	109	85	91	96	95
Bułgaria	122	60	69	74	78	69	68	67	66
Rumunia	89	55	69	76	87	81	80	82	82
Chorwacja	133	102	116	116	116	95	92	91	87

^a Szacunki własne na podstawie tempa wzrostu PKB dla trzech pierwszych kwartałów 2014 r. (dla grupy UE15 – średnia ważona obliczona przez autorów) oraz danych o relatywnym poziomie rozwoju dla 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: IMF (2005) (dla 1989 r.); Eurostat (2015) (dla lat 2000–2014).

Z kolei w grupie nowych krajów członkowskich Polska zmniejszyła najbardziej lukę w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do państw najbogatszych, tj. Słowenii (54 p.p.) i Czech (40); pod względem poziomu PKB *per capita* udało się nam też – po raz pierwszy od czasów przedwojennych – wyprzedzić Węgry. Z drugiej jednak

strony wystąpił też proces dywergencji – luka rozwojowa w Polsce wzrosła w stosunku do Litwy, a jednocześnie zmniejszył się dystans rozwojowy między Polską a Rumunią.

Tabela 1.6. Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2014 (PKB *per capita* wg PSN, UE15 = 100)

Kraj	1989	2004	2012	2013	2014 ^a
Polska	38	43	60	61	63
Czechy	75	69	75	75	76
Słowacja	59	50	68	69	70
Słowenia	74	76	75	75	76
Węgry	56	54	59	61	62
Estonia	54	48	65	67	67
Litwa	55	44	63	67	68
Łotwa	52	42	55	59	59
Bułgaria	47	30	41	41	41
Rumunia	34	30	49	50	51
Chorwacja	51	50	56	56	55

^a Szacunki własne na podstawie tempa wzrostu PKB dla trzech pierwszych kwartałów 2014 r. (dla grupy UE15 – średnia ważona obliczona przez autorów) oraz danych o relatywnym poziomie rozwoju dla 2013 r.

Źródło: Jak pod tab. 1.5.

Jak z kolei widać w tabeli 1.6, PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej (PSN) w ubiegłym roku stanowił w Polsce 63% średniej dla krajów UE15. Oznacza to, że między rokiem 1989 a 2014 nasz kraj „odrobił” 25 p.p. dystansu rozwojowego do „starej” Unii, z czego aż 20 p.p. – już po wejściu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2014)⁵. Oznacza to m.in., że tempo realnej konwergencji wyraźnie w Polsce przyspieszyło po wejściu do Unii Europejskiej – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 p.p. w przeliczeniu rocznym, o tyle w okresie 2004–2013 zwiększyło się czterokrotnie – do 2 p.p. rocznie.

Wyniki Polski prezentują się dość korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowej i Wschodniej, szczególnie w perspektywie długookresowej, tj. całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2014 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem w procesie realnej konwergencji względem krajów UE15. Pozycję

⁵ Czynnikiem dodatkowo wspomagającym proces realnej konwergencji w stosunku do Unii Europejskiej były zmiany demograficzne. O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2013 tylko nieznacznie wzrosła (38,533 mln w porównaniu z 38,173 mln, tj. o 0,9%), o tyle w krajach UE15 nastąpił spory przyrost demograficzny o ok. 8,3% (z 369 mln do blisko 400 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy stopami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wyniosła 2,9% rocznie, natomiast w krajach UE15 – średnio 1,3% rocznie.

lidera nasz kraj utracił jednak po roku 2004. W okresie po rozszerzeniu Unii proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie i w Rumunii (zmniejszenie luki w stosunku do UE15 odpowiednio o 24 i 21 p.p.), a następnie w Polsce, Słowacji i Estonii (20, 20 i 19 p.p.); w przypadku pozostałych państw UE11 luka ta albo zmniejszyła się tylko nieznacznie, albo pozostała niezmienną (Węgry).

Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

Podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia jest dochód lub produkt narodowy przypadający na 1 mieszkańca. Ranking krajów UE28 według wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PSN w latach 2004 i 2014 przedstawiono na rysunku 1.1. Wykres umożliwia porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu w okresie mniej więcej od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB *per capita* w 2014 r. mają charakter szacunkowy. Należy przy tym pamiętać, że dla krajów EŚW wartości PKB na 1 mieszkańca (podobnie jak wartości PKB ogółem) liczone wg PSN są dużo wyższe aniżeli analogiczne wartości liczone wg BKW. Jak już zaznaczyliśmy wcześniej, szacunki PKB wg PSN dla krajów EŚW nie są dokładne i mogą być niekiedy zawyżone.

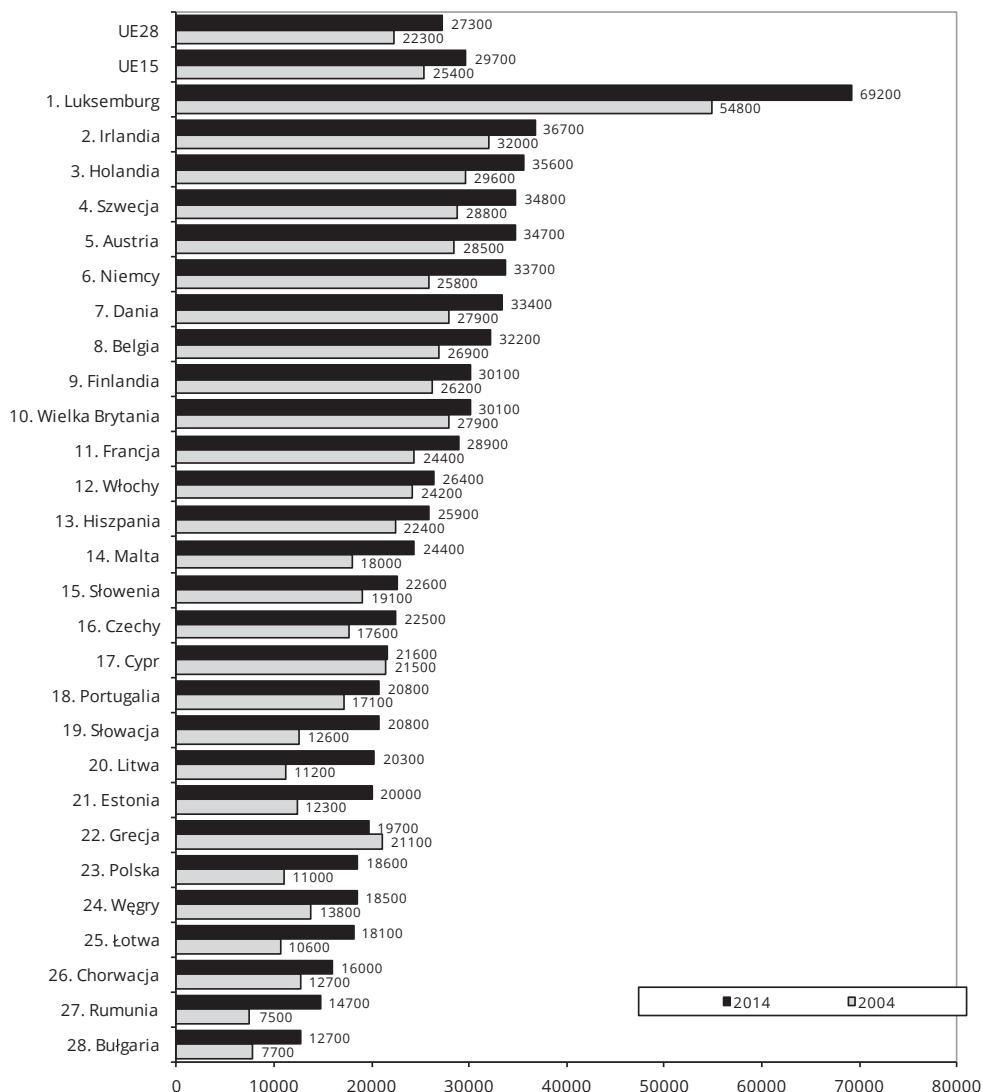
Według naszych obliczeń, opartych na szacunkowych danych opublikowanych przez Komisję Europejską (European Commission 2014a), w 2014 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach rozszerzonej Unii Europejskiej (UE28), liczony wg PSN, wyniósł 27 300 EUR. W strefie euro w obecnym jej składzie (UE19) wynosił on 29 000 EUR, a w krajach wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE15) – 29 700 EUR.

Poziom dochodów w krajach członkowskich UE jest nadzwyczaj zróżnicowany. Liderem pod względem poziomu PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (69 200 EUR wg PSN)⁶. Wysoki dochód na mieszkańca (około 30 000 EUR wg PSN lub więcej) mają również: Holandia, Belgia, Dania, Szwecja, Austria, Niemcy, Irlandia i Wielka Brytania. Francja, Włochy i Hiszpania notują nieco niższe dochody na mieszkańca (od 25 000 do 29 000 EUR wg PSN). Mniej zaawansowane kraje Europy Zachodniej, jak Grecja, Portugalia, Cypr i Malta, mają znacznie niższe dochody (od 20 000 EUR wg PSN do 24 000 EUR wg PSN). W krajach Europy Środkowo-Wschodniej PKB

⁶ Wyjątkowo wysoka wartość PKB *per capita* w Luksemburgu nie odzwierciedla dokładnie różnicy w poziomie życia w tym kraju w stosunku do innych krajów Europy Zachodniej; wynika ona głównie z wysokich dochodów uzyskiwanych przez międzynarodowe koncerny, banki i instytucje finansowe zlokalizowane w tym kraju.

na 1 mieszkańca (wg PSN) kształtuje się w przedziale od 13 000 EUR w Bułgarii do około 22 500 EUR w Czechach i Słowenii.

Rysunek 1.1. Ranking krajów UE28 pod względem PKB na 1 mieszkańca wg PSN (w EUR)



Uwaga: Ranking jest sporządzony według wstępnych danych o PKB wg PSN za 2014r. Dane za 2004r. ilustrują zmianę zanotowaną w okresie po rozszerzeniu UE. Dane o PKB *per capita* obliczono, dzieląc wartość PKB ogółem przez liczbę ludności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission (2014a).

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda najlepiej. Przy wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej wg PSN równej 18 600 EUR w 2014 r. zajmujemy miejsce w dolnej części rankingu krajów poszerzonej UE, wyprzedzając tylko Węgry, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię.

W ostatnich kilku latach nastąpiły duże przetasowania w tym rankingu z uwagi na zróżnicowaną reakcję poszczególnych krajów na globalny kryzys oraz kryzys w strefie euro. W rezultacie Polska wyprzedziła Węgry i Łotwę oraz zbliżyła się do Estonii i Litwy, ale dystans dzielący nas od Czech, Słowacji i Słowenii pozostaje nadal znaczny.

Porównując dane o PKB *per capita* w latach 2004 i 2014, ukazane na rysunku 1.1, widzimy, że w okresie po wstąpieniu do Unii Europejskiej Polska osiągnęła znaczny postęp w zmniejszaniu luki dochodowej dzielącej ją od wyżej rozwiniętych krajów Europy Zachodniej. W ciągu dziesięciu ostatnich lat wartość PKB *per capita* w Polsce mierzona wg PSN wzrosła prawie o 70%, podczas gdy ten sam miernik dochodu w krajach UE15 wzrósł tylko o 17%, co jest dowodem dalszego postępu w zmniejszaniu luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej (zob. poprzedni podrozdział).

Oczywiście PKB *per capita* jest jedynie przybliżonym i orientacyjnym wskaźnikiem poziomu życia w danym kraju. Poziom życia mieszkańców zależy także w dużym stopniu od rozkładu dochodów oraz od posiadanych zasobów majątkowych. Niestety, statystyka międzynarodowa nie zawiera prawie żadnych danych o zasobach majątkowych gospodarstw domowych (finansowych i rzeczowych), a dane dotyczące nierówności w podziale dochodów, a w szczególności zakresu biedy, są niepełne i często mało aktualne. Podawane przez Bank Światowy szacunki stopy ubóstwa, dotyczące odsetka ludności poniżej absolutnego progu ubóstwa wynoszącego 2 USD dziennie, wskazują, że we wszystkich krajach UE zakres absolutnej biedy jest niewielki (poniżej 2%). Jednak w większości krajów EŚW znaczna część ludności żyje poniżej poziomu dochodów i konsumpcji uznawanego w danym kraju za próg ubóstwa. Według ostatniego raportu OECD na temat podziału dochodów i ubóstwa (OECD 2013), opartego na danych z 2010 r., względna stopa ubóstwa w Polsce (odsetek ludności o dochodzie niższym od połowy mediany dochodu w kraju) wyniosła około 11%; wskaźnik ten był zbliżony do średniej dla OECD, ale niemal dwa razy wyższy niż w Czechach i Danii⁷.

Konwencjonalną miarą nierówności w podziale dochodów jest współczynnik Giniego, który wyraża ogólny stopień koncentracji dochodów gospodarstw domowych. Polska należy do krajów o stosunkowo dużych różnicach w podziale dochodów.

⁷ Inne opracowanie OECD dostarczyło pewnych dowodów empirycznych potwierdzających hipotezę, że duże nierówności dochodowe wpływają ujemnie na tempo wzrostu gospodarczego – ograniczają dostęp do szkół dla dzieci z ubogich rodzin, zmniejszają mobilność zawodową i hamują podnoszenie kwalifikacji (zob. Cingano 2014).

Współczynnik Giniego w Polsce, wynoszący 30,7 w 2013 r., był nieco wyższy od średniej dla wszystkich krajów UE. Wśród nowych państw członkowskich UE bardziej egalitarne proporcje podziału dochodów wykazują Czechy, Słowacja, Słowenia i Węgry, zaś wśród krajów Europy Zachodniej – Austria, Belgia, Dania, Holandia, Szwecja, Finlandia i Niemcy, tzn. kraje najmocniej lansujące ideę „państwa dobrobytu”. Pozytywnym zjawiskiem jest stopniowe obniżanie się tego wskaźnika w Polsce, widoczne od 2005 r.

Innym wskaźnikiem nierówności w podziale dochodów jest dystans dochodowy pomiędzy najbiedniejszymi a najbogatszymi ludźmi w danym kraju. Z danych Eurostatu wynika, że w 2013 r. stosunek między dochodami 20% najbogatszych i 20% najbiedniejszych rodzin w Polsce wynosił prawie 5:1 i był mniej więcej równy średniej dla UE28. Jednak w większości krajów Unii stosunek ten był niższy, a znacznie większa dysproporcja między dochodami rodzin zamożnych i ubogich występowała jedynie we Włoszech, w Hiszpanii, Portugalii i Grecji, jak również w Rumunii i Bułgarii oraz na Łotwie. W rozkładzie kwintylowym dochodów gospodarstw domowych w Polsce udział 20% najbogatszych rodzin w ogólnej sumie dochodów rozporządzalnych ludności wynosi ponad 40%, a 10% najbardziej zamożnych ludzi uzyskuje prawie 30% całości dochodów.

Syntetycznym wskaźnikiem rozwoju społecznego i poziomu życia jest publikowany przez UNDP wskaźnik rozwoju społecznego HDI (*Human Development Index*). Jest to średnia geometryczna z trzech indeksów wyrażających: dochód narodowy brutto (DNB) *per capita*, oczekiwaną długość życia oraz poziom edukacji, które mają odzwierciedlać trzy główne wymiary rozwoju społecznego: zdrowe i długie życie, gruntowną wiedzę i godny standard życia. Wskaźnik przyjmuje wartości liczbowe od 0 do 1 (wyższe wartości oznaczają wyższy poziom rozwoju).

Według najnowszej edycji raportu UNDP (UNDP 2014), opartej na danych z 2013 r., wśród krajów UE z obszaru EŚW najwyższą pozycję w tym rankingu zajmuje Słowenia (25), a dalsze miejsca w kolejności: Czechy, Estonia, Litwa, Polska, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Łotwa, Rumunia i Bułgaria (58). Pod względem wartości tego wskaźnika Polska ma wynik zbliżony do średniej dla EŚW (0,834), ale zajmuje pod tym względem dopiero 35. miejsce na świecie, *ex aequo* z Litwą, i ustępuje większości krajów UE28. Wśród krajów UE pod względem wysokości tego wskaźnika Polska wyprzedza jedynie Portugalie, Słowację, Węgry, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię.

Wartość wskaźnika HDI dla Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. W porównaniu z 2008 r. Polska awansowała w tym rankingu o trzy miejsca, wyprzedzając m.in. Portugalie (w rzeczywistości zmiany te nastąpiły w trzech ostatnich latach). Jednak miejsce Polski w światowym rankingu HDI pozostaje nadal dość odległe, w bliskim sąsiedztwie takich krajów rozwijających się, jak Katar, Brunei i Bahrajn. Również pod względem poszczególnych

komponentów wskaźnika HDI, tzn. wysokości dochodów, stanu zdrowia i długości okresu edukacji, pozycja Polski w tym rankingu nie jest wysoka.

To samo źródło podaje również szacunki wskaźnika HDI z poprawką na nierówności w podziale dochodów i poziomie życia (*Inequality-adjusted Human Development Index* – IHDI). Wskaźnik ten stara się uchwycić poziom życia i rozwoju przeciętnego mieszkańca określonego kraju, który jest niższy od wskazań ogólnego wskaźnika HDI, jeżeli występują duże nierówności w poziomie dochodów, edukacji i stanu zdrowia mieszkańców. Dla Polski wartość wskaźnika IHDI jest niższa od wartości pierwotnego wskaźnika HDI, ale nie zmienia to w sposób istotny pozycji zajmowanej przez Polskę w tym rankingu⁸.

Oczywiście zarówno sama koncepcja wskaźnika HDI, jak i metoda jego obliczania są dyskusyjne. Nie ulega wątpliwości, że wskaźnik ten nie obejmuje wielu ważnych aspektów dobrobytu społecznego (np. nie uwzględnia on takich wartości ludzkich, jak wolność, demokracja, sprawiedliwość i spójność społeczna). Również wskaźniki cząstkowe, które mają odzwierciedlać dobrobyt materialny, stan zdrowia i poziom wykształcenia, mają różne wady i ograniczenia. Wynikające z tego uszeregowanie niektórych krajów w rankingu światowym HDI jest niekiedy dość kontrowersyjne (np. w najnowszym rankingu Wielka Brytania została umieszczona między Czechami a Grecją, natomiast Białoruś została sklasyfikowana wyżej niż Rosja). Gdyby wskaźnik ten miał wskazywać kraje, w których warto zamieszkać, a z drugiej strony kraje, które lepiej omijać, jego wskazania mogłyby być czasami mylące. Niemniej jednak HDI jest nadal bardzo popularnym wskaźnikiem poziomu życia, szeroko stosowanym w porównaniach międzynarodowych.

The Economist Intelligence Unit (EIU) – instytucja szczególnie zasłużona w ocenach sytuacji politycznej i ekonomicznej w Europie Środkowo-Wschodniej – rozpoczęła niedawno obliczanie złożonego wskaźnika dobrobytu społecznego, zwanego „wskaźnikiem jakości życia” (*The Quality of Life Index* – QLI). Wskaźnik ten jest obliczany na podstawie zestawu danych ilościowych i jakościowych odzwierciedlających różne determinanty jakości życia i różne aspekty dobrobytu społecznego, takie jak: 1) dobrobyt materialny, 2) zdrowie, 3) sytuacja polityczna i bezpieczeństwo, 4) życie rodzinne, 5) więzi społeczne, 6) klimat i położenie geograficzne, 7) dostępność i warunki pracy, 8) wolność polityczna, 9) prawo i sprawiedliwość, 10) równouprawnienie płci. Najnowszy ranking QLI 2015 (EIU 2015) obejmuje 86 krajów, w tym 11 państw EŚW należących do UE. Czołowe pozycje w tym rankingu zajmują kraje wysoko rozwinięte: Szwajcaria, Niemcy, Szwecja, Stany Zjednoczone, Finlandia

⁸ W ostatnim rankingu pod względem wartości IHDI Polska zajęła 29. miejsce na 145 sklasyfikowanych krajów, co jest mniej więcej porównywalne z 35. miejscem zajmowanym na pełnej liście rankingu HDI, obejmującej 187 krajów.

i Dania. Spośród krajów EŚW uwzględnionych w tej klasyfikacji najwyższe miejsca zajmują: Estonia, Słowenia i Czechy, a najniższe: Węgry, Rumunia i Bułgaria. Polska została sklasyfikowana na pozycji 38., mniej więcej pośrodku całej analizowanej grupy i pośrodku podgrupy obejmującej kraje EŚW.

Inny wskaźnik dobrobytu, zwany „wskaźnikiem poziomu życia” (*Better Life Index* – BLI), jest obliczany przez OECD. Wskaźnik ten ma podobną strukturę przedmiotową, oparty jest na szerokim zestawie danych ilościowych i jakościowych, z wykorzystaniem zaawansowanej metodologii obliczeniowej, przy czym użytkownik może sobie łatwo obliczyć dla każdego kraju własny zbiorczy wskaźnik dobrobytu, stosując własne wagi przypisywane różnym wymiarom dobrobytu społecznego, ale dane i wyniki są dostępne tylko dla 36 państw członkowskich lub kandydujących do OECD, wśród których jest tylko kilka krajów EŚW. Wskaźnik zbiorczy przyjmuje wartości liczbowe w przedziale od 0 do 10 (wyższe wartości oznaczają lepszy wynik). Według najnowszego rankingu BLI (OECD 2015) nieważony wskaźnik BLI dla Polski ma wartość około 5,5, co jest wynikiem zbliżonym do średniej dla wszystkich krajów objętych tym badaniem. Spośród różnych wymiarów dobrobytu społecznego uwzględnionych we wskaźniku BLI, Polska uzyskała stosunkowo wysokie oceny w takich dziedzinach, jak bezpieczeństwo publiczne, edukacja i więzi społeczne, natomiast stosunkowo niskie noty w zakresie warunków materialnych, stanu zdrowia oraz ogólnego zadowolenia mieszkańców kraju z istniejących warunków życia. Pomimo tego, w odniesieniu do ogólnego zadowolenia z życia, wyniki przeprowadzonego badania ankietowego sugerują, że większość Polaków jest, ogólnie biorąc, raczej zadowolona ze swego życia, chociaż źródło to nie podaje, jaka była liczebność badanej próby i czy była ona reprezentatywna.

Jednym z bardzo ważnych aspektów dobrobytu społecznego i poziomu życia jest dostępność pracy oraz istniejące w danym kraju możliwości zatrudnienia. Czynniki ten wpływa bezpośrednio na uzyskiwane dochody i dobrobyt, a jednocześnie określa stopień, w którym wykształcenie oraz kapitał ludzki mogą przekładać się na wyższą stopę życiową. Wysokie bezrobocie pozostaje niewątpliwie w ostrej sprzeczności z powszechnym rozumieniem dobrobytu społecznego. Tymczasem wysokie bezrobocie urosło do rangi jednego z głównych problemów ekonomicznych w Europie i na świecie, którego ostrość jeszcze wzrosła w ostatnich latach w związku z globalnym kryzysem i turbulencjami w strefie euro. W większości krajów UE bezrobocie utrzymuje się nadal na wysokim poziomie – nawet tam, gdzie recesja już się skończyła. Dzieje się tak dlatego, że znaczną jego część stanowi długookresowe bezrobocie strukturalne oraz krótkookresowe bezrobocie frykcyjne – niezależne w zasadzie od aktualnej koniunktury, a także dlatego, że zmiany poziomu zatrudnienia i bezrobocia są opóźnione w stosunku do zmian poziomu produkcji i zazwyczaj słabsze.

W 2014 r. – według wstępnych danych Komisji Europejskiej (European Commission 2015) – przeciętna stopa bezrobocia w UE28 notowana w badaniach ankietowych wyniosła 10,2%. Wśród krajów Europy Zachodniej najwyższą stopę bezrobocia notowały Grecja (26,6%), Hiszpania (24,3%), Portugalia (14,2%) i Cypr (15,9%), a wśród krajów EŚW – Chorwacja (17,0%), Słowacja (13,4%) i Bułgaria (11,7%)⁹. Polska, ze średnią roczną stopą bezrobocia 9,1%, notowaną w ankietowych badaniach rynku pracy, znajdowała się pod tym względem poniżej przeciętnej dla UE, ale poziom rejestrowanego bezrobocia był dużo wyższy – średnio 12,3% (GUS 2015a). Szczególnym problemem jest bardzo wysokie bezrobocie wśród młodzieży. W całej Unii stopa bezrobocia wśród młodzieży jest 2–3 razy wyższa niż wśród osób dorosłych. W Polsce stopa bezrobocia w grupie wieku poniżej 25 lat wynosiła w 2014 r. ponad 27% (Eurostat 2015).

Porównawcza ocena ogólnej kondycji gospodarki

Ogólną ocenę aktualnej kondycji gospodarki polskiej oprzemy na analizie porównawczej pięciu makroekonomicznych wskaźników, powszechnie stosowanych w porównawczych ocenach stanu gospodarki. Są to: 1) tempo wzrostu gospodarczego, 2) stopa bezrobocia, 3) stopa inflacji, 4) saldo finansów publicznych, 5) saldo bieżących obrotów z zagranicą. Narzędziem, które wykorzystujemy w tej analizie, jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki¹⁰. Ilustruje on stopień realizacji pięciu celów makroekonomicznych, którymi są: 1) wzrost gospodarczy, 2) pełne zatrudnienie, 3) równowaga wewnętrzna (brak inflacji), 4) równowaga finansów publicznych, 5) równowaga zewnętrzna (tabela 1.7).

Stopień realizacji powyższych celów wyrażają zmienne odkładane na osiach liczbowych pięciokątów (rysunek 1.2). Wierzchołki pięciokątów, wyrażające maksymalne lub minimalne wartości każdej zmiennej, są traktowane jako cele pożądane (pozytywne), chociaż niekiedy może to być dyskusyjne. Na przykład duża nadwyżka w bilansie obrotów bieżących albo nadwyżka w budżecie państwa nie musi być rozwiązaniem optymalnym, podobnie jak zerowa inflacja lub zerowe bezrobocie. Innym problemem są wzajemne zależności, a zwłaszcza kolizje między poszczególnymi celami makroekonomicznymi, np. fakt, że niskiemu bezrobociu (zgodnie z krzywą

⁹ Wszystkie te dane dotyczą przeciętnej stopy bezrobocia notowanej w badaniach ankietowych rynku pracy (BAEL). Bezrobocie rejestrowane było zwykle wyższe.

¹⁰ Metoda ta była również stosowana w porównawczej analizie kondycji polskiej gospodarki przedstawionej we wcześniejszych raportach; zalety i ograniczenia tego typu analizy zostały omówione w poprzednich raportach, wraz z pewnymi odniesieniami do literatury (por. np. Weresa red. 2013, s. 27–34).

Phillipsa) często towarzyszy wysoka inflacja i na odwrót. Osobną kwestią jest relatywne znaczenie poszczególnych kryteriów (np. czy niska inflacja jest równie ważna jak niskie bezrobocie). Wszystkie te zastrzeżenia trzeba brać pod uwagę przy interpretacji podobnych wykresów.

Tabela 1.7. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2014 r.

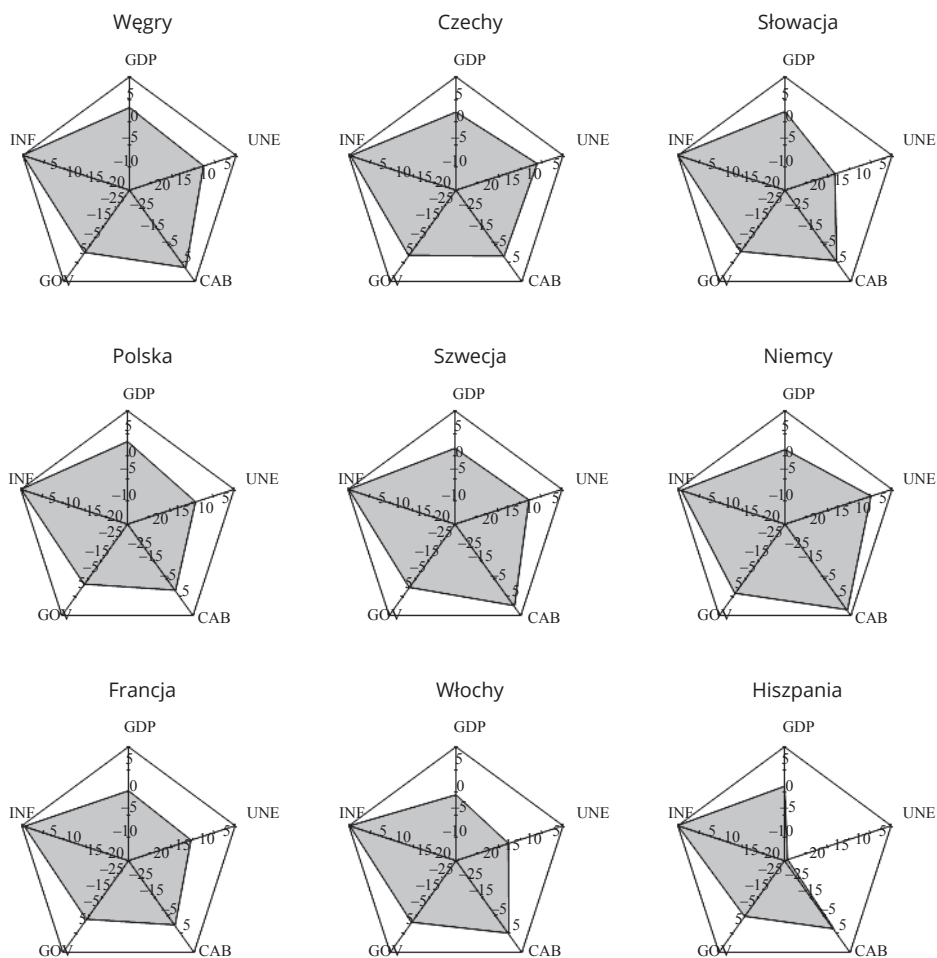
Kraj	Wzrost PKB	Stopa inflacji	Stopa bezrobocia	Saldo finansów publicznych	Saldo obrotów bieżących
	%	%	%	% PKB	% PKB
Czechy	2,3	0,4	6,1	-1,3	-1,0
Francja	0,4	0,6	10,4	-4,3	-1,8
Hiszpania	1,4	-0,2	24,3	-5,6	-0,1
Niemcy	1,5	0,8	5,0	0,4	7,7
Polska	3,3	0,1	9,1	-3,6	-0,9
Słowacja	2,4	-0,1	13,4	-3,0	1,1
Szwecja	1,8	0,2	7,8	-2,2	5,9
Węgry	3,3	0,0	7,7	-2,6	4,1
Włochy	-0,5	0,2	12,8	-3,0	1,8

Uwaga: Wszystkie dane mają charakter szacunkowy. Dane o inflacji dotyczą tempa wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych. Dane o bezrobociu to zharmonizowane stopy bezrobocia oparte na wynikach badań ankietowych rynku pracy (średnie roczne).

Źródło: European Commission (2015). Dane o tempie wzrostu PKB oraz inflacji w Polsce są zgodne z najnowszymi szacunkami GUS (GUS 2015a, 2015b).

Porównując pięciokąty ilustrujące sytuację gospodarczą różnych krajów w określonym roku lub porównując zmiany zachodzące pod tym względem w określonym kraju wraz z upływem czasu (np. z roku na rok), bierzemy pod uwagę zarówno zakreśloną powierzchnię pięciokąta, jak i jego kształt. Większa powierzchnia pięciokąta wskazuje na lepszą ogólną kondycję gospodarki, a bardziej harmonijny jego kształt sugeruje bardziej zrównoważony wzrost. Oczywiście taka ocena opiera się wyłącznie na pięciu wymienionych wyżej parametrach makroekonomicznych, opisujących aktualną kondycję gospodarki. Nie mówi ona nic o rozmiarach danej gospodarki, jej potencjale ekonomicznym i perspektywach rozwoju. Nie mówi nawet wiele o możliwej sytuacji gospodarczej danego kraju w następnym roku, chociaż dobra obecna kondycja gospodarki zwiększa szansę pomyślnego jej funkcjonowania i rozwoju także w najbliższej przyszłości. Niemniej jednak w analizach opartych na tej metodzie trzeba zachować dużą ostrożność.

Rysunek 1.2. Kondycja gospodarcza Polski i niektórych innych krajów UE w 2014 r.



GDP – tempo wzrostu PKB (%)

INF – stopa inflacji (%)

UNE – stopa bezrobocia (%)

GOV – saldo finansów publicznych (% PKB)

CAB – saldo obrotów bieżących (% PKB)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.7.

Porównamy teraz w tych kategoriach ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2014 r. z sytuacją istniejącą w trzech innych krajach EŚW: na Węgrzech, w Czechach i Słowacji oraz w pięciu krajach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii i Szwecji. Wybór krajów uwzględnionych w tym porównaniu nie jest przypadkowy. Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej Węgry, Czechy i Słowacja to kraje

najbardziej zbliżone do Polski pod względem poziomu rozwoju, struktury gospodarki, zaawansowania procesu reform rynkowych i przebiegu procesów integracyjnych z Unią Europejską. Wśród krajów Europy Zachodniej Niemcy, Francja i Włochy to nasi główni partnerzy handlowi i główni dostawcy zagranicznych inwestycji. Hiszpania i Włochy to kraje o podobnej wielkości i zbliżonej strukturze gospodarki oraz wielu podobnych problemach gospodarczych (duży deficyt finansów publicznych, wysokie zadłużenie sektora publicznego, wysokie bezrobocie itp.). Szwecja została włączona do tego porównania z uwagi na podobną do Polski wielkość PKB liczonego wg CER oraz ze względu na dobre wyniki gospodarcze, jakie kraj ten uzyskuje w ostatnich latach, mimo że nie uczestniczy on w Europejskiej Unii Walutowej – EUW (a może właśnie dzięki temu).

Dane dotyczące pięciu wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2014 r. zawarto w tabeli 1.7. Są to dane zaczerpnięte z najnowszej oceny stanu gospodarki UE, opublikowanej 5 lutego 2015 r. przez Komisję Europejską (European Commission 2015). Większość tych danych to wstępne szacunki, które mogą ulec jeszcze pewnym zmianom. W odniesieniu do Polski dane te są mniej więcej zgodne ze wstępnymi danymi za miniony rok opublikowanymi przez GUS oraz NBP, a niewielkie różnice nie mają istotnego wpływu na ogólną ocenę kondycji polskiej gospodarki. Na rysunku 1.2 przedstawiono te dane w formie pięciokątów ułatwiających analizę porównawczą.

Naszą analizę rozpoczniemy od omówienia kształtowania się w poszczególnych krajach (na tle sytuacji w całej Unii) pięciu wymienionych wskaźników makroekonomicznych, z uwzględnieniem ich zmian w stosunku do poprzedniego roku. Następnie porównamy pięciokąty ilustrujące ogólną kondycję poszczególnych gospodarek w 2014 r. pod kątem porównawczej pozycji gospodarki polskiej.

Rok 2014 był piątym z kolei rokiem umiarkowanego wzrostu gospodarczego na świecie po globalnym kryzysie ekonomicznym lat 2008–2009. Osłabienie wzrostu gospodarczego w Europie, jakie miało miejsce w latach 2012–2013 w wyniku kryzysu finansowego w strefie euro, zostało częściowo przezwyciężone, ale tempo wzrostu produkcji w strefie euro i w całej UE było nadal dość niskie. W 2014 r. – według wstępnych szacunków – łączny PKB strefy euro wzrósł tylko o 0,8%, a łączny PKB całej UE28 o 1,3% (wobec wzrostu globalnej produkcji o 3,3%). Słaby wzrost gospodarczy w Europie był wynikiem całkowitej stagnacji produkcji we Francji i Włoszech oraz stosunkowo niewielkiego wzrostu produkcji w Niemczech i w Hiszpanii, czego nie zdołał wystarczająco poprawić większy wzrost produkcji w takich krajach, jak Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja oraz w większości krajów EŚW. W analizowanej tutaj grupie krajów największy wzrost produkcji w 2014 r. zanotowały Polska (3,3%), Węgry (3,3%), Słowacja (2,4%) i Czechy (2,3%). Spośród uwzględnionych tutaj pięciu krajów

Europy Zachodniej stosunkowo niewielki wzrost odnotowały gospodarki Szwecji i Niemiec (odpowiednio 1,8% i 1,5%). Wychodząca z recesji Hiszpania po raz pierwszy zanotowała pewien wzrost (1,4%), ale we Francji ogólny poziom produkcji pozostał bez zmian, a we Włoszech ponownie się obniżył w porównaniu z poprzednim rokiem.

Pomimo nieco szybszego wzrostu produkcji w ubiegłym roku, w większości krajów Europy nastąpił dalszy spadek tempa inflacji. Średnia stopa inflacji w UE28, mierzona wskaźnikiem cen konsumpcyjnych, obniżyła się w 2014 r. do 0,6%. W większości krajów UE tempo inflacji obniżyło się do poziomu poniżej 1%, a niektóre kraje stanęły w obliczu realnej groźby deflacji. W badanej grupie – paradoksalnie – najwyższą inflację notowały Niemcy i Francja (odpowiednio 0,8% i 0,6%), a następnie Czechy (0,4%); w pozostałych krajach tempo inflacji było prawie zerowe. W ostatnich kilku latach inflacja w krajach UE została praktycznie wygaszona w wyniku słabej koniunktury oraz w efekcie restrykcyjnej polityki fiskalnej i monetarnej. Obecnie rządy i banki centralne muszą bardzo uważać na niebezpieczeństwo deflacji, która może stać się wkrótce dodatkowym hamulcem wzrostu gospodarczego.

Na szczęście – wbrew krzywej Phillipsa – spadek inflacji w Europie nie spowodował wzrostu bezrobocia. Jak już wspomniano, bezrobocie w większości krajów UE utrzymuje się nadal na stosunkowo wysokim poziomie, ponieważ wzrost produkcji jak na razie nie jest zbyt szybki, a poza tym jest to głównie długookresowe bezrobocie strukturalne oraz krótkookresowe bezrobocie frykcyjne, raczej niewrażliwe na niewielkie przyspieszenie wzrostu produkcji. W gruncie rzeczy przeciętna stopa bezrobocia na obszarze UE wykazywała do niedawna tendencję zwykłą, widoczną od początku globalnego kryzysu. W 2014 r. przeciętna stopa bezrobocia w krajach UE28 obniżyła się nieco pod wpływem trochę szybszego wzrostu produkcji, ale pozostała nadal dość wysoka – ponad 10%. Niewielki spadek bezrobocia nastąpił również w obrębie badanej grupy. Stopa bezrobocia pozostawała nadal stosunkowo niska w Niemczech (5%), Czechach (6%) oraz na Węgrzech i w Szwecji (w obu krajach 8%). W Polsce i we Francji bezrobocie kształtowało się na poziomie 9–10%, zbliżonym do przeciętnego poziomu w UE28. We Włoszech i w Słowacji bezrobocie było znacznie wyższe (około 13%), a w Hiszpanii utrzymuje się nadal na nadzwyczaj wysokim poziomie – prawie 25%. Należy przy tym zaznaczyć, że podawane tutaj wielkości to średnie roczne stopy bezrobocia notowane w badaniach ankietowych rynku pracy; są one zazwyczaj niższe aniżeli stopy bezrobocia zarejestrowanego.

Ostatnie lata przyniosły pewną poprawę stanu finansów publicznych w Unii Europejskiej, czego wyrazem jest redukcja przeciętnej wielkości deficytu budżetowego w państwach UE28 z 6,5% PKB w 2010 r. do 3,0% PKB w 2014 r. Jest to wynikiem celowej polityki prowadzonej przez rządy większości krajów UE i mocno popieranej przez Komisję Europejską, która zmierza do konsolidacji finansów publicznych – nawet

kosztem wolniejszego wzrostu produkcji. Pomimo to droga do przestrzegania limitu deficytu przyjętego w Traktacie z Maastricht (3% PKB) dla wielu krajów UE, w tym również dla niektórych państw członkowskich UGW, jest jeszcze długa. Jeżeli chodzi o sytuację pod tym względem istniejącą w 2014 r. w obrębie badanej grupy, to jedynym krajem utrzymującym całkowitą równowagę między wydatkami a dochodami w budżecie państwa były Niemcy, choć bliskie równowadze budżetowej były także Czechy. Wszystkie pozostałe kraje wykazywały znaczne deficyty w budżecie państwa, wynoszące od 2–2,5% PKB w Szwecji i na Węgrzech, 3% we Włoszech i w Słowacji, 3,5% w Polsce, 4,5% we Francji i 5,5% w Hiszpanii. W Polsce deficyt budżetowy, liczony zgodnie ze standardami UE, wyniósł w 2014 r. 3,6% PKB, tzn. był znacznie niższy niż w poprzednim roku. Jednak ta poprawa była po części przejściowym efektem zmiany wprowadzonej w systemie emerytalnym w ubiegłym roku¹¹.

Rezultatem ciągłych deficytów budżetowych jest wzrost długów publicznych – zarówno pod względem absolutnej ich wielkości, jak i w relacji do PKB. Według wstępnych szacunków Komisji Europejskiej (European Commission 2014a), ogólna suma długu publicznego wszystkich państw członkowskich UE28 na koniec 2014 r. wzrosła do poziomu około 12 300 mld EUR, co stanowiło blisko 90% łącznej wartości PKB wytworzonej w tamtym roku. W analizowanej grupie krajów stosunek długu publicznego do PKB na koniec 2014 r. wyniósł: 41% w Szwecji, 44% w Czechach, 49% w Polsce, 54% w Słowacji, około 75% w Niemczech i na Węgrzech, około 95% we Francji, prawie 100% w Hiszpanii i ponad 130% we Włoszech (European Commission 2014a). W większości państw bezwzględna wartość długu publicznego stale rośnie na skutek występowania chronicznych deficytów budżetowych oraz wzrostu wypłacanych odsetek.

Salda obrotów bieżących z zagranicą notowane przez poszczególne kraje nie są bezpośrednio porównywalne, gdyż zależą one od wielu zróżnicowanych czynników, które określają wielkość eksportu i importu, *terms of trade*, międzynarodowe płatności bieżące, prywatne transfery dochodów i przepływy krótkookresowych kapitałów. Deficyty lub nadwyżki w bilansach obrotów bieżących występujące w poszczególnych krajach mają w dużej mierze charakter strukturalny. Natomiast cykliczne zmiany w kształtowaniu się tych bilansów nie przebiegają według jednolitego, regularnego wzorca i w związku z tym są trudne do przewidzenia. Pewne przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2014 r. nie wpłynęło znacząco na relatywne rozmiary salda obrotów bieżących w krajach badanej grupy. Niewielkie pogorszenie bilansu obrotów zewnętrznych odnotowały jedynie Słowacja i Hiszpania. Polska i Czechy – pomimo

¹¹ Zmniejszenie wskaźnika długu publicznego w Polsce z 56% PKB w 2013 r. do 49% PKB w 2014 r. było głównie rezultatem zmiany dokonanej w statystyce finansów publicznych w związku ze zmianą wprowadzoną w publicznym systemie emerytalnym.

szybszego wzrostu produkcji – zdołali zmniejszyć deficyt w swych obrotach bieżących z zagranicą, a Niemcy oraz Węgry – zwiększyły swe nadwyżki. Według wstępnych danych o bilansie płatniczym deficyt obrotów bieżących w Polsce i w Czechach zmniejszył się do 1% PKB, tzn. do poziomu niższego niż notowany we Francji. Hiszpania miała prawie wyrównany bilans obrotów bieżących. Pozostałe kraje w tej grupie wykazały mniejsze lub większe nadwyżki w obrotach bieżących: od 1% PKB w Słowacji i 2% we Włoszech do 4% na Węgrzech, 6% w Szwecji i prawie 8% w Niemczech.

Analizując zmiany pięciu rozważanych wskaźników makroekonomicznych zanotowane w 2014 r. w porównaniu z poprzednim rokiem, dochodzimy do następującego wniosku: rok 2014 przyniósł pewne przyspieszenie wzrostu gospodarczego po ostrym kryzysie w strefie euro, ale ożywienie koniunktury jak dotąd nie jest radykalne. Niemniej jednak prawie wszystkie kraje w rozważanej grupie – z wyjątkiem Francji i Włoch – zanotowały wyraźny wzrost aktywności gospodarczej, czego wyrazem była pewna poprawa tempa wzrostu PKB. Szybszy wzrost produkcji spowodował pewne obniżenie poziomów bezrobocia, ale w większości krajów tej grupy stopy bezrobocia pozostały nadal dość wysokie. Pomimo szybszego wzrostu produkcji inflacja we wszystkich krajach tej grupy została ograniczona niemal do zera, a niektóre z nich znalazły się w sytuacji poważnego zagrożenia deflacją. Większość krajów w tej grupie poczyniła dalsze postępy w zmniejszaniu rozmiarów deficytu budżetowego (w relacji do PKB), ale we Francji i w Hiszpanii relatywna wielkość deficytu budżetowego pozostała nadal znacznie wyższa od pożądanego limitu (3% PKB). Szybszy wzrost produkcji nie doprowadził jak na razie do wyraźnego pogorszenia bilansu obrotów bieżących w krajach analizowanej grupy, a niektóre z nich odnotowały nawet pewną poprawę salda obrotów bieżących z zagranicą.

Przejdźmy teraz do ogólnej oceny aktualnej kondycji gospodarki polskiej w świetle pięciu omówionych wyżej wskaźników makroekonomicznych, w porównaniu z wynikami osiągniętymi przez pozostałe kraje badanej grupy.

Pięciokąt ukazujący ogólną kondycję polskiej gospodarki w 2014 r. jest najbardziej podobny co do swej powierzchni oraz kształtu do pięciokątów ilustrujących sytuację gospodarczą na Węgrzech i w Czechach. Oznacza to, że w kategoriach pięciu analizowanych wskaźników ogólna kondycja tych gospodarek była mniej więcej porównywalna. Wszystkie trzy kraje zanotowały w ubiegłym roku znaczny wzrost produkcji: Polska i Węgry odnotowały całkiem niezłe tempo wzrostu PKB, a Czechy zdołali uporać się z niewielką recesją poprzedniego roku. Inflacja została praktycznie całkowicie stłumiona we wszystkich trzech krajach. Poziom bezrobocia również się obniżył, choć w Polsce i na Węgrzech jest on nadal wysoki – znacznie wyższy aniżeli w Czechach. Deficyt budżetowy w Polsce w ubiegłym roku był większy niż na Węgrzech i dużo wyższy niż w Czechach. W bieżących obrotach z zagranicą Polska

i Czechy nadal wykazywały saldo ujemne, natomiast Węgry zdołały wypracować sporą nadwyżkę. Natomiast w porównaniu ze Słowacją gospodarka polska osiągnęła w ubiegłym roku znacznie niższy poziom bezrobocia, ale Słowacja miała lepszy wynik (nadwyżkę) w obrotach bieżących z zagranicą i nieco niższy deficyt budżetowy.

Kształt pięciokąta charakteryzującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również zbliżony do kształtu pięciokątów wykreślonych dla Niemiec i Szwecji, ale jego powierzchnia jest mniejsza. Oznacza to, że wyniki osiągnięte przez nasz kraj w 2014 r. w zakresie uwzględnionych tutaj pięciu kryteriów makroekonomicznych były, ogólnie biorąc, gorsze. Stopa wzrostu PKB w Polsce była wprawdzie znacznie wyższa niż w Niemczech i Szwecji, a stopa inflacji – jeśli wierzyć urzędowym danym – niższa niż w Niemczech, ale wszystkie pozostałe wskaźniki w Niemczech i Szwecji były lepsze. Bezrobocie w obu tych krajach jest znacznie niższe niż w Polsce, obydwa kraje mają znaczne nadwyżki w obrotach bieżących z zagranicą oraz znacznie lepsze wyniki w dążeniu do równowagi budżetowej.

Kształt pięciokąta ilustrującego ogólną kondycję polskiej gospodarki jest również podobny do pięciokąta wykreślonego dla Francji, ale jego powierzchnia jest dużo większa. Oznacza to, że w kategoriach uwzględnionych tutaj podstawowych wskaźników makroekonomicznych bieżąca kondycja polskiej gospodarki w 2014 r. była, ogólnie biorąc, lepsza w porównaniu z sytuacją gospodarczą Francji. Główną słabością gospodarki francuskiej – w porównaniu z Polską – była zupełna stagnacja produkcji (trwająca od 2012 r.), połączona z wysokim bezrobociem. Jeśli chodzi o pozostałe trzy wskaźniki kondycji gospodarki, to wyniki osiągnięte przez obydwa kraje w ubiegłym roku były z grubsza porównywalne.

Sytuacja gospodarcza w Polsce była natomiast w dalszym ciągu zdecydowanie lepsza w porównaniu z Hiszpanią, której gospodarka wyszła wprawdzie z długotrwałej recesji (trwającej prawie nieprzerwanie przez pięć lat), ale nadal notuje rekordowo wysokie bezrobocie, duży deficyt budżetowy i ogromny dług publiczny. To samo w zasadzie odnosi się do porównania ogólnej kondycji gospodarki w Polsce i we Włoszech, gdzie gospodarka była nadal pogrążona w recesji, przy bardzo wysokim bezrobociu i gigantycznym długu publicznym.

W porównaniu z poprzednim rokiem ogólna sytuacja gospodarcza Polski w 2014 r. była znacznie lepsza. Wzrost PKB był dwukrotnie wyższy niż w roku poprzednim, inflacja została całkowicie zahamowana, deficyt budżetowy oraz deficyt w obrotach bieżących z zagranicą (w odsetkach PKB) zmniejszył się, ale sytuacja na rynku pracy nie uległa widocznej poprawie, a poziom bezrobocia pozostaje nadal wysoki. Nie jest przy tym pewne, czy stosunkowo dobre wyniki makroekonomiczne odnotowane przez naszą gospodarkę w minionym roku zostaną powtórzone i wzmocnione w roku bieżącym.

Podsumowując: pod względem pięciu głównych wskaźników charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2014 r., podobnie jak w roku poprzednim, są w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie stosunkowo dobre. Ocena aktualnego stanu polskiej gospodarki zawarta w najnowszym raporcie OECD poświęconym ocenie naszej gospodarki (OECD 2014c) jest wysoce pozytywna. Raport podkreśla, że ogólne wyniki osiągnięte przez Polskę w rozwoju gospodarczym są imponujące, a stosunkowo szybki wzrost gospodarczy w ostatnim dziesięcioleciu pozwolił znacznie skrócić dystans dzielący Polskę od przeciętnego poziomu życia w Unii Europejskiej. Jednak niewątpliwe osiągnięcia odnotowane w procesie transformacji systemowej i integracji europejskiej oraz niezłe wyniki makroekonomiczne uzyskane w 2014 r. nie powinny przesłaniać wielu nierozwiązanych wciąż problemów ekonomicznych i społecznych oraz poważnych zagrożeń dotyczących przyszłego rozwoju gospodarki polskiej.

Sytuacja gospodarcza Polski w 2014 r. i perspektywy na dalsze lata

Polska była jedynym krajem w Unii Europejskiej, który uniknął recesji podczas globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego w latach 2008–2009. Chociaż zjawisko to było głównie rezultatem statystycznej poprawy salda handlu zagranicznego (w związku z głębszym spadkiem importu niż eksportu), to jednak sam fakt, że Polska uniknęła podczas kryzysu spadku realnego PKB, był niewątpliwym sukcesem, świadczącym zarówno o dużej odporności na wstrząsy zewnętrzne, jak i dobrej ogólnej kondycji gospodarki. Po dwóch latach stosunkowo dobrego wzrostu PKB (3,7% w 2010 r. i 4,8% w 2011 r.), następne dwa lata upłynęły pod znakiem ponownego zwolnienia wzrostu gospodarczego w Polsce – do 1,8% w 2012 r. i 1,7% w 2013 r. Spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce było bezpośrednio związane ze stagnacją lub nawet pewnym spadkiem produkcji w Europie Zachodniej w wyniku utrzymujących się jeszcze skutków kryzysu globalnego oraz kryzysu zadłużenia w strefie euro. W 2014 r. – według wstępnych danych GUS (GUS 2015b), potwierdzonych przez Komisję Europejską (European Commission 2015) – realny PKB Polski wzrósł o 3,3%. Powstaje pytanie, czy przyspieszenie wzrostu gospodarczego, które nastąpiło w ubiegłym roku, jest zjawiskiem trwałym i jakie są widoki dla polskiej gospodarki na następne lata.

Pewne wskazówki na ten temat daje analiza zmian głównych składników popytu finalnego, które kształtowały dynamikę PKB w dwu ostatnich latach. Tego typu analiza, będąca kontynuacją podobnych analiz dokonywanych w poprzednich wydaniach

tego raportu, pozwala ustalić, które składniki popytu podtrzymywały lub stymulowały wzrost PKB, a które go osłabiały. Pozwala także stwierdzić, czy wzrost PKB ma solidne pokrycie we wzroście popytu wewnętrznego i zewnętrznego – od tego bowiem zależy możliwość dalszego wzrostu produkcji. Wnioski z tej analizy mogą być również pomocne w ocenie perspektyw wzrostu gospodarczego Polski w 2015 r. i w latach następnych.

Wpływ poszczególnych składników popytu finalnego na tempo wzrostu realnego PKB w latach 2013–2014 w ujęciu kwartalnym ujęto w tabeli 1.8. Pokazuje ona bezpośredni wkład różnych składników popytu w obserwowane tempo wzrostu PKB (bez efektów mnożnikowych). Wkład ten jest liczony jako iloczyn tempa wzrostu danego składnika popytu oraz jego udziału w absorpcji PKB¹². W pierwszym wierszu tabeli podane zostało tempo wzrostu realnego PKB w stosunku do analogicznego kwartału poprzedniego roku (bez wyrównania sezonowego). Jest ono równe sumie wpływu składników popytu krajowego i zagranicznego, wykazanych w danej kolumnie. Spożycie publiczne stanowi różnicę między spożyciem ogółem a konsumpcją prywatną. Zmiana zapasów jest liczona jako różnica między akumulacją brutto i inwestycjami w środkach trwałych. Saldo handlu zagranicznego (eksport netto) to różnica pomiędzy eksportem a importem. Wszystkie wielkości są ujęte w cenach stałych.

Tabela 1.8. Wpływ składników popytu na wzrost realnego PKB w Polsce w latach 2013–2014 (%)

Produkcja i popyt	2013				2014			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
PKB ^a	0,5	0,7	2,3	3,0	3,4	3,5	3,3	3,1
Popyt krajowy	-0,8	-1,7	1,0	1,8	3,4	5,4	4,9	4,6
Spożycie	0,0	0,5	1,4	1,7	2,0	2,5	2,7	2,3
prywatne	0,0	0,2	0,8	1,3	2,0	1,8	2,0	1,6
publiczne ^b	0,0	0,3	0,6	0,4	0,0	0,7	0,7	0,7
Akumulacja brutto	-0,8	-2,2	-0,4	0,1	1,4	2,9	2,2	2,3
inwestycje	-0,3	-0,3	0,2	0,7	1,4	1,5	1,8	2,4
przyrost zapasów ^c	-0,5	-1,9	-0,6	-0,6	0,0	1,4	0,4	-0,1
Saldo handlu zagranicznego	1,3	2,4	1,3	1,2	0,0	-1,9	-1,6	-1,5

^a Tempo wzrostu realnego PKB w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku bez poprawki sezonowej.

^b Różnica między wpływem spożycia ogółem oraz spożycia prywatnego.

^c Różnica między wpływem akumulacji brutto oraz inwestycji brutto w środkach trwałych.

Źródło: GUS (2015a) oraz obliczenia własne.

¹² Ściśle biorąc, jest to iloczyn tempa wzrostu danego składnika popytu i jego udziału w PKB w analogicznym kwartale poprzedniego roku, zgodnie ze znaną metodą dekompozycji tempa wzrostu PKB.

W naszej poprzedniej analizie popytowych determinant PKB, przedstawionej w ubiegłorocznym raporcie (Weresa red. 2014), stwierdziliśmy, iż wzrost produkcji w latach 2012–2013 był dosyć wolny ze względu na słabość popytu wewnętrznego i zewnętrznego. Niewielki wzrost PKB zanotowany w tych dwóch latach był głównie wynikiem trwającej w dalszym ciągu poprawy salda handlu zagranicznego, wynikającej z szybszego wzrostu eksportu niż importu (pomimo niekorzystnej sytuacji na naszych głównych rynkach eksportowych w Europie Zachodniej). Popyt krajowy był stosunkowo słaby, a jego ogólna wielkość wykazywała nawet pewną tendencję spadkową w związku z ciągłym spadkiem akumulacji, przy jednoczesnej stagnacji spożycia prywatnego i publicznego. Ten niekorzystny bilans popytu i podaży był źródłem wątpliwości co do możliwości zapewnienia dalszego wzrostu produkcji, tym bardziej że widoki na poprawę koniunktury za granicą były wciąż niepewne.

Sytuacja ta uległa gruntownej zmianie w 2014 r. Na skutek wolniejszego wzrostu eksportu niż importu, saldo handlu zagranicznego zaczęło się zmniejszać, przyjmując ostatecznie ujemne wartości przyrostowe, tzn. hamując wzrost produkcji. Jednak duży wzrost popytu krajowego, w skali nienotowanej od 2011 r., umożliwił znaczny wzrost ogólnego poziomu produkcji. Patrząc na dane zamieszczone w tabeli 1.8, widzimy, że przyspieszenie wzrostu PKB, zapoczątkowane w drugiej połowie 2013 r. i utrzymujące się przez cały 2014 r., wynikało głównie z ożywienia popytu wewnętrznego. W 2014 r. wolumen spożycia prywatnego i publicznego wzrósł o około 3%, a wolumen nakładów inwestycyjnych (prywatnych i publicznych łącznie) wzrósł o około 10%. Skokowy wzrost nakładów inwestycyjnych i solidny wzrost wydatków konsumentów oraz wydatków państwa był źródłem silnego impulsu wzrostowego. Pomimo ujemnego wpływu zmian w obrotach handlu zagranicznego, wynikiem był znaczny wzrost realnego PKB.

Spośród różnych składników popytu finalnego największy wpływ na wzrost PKB odnotowany w ubiegłym roku miał znaczny wzrost wydatków inwestycyjnych. Ważnym bodźcem w kierunku wzrostu produkcji był również wzrost eksportu, chociaż jego wpływ na krajową produkcję został zniwelowany przez jeszcze szybszy wzrost importu. Dla zapewnienia dalszego wzrostu produkcji kluczową sprawą jest utrzymanie i wzmocnienie pozytywnych tendencji w kształtowaniu się popytu rynkowego, które ujawniły się w minionym roku. Ale dalsze kształtowanie się wydatków inwestycyjnych – zwłaszcza inwestycji prywatnych – trudno przewidzieć (ich wzrost mógł być zjawiskiem przejściowym, oznaczającym po prostu powrót do poprzedniego, „normalnego” poziomu). Wzrost wydatków konsumpcyjnych zależy od wzrostu zatrudnienia i płac realnych, co z kolei zależy od wzrostu produkcji. Wobec dążenia do zmniejszenia deficytu budżetowego wzrost wydatków państwowych będzie ograniczony przez wpływy podatkowe. Perspektywy wzrostu eksportu zależą z kolei

od dalszego rozwoju koniunktury – zarówno w Europie Zachodniej, jak i w Europie Wschodniej – oraz od dalszego kształtowania się kursu walutowego. Obecna poprawa koniunktury w Europie Zachodniej może okazać się za słaba, aby umożliwić znaczny wzrost polskiego eksportu. Trzeba także uwzględnić negatywne efekty zaburzeń politycznych i militarnych na Ukrainie, podsycanych przez Rosję, oraz restrykcje nałożone na polski eksport. Wszystkie te czynniki trudno jest przewidzieć nawet na krótką metę, gdyż zależą one w dużym stopniu od polityki rządów oraz od dalszego rozwoju sytuacji politycznej i ekonomicznej w otoczeniu międzynarodowym.

Jak dotąd, tendencja do ożywienia w polskiej gospodarce jest wyraźnie widoczna we wzroście PKB w ciągu kilku ostatnich kwartałów. We wszystkich czterech kwartałach ubiegłego roku realny PKB w skali rocznej wzrastał w tempie 3–3,5%, co dało w efekcie zupełnie niezłe tempo wzrostu 3,3% zanotowane w całym 2014 r. (był to jeden z najlepszych wyników w całej UE28). Jednak zapoczątkowane ożywienie gospodarki nie znajduje pełnego potwierdzenia w kształtowaniu się niektórych innych wskaźników aktywności gospodarczej, a obecna kondycja gospodarki jest nadal obciążona wieloma kłopotliwymi problemami, do których należy przede wszystkim wysokie wciąż bezrobocie. Oznacza to, że tendencja do ożywienia nie jest na razie dostatecznie silna i nie obejmuje jeszcze całej gospodarki.

Po stronie podaży, produkcja sprzedana przemysłu z poprawką sezonową rosła w dobrym tempie około 5% rocznie w pierwszej połowie 2014 r., ale w drugim półroczu jej tempo obniżyło się do 2–3%. Podobne zjawisko – skokowy wzrost, a następnie przyhamowanie – wystąpiło w budownictwie, gdzie wolumen produkcji rósł na wiosnę w tempie około 10% rocznie, ale później tempo to zmalało do 2–3% rocznie. Napływ nowych zamówień w przemyśle wzrósł mocno w pierwszej połowie roku, ale potem ustabilizował się mniej więcej na osiągniętym już poziomie. Wobec znacznego wzrostu wydatków konsumpcyjnych łączny wolumen sprzedaży detalicznej wzrósł w 2014 r. o 2,7% – był to wskaźnik dwa razy wyższy niż w poprzednim roku. Ale zapasy towarów i wyrobów gotowych utrzymują się na poziomie zbliżonym do notowanego w poprzednim roku, a inwestycje w zapasach nie wykazują wyraźnej tendencji rosnącej, charakterystycznej dla okresów poprawy koniunktury lub ożywienia. Pomimo pewnego ożywienia na rynku mieszkaniowym oraz wzrostu budownictwa mieszkaniowego liczba nowych mieszkań oddanych do użytku w ubiegłym roku była nieco mniejsza niż w roku poprzednim.

Zapewne najważniejszym osiągnięciem polskiej gospodarki w 2014 r., poza znacznym wzrostem wydatków konsumpcyjnych, był silny wzrost inwestycji – zarówno w zakresie budynków i budowli, jak maszyn i urządzeń. Ogólny wolumen nakładów inwestycyjnych wzrósł prawie o 10% w porównaniu z poprzednim rokiem. Trzeba jednak pamiętać, że wzrost ten nastąpił od bardzo niskiego poziomu, po długim okresie

spadku nakładów inwestycyjnych, a znaczna część nowych wydatków inwestycyjnych dotyczyła niezbędnych inwestycji restytucyjnych. Pozytywnym zjawiskiem był także znaczny wzrost eksportu, którego wolumen – pomimo dość niskiej aktywności gospodarczej w Europie Zachodniej i pomimo rosyjskiego embarga – wzrósł w 2014 r. o około 5%. Jednak wzrost importu był jeszcze większy – jego wolumen wzrósł o prawie 10%, co całkowicie zniwelowało pobudzający wpływ eksportu na wzrost produkcji.

Sytuacja na rynku pracy nie uległa jak dotąd radykalnej poprawie, ponieważ wyraźny wzrost ogólnego poziomu zatrudnienia wymagałby szybszego i ciągłego wzrostu produkcji. Ogólna wielkość zatrudnienia w gospodarce w 2014 r. wzrosła o 1% w porównaniu z rokiem poprzednim, a zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 0,6%. Stopa bezrobocia notowana w ankietowych badaniach rynku pracy obniżyła się pod koniec 2014 r. do około 8%, a stopa bezrobocia rejestrowanego spadła do 11,5%, ale ogólna sytuacja na rynku pracy nie uległa wyraźnej poprawie.

W ocenie zmian zachodzących w poziomie życia mieszkańców ważnym czynnikiem jest wzrost wynagrodzeń i innych dochodów ludności. Według oficjalnych danych GUS (GUS 2015a, 2015b), zarówno przeciętna płaca nominalna brutto, jak i przeciętna wysokość emerytury wzrosły w 2014 r. o 3,6%. Wobec praktycznie zerowego wzrostu wskaźnika cen konsumpcyjnych i niewielkiego wzrostu oszczędności, wzrost dochodów ludności stał się główną siłą napędową wzrostu wydatków konsumpcyjnych. Warto by sprawdzić, jak zmienił się przeciętny poziom dochodów wykazywany w ankietowych badaniach budżetów gospodarstw domowych, jednak odpowiednie dane na ten temat są publikowane z prawie półrocznym opóźnieniem, a więc nie możemy na razie ocenić pod tym względem zmian, które nastąpiły w ciągu całego minionego roku.

Wskaźniki koniunktury w przemyśle, budownictwie i handlu, oparte na badaniach ankietowych, ujawniają tendencję rosnącą, lecz niektóre z nich pozostają nadal w ujemnym przedziale wartości. Nastroje konsumentów, raportowane w badaniach opinii gospodarstw domowych, poprawiły się pod koniec roku, lecz pozostają nadal słabe, podobnie jak oceny własnej sytuacji finansowej gospodarstwa i ogólnej sytuacji gospodarczej. Niemniej jednak zarówno badania koniunktury prowadzone przez GUS, jak i podobne badania prowadzone w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH wskazują na wyraźną poprawę ogólnego klimatu koniunktury.

Widoki wzrostowe dla polskiej gospodarki na następne lata są silnie zależne od dalszego rozwoju koniunktury w gospodarce globalnej i europejskiej. Najnowsze prognozy dla gospodarki światowej przewidują pewne przyspieszenie wzrostu globalnej produkcji w dwu następnych latach w rezultacie spodziewanego ożywienia w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej. Zgodnie z ostatnią prognozą Banku Światowego (World Bank 2015b), gospodarka światowa jako całość wzrośnie o 3,0%

w 2015 r. i 3,3% w 2016 r. Ostatnia prognoza MFW (IMF 2015) zakłada nieco wyższy wzrost globalnej produkcji: w wyrażeniu dolarowym o 3,2% w 2015 r. i 3,4% w 2016 r., a w cenach stałych w walutach lokalnych o 3,8% i 4,0%. Prognoza OECD (OECD 2014a) jest także dość optymistyczna: 3,7% i 3,9%. Dla strefy euro Bank Światowy i OECD przewidują stopniową poprawę koniunktury i powrót do powolnego wzrostu: o 0,8% w 2015 r. i 1,1% w 2016 r., natomiast MFW zakłada, że wzrost w strefie euro wyniesie 1,3% już w 2015 r. Najnowsza prognoza Komisji Europejskiej (European Commission 2015) skorygowała nieco wzwyż swoje wcześniejsze prognozy wzrostu dla Europy, przewidując obecnie, że wzrost PKB w strefie euro wyniesie 1,3% w 2015 r. i 1,9% w 2016 r., a wzrost PKB w całej UE28 wyniesie odpowiednio 1,7% i 2,1%.

Prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski na rok obecny i następny różnią się w zależności od źródła i daty publikacji. Komisja Europejska w swojej prognozie gospodarczej dla Europy, opublikowanej 5 lutego 2015 r. (European Commission 2015), znacznie podniosła swe poprzednie szacunki dotyczące spodziewanego wzrostu PKB w Polsce w dwóch kolejnych latach: do 3,2% w 2015 r. i 3,4% w 2016 r. Podobne prognozy wzrostu PKB dla Polski na dwa następne lata zostały ogłoszone przez: MFW (IMF 2015): 3,3% w 2015 r. i 3,5% w 2016 r.; OECD (OECD 2014a): 3,0% i 3,5% oraz Bank Światowy (World Bank 2015b): 3,2% i 3,0%. Natomiast EBRD (EBRD 2015) w swojej ostatniej prognozie dla krajów transformacji, opublikowanej w styczniu 2015 r., dość nieoczekiwanie obniżył swoją poprzednią prognozę wzrostu PKB dla Polski do 3,0% w 2015 r.

Pośród krajowych prognoz wzrostu gospodarczego najnowsza prognoza Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR 2015) przewiduje, że w 2015 r. realny PKB w Polsce wzrośnie o 3,5%, a w 2016 r. o 3,8%. Przy opracowywaniu ustawy budżetowej na 2015 r. rząd zakładał (Rada Ministrów 2014), że PKB Polski już w 2015 r. wzrośnie o 3,8%. Ale Narodowy Bank Polski w swoim ostatnim „Raportcie o inflacji” (NBP 2014) obniżył swe wcześniejsze prognozy wzrostu PKB do 3,0% w 2015 r. i 3,3% w 2016 r.

Średnioterminowa prognoza MFW do 2019 r. (IMF 2014, 2015), opublikowana w październiku 2014 r. i poprawiona w styczniu 2015 r., zakłada, że wzrost gospodarczy na świecie w najbliższych latach przyspieszy do około 4% rocznie, a strefa euro i Unia Europejska jako całość odzyskają swą „normalną” dynamikę wzrostu – odpowiednio około 1,5% i 2,0% rocznie. Dla Polski prognoza ta przewiduje umiarkowany wzrost PKB w ciągu pięciu następnych lat – w tempie 3–3,5% rocznie – z lekką tendencją do niewielkiego przyspieszenia pod koniec dekady.

Kilka analiz czynników wzrostu polskiej gospodarki przeprowadzonych w ostatnich latach wskazywało, że potencjał rozwojowy naszej gospodarki jest nadal duży i przy właściwym jego wykorzystaniu oraz wsparciu przez pro wzrostową politykę

gospodarczą państwa możliwe byłoby zapewnienie tempa wzrostu około 4% rocznie (pod warunkiem, że rosnąca produkcja znajdzie odpowiedni popyt na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych)¹³. Jednak niektóre nowsze analizy (por. np. Matkowski, Próchniak, Rapacki 2013, 2014) ostrzegają, że w nieodległej przyszłości tempo wzrostu polskiej gospodarki może zmniejszyć się do około 2% rocznie lub nawet jeszcze mniej w wyniku oddziaływania niekorzystnych zmian demograficznych.

Jeżeli nawet – zgodnie z powyższymi średnioterminowymi prognozami – wzrost gospodarczy w Polsce w następnych kilku latach będzie postępował w tempie 3–3,5% rocznie, to nie ma raczej szans na szybki powrót do tempa wzrostu rzędu 4–5% lub jeszcze wyższego, które osiągała polska gospodarka przed wybuchem globalnego kryzysu. Co więcej, długoterminowe prognozy wzrostu, uwzględniające ograniczenia podażowe związane z barierą demograficzną, są dla Polski i innych krajów EŚW wyjątkowo niekorzystne.

Długoterminowe prognozy wzrostu gospodarczego do 2060 r., sporządzone pod auspicjami Komisji Europejskiej i OECD (European Commission 2014b; OECD 2014b), przewidują dla Polski i pozostałych krajów EŚW, poczynając od 2015 r., stopniowe wygasanie wzrostu gospodarczego. Według prognozy Komisji Europejskiej w przypadku Polski tempo wzrostu potencjalnego PKB obniży się z 3,4% w 2015 r. do 2,6% w 2020 r., 1,9% w 2030 r., 1,3% w 2040 r., 0,6% w 2050 r. i 0,5% w 2060 r. Według prognozy OECD przeciętne tempo wzrostu PKB Polski obniży się z 4,3% notowanych w latach 1995–2011 do 2,6% w latach 2011–2030 i 1,0% w latach 2030–2060. Główną przyczyną postępującego zwolnienia wzrostu gospodarczego w obu tych prognozach będą niekorzystne trendy demograficzne, a mianowicie proces starzenia się ludności, spadek dzietności oraz masowa emigracja zarobkowa, zwłaszcza duży odpływ młodych, wykształconych ludzi w wieku produkcyjnym.

Gdyby przewidywania te się spełniły, czekałaby nas nie tylko perspektywa coraz wolniejszego wzrostu dochodów i dobrobytu społecznego, lecz także prawdopodobne odwrócenie około 2045 r. tendencji do konwergencji i ponowne zwiększanie się luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej. Aby ten scenariusz się nie ziszczył, konieczne jest podjęcie odpowiednich działań w polityce społeczno-gospodarczej państwa, które mogłyby zneutralizować powstające zagrożenia i umożliwić utrzymanie zadowalającego tempa wzrostu gospodarczego. To samo dotyczy pozostałych krajów EŚW, stojących w obliczu podobnych zagrożeń¹⁴.

¹³ Takie mniej więcej długookresowe tempo wzrostu polskiej gospodarki zakładały wizje rozwojowe kreślone na najbliższe 10–20 lat; por. np. (Boni red. 2009; Kleer *et al.* 2011; Matkowski 2010; Rapacki 2002; Kołodko 2013).

¹⁴ Więcej informacji na ten temat zawiera następny rozdział, w którym omawiamy implikacje tej długookresowej prognozy wzrostu dla procesu konwergencji dochodowej między krajami EŚW a Europą Zachodnią.

Tymczasem tempo wzrostu polskiej gospodarki będzie nadal bardzo zależne od dalszego rozwoju sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie. Wielkim wyzwaniem dla naszej gospodarki w najbliższych latach będzie konsolidacja finansów publicznych. Poważnym zagrożeniem wzrostu gospodarczego w długim okresie jest postępujące starzenie się ludności i rosnący ciężar kosztu emerytur. Podstawowym warunkiem dalszego wzrostu w najbliższych latach jest dalszy wzrost eksportu i inwestycji.

Bibliografia

- Boni M. red. (2009), *Wyzwania rozwojowe*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa.
- Cingano F. (2014), *Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nr 163, OECD, Paris.
- EBRD (2011), *Transition Report 2011: Crisis and Transition: The People's Perspective*, The European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD (2012), *Transition Report 2012: Integration across Borders*, The European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD (2013), *Transition Report 2013: Stuck in Transition?*, The European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD (2014), *Innovation in Transition*, The European Bank for Reconstruction and Development, www.ebrd.com
- EBRD (2015), *Regional Economic Prospects*, The European Bank for Reconstruction and Development, www.ebrd.com
- EIU (2015), *Quality of Life Index*, The Economist Intelligence Unit, www.economist.com/news
- European Commission (2014a), *European Economic Forecast: Autumn 2014 – Statistical Annex*, ec.europa.eu
- European Commission (2014b), *The 2015 Ageing Report*, „European Economy”, no. 8.
- European Commission (2015), *European Economic Forecast: Winter 2015*, „European Economy”, no. 1.
- Eurostat (2015), Eurostat Database, ec.europa.eu/eurostat
- GUS (2015a), „Biuletyn Statystyczny”, nr 1 (oraz wydania wcześniejsze z 2014 r.).
- GUS (2015b), *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju: rok 2014*, Warszawa.
- IBnGR (2015), *Stan i prognoza koniunktury gospodarczej*, nr 85, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, www.ibngr.pl
- IMF (2005), *World Economic Outlook Database*, September.
- IMF (2014), *World Economic Outlook*, October 2014.
- IMF (2015), *World Economic Outlook Database*, October 2014 (updated January 2015), www.imf.org

- Kleer J., Wierzbicki A., Strzelecki Z., Kuźnicki L. red. (2011), *Wizja przyszłości Polski. Studia i analizy*, t. 2, *Gospodarka i środowisko*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa.
- Kołodko G. (2013), *Strategia dla Polski 2013–2025*, „Rzeczpospolita”, 30.01.2013.
- Matkowski Z. (2010), *Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski w latach 2010–2020 i docelowy poziom PKB per capita*, w: *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, red. U. Płowiec, PWE, Warszawa 2010, s. 62–120.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2013), *Nowe i stare kraje UE – konwergencja czy dywergencja?*, w: *Badania koniunktury – zwierniadałto gospodarki*, red. K. Walczyk, część II, „Prace i Materiały IRG”, t. 91, Instytut Rozwoju Gospodarczego, SGH, Warszawa 2013, s. 63–98.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2014), *Scenariusze realnej konwergencji w Unii Europejskiej – kraje EŚW a UE15*, w: *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, red. M. Gorynia, S. Rudolf, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa.
- NBP (2014a), „Biuletyn Informacyjny”, nr 10, Warszawa.
- NBP (2014b), *Raport o inflacji*, Warszawa.
- OECD (2013), *Crisis Squeezes Income and Puts Pressure on Inequality and Poverty*, Paris.
- OECD (2014a), „Economic Outlook”, nr 94.
- OECD (2014b), *Looking to 2060: Long-term Economic Forecast*, „Economic Outlook”, nr 95.
- OECD (2014c), *Economic Survey of Poland 2014*, Paris.
- OECD (2015), *Better Life Index*, www.betterlifeindex.org
- Rada Ministrów (2014), *Założenia projektu budżetu państwa na rok 2015*, Warszawa.
- Rapacki R. (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „Ekonomista”, nr 4.
- Rapacki R. (2012), *Oporne doganianie Unii*, „Rzeczpospolita”, 20.06.2012.
- Rapacki R., Próchniak M. (2013), *Stawką przyszłość Polski*, „Rzeczpospolita”, 23.01.2013.
- UNDP (2014), *Human Development Report 2014*, United Nations Development Programme, hdr.undp.org
- United Nations (2009), *World Economic Situation and Prospects 2009*, New York.
- United Nations (2015), *World Economic Situation and Prospects 2015*, New York.
- Weresa M.A. red. (2013), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013: Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- Weresa M.A. red. (2014), *Polska. Raport o konkurencyjności 2014: Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*.
- World Bank (2011), *The Job Crisis: Household and Government Responses to the Great Recession in Eastern Europe and Central Asia*, Washington.
- World Bank (2015a), *World Development Indicators Database*, databank.worldbank.org
- World Bank (2015b), *Global Economic Prospects*, The World Bank Group, Washington.

Oddziaływanie globalnego kryzysu na procesy konwergencji dochodów Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej w stosunku do średniego poziomu w UE15

Zbigniew Matkowski, Mariusz Próchniak

Celem niniejszego rozdziału jest określenie, czy i w jakim stopniu w okresie 1993–2014 następowała konwergencja poziomu dochodów wśród 11 krajów UE z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) w stosunku do dotychczasowych 15 krajów UE (analiza nie obejmuje Cypru i Malty). Uzupełnieniem tych rozważań jest przedstawienie symulacyjnej prognozy zamykania luki dochodowej między krajami EŚW a UE15.

Konwergencja między UE11 a UE15

Niniejszy podrozdział ma na celu analizę konwergencji poziomu dochodów wśród 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które w latach 2004, 2007 i 2013 przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE11)¹. Zbieżność tych krajów jest analizowana w stosunku do dotychczasowych 15 krajów UE (UE15). Natomiast szczegółowa analiza konwergencji wewnętrznej w grupie nowych państw członkowskich UE (bez Chorwacji) jest zawarta w niektórych poprzednich edycjach raportu (zob. np. Matkowski, Próchniak 2013).

Badanie obejmuje okres 1993–2014. Ponieważ tematem wiodącym niniejszej edycji raportu jest oddziaływanie globalnego kryzysu na procesy konwergencji dochodów badanej grupy krajów, wszystkie obliczenia zostały także wykonane dla trzech 7-letnich podokresów: 1993–2000, 2000–2007 i 2007–2014. Uwzględnienie tych trzech

¹ Opracowanie jest kontynuacją wcześniejszych badań nad tym tematem, przedstawianych w poprzednich wersjach raportu (zob. np. Matkowski, Próchniak 2014). Edycja raportu z 2013 r. zawiera także analizę konwergencji regionalnej, obejmującą regiony wszystkich państw UE (Matkowski, Próchniak 2013). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008 r. (Próchniak 2008).

podokresów pozwala na pokazanie, jak kształtowało się tempo konwergencji przed i po wystąpieniu globalnego kryzysu. W latach 1993–2007 analizowana jest zbieżność poziomu dochodów przed kryzysem globalnym, zaś okres 2007–2014 opisuje sytuację w czasie trwania kryzysu oraz w latach następnych. Aby wyodrębnione podokresy miały taką samą długość, lata 1993–2007 zostały dodatkowo podzielone na dwie części, umożliwiając zbadanie zbieżności dochodowej w początkowych latach transformacji systemowej oraz w pobliżu pierwszego dużego rozszerzenia UE na obszar Europy Środkowo-Wschodniej. Tak ujęty horyzont czasowy badania pozwala na analizę stabilności czasowej procesów konwergencyjnych w Europie w okresie ostatnich dwudziestu kilku lat. Jest to ujęcie tworzące wartość dodaną niniejszej edycji raportu. Ponadto analiza konwergencji umożliwia ocenę konkurencyjności Polski rozumianej jako zdolność do zwiększania dochodów realnych społeczeństwa w tempie szybszym niż inne kraje.

W badaniu analizujemy dwa najbardziej popularne typy konwergencji: zbieżność absolutną β oraz zbieżność σ . Zbieżność absolutna typu β występuje, gdy gospodarki słabiej rozwinięte (o niższym poziomie PKB *per capita*) wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż gospodarki lepiej rozwinięte (o wyższym poziomie PKB *per capita*). Zbieżność σ występuje, gdy zróżnicowanie dochodów między gospodarkami maleje w czasie. Zróżnicowanie dochodów może być mierzone odchyleniem standardowym, wariancją lub współczynnikiem zmienności poziomów PKB *per capita*.

Aby zweryfikować hipotezę o występowaniu zbieżności absolutnej typu β , szacujemy następujące równanie:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0 + \varepsilon_t. \quad (1)$$

Zmienną objaśnianą jest średnie tempo wzrostu realnego PKB *per capita* między okresem T a 0, zmienną objaśniającą jest logarytm początkowego poziomu PKB *per capita*, zaś ε_t to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α_1 oznacza występowanie zbieżności β . W takim przypadku wartość współczynnika β , mierzącego szybkość konwergencji, można obliczyć ze wzoru (zob. np. Barro, Sala-i-Martin 2003, s. 467):

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T). \quad (2)$$

Aby zweryfikować hipotezę o występowaniu zbieżności σ , szacujemy linię trendu dla poziomów zróżnicowania dochodów między krajami:

$$\text{sd}(\ln y_1) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t. \quad (3)$$

Zmienną objaśnianą jest odchylenie standardowe logarytmów PKB *per capita* w poszczególnych krajach, a zmienną objaśniającą jest czas ($t = 1, \dots, 22$ dla okresu 1993–2014), zaś ε_t – tak jak poprzednio – to składnik losowy. Ujemna i istotna statystycznie wartość parametru α oznacza występowanie zbieżności typu σ .

W obliczeniach wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB *per capita* wg parytetu siły nabywczej (PSN, w USD) uzyskane z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF 2015). Przy przeliczaniu nominalnego PKB *per capita* wg PSN (w cenach bieżących) na realny PKB *per capita* wg PSN (w cenach stałych) stosowaliśmy deflator PKB dla USA.

Od poprzedniej edycji raportu grupa państw Europy Środkowo-Wschodniej została rozszerzona o Chorwację, będącą jedenastym i najmłodszym krajem UE. Mimo że Chorwacja przystąpiła do Unii dopiero w 2013 r., jej uwzględnienie nie zakłóca założenia o homogeniczności analizowanej grupy. Reformy związane ze zmianą systemu gospodarczego rozpoczęły się w Chorwacji w podobnym okresie, jak np. w Rumunii czy Bułgarii i pod względem zaawansowania procesu przemian systemowych Chorwacja nie ustępuje pozostałym nowym krajom członkowskim UE. Można tym samym postawić hipotezę badawczą, że kraje UE11 powinny wykazywać konwergencję dochodów zarówno między sobą, jak i w stosunku do UE15. Niektóre przedstawiane na rysunkach wykresy będą ilustrować także zbieżność wewnątrz grupy UE11.

Występowania konwergencji w badanej grupie krajów można oczekiwać z uwagi na wiele czynników, m.in. podobny poziom rozwoju i zbliżoną strukturę gospodarek, analogiczny kierunek przeprowadzanych reform systemowych, wzajemną współpracę gospodarczą oraz liberalizację wymiany handlowej i zniesienie ograniczeń w przepływie czynników wytwórczych (w tym pracy i kapitału) między krajami. Konwergencja była wzmacniana przez politykę strukturalną i regionalną UE nastawioną na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju. Pomoc finansowa była głównie kierowana do biedniejszych krajów i regionów, co prowadziło do przyspieszenia ich wzrostu gospodarczego. Powyższe czynniki sprzyjały konwergencji zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wstąpieniu nowych państw członkowskich do UE, chociaż siła oddziaływania tych czynników i efekty w postaci szybkości zbieżności mogą być różne w poszczególnych latach i krajach.

Wpływ kryzysu globalnego na procesy konwergencji wymaga natomiast przeprowadzenia dogłębnej analizy i nie jest do końca oczywisty, co wynika z tego, że kryzys diametralnie zmienił wyniki makroekonomiczne wielu krajów, doprowadzając do dużych fluktuacji ścieżek wzrostu gospodarczego (a także stóp inflacji, wpływających na parytety siły nabywczej). Na pierwszy rzut oka można oczekiwać, że na skutek recesji zwiększyła się luka dochodowa między krajami EŚW a UE15, a tym

samym procesy konwergencyjne uległy spowolnieniu. Z drugiej jednak strony nie można wykluczyć także sytuacji, że kryzys doprowadził do przyspieszenia procesów konwergencyjnych w Europie. Jeśli spadek dochodów w krajach UE15 stanowiących grupę odniesienia był większy niż w państwach EŚW, to ta druga grupa zbliżyła się do tej pierwszej w kategoriach rozpiętości w poziomie dochodów. Niemniej jednak taka konwergencja o charakterze statystycznym nie jest na pewno punktem pożądanym, do jakiego dążą poszczególne kraje.

Konwergencja β

Wyniki analizy konwergencji β krajów UE11 do UE15 są przedstawione w tabeli 2.1 oraz na rysunku 2.1. Zbieżność analizowana jest zarówno między 26 krajami UE, jak i między dwoma regionami obejmującymi obszary UE11 i UE15. Zagregowane dane dla dwóch obszarów: UE11 i UE15 są średnimi ważonymi ze zmiennymi wagami odzwierciedlającymi liczbę ludności danego kraju wchodzącego w skład określonej grupy w danym roku.

Tabela 2.1. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność β

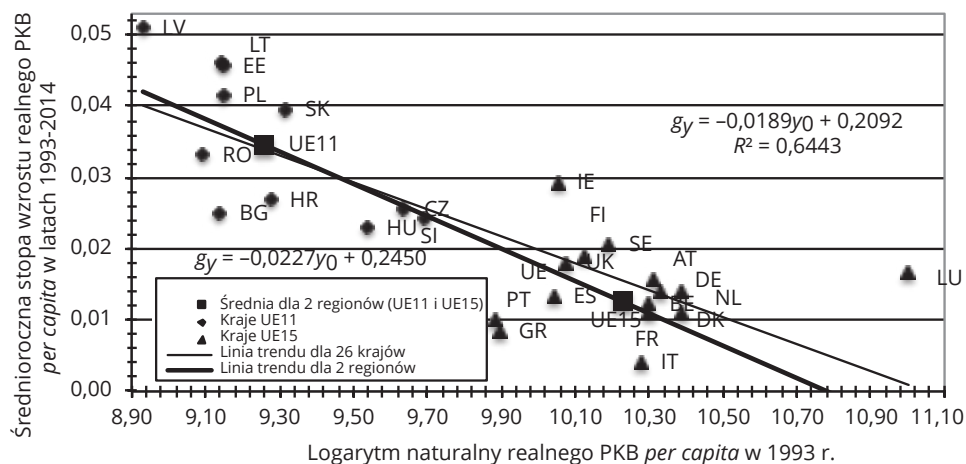
Okres	α_0	α_1	stat. t (α_0)	stat. t (α_1)	wartość p (α_0)	wartość p (α_1)	R^2	Zbieżność β	β
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2014	0,2092	-0,0189	7,40	-6,59	0,000	0,000	0,6443	tak	0,0191
1993–2000	0,0786	-0,0045	1,29	-0,73	0,209	0,473	0,0217	nie	-
2000–2007	0,4173	-0,0378	7,28	-6,65	0,000	0,000	0,6480	tak	0,0385
2007–2014	0,1974	-0,0193	3,16	-3,19	0,004	0,004	0,2974	tak	0,0195
2 regiony (UE11 i UE15)									
1993–2014	0,2450	-0,0227	1,0000	tak	0,0230
1993–2000	0,1380	-0,0110	1,0000	tak	0,0110
2000–2007	0,4222	-0,0390	1,0000	tak	0,0398
2007–2014	0,3278	-0,0315	1,0000	tak	0,0320

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2.1 pokazano wyniki estymacji równania regresji (1) wraz z szacunkami współczynników szybkości zbieżności obliczonymi według wzoru (2). W pierwszej kolumnie tabeli wymienione są okresy analizy. W kolejnych kolumnach – oceny parametrów α_0 i α_1 , statystyki t , poziomy istotności (wartości p) oraz R^2 (współczynnik determinacji dla modelu uwzględniającego dwa regiony jest z definicji równy 1). W przedostatniej kolumnie pokazano, czy zbieżność β wystąpiła. Odpowiedź brzmi

„tak”, jeżeli tempo wzrostu gospodarczego jest ujemnie i istotnie statystycznie zależne od początkowego poziomu dochodu. Dzieje się tak, gdy ocena parametru α_1 jest ujemna, a odpowiadająca jej wartość p wynosi mniej niż 0,1 (przy przyjęciu 10-procentowego poziomu istotności). W ostatniej kolumnie podana jest szacunkowa wartość współczynnika β .

Rysunek 2.1. Zależność między stopą wzrostu PKB *per capita* w latach 1993–2014 a poziomem PKB *per capita* na początku okresu



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki potwierdzają występowanie wyraźnej konwergencji dochodowej krajów UE11 do UE15 w skali całego okresu 1993–2014. Zbieżność występowała zarówno wśród 26 krajów badanej grupy, jak i między dwoma obszarami UE11 i UE15. Dla 26 krajów rozszerzonej UE nachylenie linii regresji jest ujemne z wartością statystyki t -studenta na poziomie $-6,59$, wartością p równą $0,000$ oraz współczynnikiem determinacji 64% . Pokazuje to na występowanie silnej tendencji do konwergencji w ramach rozszerzonej Unii Europejskiej. Kraje o niższym poziomie dochodu w 1993r. wykazywały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2014 niż kraje początkowo wyżej rozwinięte. Jako że krajami słabiej rozwiniętymi w 1993r. były kraje Europy Środkowej i Wschodniej, wyniki te potwierdzają wyraźną konwergencję państw UE11 do Europy Zachodniej.

Występowanie konwergencji β w okresie 1993–2014 w grupie 26 krajów UE jest zilustrowane na rysunku 2.1. Na rysunku tym kraje UE11 są oznaczone rombami, a kraje UE15 – trójkątami. Jak widać, punkty reprezentujące państwa UE11 są położone w lewym górnym rogu, zaś punkty dotyczące krajów UE15 znajdują się w prawym

dolnym rogu. Oznacza to, że kraje UE11 wykazały szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2014 przy początkowym niższym poziomie dochodu.

Analiza rysunku 2.1 pokazuje, iż rozproszenie punktów reprezentujących poszczególne państwa nie jest duże względem ujemnie nachylonej linii trendu. Skutkuje to relatywnie wysoką wartością współczynnika determinacji na poziomie 64%. Różnice w początkowym poziomie dochodu pozwalają zatem wyjaśnić prawie $\frac{2}{3}$ zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2014.

Patrząc na punkty reprezentujące poszczególne państwa, można porównać sytuację pojedynczych krajów i w tej perspektywie ocenić zmiany ich pozycji konkurencyjnej w skali całego okresu. Wśród krajów badanej grupy najszybszym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się republiki bałtyckie oraz Polska. Łotwa, Litwa, Estonia i Polska wykazały w latach 1993–2014 wzrost gospodarczy na poziomie przekraczającym 4% średniorocznie przy relatywnie niskim początkowym poziomie dochodu. Słowacja także zanotowała tempo wzrostu gospodarczego wynoszące około 4%, jednak jej początkowy poziom dochodu był nieznacznie wyższy. Wyniki uzyskane przez te kraje wzmocniły tendencję do konwergencji w całej grupie.

Jak widać, sytuacja Polski na tle innych krajów wypada korzystnie. Nasz kraj zanotował czwarte miejsce pod względem tempa wzrostu gospodarczego wśród 26 państw UE, co było jednym z czynników umocnienia się pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. Przy jednoczesnym relatywnie niskim poziomie dochodu Polski w 1993 r. wzmocniło to tendencje konwergencyjne w całej grupie.

Przeciętne wyniki konwergencji UE11 do Europy Zachodniej są osłabione przez Bułgarię i Chorwację. Kraje te w 1993 r. zanotowały względnie niski relatywny poziom PKB *per capita* i jednocześnie osiągnęły relatywnie wolny wzrost gospodarczy w całym okresie 1993–2014 (w tempie około 2,5% średniorocznie). W efekcie punkty reprezentujące te dwa kraje znajdują się wyraźnie poniżej linii trendu i przyczyniają się do zmniejszenia jej nachylenia. Wzrost gospodarczy na poziomie około 2,5% rocznie w latach 1993–2014 zanotowały także trzy początkowo najbogatsze kraje EŚW: Słowenia, Czechy i Węgry. Wyniki tych trzech państw w zakresie tempa wzrostu gospodarczego i początkowego poziomu PKB *per capita* są między sobą bardzo podobne, czemu odpowiadają na rysunku położone blisko siebie punkty reprezentujące te trzy kraje.

Na rysunku 2.1 widać też pewne różnice w ścieżkach wzrostu gospodarczego państw Europy Zachodniej. Luksemburg wykazał względnie szybki wzrost gospodarczy w porównaniu do początkowego poziomu dochodu, co jest odzwierciedlone przez jego położenie znacznie powyżej linii trendu. Sytuacja Luksemburga jest jednak nietypowa, gdyż jako raj podatkowy swój wysoki poziom dochodu na mieszkańca i szybką jego dynamikę zawdzięcza m.in. temu, że wiele przedsiębiorstw – zwłaszcza

cza z sektora finansowego i sektora wysokich technologii – jest zarejestrowanych w tym kraju. Duży dystans dochodowy Luksemburga w porównaniu do pozostałych państw Europy Zachodniej nie odzwierciedla różnic w poziomie życia między tymi państwami. Z kolei trzy państwa basenu Morza Śródziemnego: Portugalia, Grecja i Włochy zanotowały wolne tempo wzrostu gospodarczego.

Analizując na rysunku 2.1 poszczególne kraje z osobna, widzimy, iż konwergencja występuje nie tylko wśród 26 państw UE, ale także wewnątrz grupy UE11. Co więcej, nasze dodatkowe obliczenia prowadzą do wniosku, że wewnątrz grupy UE11 konwergencja jest nawet silniejsza niż np. w grupie obejmującej tylko państwa Europy Zachodniej. W grupie UE11 najwyższy początkowy poziom dochodu zanotowały Słowenia, Czechy i Węgry, a ich tempo wzrostu gospodarczego w okresie 1993–2014 było względnie niskie na tle innych państw EŚW. Wyniki te były jednym z czynników wpływających na powstanie tendencji konwergencyjnych wewnątrz grupy EŚW.

Dane zagregowane dla dwóch obszarów: UE11 i UE15 także potwierdzają występowanie zbieżności w latach 1993–2014. Na rysunku 2.1 punkty reprezentujące te dwa obszary są oznaczone kwadratami. Grupa UE11 jako całość wykazała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż obszar UE15 przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu.

Obliczone na podstawie wzoru (2) współczynniki β , mierzące szybkość zbieżności, wynoszą 1,91% dla 26 krajów oraz 2,30% dla dwóch obszarów. Współczynniki β pozwalają na oszacowanie czasu potrzebnego do zmniejszenia luki rozwojowej między badanymi krajami. Przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2014 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały około 30–35 lat w celu zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wynik ten został obliczony w następujący sposób: $-\ln(0,5)/0,0191 = 36,3$ lat oraz $-\ln(0,5)/0,0230 = 30,1$ lat)². Powyższe wyniki oznaczają wolną konwergencję krajów UE11 do Europy Zachodniej. Na podstawie tych szacunków trudno oczekiwać w perspektywie średniookresowej szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między Polską i innymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej a Europą Zachodnią (co więcej, niektóre przyszłe scenariusze rozwojowe przedstawione dalej sugerują nawet pojawienie się tendencji dywergencyjnych w nadchodzących latach).

Warto spojrzeć, jak kształtowała się stabilność procesów konwergencji w czasie. Okazuje się, że w wyodrębnionych podokresach szybkość zbieżności była bardzo różna. Wysoka niestabilność tempa konwergencji w badanych krajach była

² Półokres wygasania t^* (*half-life*) jest rozwiązaniem równania: $e^{-\beta t^*} = 0,5$, gdzie β jest stopą spadku (Romer 2000, s. 41). Logarytmując powyższą formułę, uzyskujemy: $t^* = -\ln 0,5/\beta$.

spowodowana m.in. kryzysem globalnym. Dla 26 krajów UE w latach 1993–2000 nie nastąpiło istotne w sensie statystycznym zmniejszenie luki dochodowej przez państwa EŚW w stosunku do Europy Zachodniej (w ujęciu średnim dla całej grupy). Dla lat 1993–2000 nachylenie linii trendu jest ujemne, jednak nieistotne statystycznie (wartość p na poziomie 0,473, a współczynnik determinacji jest równy 2%). Takie wyniki oszacowania modelu oznaczają *de facto* brak konwergencji, mimo ujemnego nachylenia linii trendu. Wnioski te, będące częściowo pewną odmiennością w stosunku do naszych wcześniejszych analiz obejmujących podobny horyzont czasowy, wynikają w dużej mierze z tego, że obecne badanie – w odróżnieniu od badań sprzed wielu lat – obejmuje także Bułgarię, Chorwację i Rumunię, czyli kraje, które w latach dziewięćdziesiątych XX w. charakteryzowały się jeszcze innym otoczeniem instytucjonalnym i notowały odmienne wyniki makroekonomiczne niż 8 państw, które w 2004 r. przystąpiło do UE. Dlatego też w grupie rozszerzonej o te trzy kraje istotna statystycznie konwergencja nie została potwierdzona.

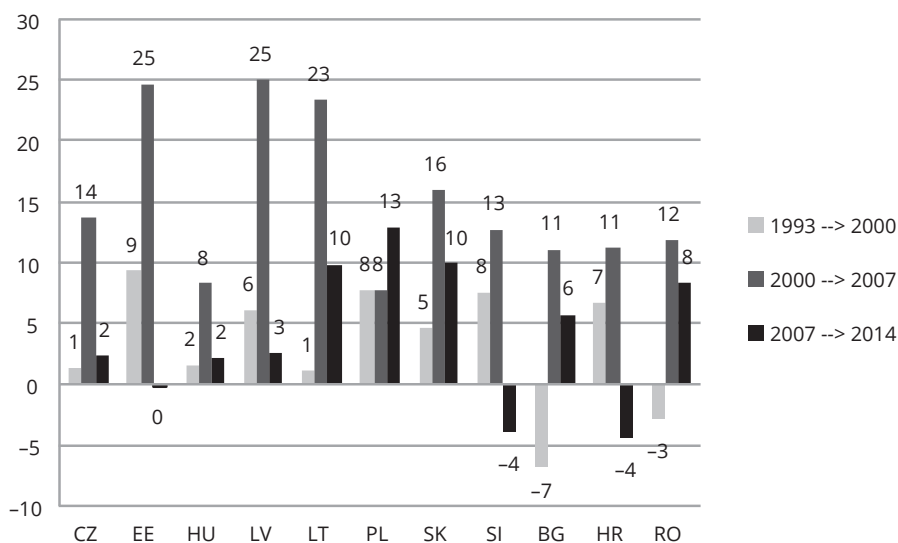
Bardzo silne przyspieszenie tempa zbieżności nastąpiło w latach 2000–2007. Dla okresu tego nachylenie linii regresji w grupie 26 państw UE jest ujemne i istotne statystycznie (wartość p na poziomie 0,000, a współczynnik determinacji wynosi 65%). Parametr β mierzący szybkość konwergencji jest równy 3,85%. Wyrażna zbieżność miała niewątpliwie swoje źródła w rozszerzeniu UE. Z naszych wcześniejszych badań nad tym tematem wynika bowiem, że rozszerzenie UE istotnie wpłynęło na przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego krajów EŚW³. Ponadto dla wielu krajów tzw. kotwica integracyjna zaczęła działać wcześniej niż nastąpiło oficjalne wejście do Unii. W efekcie lata 2000–2007 były okresem bardzo szybkiego relatywnego wzrostu gospodarczego państw EŚW w stosunku do grupy UE15.

Wyrażna tendencja do konwergencji, jaka miała miejsce w początkowych latach pierwszej dekady XXI w., uległa silnemu osłabieniu po 2007 r. Wynikało to niewątpliwie z faktu wystąpienia kryzysu globalnego w tym okresie. Nasze badanie pokazało, że dla lat 2007–2014 grupa 26 krajów UE wykazała zbieżność, jednak o wiele wolniejszą niż w okresie 2000–2007. Dla lat 2007–2014 nachylenie linii trendu jest ujemne i istotne statystycznie (wartość p wynosi 0,004, a współczynnik determinacji jest równy 30%), jednak obliczony parametr β mierzący szybkość zbieżności wynosi jedynie 1,95%. Wskazuje to na prawie dwukrotnie wolniejsze tempo konwergencji

³ Na przykład Rapacki i Próchniak (2009, 2010) pokazują korzystny wpływ rozszerzenia UE na tempo wzrostu gospodarczego krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W nowszym badaniu (Rapacki, Próchniak 2014), rozszerzającym i uzupełniającym wcześniejszą analizę, potwierdzony został pozytywny wpływ członkostwa w UE na wzrost gospodarczy i realną konwergencję krajów EŚW, a głównymi kanałami tego oddziaływania były: 1) zwiększanie się zakresu wolności gospodarczej, 2) poprawa jakości rządów, 3) postęp reform rynkowych, 4) napływ funduszy unijnych, 5) rozwój wymiany handlowej i 6) napływ inwestycji zagranicznych.

niż w latach 2000–2007. Osłabienie tempa zbieżności zostało spowodowane w dużej mierze kryzysem globalnym, który doprowadził do recesji we wszystkich państwach Unii z wyjątkiem Polski. Z jednej strony osłabiło to szybkość zbieżności; z drugiej jednak, ponieważ kraje Europy Zachodniej także zanotowały recesję, nie nastąpiło przejście do tendencji dywergencyjnych, oznaczających zwiększenie rozpiętości dochodowych (przynajmniej w ujęciu średnim dla całej grupy na przestrzeni całego badanego podokresu)⁴.

Rysunek 2.2. Rozmiary zmniejszania przez kraje UE11 luki dochodowej do UE15 w trzech kolejnych 7-letnich podokresach^a



^a Zmiany są wyrażone w p.p.; w każdym roku za 100 przyjęto poziom PKB *per capita* wg PSN w UE15.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW.

Podobne wnioski w zakresie stabilności czasowej konwergencji można wyciągnąć na podstawie obliczeń obejmujących dwa regiony (UE11 i UE15). Najszybsze tempo konwergencji wystąpiło w latach 2000–2007 ze współczynnikiem szybkości zbieżności równym 3,98%. W latach 1993–2000 oraz 2007–2014 tempo konwergencji było niższe, a współczynniki β wyniosły odpowiednio 1,10% i 3,20%. Jednak w przeciwieństwie

⁴ Próchniak, Witkowski (2013) stosują bardziej zaawansowane modele ekonometryczne, opierające się na bayesowskim uśrednianiu oszacowań, do analizy stabilności czasowej konwergencji warunkowej β w UE. W artykule tym uwzględnione są załamania strukturalne w latach 1998 i 2004 dla państw UE27. W innym badaniu przeprowadzonym przez tych autorów na grupie UE28 analizowana jest stabilność procesu konwergencji w ujęciu ciągłym, dopuszczającym zmiany tempa doganiania z roku na rok (Próchniak, Witkowski 2014).

do obliczeń opartych na próbie 26 krajów, obliczenia dla 2 regionów obejmują tylko dwie obserwacje, więc pod względem statystycznym nie można ich weryfikować. Niemniej jednak potwierdziły się nasze wcześniejsze wnioski o negatywnym wpływie kryzysu globalnego na szybkość konwergencji w UE.

Przedstawione tutaj wyniki konwergencji typu β są uśrednionymi wynikami w odniesieniu do całego regionu. Jak widać na rysunku 2.1, poszczególne kraje UE11 wykazywały różną dynamikę wzrostu gospodarczego i różny stopień zbieżności do Europy Zachodniej. Warto w tym miejscu przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE11 do UE15 w poszczególnych podokresach.

Na rysunku 2.2 pokazano, o ile p.p. zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE11 w stosunku do obszaru UE15 w latach 1993–2000, 2000–2007 oraz 2007–2014. Dane te potwierdzają wnioski z analizy konwergencji. Dla wszystkich krajów EŚW z wyjątkiem Polski najszybsze domykanie luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej występowało w latach 2000–2007. Dla trzech krajów bałtyckich luka dochodowa w tym okresie zmniejszyła się o ponad 20 p.p. Również w przypadku Czech i Słowacji zmniejszenie luki dochodowej w latach 2000–2007 było wyraźne – o około 15 p.p. Po rozpoczęciu kryzysu globalnego, w latach 2007–2014, wszystkie kraje z wyjątkiem Polski pogorszyły swoje wyniki w zakresie domykania luki dochodowej. W okresie tym Słowacja i Litwa zmniejszyły lukę dochodową o 10 p.p., Rumunia i Bułgaria o 8 i 6 p.p., zaś Łotwa, Czechy i Węgry o 2–3 p.p. W latach 2007–2014 relatywny poziom PKB *per capita* w Estonii w stosunku do średniego poziomu dochodu w UE15 nie zmienił się, natomiast w przypadku dwóch innych krajów (Słowenii i Chorwacji) – zmalał: w 2014 r. średni dochód na mieszkańca w tych dwóch krajach był o 4 p.p. niższy niż w 2007 r. (przyjmując poziom dochodu w UE15 za 100).

Polska była jedynym krajem, który w ostatnich latach poprawił znacznie swój relatywny poziom rozwoju. O ile w okresach 1993–2000 i 2000–2007 nasz kraj zmniejszył o 8 p.p. lukę dochodową w stosunku do Europy Zachodniej, o tyle w latach 2007–2014 proces ten uległ przyspieszeniu i Polsce udało się zmniejszyć lukę dochodową o 13 p.p. Można sądzić, że w przypadku Polski istotną rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji po rozszerzeniu UE odegrały fundusze europejskie, które zwiększyły konkurencyjność naszej gospodarki. Polska była dużym beneficjentem funduszy unijnych w ramach budżetu na lata 2007–2013. Strumień pieniędzy przekazywanych przez Unię w ramach różnych programów pomocowych i strukturalnych pozytywnie wpłynął na dynamikę wzrostu polskiej gospodarki od strony popytowej i podażowej, dzięki czemu Polska osiągnęła relatywnie dobre wyniki pod względem tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (np. była jedynym krajem UE, który uniknęła recesji w trakcie ostatniego kryzysu globalnego). Budżet Unii na lata 2014–2020, przewidujący kontynuację dużego wolumenu funduszy strukturalnych dla nowych

krajów członkowskich, powinien być jednym z czynników sprzyjających utrzymaniu się szybszego tempa konwergencji Polski do Europy Zachodniej w najbliższych latach.

Podsumowując wyniki analizy: mimo istnienia wyraźnej tendencji do konwergencji między starymi a nowymi krajami członkowskimi UE, szybkość procesu zbieżności sugeruje, iż w perspektywie krótko- i średniookresowej nie można spodziewać się znaczących zmian konkurencyjności Polski i innych krajów UE11 w porównaniu z krajami UE15. Co więcej, pozycja gospodarcza krajów UE11 może nawet ulec pogorszeniu, jeśli okres przewycięzania skutków kryzysu będzie się wydłużał, a sytuacja finansów publicznych nie ulegnie poprawie. Tempo powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego sprzed kryzysu będzie kluczowym czynnikiem decydującym o przyszłej pozycji konkurencyjnej krajów UE11 w porównaniu z regionem UE15.

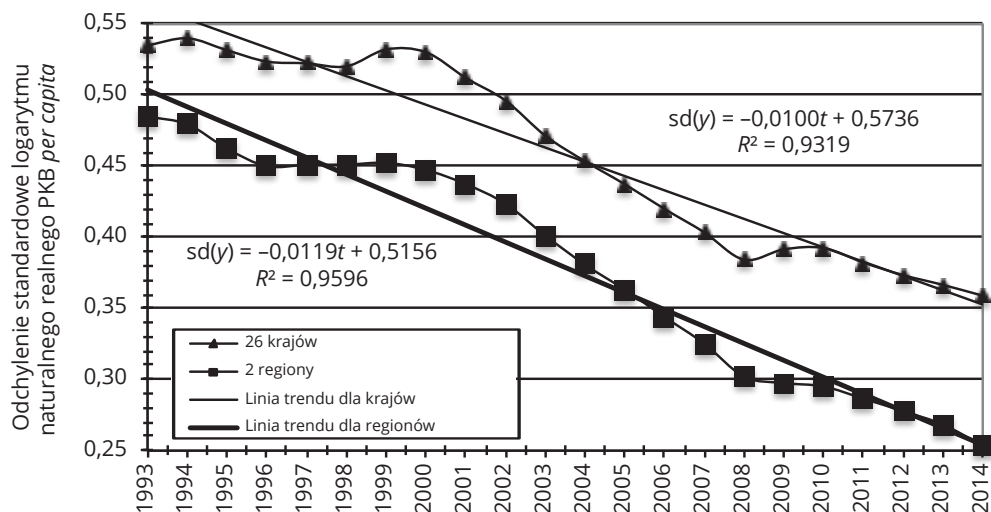
Konwergencja σ

Konwergencję σ krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Europy Zachodniej mierzymy zmianami odchylenia standardowego poziomów PKB *per capita* między 26 krajami UE, a także między dwoma obszarami UE11 i UE15. Wyniki estymacji linii trendu dla odchylen standardowych są przedstawione w tabeli 2.2, a rysunek 2.3 zawiera graficzną prezentację wyników.

Tabela 2.2. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność σ

Okres	α_0	α_1	stat. $t(\alpha_0)$	stat. $t(\alpha_1)$	wartość $p(\alpha_0)$	wartość $p(\alpha_1)$	R^2	Zbieżność σ
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2014	0,5736	-0,0100	71,96	-16,55	0,000	0,000	0,9319	tak
1993–2000	0,5352	-0,0013	105,80	-1,27	0,000	0,251	0,2116	nie
2000–2007	0,5483	-0,0184	293,92	-49,75	0,000	0,000	0,9976	tak
2007–2014	0,4065	-0,0055	85,35	-5,87	0,000	0,001	0,8517	tak
2 regiony (UE11 i UE15)								
1993–2014	0,5156	-0,0119	71,90	-21,78	0,000	0,000	0,9596	tak
1993–2000	0,4828	-0,0051	78,53	-4,19	0,000	0,006	0,7456	tak
2000–2007	0,4721	-0,0182	157,76	-30,65	0,000	0,000	0,9937	tak
2007–2014	0,3278	-0,0088	80,86	-10,96	0,000	0,000	0,9524	tak

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2.3. Odchylenie standardowe PKB *per capita* w latach 1993–2014

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte w tabeli 2.2 pokazują, że w skali całego okresu występowała zbieżność typu σ zarówno wśród 26 krajów UE, jak i między obszarem UE11 a UE15. Nachylenia obu szacowanych linii trendu są ujemne i istotne statystycznie przy bardzo wysokich poziomach istotności (o czym informują wartości p równe 0,000). Wysokie wartości współczynników determinacji (ponad 90%) pokazują bardzo dobre dopasowanie punktów empirycznych do linii trendu.

Na rysunku 2.3 przedstawiono tendencję odchylenia standardowego logarytmów PKB *per capita*. Jak widać, zróżnicowanie dochodów między nowymi a dotychczasowymi krajami UE wykazywało, ogólnie biorąc, tendencję malejącą. Najbardziej widoczne i systematyczne zmniejszanie się różnic dochodowych wystąpiło w drugiej części analizowanego okresu, tj. począwszy od 2000 r. W latach 2009–2010 – na skutek kryzysu gospodarczego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu dotychczas szybko rozwijających się krajów – różnice dochodowe wśród 26 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla 2 obszarów tego nie potwierdzają.

Patrząc na wyniki konwergencji σ przedstawione na rysunku 2.3 i w tabeli 2.2 w kategoriach zbieżności w poszczególnych podokresach, widzimy duże podobieństwo w stosunku do konwergencji typu β . W latach 1993–2000 w grupie obejmującej 26 państw nie zostało zaobserwowane istotne statystycznie zmniejszanie się różnic dochodowych (choć linia trendu jest ujemna). Najszybsze zmniejszanie różnic dochodowych miało miejsce w środku badanego okresu, tj. w latach 2000–2007.

Z kolei po rozpoczęciu kryzysu globalnego, tj. w latach 2007–2014, różnice dochodowe nadal malały, choć nie tak szybko jak w latach wcześniejszych.

Na rysunku 2.3 pokazano m.in., że zbieżność nie jest zjawiskiem automatycznym i proces zmniejszania dysproporcji rozwojowych nie musi być w przyszłości utrzymany, a nawet mogą pojawić się tendencje dywergencyjne. Dobrym przykładem jest ostatni kryzys globalny, który doprowadził w niektórych latach do wzrostu różnic dochodowych. Tego typu niespodziewane szoki, jak również inne przyszłe potencjalne zakłócenia, mogą zaszkodzić procesom konwergencyjnym w Europie. Dlatego też niezmiernie ważne jest prowadzenie odpowiedniej polityki gospodarczej (obejmującej nie tylko politykę fiskalną i pieniężną, ale także reformy otoczenia instytucjonalnego), która będzie czynnikiem podtrzymującym procesy wyrównywania się poziomu dochodów między krajami Unii Europejskiej. Przy właściwej polityce i sprzyjającemu otoczeniu zewnętrznemu należy oczekiwać, że kolejne lata przyniosą dalsze zmniejszanie się różnic dochodowych i przyspieszą konwergencję krajów UE11 do UE15.

Prognoza zamykania luki dochodowej

Dotychczas przeanalizowane zostało, za pomocą metod ekonometrycznych, zjawisko konwergencji dochodowej między krajami EŚW a krajami Europy Zachodniej w okresie 1993–2014. Teraz przedstawimy symulacyjną prognozę zamykania luki dochodowej między krajami EŚW (UE11) a krajami Europy Zachodniej (UE15).

Prognozę (a ściślej biorąc, symulację) dalszego przebiegu konwergencji dochodowej między tymi dwiema grupami krajów sporządzamy według trzech hipotetycznych scenariuszy. Stanowią one aktualizację naszych wcześniejszych prognoz przedstawianych w poprzednich wydaniach tego raportu (zob. np. Weresa red. 2013, 2014). Tabele ilustrujące te prognozy są sporządzone według tego samego układu co w latach poprzednich w celu ułatwienia porównań, ale dane zawarte w tych tabelach są całkowicie nowe. Ukazują one wyniki zupełnie nowych obliczeń, opartych na najnowszych danych wejściowych.

W pierwszym scenariuszu (tabela 2.3), będącym prostą ekstrapolacją dotychczasowych trendów wzrostu, zakładamy, że poszczególne kraje EŚW oraz grupa UE15 jako całość utrzymają w przyszłości średnioroczne tempa wzrostu PKB *per capita* notowane w okresie 1993–2014⁵. Dla większości krajów EŚW, a zwłaszcza Polski,

⁵ Podane tutaj tempa wzrostu PKB *per capita* dotyczą wzrostu realnego PKB mierzonego w cenach stałych w walutach narodowych (w EUR w przypadku grupy UE15); różnią się one nieco od temp wzrostu PKB liczonego wg PSN, które były przyjęte za podstawę obliczeń w poprzednim ustępie tego rozdziału.

jest to bardzo optymistyczny scenariusz z punktu widzenia okresu niezbędnego do likwidacji luki dochodowej dzielącej obie grupy krajów.

Drugi scenariusz ma charakter bardziej analityczny (tabela 2.4). Jest on oparty na średniookresowej prognozie wzrostu PKB podanej przez MFW (IMF 2015) i długookresowej prognozie demograficznej Eurostatu (Eurostat 2015). Scenariusz ten zakłada, że w ciągu pięciu najbliższych lat kraje EŚW i grupa UE15 jako całość będą się rozwijały zgodnie z prognozą wzrostu PKB podaną przez MFW, a poczynając od 2020 r., będą rozwijać się w stałym tempie przewidywanym przez MFW na 2019 r. Założone tempa wzrostu PKB zostały następnie przekształcone w tempa wzrostu PKB *per capita* z uwzględnieniem zmian liczby ludności zgodnie z prognozą demograficzną Eurostatu do 2080 r.⁶ W porównaniu ze scenariuszem pierwszym ten scenariusz wydaje się bardziej realistyczny, chociaż założenia dotyczące przyszłego tempa wzrostu krajów EŚW są w nim także dość optymistyczne⁷.

Tabela 2.3. Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 1

Kraj	Tempo wzrostu PKB <i>per capita</i> (%)	PKB <i>per capita</i> w 2014 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB <i>per capita</i> UE15	
	1993–2014	PSN	BKW	PSN	BKW
Bułgaria	2,9	43	18	51	103
Chorwacja	3,2	54	32	31	58
Czechy	2,5	76	48	22	58
Estonia	5,1	67	47	11	20
Litwa	4,9	68	39	11	26
Łotwa	5,4	61	38	12	24
Polska	4,2	63	34	16	37
Rumunia	3,3	49	24	35	69
Słowacja	4,1	70	44	13	29
Słowenia	2,7	76	57	19	38
Węgry	2,3	62	33	44	103
UE15	1,2	100	100	–	–

Źródło: opracowanie własne oparte na danych Eurostatu (Eurostat 2015) i Komisji Europejskiej (European Commission 2014a), uzupełnionych w miarę potrzeby danymi MFW (IMF 2015) oraz Banku Światowego (WorldBank 2015), dostęp 15.01.2015.

⁶ Z uwagi na brak porównywalnych danych demograficznych założyliśmy, że liczba ludności po 2080 r. pozostanie niezmienna.

⁷ Założone tutaj tempo wzrostu PKB po 2020 r. dla Polski (3,6% rocznie) mieści się w przedziale wielkości przyjmowanych jako wykonalne w różnych prognozach wzrostu gospodarczego Polski na następne 10–20 lat, chociaż może ono okazać się nie do utrzymania w dłuższym horyzoncie czasowym ze względu na barierę demograficzną.

Tabela 2.4. Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 2

Kraj	Tempo wzrostu PKB (%)		PKB <i>per capita</i> w 2014 r. (UE15 = 100)		Liczba lat niezbędnych do osiągnięcia średniego poziomu PKB <i>per capita</i> UE15	
	2014–2019	2020 –	PSN	BKW	PSN	BKW
Bułgaria	2,7	3,0	43	18	40	93
Chorwacja	1,6	2,0	54	32	91	224
Czechy	2,3	2,1	76	48	50	141
Estonia	3,3	3,6	67	47	16	30
Litwa	3,6	3,7	68	39	10	26
Łotwa	3,7	3,9	61	38	14	29
Polska	3,4	3,6	63	34	20	46
Rumunia	3,1	3,5	49	24	32	64
Słowacja	3,0	3,0	70	44	21	44
Słowenia	1,7	1,9	76	57	63	159
Węgry	1,9	1,8	62	33	136	.
UE15	1,6	1,6	100	100	–	–

Źródło: opracowanie własne oparte na danych Eurostatu (Eurostat 2015), Komisji Europejskiej (European Commission 2014a) i MFW (IMF 2015), dostęp 15.01.2015.

Cechą wspólną obydwu tych scenariuszy jest założenie, że kraje EŚW zachowają w przyszłości pewną przewagę nad krajami UE15 w zakresie dynamiki PKB *per capita*, a w związku z tym proces zmniejszania luki dochodowej dzielącej te dwie grupy krajów będzie kontynuowany. Uwagę skupiamy tutaj na wyznaczeniu prawdopodobnej długości okresu niezbędnego do wyrównania poziomu dochodów (w stosunku do przeciętnego poziomu PKB *per capita* w krajach UE15). Główna różnica między tymi dwoma wariantami polega na tym, że w pierwszym scenariuszu zakładamy, że relacje tempa wzrostu między krajami EŚW i grupą UE15 pozostaną takie same jak notowane dotąd, średnio biorąc, w okresie 1993–2014, w drugim zaś dopuszczamy możliwość zmiany tych relacji, zgodnie z aktualnymi tendencjami wzrostu gospodarczego i przyjętymi przyszłymi tempami wzrostu oraz spodziewanymi zmianami liczby ludności.

W obydwu omówionych wyżej scenariuszach punktem wyjścia prognozy konwergencji jest względny poziom PKB *per capita* w 2014 r. Rozmiary wyjściowej luki dochodowej istniejącej w 2014 r. (względny poziom PKB *per capita*) obliczono na podstawie danych o wartości całkowitego PKB i liczbie ludności, opublikowanych przez Komisję Europejską (European Commission 2014a). Wartości PKB *per capita* obliczono, dzieląc wartość całkowitego PKB przez liczbę ludności na początku roku. Okres niezbędny do likwidacji luki dochodowej zależy od wielkości wyjściowej luki dochodowej oraz

od przyjętych założeń dotyczących przyszłego tempa wzrostu PKB *per capita*, tzn. od tempa wzrostu PKB ogółem i przewidywanych zmian liczby ludności. Algorytm stosowany do obliczenia długości okresu „doganiania” został podany i objaśniony w jednym z wcześniejszych wydań tego raportu (Weresa red. 2012, s. 47).

Obliczenia przeprowadzamy w dwóch wersjach kalkulacyjnych dotyczących estymacji wyjściowej luki dochodowej. W pierwszej wersji lukę dochodową mierzymy względnym poziomem PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PSN), w drugiej zaś – względnym poziomem PKB *per capita* według bieżących kursów walutowych (BKW). Pomimo że podobne kalkulacje są przeprowadzane zazwyczaj jedynie w odniesieniu do dochodu *per capita* liczonego wg PSN, w tej analizie rozpatrujemy obydwie alternatywne sposoby estymacji wyjściowej luki dochodowej (wg PSN i wg BKW), ponieważ nie ma pewności, czy szacunki PKB *per capita* wg PSN dla krajów EŚW są adekwatne i nie są zawyżone.

Należy pamiętać, że grupa UE15, przyjęta tutaj jako punkt odniesienia reprezentujący Europę Zachodnią, obejmuje 15 krajów, które należały do UE przed jej poszerzeniem w latach 2004 i 2007 (nie pokrywa się ona z grupą 15 państw Europy Zachodniej wchodzących do strefy euro). Przeciętny poziom PKB *per capita* w grupie UE15 obliczono, dzieląc sumę wartości PKB dla krajów tej grupy przez zsumowaną liczbę ludności. Tempo wzrostu PKB *per capita* dla grupy UE15 przyjęte w pierwszym scenariuszu odnosi się dokładnie do tej grupy, ale w scenariuszach drugim i trzecim – ze względu na brak odpowiednich danych dla tak zdefiniowanej grupy – wykorzystaliśmy zastępczo tempa wzrostu PKB podawane przez wskazane źródła dla strefy euro (UE18 lub UE19), które nie różnią się zbyt wiele od tempa wzrostu dla grupy UE15 i są w tym rachunku dopuszczalnym substytutem.

Przyjmowane w dwóch pierwszych scenariuszach założenia i wyniki obliczeń zostały przedstawione w tabelach 2.3 i 2.4. Pierwsza kolumna w obu tabelach zawiera zakładane tempa wzrostu PKB *per capita* lub PKB ogółem, dwie następne kolumny pokazują wyjściową lukę dochodową wg PSN i wg BKW w relacji do przeciętnego poziomu w UE15, a dwie ostatnie kolumny wskazują liczbę lat niezbędnych do osiągnięcia przez dany kraj średniego poziomu PKB *per capita* w UE15, jeżeli wyjściowy poziom PKB *per capita* jest liczony wg PSN lub wg BKW.

W 2014 r. poziom PKB na 1 mieszkańca we wszystkich krajach EŚW należących do UE był zdecydowanie niższy niż średnio w grupie UE15. Najniższy poziom PKB *per capita* notowała Bułgaria (43% średniej UE15 wg PSN i 18% wg BKW) oraz Rumunia (odpowiednio 49% i 24%), a najwyższy Słowenia (76% wg PSN i 57% wg BKW) oraz Czechy (76% i 48%). W Polsce PKB na 1 mieszkańca stanowił w 2014 r. 63% średniej UE15, licząc wg PSN, a 34%, licząc wg BKW. Dla wszystkich krajów EŚW wyjściowe wartości PKB *per capita* liczone wg PSN są dużo wyższe od wartości liczonych wg BKW,

a w związku z tym okres niezbędny do zamknięcia luki dochodowej liczonej wg PSN jest znacznie krótszy niż potrzebny do zamknięcia luki dochodowej liczonej wg BKW.

Scenariusz 1 jest prostą ekstrapolacją dotychczasowego trendu PKB *per capita*, zakładającą utrzymanie w przyszłości przez kraje EŚW (UE11) i grupę UE15 średniorocznego tempa wzrostu PKB *per capita* z okresu 1993–2014. Przy tym założeniu poszczególne kraje EŚW potrzebowałyby od 11 do 51 lat, aby osiągnąć przeciętny poziom PKB *per capita* obszaru UE15, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN, a od 20 do 103 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg BKW. Przy utrzymaniu dotychczasowych tendencji wzrostowych najlepsze widoki na likwidację luki dochodowej miałyby trzy kraje bałtyckie oraz Słowacja i Słowenia. Najszybciej lukę dochodową mogłyby zlikwidować Estonia, która potrzebowałaby tylko 11 lat wg PSN lub 20 lat wg BKW do uzyskania średniego poziomu dochodów krajów UE15. Stosunkowo szybko – przy tych samych założeniach – mogłyby dogonić UE15 także Litwa (11 lub 26 lat) oraz Łotwa (12 lub 24 lata). Polska potrzebowałaby na to 16 lat, jeżeli wyjściową lukę dochodową liczymy wg PSN, ale 37 lat, jeśli liczyć ją wg BKW. Dla Słowacji wymagany okres wynosi odpowiednio 13 lub 29 lat, dla Słowenii – 19 lub 38 lat, dla Czech – 22 lata lub 58 lat, dla Chorwacji – 31 lub 58 lat. W najgorszej sytuacji pod tym względem znajdują się Węgry, Rumunia i Bułgaria. Przy zachowaniu dotychczasowej dynamiki PKB *per capita* notowanej we wskazanym okresie Węgry osiągnęłyby dochód na 1 mieszkańca równy średniemu poziomowi dochodu na obszarze UE15 za 44 lata, jeżeli rachunek prowadzony jest wg PSN, lub dopiero za 103 lata, gdy jest on oparty na BKW; Rumunia potrzebowałaby na to odpowiednio 35 lub 69 lat, a Bułgaria – 51 lat lub 103 lata.

W scenariuszu 2 okres niezbędny do zamknięcia przez kraje UE11 luki dochodowej w stosunku do grupy UE15 jest inny niż w scenariuszu 1, ponieważ założone tutaj przyszłe tempa wzrostu PKB są inne niż notowane dotąd w dotychczasowym trendzie. Dla większości krajów EŚW okres „doganiania” Europy Zachodniej okazuje się dłuższy niż w scenariuszu 1. Na trochę szybsze osiągnięcie poziomu dochodów UE15 liczyć mogą tylko Rumunia (32 lata wg PSN i 64 lata wg BKW) i być może Bułgaria (40 lat wg PSN i 93 lata wg BKW). Dla Litwy okres niezbędny do osiągnięcia poziomu dochodów istniejącego w Europie Zachodniej pozostaje prawie taki sam, jak w scenariuszu 1: 10 lat wg PSN i 26 lat wg BKW. Dla wszystkich pozostałych krajów tej grupy okres „doganiania” Europy Zachodniej wydłuża się. Dla Estonii i Łotwy okres ten wzrasta do 14–16 lat wg PSN lub 29–30 lat wg BKW, dla Słowacji odpowiednio do 21 lub 44 lat, dla Słowenii – do 63 lub nawet 159 lat, a dla Czech – do 50 lub 141 lat. Dla Chorwacji i Węgier okres niezbędny do zrównania się z Europą Zachodnią staje się wyjątkowo długi: w przypadku Chorwacji jest to 91 lat wg PSN lub 224 lata wg BKW. W przypadku Węgier jedynie pierwsza z tych liczb (wg PSN) może być wskazana

z rozsądną dokładnością – jest to 136 lat, podczas gdy druga (wg BKW) wybiega w zbyt daleką przyszłość i przestaje mieć jakiegokolwiek znaczenie. Polska plasuje się pod tym względem mniej więcej pośrodku grupy, z szansą zlikwidowania luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej w ciągu 20 lat, jeżeli wyjściowa luka dochodowa jest liczona wg PSN lub w ciągu 46 lat, jeżeli luka ta jest liczona wg BKW.

Podane wyżej szacunki „okresu doganiania” w kategoriach PKB *per capita* wg PSN należy traktować raczej jako minimalne, ponieważ dokonywane są one według stałych cen i kursów walutowych w punkcie wyjścia – przy założeniu, że istniejące obecnie różnice cen między krajami EŚW a UE15 nie ulegną zmianie. Tymczasem w związku ze stopniowym wyrównywaniem się poziomu cen w UE28 faktyczna siła nabywcza dochodów ludności w krajach EŚW w przyszłości może okazać się mniejsza niż to wynika z obliczeń prowadzonych w cenach stałych, a w związku z tym okres niezbędny do zamknięcia luki dochodowej może okazać się dłuższy.

Oprócz czysto ekstrapolacyjnej prognozy przedstawionej w scenariuszu 1, opartej na trendach wzrostu zaobserwowanych w całym okresie transformacji systemowej (1993–2014) – albo zamiast tego – moglibyśmy również opracować podobną prognozę ekstrapolacyjną opartą na stopach wzrostu z okresu 2004–2014, tzn. od czasu rozpoczęcia rozszerzania Unii Europejskiej na obszar EŚW. Retrospekcyjna analiza procesu konwergencji, przeprowadzona w poprzednim punkcie, dostarcza pewnych dowodów empirycznych potwierdzających przyspieszenie procesu konwergencji dochodowej między krajami EŚW a Europą Zachodnią w okresie po przystąpieniu tych krajów do UE, chociaż dokładna identyfikacja samego wpływu integracji na szybkość konwergencji wymagałaby dodatkowych badań. Jednak wzorce wzrostu gospodarczego obserwowane w ostatnich dziesięciu latach, ukształtowane pod wpływem globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego oraz kryzysu zadłużenia w strefie euro, były nietypowe i – miejmy nadzieję – nie powtórzą się przynajmniej w najbliższej przyszłości. Dlatego przeciętne tempa wzrostu zanotowane w tym okresie przez poszczególne kraje UE i wynikające z nich różnice w dynamice wzrostu gospodarczego w tym okresie nie mają bezpośredniego zastosowania w rozważaniach na temat dalszego przebiegu konwergencji. Na przykład Polska – dzięki nieprzerwanemu wzrostowi w całym tym okresie – zanotowała w tym czasie pokaźny wzrost realnego PKB, który po uwzględnieniu jeszcze pewnego zmniejszenia się liczby mieszkańców przełożył się na stosunkowo wysokie tempo wzrostu PKB *per capita*, wynoszące średnio 3,8% rocznie. Tymczasem porównywalne przeciętne tempo wzrostu dla grupy UE15 w tym samym okresie wyniosło zaledwie 0,3%. Wynikająca z tego relacja tempa wzrostu Polski i UE15 dla tego okresu wynosi prawie 13 : 1. Nie ulega wątpliwości, że tak duża różnica tempa wzrostu w krajach należących do tego samego zintegrowanego obszaru ekonomicznego jest nie do utrzymania w dłuższym okresie. Dlatego proporcje wzro-

stu zanotowane w owym okresie nie mogą być podstawą przewidywań dotyczących dalszego przebiegu konwergencji.

Analizowaliśmy także inne scenariusze procesu konwergencji, w tym alternatywne warianty prognozy ekstrapolacyjnej o krótszym lub dłuższym okresie obserwacji wstecznej, jak również inne warianty prognozy analitycznej, przy odmiennych założeniach dotyczących przyszłego tempa wzrostu krajów EŚW i UE15 (zob. np. Matkowski 2010; Matkowski, Próchniak 2014; Matkowski, Próchniak, Rapacki 2013, 2014). We wszystkich przeanalizowanych wariantach długość okresu niezbędnego do osiągnięcia przez Polskę średniego poziomu dochodów wg PSN w UE15 (po dostosowaniu do punktu wyjściowego w 2014 r.) mieścił się w przedziale od 15 do 25 lat. Można zatem przyjąć, że we wszelkich realistycznych scenariuszach dalszego rozwoju minimalny okres niezbędny do tego, aby Polska zrównała się z UE15 pod względem poziomu dochodów mierzonego wg PSN, wynosi obecnie 15–20 lat.

Za całkowicie nierealne w związku z tym trzeba uznać wyrażane do niedawna optymistyczne opinie sugerujące, że Polska może dogonić Europę Zachodnią pod względem poziomu dochodów w ciągu 10 lat (por. np. Rybiński 2009). Jest to po prostu zupełnie niemożliwe – zarówno w sensie ekonomicznym, jak i fizycznym (formalny dowód na to jest łatwy do przeprowadzenia – zob. np. Matkowski, Próchniak 2014). Dlatego trzeba pogodzić się z faktem, że nadrobienie historycznych opóźnień w rozwoju gospodarczym Polski i zlikwidowanie luki dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej jest być może możliwe, ale wymaga dłuższego czasu i dużego wysiłku. Nie można też wykluczyć takiej ewentualności, że w przyszłości czeka nas (podobnie jak inne kraje tego regionu) wyraźny spadek dynamiki wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji – zahamowanie i nawet odwrócenie tendencji do konwergencji. Taki właśnie wydźwięk ma przedstawiony poniżej scenariusz 3.

Scenariusz 3 opiera się na długookresowej prognozie wzrostu krajów UE do 2060 r., opracowanej pod auspicjami Komisji Europejskiej (European Commission 2014b). Prognoza ta, o której wspominaliśmy już w poprzednim rozdziale, oparta na wnikliwej analizie niekorzystnych trendów demograficznych i związanych z tym zmian w dynamice zatrudnienia i wydajności pracy, a także oczekiwanych zmian ogólnej produktywności czynników (TFP), przewiduje, począwszy od około 2020 r., postępujące spowolnienie wzrostu gospodarczego Polski i pozostałych krajów EŚW, głównie w wyniku procesu starzenia się ludności oraz odpływu młodych ludzi w wieku produkcyjnym, emigrujących w poszukiwaniu pracy i lepszych zarobków. Rezultatem tego ma być stopniowe zmniejszanie się przewagi krajów EŚW nad krajami UE15 w zakresie dynamiki PKB *per capita* aż do całkowitego zaniku tej przewagi i odwrócenia relacji tempa wzrostu między tymi dwiema grupami krajów przy bardzo niskim, ogólnie biorąc, poziomie tempa wzrostu. Konsekwencją tych zmian w dynamice

wzrostu gospodarczego będzie zmniejszenie tempa konwergencji dochodowej aż do całkowitego odwrócenia tej tendencji (przynajmniej w niektórych krajach EŚW) i ponownego zwiększania się luki dochodowej istniejącej między tymi dwiema grupami krajów. Warto podkreślić, że ten wariant prognozy ma bardzo pesymistyczny wydźwięk nie tylko z tego powodu, że wyklucza on praktycznie możliwość likwidacji przez kraje EŚW luki dochodowej dzielącej je od Europy Zachodniej w perspektywie jednego pokolenia, lecz także dlatego, że przewiduje on nadzwyczaj niskie tempo wzrostu realnego dochodu i dobrobytu (w kategoriach PKB *per capita* rządu 1,5–2% rocznie) w ciągu następnych 50 lat zarówno w krajach UE15, jak i w większości krajów EŚW. Implikacje tego scenariusza dla procesu zamykania luki dochodowej dzielącej kraje EŚW od Europy Zachodniej pokazano w tabeli 2.5.

Tabela 2.5. Zamykanie luki dochodowej – scenariusz 3

Kraj	Tempo wzrostu PKB <i>per capita</i> w latach 2015–2060 (%)	Luka dochodowa (PKB <i>per capita</i> wg PSN, UE15 = 100)						Najmniejsza luka dochodowa
		2014	2020	2030	2040	2050	2060	
Bułgaria	2,1	43	49	56	60	61	61	.
Chorwacja	1,7	54	55	57	60	64	66	.
Czechy	1,5	76	78	81	83	84	84	.
Estonia	1,9	67	75	84	88	88	87	.
Litwa	2,3	68	83	96	99	103	105	.
Łotwa	2,4	61	73	89	95	96	97	.
Polska	1,9	63	71	83	88	87	83	88(2044)
Rumunia	1,9	49	54	59	62	64	64	64(2054)
Słowacja	1,9	70	77	93	97	94	92	97(2038)
Słowenia	1,3	76	76	79	80	80	80	.
Węgry	1,6	62	65	72	74	75	73	75(2051)
UE15	1,3	100	100	100	100	100	100	.

Źródło: opracowanie własne oparte na danych Eurostatu (Eurostat 2015) i Komisji Europejskiej (European Commission 2014b), dostęp 25.01.2015.

W odróżnieniu od dwóch poprzednich scenariuszy, w których obliczany był okres niezbędny do całkowitej likwidacji luki dochodowej, w tym scenariuszu – ze względu na zahamowanie lub odwrócenie tendencji do konwergencji w horyzoncie prognozy – podajemy jedynie relatywne poziomy dochodu spodziewane w początkowych latach kolejnych dziesięcioleci oraz rozmiary minimalnej luki dochodowej w punkcie zwrotnym od konwergencji do dywergencji (dla krajów dotkniętych takim zwrotem). Dla uproszczenia analizy i bardziej przejrzystej prezentacji wyników obliczeń, wskaźniki relatywnego poziomu dochodów, ilustrujące rozmiary luki docho-

dowej we wskazanych latach, podajemy tym razem wyłącznie dla wartości PKB *per capita* mierzonej wg PSN (alternatywne wskaźniki względnego poziomu dochodów w stosunku do UE15 liczone wg BKW byłyby znacznie niższe). Należy zauważyć, że tym razem punktem wyjściowym prognozy konwergencji jest rok 2014⁸. Wyjściowa luka dochodowa została obliczona w stosunku do średniego poziomu PKB *per capita* w UE15, ale przyszłe tempo wzrostu PKB *per capita* dla tej grupy przyjęto jako równe średniej dla UE18, podanej w prognozie Komisji Europejskiej.

Jak widać z tabeli 2.5, poczynając od około 2030 r. – głównie w wyniku niekorzystnych zmian demograficznych – w większości krajów EŚW dotychczasowa przewaga w dynamice wzrostu gospodarczego w stosunku do Europy Zachodniej zacznie się zmniejszać i stopniowo wygasać. W drugiej połowie okresu objętego prognozą cztery kraje EŚW – w tym Polska – przejdą od konwergencji do dywergencji, a pozostałe kraje tej grupy utkwią mniej więcej na osiągniętym już poziomie relatywnego wskaźnika dochodów w stosunku do grupy UE15, bez szansy na rychłą likwidację pozostałej jeszcze luki dochodowej (przynajmniej do 2060 r., bo taki jest horyzont tej prognozy). Tylko dwa kraje EŚW mogą zamknąć lukę dochodową dzielącą je od Europy Zachodniej w ciągu najbliższych 50 lat: Litwa może osiągnąć to około 2040 r., a Łotwa może być bardzo bliska tego celu około 2060 r. Najstabilniej rozwinięte kraje tej grupy – Chorwacja, Bułgaria i Rumunia – przestaną skracać swój dystans do Europy Zachodniej około 2040 r. lub nieco później, zatrzymując się na poziomie 60–65% przeciętnego dochodu w UE15. Węgry prawdopodobnie dojdą tylko do 75% średniego dochodu w Europie Zachodniej, Słowenia do 80%, a Czechy do 85%. Polska może dojść maksymalnie do 88% przeciętnego dochodu w UE15 około 2045 r., ale po osiągnięciu tego punktu różnica w poziomie dochodów między Polską a Europą Zachodnią zacznie ponownie wzrastać. Ponowna dywergencja może również dotknąć Słowację, Węgry i Rumunię. Oczywiście scenariusz ten nie daje żadnych wskazówek co do dalszego kształtowania się tendencji konwergencyjnych lub dywergencyjnych po 2060 r., gdyż taki właśnie jest horyzont prognozy demograficznej i ekonomicznej leżącej u podstaw tego scenariusza⁹.

⁸ We wcześniejszych prezentacjach tego scenariusza, zawartych w dwóch poprzednich edycjach tego raportu, za punkt wyjścia przyjmowany był rok 2010. Należy jednak podkreślić, że wcześniejsze prezentacje tego scenariusza opierały się na innym zestawie danych wejściowych, pochodzącym z wcześniejszej wersji długookresowej prognozy ekonomicznej i demograficznej opublikowanej przez Komisję Europejską w 2012 r. (European Commission 2012), a w związku z tym podawane obecnie wyniki nie są porównywalne z wcześniejszymi.

⁹ Nasze wcześniejsze wyniki dla tego scenariusza, oparte na poprzedniej wersji długookresowej prognozy Komisji Europejskiej o tym samym horyzoncie czasowym (European Commission 2012), były jeszcze bardziej przygnębiające. Wskazywały one na możliwość odwrócenia procesu konwergencji około 2040 lub 2045 r. we wszystkich krajach EŚW z wyjątkiem Bułgarii (Chorwacja nie była jeszcze uwzględniona w źródłowej prognozie Komisji Europejskiej). Zob. (Matkowski, Próchniak 2014; Matkowski, Próchniak, Rapacki 2013, 2014).

Można mieć nadzieję, że ten przygnębiający scenariusz, przekreślający możliwość likwidacji luki rozwojowej i dochodowej dzielącej nas od Europy Zachodniej za życia jednego pokolenia, nie spełni się. Niemniej jednak możliwości zaistnienia – w warunkach zupełnego leseferyzmu – takich niepożądanych tendencji rozwojowych nie można lekceważyć. Należy dodać, że ta alarmująca prognoza ogłoszona przez Komisję Europejską znajduje także potwierdzenie w podobnych wynikach uzyskanych w innej długookresowej projekcji wzrostu gospodarczego, opracowanej przez OECD (OECD 2014). Aby zapobiec urzeczywistnieniu się tego scenariusza, konieczne jest pilne podjęcie – w ramach polityki społeczno-ekonomicznej prowadzonej przez rządy poszczególnych państw oraz wspólnej polityki europejskiej – skoordynowanych, wielokierunkowych działań zmierzających do przewyciężenia wyłaniających się zagrożeń dalszego rozwoju i zneutralizowania czynników hamujących przyszły wzrost gospodarczy. W przypadku Polski konieczne jest opracowanie i wdrożenie kompleksowego programu podtrzymania i przyspieszenia wzrostu gospodarczego, koncentrującego się na złagodzeniu niekorzystnych trendów demograficznych, poprawie instytucjonalnych warunków rozwoju przedsiębiorczości, dalszej rozbudowie i modernizacji infrastruktury, lepszym wykorzystaniu posiadanych zasobów kadrowych i materialnych oraz popieraniu rozwoju edukacji, wiedzy i innowacyjności jako kluczowych czynników wzrostu produkcji w konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym¹⁰.

Bibliografia

- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (2003), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge-London.
- European Commission (2012), *2012 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU27 Member States: 2010–2060*, „European Economy”, nr 2.
- European Commission (2014a), *European Economic Forecast: Autumn 2014 – Statistical Annex*, „European Economy”, nr 2.
- European Commission (2014b), *The 2015 Ageing Report*, „European Economy”, nr 8.
- Eurostat (2015), Eurostat Database, ec.europa.eu/eurostat
- IMF (2015), World Economic Outlook Database, October 2014 (updated January 2015), www.imf.org
- Matkowski Z. (2010), *Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski w latach 2010–2020 i docelowy poziom PKB per capita*, w: *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, red. U. Płowiec, PWE, Warszawa 2010, s. 62–120.
- Matkowski Z. (2013), *Bariera demograficzna a perspektywy konwergencji*, „Kurier GTF”, nr 4.

¹⁰ Szerzej na temat implikacji tej prognozy dla przyszłego rozwoju gospodarczego Polski – zob. (Rapacki 2012; Rapacki, Próchniak 2013; Matkowski 2013; Matkowski, Próchniak, Rapacki 2013, 2014).

- Matkowski Z., Próchniak M. (2013), *Konwergencja poziomów dochodu*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 46–67.
- Matkowski Z., Próchniak M. (2014), *Realna konwergencja dochodowa w UE – pozycja i szanse Polski*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 45–63.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2013), *Nowe i stare kraje UE – konwergencja czy dywergencja?*, w: *Badania koniunktury – zwiernik gospodarki*, red. K. Walczyk, część II, „Prace i Materiały IRG”, t. 91, Instytut Rozwoju Gospodarczego, SGH, Warszawa 2013, s. 63–98.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2014), *Scenariusze realnej konwergencji w Unii Europejskiej – kraje EŚW a UE15*, w: *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, red. M. Gorynia, S. Rudolf, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa, s. 201–222.
- OECD (2014), *Looking to 2060: Long-term Economic Forecast*, „Economic Outlook”, nr 95.
- Próchniak M. (2008), *Metodologia analizy konwergencji poziomów PKB per capita*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 349–350.
- Próchniak M., Witkowski B. (2013), *Time Stability of the Beta Convergence among EU Countries: Bayesian Model Averaging Perspective*, „Economic Modelling”, vol. 30, s. 322–333.
- Próchniak M., Witkowski B. (2014), *The Legendary 2% Convergence Parameter: Flexible or Fixed?*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH”, nr 34, s. 227–243.
- Rapacki R. (2012), *Oporne doganianie Unii*, „Rzeczpospolita”, 20.06.2012.
- Rapacki R., Próchniak M. (2009), *The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries*, „European Economy. Economic Papers”, nr 367.
- Rapacki R., Próchniak M. (2010), *Wpływ rozszerzenia Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy i realną konwergencję krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Ekonomista”, nr 4, s. 523–546.
- Rapacki R., Próchniak M. (2013), *Stawką przyszłość Polski*, „Rzeczpospolita”, 23.01.2013.
- Rapacki R., Próchniak M. (2014), *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy i realną konwergencję krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Ekonomia”, nr 39, s. 87–121.
- Romer D. (2000), *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rybiński K. (2009), *Mamy szansę na złotą dekadę*, „Polska. The Times”, 24–25.10.
- Weresa M.A. red. (2012), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012: Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- Weresa M.A. red. (2013), *Polska. Raport o konkurencyjności 2013: Wymiar krajowy i regionalny*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- Weresa M.A. red. (2014), *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
- World Bank (2015), *World Development Indicators Database*, databank.worldbank.org

Zróżnicowanie dochodów, ubóstwo oraz inne wybrane aspekty wykluczenia społecznego

Patrycja Graca-Gelert

Celem tego rozdziału jest ukazanie głównych tendencji kształtowania się zróżnicowania dochodów oraz skali zagrożenia ubóstwem w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2007–2013. Poza tym omówiona zostanie ogólnie problematyka wykluczenia społecznego i przedstawione inne – oprócz nierówności dochodów i ubóstwa – aspekty tego zjawiska.

Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce w latach 2007–2013

Pomiaru zróżnicowania dochodów można dokonać na wiele sposobów, tj. na przykład stosując różne mierniki dyspersji, definicje dochodu, skale ekwiwalentności¹, źródła danych, a także różne jednostki odniesienia, jak osoba czy gospodarstwo domowe². Różnice w wymienionych aspektach pomiaru zróżnicowania dochodów są główną przyczyną rozbieżności wyników oszacowania nierówności dochodów. W niniejszym opracowaniu do celów analizy i celów porównawczych zróżnicowania dochodów został wykorzystany przede wszystkim współczynnik Giniego, będący jednym z najbardziej popularnych mierników nierówności dochodów. Miara ta pokazuje zróżnicowanie dochodów w obrębie całego ich rozkładu i kształtuje się w przedziale

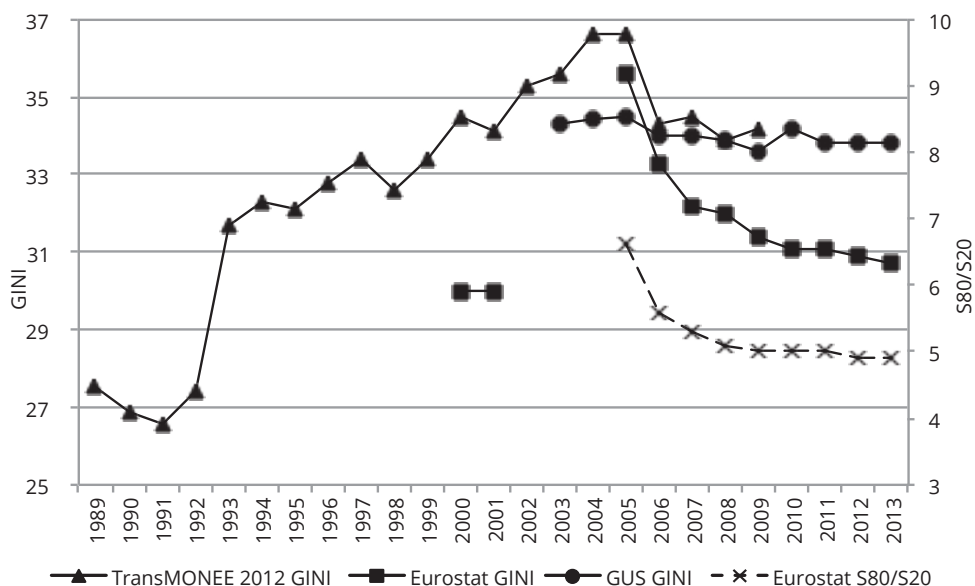
¹ Ponieważ gospodarstwa domowe różnią się pod względem liczby osób i składu demograficznego, należy przekształcić dochody gospodarstw domowych w porównywalne mierniki dobrobytu. Do tego służą właśnie skale ekwiwalentności. Aby uzyskać tzw. dochód na jednostkę ekwiwalentną, należy podzielić dochód gospodarstwa domowego przez ważoną liczbę osób w tym gospodarstwie. W niniejszym rozdziale dochody na jednostkę ekwiwalentną zostały obliczone głównie na podstawie zmodyfikowanej skali ekwiwalentności OECD, w przypadku której przypisuje się następujące wagi poszczególnym osobom w gospodarstwie domowym: pierwszej dorosłej osobie – wagę 1, kolejnej osobie w wieku od 14. roku życia – 0,5, natomiast dziecku – 0,3. W przypadku ubóstwa skrajnego i relatywnego GUS stosuje oryginalną skalę ekwiwalentności (wagi, odpowiednio, 1, 0,7 i 0,5).

² Różnice te są istotne, ponieważ mamy wtedy do czynienia z różnymi rozkładami dochodów, a więc także interpretacja zróżnicowania dochodów będzie różna.

od 0 (dla doskonale równego rozkładu dochodów) do 1 (dla skrajnie nierównego rozkładu dochodów).

Na rysunku 3.1 umieszczone zostały dane dla zróżnicowania dochodów w Polsce. Różnice w danych są wyraźnie widoczne, a wynikają one głównie z przyczyn podanych wyżej. Niezależnie od tych różnic można jednak ogólnie stwierdzić, że nierówności dochodów mierzone współczynnikiem Giniego w ostatnich kilku latach wykazywały tendencję lekko spadkową, wygasającą. Podobnych wniosków dostarczają wartości innej miary zróżnicowania dochodów – S80/S20 (wskaźnik zróżnicowania kwintylowego) – przedstawione na rysunku 3.1. Wskaźnik zróżnicowania kwintylowego jest stosowany alternatywnie przez Eurostat do szacowania nierówności dochodów, stanowiąc stosunek dochodów 20% osób o najwyższych dochodach i dochodów 20% osób o najniższych dochodach. Mimo że analiza zróżnicowania dochodów w niniejszym opracowaniu dotyczy okresu od 2007 r., dla porównania ukazano tendencje nierówności dochodów od początku transformacji systemowej. W wielu opracowaniach wskazuje się na znaczny spadek zróżnicowania dochodów w Polsce od 2005 r.

Rysunek 3.1. Tendencje nierówności dochodów^a w Polsce, lata 1989–2013



^a TransMONEE – dochód do dyspozycji *per capita*; Eurostat – dochód do dyspozycji w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną (jednostka odniesienia to osoba); GUS – dochód rozporządzalny gospodarstw domowych *per capita*.

Źródło: Eurostat; TransMONEE (2012); GUS (2014a), tablica 5, s. 287.

Posługując się relacjami kwintylowymi – czyli relacją przeciętnego dochodu jednej grupy kwintylowej do przeciętnego dochodu drugiej grupy kwintylowej – przedstawionymi w tabeli 3.1 – możemy dojść do nieco innych wniosków. Począwszy od 2010 r. widoczny jest wzrost zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych mierzony stosunkiem przeciętnego V i I kwintyla. Wartości relacji kwintylowej III/I w tych latach wskazują na pogłębianie się nierówności dochodów między grupami o średnich i niskich dochodach. Warto zwrócić uwagę na to, że dane w tabeli 3.1 nie są skorygowane skalą ekwiwalentności, co może wpływać na wnioski formułowane na podstawie analizowanych danych³.

Tabela 3.1. Przeciętny miesięczny dochód^a w gospodarstwach domowych w Polsce w podziale na grupy kwintylowe, lata 2007–2013

Przeciętny miesięczny dochód do dyspozycji <i>per capita</i> , w PLN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ogółem	894,53	1006,57	1071,67	1147,18	1183,66	1232,85	1254,89
I kwintyl	308,39	343,15	359,95	398,95	389,25	400,45	392,4
II kwintyl	552,41	631,11	671,72	710,69	739,81	764,16	775,94
III kwintyl	749,40	853,36	911,55	964,34	1004,32	1046,51	1071,14
IV kwintyl	1004,19	1140,19	1224,31	1293,95	1342,90	1402,79	1430,24
V kwintyl	1862,22	2068,89	2196,16	2373,77	2446,12	2556,19	2611,20
V/I	6,04	6,03	6,10	5,95	6,28	6,38	6,65
III/I	2,43	2,49	2,53	2,42	2,58	2,61	2,73
V/III	2,48	2,42	2,41	2,46	2,44	2,44	2,44

^a Dochód do dyspozycji *per capita*; w PLN dla wierszy 2–6.

Źródło: opracowanie na podstawie: GUS (2008–2014a).

Zróżnicowanie dochodów w latach 2007–2013 kształtowało się inaczej dla każdej z grup społeczno-ekonomicznych (tabela 3.2). Dane GUS wskazują, że w analizowanym okresie rolnicy stanowili grupę o najwyższym, znacznie odbiegającym od pozostałych grup poziomie nierówności dochodów. Dodatkowo od 2010 r. obserwowano szybkie pogłębianie się zróżnicowania dochodów w tej grupie społeczno-ekonomicznej. Nieprzerwanie od 2007 r. najniższe nierówności dochodów o relatywnie stabilnym poziomie występowały wśród emerytów. W analizowanym okresie zróżnicowanie dochodów na wsi kształtowało się na nieco wyższym poziomie niż w miastach, przy czym różnica ta zwiększała się stale od 2010 r.

³ Podobny problem pojawia się przy analizie danych w tabeli 3.3.

Tabela 3.2. Zróżnicowanie dochodów^a w grupach społeczno-ekonomicznych w Polsce, lata 2007–2013

Grupa społeczno-ekonomiczna	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pracownicy	35,2	34,0	34,3	34,7	34,6	34,3	34,1
Rolnicy	54,8	57,2	53,6	53,3	53,9	55,9	59,9
Pracujący na własny rachunek	41,3	38,7	37,8	37,5	37,3	38,2	37,4
Emeryci	23,6	24,2	24,1	24,9	24,4	24,2	23,9
Renciści	28,9	29,4	28,7	29,1	29,2	27,9	28,0
Miasta	32,5	31,5	31,2	32,3	31,7	31,7	31,2
Wieś	34,1	34,3	33,8	33,9	33,7	34,3	35,2

^a Dochód rozporządzalny *per capita*. Zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego.

Źródło: GUS (2014a, s. 287, tablica 5).

Dużej skali zróżnicowania dochodów wśród rolników towarzyszył niski poziom przeciętnego dochodu w tej grupie (tabela 3.3). Dodatkowo, zmienność relacji przeciętnego dochodu rolników do przeciętnego dochodu ogółem była największa wśród wszystkich grup. W latach 2007–2013 najwyższy stosunek przeciętnego dochodu dla danej grupy społeczno-ekonomicznej do przeciętnego dochodu ogółem obserwowano w przypadku pracujących na własny rachunek, mimo że w ciągu analizowanego okresu stopniowo malała wartość tej relacji. Najgorszą relatywną sytuacją dochodową w porównaniu z pozostałymi grupami charakteryzowały się gospodarstwa domowe rencistów.

Tabela 3.3. Tendencje relacji^a przeciętnego dochodu poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych do przeciętnego dochodu ogółem w Polsce, lata 2007–2013

Grupa społeczno-ekonomiczna	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pracownicy	0,99	1,01	1,01	1,01	1,02	1,01	1,01
Rolnicy	0,92	0,85	0,80	0,86	0,81	0,86	0,90
Pracujący na własny rachunek	1,35	1,28	1,25	1,23	1,22	1,21	1,22
Emeryci i renciści	0,99	0,97	0,98	0,97	0,99	1,00	1,01
Emeryci	1,05	1,03	1,04	1,02	1,04	1,05	1,07
Renciści	0,81	0,76	0,77	0,77	0,78	0,77	0,77

^a Stosunek przeciętnego (*per capita*) miesięcznego dochodu do dyspozycji poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych do przeciętnego (*per capita*) miesięcznego dochodu do dyspozycji ogółem.

Źródło: opracowanie na podstawie: GUS (2008–2014a).

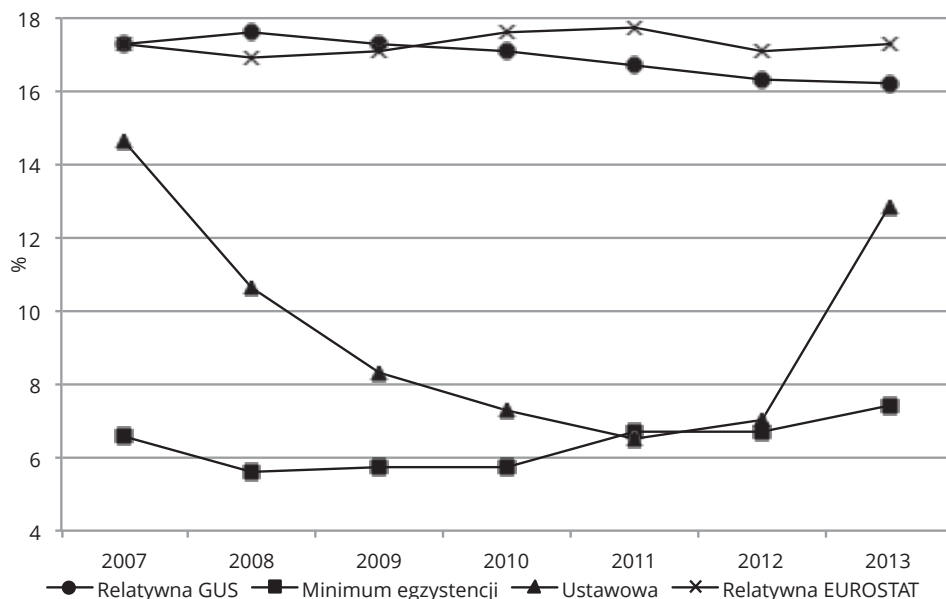
Podobnie jak w przypadku zróżnicowania dochodów, skalę ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem można także szacować na wiele sposobów. Najczęściej stosowaną

klasyfikacją pomiaru ubóstwa jest podział na podejście absolutne i względne⁴. W Polsce nie została ustalona jedna urzędowa miara ubóstwa (GUS 2014a, s. 1), a ubóstwo lub zagrożenie ubóstwem w Polsce szacuje się przede wszystkim na podstawie trzech granic ubóstwa, tj. pewnego poziomu zaspokojenia potrzeb, poniżej którego gospodarstwa domowe uznaje się za ubogie lub zagrożone ubóstwem. GUS definiuje granice ubóstwa inaczej niż Eurostat. Po pierwsze, granica ubóstwa ekonomicznego jest ustalana na podstawie poziomu wydatków, a nie jak w przypadku Eurostatu – dochodu do dyspozycji. Po drugie, GUS wyróżnia trzy podstawowe granice ubóstwa – skrajną, ustawową i relatywną. Miary ubóstwa na podstawie pierwszych dwóch granic ubóstwa stanowią miary ubóstwa absolutnego. Skrajna granica ubóstwa ustalona jest na podstawie minimum egzystencji, które jest obliczane przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych i stanowi kwotę wydatków, poniżej której dochodzi do wyniszczenia biologicznego. Ustawowa granica ubóstwa stanowi kwotę, poniżej której gospodarstwo domowe może się ubiegać o świadczenie pieniężne z pomocy społecznej. Relatywna granica ubóstwa jest ustalona na poziomie 50% średnich wydatków ogółu gospodarstw domowych (GUS 2014a, s. 10). Relatywna granica ubóstwa różni się od głównej relatywnej granicy ubóstwa stosowanej przez Eurostat w celu monitorowania skali zagrożenia ubóstwem – 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji.

Na rysunku 3.2 uwzględniono, dla porównania, wszystkie wyżej opisane miary ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem dla Polski w latach 2007–2013. W zależności od przyjętej miary tendencja zagrożenia ubóstwem kształtowała się różnie w ostatnich latach. Warto jednak zauważyć, że w 2013 r. w porównaniu z 2012 r. trzy z czterech miar – oprócz ubóstwa relatywnego szacowanego przez GUS – wykazały mniejszy lub większy wzrost. Należy jednak zaznaczyć, że w przypadku ubóstwa ustawowego duża skala wzrostu wynika głównie ze zmiany wartości progów interwencji socjalnej w październiku 2012 r. (GUS 2014a, s. 3). Dla 2013 r. wzrosły także poziomy minimum egzystencji dla poszczególnych typów gospodarstw domowych.

⁴ Bardziej ogólnym podziałem pomiaru ubóstwa jest podejście obiektywne (zaspokojenie potrzeb osób, gospodarstw domowych itp. jest oceniane zgodnie z założeniami ustalonymi niezależnie od badanych jednostek) i subiektywne (zaspokojenie potrzeb osób, gospodarstw domowych itp. jest oceniane przez badane osoby, gospodarstwa domowe itp.). Zarówno ubóstwo obiektywne, jak i subiektywne może być mierzone w ujęciu absolutnym lub względnym. GUS – oprócz ubóstwa obiektywnego – dokonuje także pomiaru ubóstwa subiektywnego, jego analiza została jednak pominięta w niniejszym rozdziale.

Rysunek 3.2. Ubóstwo i zagrożenie ubóstwem dla różnych granic ubóstwa w Polsce, lata 2007–2013



Źródło: Eurostat, GUS (2008–2014a, b).

Skala zagrożenia ubóstwem różni się w zależności od typu i charakterystyki gospodarstwa domowego. W tabeli 3.4 zamieszczono dane dotyczące zagrożenia ubóstwem w zależności od przyjętej granicy ubóstwa dla poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Wyraźnie widać, że w 2013 r. na zagrożenie ubóstwem były narażone przede wszystkim gospodarstwa domowe utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł, a najmniej – pracujących na własny rachunek. Relatywnie dobra sytuacja pod tym względem występowała także wśród gospodarstw domowych emerytów.

Ponadto z obliczeń GUS wynika, że ubóstwem zagrożone są przede wszystkim gospodarstwa domowe z bezrobotnymi osobami odniesienia⁵, zwłaszcza o niskim wykształceniu, z osobami niepełnosprawnymi czy wielodzietne gospodarstwa domowe (GUS 2013b, s. 16).

⁵ Osoba odniesienia wg GUS (2014a, s. 23) „to osoba, która ukończyła 16 lat i osiąga najwyższy, stały w dłuższym okresie czasu dochód spośród wszystkich członków gospodarstwa domowego”.

Tabela 3.4. Zagrożenie ubóstwem według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce, lata 2010–2013

Grupa społeczno-ekonomiczna	Minimum egzystencji				Ustawowa				Relatywna			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Ogółem	5,8	6,8	6,8	7,4	7,4	6,6	7,2	12,8	17,4	16,9	16,3	16,2
Pracowników	5,3	5,8	6,2	6,4	7,1	5,9	6,9	12,0	16,6	15,6	15,3	14,9
Rolników	9,0	13,2	11,1	13,4	12,3	13,6	12,2	22,8	26,5	29,3	26,4	26,7
Pracujących na własny rachunek	2,3	3,5	2,6	3,9	3,5	3,6	2,6	7,5	9,8	10,0	7,9	9,2
Emerytów	3,8	4,6	4,3	4,8	4,0	3,6	3,6	6,8	13,2	12,5	11,9	11,4
Rencistów	9,7	13,0	12,1	13,2	10,1	10,6	10,7	18,2	25,7	26,4	25,8	26,3
Utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł	22,4	22,0	22,6	21,5	26,9	23,3	24,9	34,6	42,0	41,4	41,5	39,0

Źródło: GUS (2013b, s. 18; 2014b, s. 12).

Nierówności dochodów i zagrożenie ubóstwem w Polsce na tle krajów UE w latach 2007–2013

Zróżnicowanie dochodów w całej Unii Europejskiej (UE27 i UE28), mierzone współczynnikiem Giniego, kształtowało się w 2013r. na poziomie 30,5%. Oznacza to wzrost nierówności dochodów o 0,1 p.p. w porównaniu z rokiem poprzednim. Współczynnik Giniego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej przyjmował wartości z przedziału o rozpiętości ponad 10 p.p. Do krajów o największym zróżnicowaniu dochodów w 2013r. należały Bułgaria, Łotwa i Litwa, a do państw o najniższych rozpiętościach dochodów – Słowacja, Słowenia i Czechy. Według danych Eurostatu Polska odnotowała spadek nierówności dochodów w 2013r. w stosunku do roku poprzedniego o 0,2 p.p., zbliżając się jeszcze bardziej do średniej unijnej. Ciekawe jest spojrzenie na efektywność transferów społecznych w ograniczaniu rozpiętości dochodów. Eurostat udostępnia dane dotyczące zróżnicowania dochodów po uwzględnieniu i bez uwzględnienia transferów społecznych – z włączeniem i bez włączenia emerytur (tabela 3.5). Bardzo ogólnie – choć jest kilka wyjątków – w krajach o najniższym zróżnicowaniu dochodów występuje także największa skuteczność w ograniczaniu rozpiętości dochodów poprzez transfery społeczne. Istnieje natomiast mniejsza zależność pomiędzy wysokością wyjściowego – tj. bez uwzględnienia transferów społecznych łącznie z emeryturami – poziomu zróżnicowania dochodów a skalą nierówności po uwzględnieniu wszystkich transferów. W 2013r. do krajów o największym

zróźnicowaniu dochodów przed uwzględnieniem transferów ogółem należały Grecja, Niemcy i Portugalia, a o najmniejszym – Słowacja, Malta, Słowenia i Czechy. Gdyby nie uwzględniać emerytur w transferach społecznych, to państwami o najwyższych rozpiętościach dochodów były Irlandia (emerytury przyczyniają się w tym kraju do znacznego ograniczenia nierówności dochodów), Litwa i Wielka Brytania, a o najniższych – Słowacja, Czechy i Słowenia. Jeśli chodzi o Polskę, to relatywna skuteczność ograniczania nierówności dochodów poprzez transfery społeczne – w porównaniu do pozostałych krajów UE – niezależnie czy z uwzględnieniem czy bez uwzględniania emerytur, jest raczej niewielka.

Zróźnicowanie dochodów zwykle nie zmienia się spektakularnie z roku na rok, a większe (trwałe) zmiany zachodzą zazwyczaj najprędzej w przeciągu kilku lat. Dlatego też przeważnie nie obserwuje się większych zmian w rankingu krajów według rosnącej skali zróźnicowania dochodów. Największy wzrost w rankingu w porównaniu do ubiegłego roku zanotowały Bułgaria, Litwa, Luksemburg i Węgry, natomiast spadek – Hiszpania, Wielka Brytania i Słowacja. Lepszy obraz zmian zróźnicowania dochodów daje analiza dłuższych szeregów czasowych. Do krajów o największej zmianie rozpiętości dochodów między 2007 a 2013 r. (powyżej 2 p.p.) należały Francja (wzrost), Luksemburg (wzrost), Cypr (wzrost), Węgry (wzrost), Dania (wzrost), Portugalia (spadek), Niderlandy (spadek) i Wielka Brytania (spadek). Najmniejszych zmian nierówności dochodów w tym czasie doświadczyły Bułgaria, Grecja oraz Włochy. Należy jednak także zwrócić uwagę na to, że zmiany zróźnicowania dochodów w wielu przypadkach nie były monotoniczne (tabela 3.5). Według danych Eurostatu w przypadku Polski w badanym okresie z roku na rok malało zróźnicowanie dochodów. W sumie zmniejszenie się współczynnika Giniego wyniosło 1,5 p.p., należy jednak podkreślić, że spadek następował już od 2005 r. i był jednym z najbardziej spektakularnych w krajach UE (o 4,9 p.p.).

Tabela 3.5. Zróźnicowanie dochodów^a w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej – 2007, 2010 i 2013^b r.^c

Kraj/region	2007	2010	2013	2013		
	Współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych			Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S20
Słowacja	24,5	25,9	24,2	28,3	41,3	3,6
Słowenia	23,2	23,8	24,4	30,6	44,1	3,6
Czechy	25,3	24,9	24,6	28,8	44,1	3,4
Szwecja	23,4	24,1	24,9	32,9	53,4	3,7
Niderlandy	27,6	25,5	25,1	31,4	44,9	3,6

Finlandia	26,2	25,4	25,4	33,6	46,5	3,6
Belgia	26,3	26,6	25,9	34,0	47,1	3,8
Austria	26,2	28,3	27,0	33,3	47,0	4,1
Dania	25,2	26,9	27,5	38,9	53,0	4,3
Malta	26,3	28,6	27,9	32,6	43,8	4,1
Węgry	25,6	24,1	28,0	34,8	51,9	4,2
Niemcy	30,4	29,3	29,7	36,2	56,4	4,6
Irlandia	31,3	30,7	29,9	46	53,5	4,7
Francja	26,6	29,8	30,1	35,8	50,3	4,5
Wielka Brytania	32,6	32,9	30,2	39,8	54,5	4,6
Luksemburg	27,4	27,9	30,4	38,1	49,5	4,6
UE28	.	30,5	30,5	36,1	51,2	5,0
UE27	30,6	30,5	30,5	36,0	51,3	.
Polska	32,2	31,1	30,7	33,9	47,7	4,9
Chorwacja	29	31,6	30,9	37,3	49,3	5,3
Cypr	29,8	30,1	32,4	35,5	45,1	4,9
Włochy	32,2	31,2	32,5	34,8	48,9	5,7
Estonia	33,4	31,3	32,9	36,3	48,0	5,5
Hiszpania	31,9	34,4	33,7	38,8	49,3	6,3
Rumunia	37,8	33,3	34,0	37,0	50,8	6,6
Portugalia	36,8	33,7	34,2	38,4	55,9	6,0
Grecja	34,3	32,9	34,4	37,0	61,6	6,6
Litwa	33,8	37,0	34,6	40,2	53,2	6,1
Łotwa	35,4	35,9	35,2	38,3	50,8	6,3
Bułgaria	35,3	33,2	35,4	38,1	49,1	6,6

^a Dochód do dyspozycji w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną. ^b W przypadku Irlandii wartości wszystkich mierników dyspersji za 2013 r. pochodzą z 2012 r. ^c Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej skali zróżnicowania dochodów mierzonej współczynnikiem Giniego po uwzględnieniu transferów społecznych w 2013 r. Kropka oznacza brak danych.

Źródło: Eurostat.

W 2013 r. zagrożenie ubóstwem w Unii Europejskiej (UE28) wyniosło 16,7%, tj. zagrożonych ubóstwem było prawie 83,5 miliona osób. W stosunku do poprzedniego roku był to spadek, odpowiednio, o 0,2 p.p. i prawie 1,5 miliona osób. Zróżnicowanie stóp zagrożenia ubóstwem w poszczególnych krajach Unii Europejskiej kształtowało się w przedziale niemal 15 p.p. i należy zwrócić uwagę na to, że pogłębiało się ono od 2007 roku. Do krajów o najniższym zagrożeniu ubóstwem należały Czechy, Niderlandy i Finlandia, natomiast najwyższymi stopami zagrożenia ubóstwem charakteryzowały się Grecja, Rumunia i Bułgaria. Ponieważ mamy do czynienia

z relatywnym ujęciem ubóstwa, niskie (wysokie) stopy zagrożenia ubóstwem są niejako pewnym odzwierciedleniem niskiej (wysokiej) skali zróżnicowania dochodów. W 2013 r. w Polsce zagrożenie ubóstwem było dość zbliżone do poziomu unijnego, a w stosunku do roku poprzedniego nastąpił wzrost stopy zagrożenia ubóstwem o 0,2 p.p. Mimo to Polska charakteryzowała się jedną z relatywnie najbardziej stabilnych stóp zagrożenia ubóstwem między latami 2007 a 2013. Krajami o największej zmianie skali zagrożenia ubóstwem (powyżej 2 p.p.) w tym okresie były Szwecja (wzrost), Słowenia (wzrost), Grecja (wzrost), Wielka Brytania (spadek) i Rumunia (spadek).

Warto także zwrócić uwagę na generalną ujemną zależność między stopą zagrożenia ubóstwem a progiem ubóstwa (PSN, EUR; tabela 3.6). Niskie absolutne progi ubóstwa, którym towarzyszą wysokie stopy zagrożenia ubóstwem, pokazują rzeczywisty wymiar zagrożenia ubóstwem, standard życia osób zagrożonych ubóstwem na tle całej Unii Europejskiej. Pewien wyraźny wyjątek od obserwowanej zależności stanowi grupa trzech krajów – Czech, Słowacji i Węgier – w przypadku których mamy do czynienia z zarówno relatywnie niskim progiem ubóstwa, jak i stopą zagrożenia ubóstwem.

Tabela 3.6. Zagrożenie ubóstwem^a w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej – 2007, 2010 i 2013^b r.^c

Kraj/region	2007	2010	2013	2013		
	Stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych	Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	Próg ubóstwa PSN, EUR		
Czechy	9,6	9,0	8,6	16,6	36,9	13 418
Niderlandy	10,2	10,3	10,4	20,8	37,2	24 393
Finlandia	13,0	13,1	11,8	26,4	41,7	24 086
Dania	11,7	13,3	12,3	28,1	41,8	24 111
Słowacja	10,6	12,0	12,8	20,1	38,0	12 055
Francja	13,1	13,3	13,7	24,2	44,7	24 424
Węgry	12,3	12,3	14,3	26,3	49,6	9 465
Austria	12,0	14,7	14,4	25,9	44,1	26 365
Słowenia	11,5	12,7	14,5	25,3	42,3	18 000
Szwecja	10,5	12,9	14,8	27,1	42,3	25 864
Belgia	15,2	14,6	15,1	26,3	42,0	24 917
Cypr	15,5	15,6	15,3	24,3	36,5	22 881
Irlandia	17,2	15,2	15,7	39,3	50,4	20 398
Malta	15,1	15,5	15,7	23,3	38,4	19 575
Luksemburg	13,5	14,5	15,9	29,4	45,3	34 355

Wielka Brytania	18,6	17,1	15,9	30,1	45,2	20 751
Niemcy	15,2	15,6	16,1	24,4	43,7	24 407
UE27	16,5	16,5	16,6	25,8	44,3	.
UE28	.	16,5	16,7	25,8	44,3	.
Polska	17,3	17,6	17,3	23,0	43,0	11 471
Estonia	19,4	15,8	18,6	25,4	39,6	10 773
Portugalia	18,1	17,9	18,7	25,5	46,9	11 980
Włochy	19,8	18,2	19,1	24,6	45,2	19 331
Łotwa	21,2	20,9	19,4	26,0	43,0	8 339
Chorwacja	18	20,6	19,5	29,7	44,6	9 146
Hiszpania	19,7	21,4	20,4	30,0	45,5	17 940
Litwa	19,1	20,5	20,6	30,3	46,6	9 264
Bułgaria	22,0	20,7	21,0	26,7	41,8	7 629
Rumunia	24,8	21,1	22,4	27,8	48,2	4 698
Grecja	20,3	20,1	23,1	28,0	53,4	11 450

^a Relatywne stopy ubóstwa dla granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. ^b Dane w przypadku Irlandii w 2013 r. odnoszą się do 2012 r. ^c Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych w 2013 r. Kropka oznacza brak danych.

Źródło: Eurostat.

Istotnym wskaźnikiem charakteryzującym ubóstwo jest jego głębokość, czyli inaczej względna luka ubóstwa, która informuje o tym, o ile procent mediana dochodów osób uznanych za ubogie jest niższa od wartości przyjętej za granicę ubóstwa, czyli w tym przypadku 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Głębokość ubóstwa na poziomie całej UE (UE28) kształtowała się w 2013 r. na poziomie 23,5%, co oznacza, że połowa osób zagrożonych ubóstwem dysponowała dochodem poniżej 76,5% granicy ubóstwa, tj. poniżej 45,9% ($76,5\% \times 60\%$) mediany dochodu ekwiwalentnego. W 2013 r. kraje o najniższym stopie zagrożenia ubóstwem charakteryzowały się także najniższą jego głębokością – Finlandia, Niderlandy i Czechy. Sytuacja była odwrotna w przypadku krajów o najwyższym zagrożeniu ubóstwem – Grecja, Rumunia, Hiszpania, Bułgaria – w przypadku których względna luka ubóstwa była także wysoka. Głębokość ubóstwa w Polsce kształtowała się nieco poniżej średniej unijnej i wzrosła w ciągu ostatnich dwóch lat o 1,2 p.p.

Na głębokość ubóstwa wskazują także dane informujące o dystrybucji dochodów wokół wybranego progu ubóstwa – w tym przypadku progiem odniesienia jest 60% mediany dochodu ekwiwalentnego (tabela 3.7). W przypadku Polski wskaźnik „40%/60%” na poziomie 33,5% oznacza, że 33,5% osób zagrożonych ubóstwem przy zastosowaniu 60-procentowego progu ubóstwa było także zagrożonych zgodnie z 40-procentowym progiem ubóstwa.

**Tabela 3.7. Głębokość ubóstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej
– 2007, 2010 i 2013^a r.^b**

Kraj/region	2007	2010	2013	2013 ^c		
	Głębokość ubóstwa			40%/60%	50%/60%	70%/60%
Finlandia	14,1	13,8	15,0	18,6	45,8	172,9
Niderlandy	17,0	16,2	16,5	24,0	50,0	179,8
Czechy	18,1	21,1	16,6	26,7	50,0	183,7
Francja	17,9	19,5	16,6	21,9	49,6	158,4
Luksemburg	18,8	18,6	17,5	22,0	52,8	161,6
Cypr	19,7	18,0	17,7	20,3	52,9	158,2
Irlandia	17,6	15,5	19,1	29,9	56,1	150,3
Malta	18,1	17,3	19,1	20,4	56,7	161,1
Belgia	17,8	18,0	19,2	25,8	55,0	160,9
Wielka Brytania	22,4	21,4	19,6	27,7	56,6	156,6
Szwecja	20,3	19,7	19,8	30,4	55,4	149,3
Niemcy	23,2	20,7	20,4	26,1	58,4	144,7
Słowenia	19,4	20,2	20,4	25,5	58,6	147,6
Austria	17,0	21,8	21,3	34,0	59,7	149,3
Estonia	20,2	23,2	21,5	36,0	58,1	143,5
Węgry	19,8	16,5	21,7	28,0	61,5	151,0
Polska	24,0	22,2	22,6	33,5	62,4	143,9
Dania	17,0	21,6	23,7	39,0	57,7	168,3
UE28	.	23,5	23,8	34,1	61,1	147,3
UE27	23,2	23,4	23,8	34,3	61,4	148,2
Słowacja	19,2	25,7	24,1	38,3	60,9	150,0
Litwa	25,7	32,6	24,8	32,5	63,6	135,4
Portugalia	24,3	22,7	27,3	42,8	67,4	136,4
Łotwa	24,8	28,9	27,5	41,8	66,5	144,8
Włochy	22,4	24,5	28,0	43,5	64,9	143,5
Chorwacja	23	27,6	28,1	42,1	69,2	133,8
Bułgaria	33,5	29,6	30,9	45,7	71,9	131,4
Hiszpania	25,9	32,3	30,9	45,6	68,1	140,2
Rumunia	34,8	30,6	32,6	48,7	72,8	135,7
Grecja	26,0	23,4	32,7	48,1	71,9	135,9

^a Dane w przypadku Irlandii w 2013 r. odnoszą się do 2012 r. ^b Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej względnej luki ubóstwa w 2013 r. ^c W trzech kolumnach poniżej umieszczone zostały relacje stóp relatywnego zagrożenia ubóstwem przy 40-, 50- i 70-procentowych progach ubóstwa w stosunku do stóp relatywnego zagrożenia ubóstwem dla progu ubóstwa wynoszącego 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji (w %). Kropka oznacza brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Innymi słowy, 66,5% populacji dysponowało ekwiwalentnym dochodem do dyspozycji między 40% a 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji. Im niższy jest np. wskaźnik „40%/60%”, tym większa koncentracja dochodów przy 60-procentowym progu ubóstwa (odwrotnie jest oczywiście przy wskaźniku „70%/60%”). W krajach, dla których wskaźnik „40%/60%” jest wysoki, głębokość ubóstwa jest większa.

Wykluczenie społeczne – wybrane aspekty

Wykluczenie społeczne (odtąd WS) stanowi bardzo złożone pojęcie, relatywnie dokładnie i szeroko opisane w literaturze w ujęciu teoretycznym. Przełożenie pojęcia WS na grunt empiryczny wydaje się jednak dość trudne i dotychczas niesatysfakcjonujące. Empiryczne oszacowanie WS – zwłaszcza za pomocą (zagregowanych) mierników – różni się znacząco z teoretyczną koncepcją tego pojęcia. Ponadto samo pojęcie WS jest także różnie rozumiane przez różnych badaczy, w różnych krajach itd. Oto niektóre z licznych definicji WS.

1. Strukturalne, instytucjonalne lub intencjonalne procesy (prowadzące do) odrzucenia lub blokady (Fischer 2011, s. 17).
2. Brak dostępu lub brak korzystania jednostek z możliwości oferowanych przez społeczeństwa i gospodarki (Fischer 2011, s. bs.).
3. Proces, poprzez który osoby lub grupy osób zostają całkowicie lub częściowo wykluczone ze społeczeństwa, w którym żyją (Hickey, Du Toit 2007, s. 2).
4. Dynamiczny proces progresywnego i wielowymiarowego rozłamu więzów społecznych na poziomie indywidualnym i zbiorowym. WS uniemożliwia pełne uczestnictwo w normatywnie uznanych aktywnościach danego społeczeństwa i odbiera dostęp do informacji, zasobów, kontaktów społecznych, uznania, tożsamości oraz niszczy szacunek do samego siebie i ogranicza zdolność do osiągnięcia osobistych celów (Silver 2007, s. 1).
5. Kompletnie WS stanowi końcową kulminację serii określonych rodzajów wykluczeń z praw podstawowych (De Haan 2000, s. 26).
6. WS jest (a) wielowymiarowe lub społeczno-ekonomiczne oraz obejmuje wspólne i indywidualne zasoby, (b) dynamiczne lub procesowe, na ścieżce pomiędzy pełną integracją a wielorakimi rodzajami wykluczenia, (c) relacyjne, tj. wiążące się ze społecznym zdystansowaniem lub izolacją, odrzuceniem, upokorzeniem, brakiem społecznych sieci wsparcia oraz odrzuceniem uczestnictwa, (d) aktywne, tj. istnieje wyraźny podmiot wykluczający, (e) relatywne w zakresie kontekstu (Omtzigt 2009, s. 4).

Większość źródeł podaje, że pojęcie WS zostało po raz pierwszy sformułowane przez R. Lenoira, sekretarza stanu ds. socjalnych w rządzie J. Chiraca, w 1974 roku, choć niektórzy dopatrują się genezy tego pojęcia np. w pracach Platona, Arystotelesa czy Adama Smitha (np. Sen 2000; Omtzigt 2009). Lenoir w samym tytule swojego dzieła („Les exclus: Un français sur dix” 1974) wskazywał na to, że WS w tym czasie dotyczyło dziesięciu procent społeczeństwa francuskiego i definiował wykluczonych społecznie jako „osoby psychicznie i fizycznie upośledzone, o skłonnościach samobójczych, niepełnoprawne, w podeszłym wieku, maltretowane dzieci, narkomani, przestępcy, osoby samotnie wychowujące dzieci, gospodarstwa domowe borykające się z wieloma złożonymi problemami, osoby z marginesu społecznego, osoby społeczne i inne społecznie nieprzystosowane” (Sen 2000, s. 1).

Dyskusja na temat WS zaczęła ożywiać się od lat osiemdziesiątych, odkąd pojawił się problem nowego rodzaju ubóstwa, tj. pewnego rodzaju „marginesu społecznego”, który nie był w stanie brać udziału w korzyściach płynących ze wzrostu gospodarczego (Silver 2007). Pojęcie WS zostało z kolei wprowadzone do dyskursu w badaniach nad rozwojem w 1993 r. wraz z rozpoczęciem badań na ten temat przez Międzynarodową Organizację Pracy – ściślej, Międzynarodowy Instytut Badań nad Pracą – i Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (Fischer 2011). W kolejnych latach pojęcie WS stało się konkurencyjne wobec popularnego w Wielkiej Brytanii pojęcia „ubóstwa” (De Haan 2000), co znalazło także odzwierciedlenie w rozkwicie badań i debat na temat WS.

Jak już zostało wspomniane, pojęcie WS jest różnie rozumiane. Termin WS jest zdaniem Silver (1994) wieloznaczny, a jego różne znaczenia wynikają z tego, że pojęcie WS zostaje osadzone w różnych sprzecznych paradygmatach nauk społecznych i ideologii politycznych. Generalnie, różna interpretacja, rozumienie, stosowanie tego pojęcia występują pomiędzy wieloma krajami⁶, lecz największy rozłam interpretacyjny o podłożu historyczno-filozoficznym jest widoczny zwłaszcza między Francją a Wielką Brytanią. De Haan (2000) i wielu innych badaczy podkreślają, że we Francji termin WS jest silnie związany z podkreśleniem solidarności społeczeństwa i określany jest jako rozłam więzów społecznych, natomiast w Wielkiej Brytanii rozumienie WS jest osadzone w liberalnym indywidualizmie. Pojęcie WS, zgodnie z tradycją francuską, należy rozumieć jako zawodność państwa w zapewnieniu spójności społecznej. WS w tradycji anglosaskiej odzwierciedla raczej dobrowolny wybór danej jednostki w kształtowaniu relacji z innymi jednostkami.

⁶ Fischer (2011) w swojej pracy podaje wiele definicji WS stosowanych w licznych badaniach z różnych krajów świata, co wyraźnie obrazuje problem odmiennego postrzegania problemu WS.

Pomimo licznych różnic definicyjnych WS można wskazać na wiele zgodnych punktów, wypracowanych w literaturze przez badaczy.

Po pierwsze, WS jest procesem, a nie stanem odzwierciedlającym wynik tego procesu, przy czym WS może zachodzić w każdej grupie społecznej, bez względu na poziom dochodu.

Po drugie, zjawisko WS jest problemem wielowymiarowym, tj. można być wykluczonym społecznie w wielu wymiarach⁷ – często jednocześnie (De Haan 2000). Relacje pomiędzy wymiarami są bardzo złożone, a one same często nakładają się wzajemnie. W konsekwencji oddziaływanie poszczególnych płaszczyzn, w których zachodzi WS, może prowadzić do nasilania lub zmniejszania się WS (Silver 2007).

Po trzecie, istnieją dwa istotne pojęcia związane z WS. Są to względność (*relativity*) i relacyjność (*relationality*). W przypadku względności chodzi o to, że WS należy odmiennie rozumieć w zależności od danego społeczeństwa, kraju. Relacyjność natomiast odnosi się albo do intencjonalnego charakteru wykluczenia, albo do procesu, w którym jeden rodzaj wykluczenia prowadzi do innego rodzaju wykluczenia (Fischer 2011).

Po czwarte, WS może być aktywne lub pasywne, aczkolwiek nie do końca istnieje zgoda między badaczami co do dopuszczania pasywnego charakteru WS (patrz np. Sen 2000, Silver 2007). Aktywne WS oznacza, że istnieje intencjonalność wykluczenia osób lub grup społecznych poprzez np. konkretne działania i podmioty, natomiast pasywne WS zachodzi poprzez procesy społeczne, w których nie ma umyślnego działania w kierunku wykluczania osób lub grup społecznych (Sen 2000).

Po piąte, WS powinno być analizowane łącznie z procesem integracji społecznej lub inkluzji społecznej, jako że właśnie sposoby inkluzji społecznej często prowadzą do wykluczenia lub nasilają ten problem (Fischer 2011; Sen 2000). Ponadto osoby lub grupy społeczne często doświadczają na raz procesów wykluczenia i inkluzji, co należy mieć na uwadze, analizując WS (Silver 2007).

Po szóste, w praktycznie każdej publikacji koncepcyjnej na temat WS dokonuje się porównania czy przeciwstawienia problemów WS i ubóstwa. Liczni autorzy badań wskazują przede wszystkim bardziej na istotne różnice niż na podobieństwa i części wspólne obu zagadnień – głównie ze względu na to, że empiryczne badania WS przeprowadzane są przede wszystkim przez pryzmat analizy ubóstwa, co niekoniecznie stanowi najbardziej właściwe podejście badawcze. Pojęcie WS jest często stosowane jako synonim ubóstwa lub zagrożenia ubóstwem. Tak uproszczone pojmowanie WS jest jednak błędne, choćby dlatego, że nie uwzględnia sytuacji, w których WS występuje w wyższych grupach dochodowych, czyli ponad sferą ubóstwa. Jednym słowem

⁷ Podstawowe rodzaje wymiarów są następujące – społeczny, ekonomiczny i polityczny.

– ubóstwo i WS swym zakresem pokrywają się jedynie częściowo. Niemniej jednak w znacznej części literatury WS jest albo definiowane poprzez pojęcie ubóstwa lub na poziomie operacyjnym jest przedstawiane za pomocą mierników odzwierciedlających ubóstwo lub związanych z ubóstwem. W jednych pracach WS traktowane jest jako jeden z aspektów ubóstwa, w innych to ubóstwo przedstawia się jako część WS (Fischer 2011). Przeciwnieństwem WS jest spójne, inkluzywne społeczeństwo, a przeciwnieństwem ubóstwa – bardziej równe społeczeństwo. Inną istotną różnicą między WS a ubóstwem jest to, że w przypadku WS analiza jest skoncentrowana na poziomych relacjach społecznych, czyli uwypukla się rozróżnienie między byciem „w” i „poza”, natomiast w badaniu ubóstwa podkreśla się pionowe relacje społeczne, czyli rozróżnienie pomiędzy byciem „na górze” i „na dole” (Silver 2007, s. 4).

Po siódme, istnieje poważny problem z przełożeniem koncepcji WS na grunt empiryczny, czyli z pomiarem, oszacowaniem tego zjawiska. Jak już zostało wspomniane, WS jest procesem zachodzącym w wielu wymiarach. Mimo iż WS należy pojmować raczej jako proces, który ukazuje popadanie w i pozostawanie w depriwacji, wszelkie próby empirycznego ukazania WS prowadzą do ujmowania tego zjawiska w sposób statyczny, jako stan a nie proces. Ponadto dotychczasowe próby pomiaru WS są o tyle niedoskonałe w uchwyceniu WS, że nie da się za pomocą jednego syntetycznego miernika przedstawić tego problemu. Nie istnieją także – jak na przykład w przypadku zagrożenia ubóstwem – żadne progi, czy linie WS, poniżej których mówi się o osobach (całkowicie) wykluczonych, tak samo jak trudno sobie wyobrazić sytuację, w której dana osoba lub grupa funkcjonuje całkowicie poza społeczeństwem (Silver 2007). Z kolei próba stworzenia zagregowanego indeksu w celu mierzenia WS ma także wiele wad. Po pierwsze, połączenie wskaźników z trzech różnych wymiarów – ekonomicznego, społecznego i politycznego – stanowiłoby prawdopodobnie trudność, zwłaszcza gdyby zmieniały się w przeciwnych kierunkach. Po drugie, ustalenie wag dla poszczególnych jednostkowych mierników musiałoby być arbitralne, a poza tym nie odpowiadałyby rzeczywistości, jako że wagi te są różne dla różnych krajów, tj. o różnym poziomie rozwoju. Po trzecie, na podstawie takiego zagregowanego wskaźnika trudno byłoby sformułować jakiegokolwiek implikacje dla polityków lub władz walczących z WS (Bhalla, Lapeyre 1997).

Trudności w pomiarze WS widoczne są także w przypadku monitorowania WS przez UE. Tutaj również widać, jak bardzo mierniki WS odbiegają od naukowych propozycji zawartych w koncepcjach teoretycznych. Ponadto UE w strategii Europa 2020 stosuje także zagregowany wskaźnik WS, który – jak wspomniano wyżej – ma wiele wad.

Późniejsza Unia Europejska przejęła pojęcie WS w latach dziewięćdziesiątych i odtąd monitorowanie oraz walka z WS stały się jednym z zadań UE. Zarówno w Trak-

tacie z Maastricht, jak i w Traktacie amsterdamskim zawarto zapisy zobowiązujące UE do zwalczania WS (Traktat z Maastricht o Unii Europejskiej 1992, art. 1. Porozumienie w sprawie polityki społecznej zawarte pomiędzy państwami Wspólnoty Europejskiej z wyłączeniem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, s. 127; Traktat z Amsterdamu 1997, Poprawki do art. 117 i art. 118, s. 35–36). Związły zapis na temat walki z WS znalazł się także w Traktacie nicejskim (Traktat z Nicei 2001, Poprawki do art. 138, s. 17) oraz w Traktacie lizbońskim (Traktat z Lizbony 2007, Ogólne Postanowienia, art. 2, s. 11 i art. 5a, s. 49).

W 2000 r. UE przyjęła plan rozwoju – strategię lizbońską – której wymiar związany z WS dotyczył zdolności zapewnienia większej spójności społecznej (Komisja Europejska 2010). Bardziej szczegółowe propozycje dotyczące monitorowania i zwalczania WS padły na szczycie Rady Europejskiej w 2001 r. w Leaken, na którym przyjęto 18 wskaźników do monitorowania ubóstwa i WS w związku ze strategią lizbońską opracowaną na szczycie Rady Europejskiej w 2000 r. Wskaźniki podzielono na dwie grupy – podstawowe (10), wskazujące na najważniejsze aspekty wykluczenia społecznego w państwach UE, i uzupełniające (8). Do podstawowych wskaźników lejkenowskich należą: 1) stopa zagrożenia ubóstwem wg wieku i płci (1a), wg aktywności zawodowej i płci (1b), wg typu gospodarstwa domowego (1c), wg statusu własności (1d), progi ubóstwa (1e), 2) zróżnicowanie dochodów mierzone wskaźnikiem S80/S20, 3) stopa zagrożenia trwałym ubóstwem wg płci (granica ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego), 4) względna luka ubóstwa, 5) spójność regionalna (zróżnicowanie regionalnych stóp bezrobocia), 6) stopa bezrobocia długookresowego, 7) osoby żyjące w gospodarstwach domowych bezrobotnych, 8) osoby wcześniej kończące edukację, które nie kształcą się ani się nie szkolą, 9) oczekiwana długość życia w momencie narodzin, 10) własna ocena stanu zdrowia wg poziomu dochodu. Następujące miary należą do uzupełniających wskaźników lejkenowskich: 11) zróżnicowanie dochodu wokół progu ubóstwa, 12) stopa zagrożenia ubóstwem zakotwiczona w czasie, 13) stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględniania transferów społecznych wg płci, 14) zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego, 15) stopa zagrożenia trwałym ubóstwem wg płci (granica ubóstwa na poziomie 50% mediany dochodu ekwiwalentnego), 16) udział liczby osób bezrobotnych długookresowo w liczbie osób bezrobotnych ogółem, 17) stopa bezrobocia bardzo długookresowego, 18) osoby z niskim wykształceniem (Komisja Europejska/Eurostat 2003).

Z kolei w 2003 r. rozpoczęto projekt EU-SILC (European Union Statistics on Income Living Conditions – Europejskie Badanie Dochodów i Warunków Życia), którego celem jest gromadzenie porównywalnych danych dotyczących dochodów, ubóstwa, WS i warunków życia w krajach UE. Badania w ramach EU-SILC rozpoczęto w 2004 r.

dla UE15 – z wyjątkiem Niemiec, Niderlandów i Wielkiej Brytanii – oraz Estonii, Norwegii i Islandii (Eurostat).

Na szczycie Unii Europejskiej w 2010 r. przyjęto nową strategię gospodarczą „Europa 2020” – zastępującą strategię lizbońską⁸ – na rzecz wzrostu, poprawy konkurencyjności UE w stosunku do innych gospodarek oraz zatrudnienia. Jednym z priorytetów tej strategii jest rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu głównie poprzez promowanie zatrudnienia i walkę z ubóstwem – celem jest zmniejszenie liczby ludzi zagrożonych ubóstwem lub WS o 20 milionów do 2020 r. Ponadto jedną z siedmiu przewodnich inicjatyw strategii „Europa 2020” stanowi europejska platforma w zakresie walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym, w ramach której realizowany jest cel walki z ubóstwem i WS. Pod koniec każdego roku, począwszy od 2011, odbywają się konwencje platformy, w ramach których kraje UE są wspierane w walce z ubóstwem i WS, jednakże to poszczególnym państwom UE pozostawiono swobodę w doborze odpowiednich narzędzi zwalczania ubóstwa i WS oraz mierników tychże zjawisk.

W tabeli 3.8 zawarto najważniejsze wskaźniki, za pomocą których UE monitoruje zjawisko WS – zgodnie z ustaleniami w ramach strategii „Europa 2020” – oraz cele dotyczące walki z WS dla poszczególnych krajów członkowskich. Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej wartości zagregowanego wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub WS, który stanowi połączenie trzech podstawowych wymiarów WS, branych pod uwagę przez UE – stopy zagrożenia ubóstwem, pogłębionej deprivacji materialnej oraz bardzo niskiej intensywności pracy⁹ – przy czym osoby zaliczone do więcej niż jednego z trzech wskaźników wlicza się tylko raz we wskaźniku zagregowanym. Można stwierdzić, że grupy krajów o najmniejszej i największej wartości wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczenia społecznego nie różnią się znacząco od grup o najmniejszej i największej skali zagrożenia ubóstwem przedstawionych w poprzedniej części niniejszego rozdziału. Pod tym względem i wśród wszystkich

⁸ Ocena strategii lizbońskiej w kwestii spójności społecznej nie była zadowolająca (Komisja Europejska 2010).

⁹ Definicja stopy zagrożenia ubóstwem jest taka sama, jak zastosowana wyżej przy analizie zagrożenia ubóstwem w UE. Definicje dwóch pozostałych wskaźników są zaczerpnięte z: GUS (2014c, s. 44). Wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej stanowi „odsetek osób w gospodarstwach domowych deklarujących brak możliwości zaspokojenia ze względów finansowych co najmniej 4 z 9 wymienionych (...) potrzeb: 1) opłacenia tygodniowego wyjazdu wszystkich członków gospodarstwa domowego na wypoczynek raz w roku, 2) spożywania mięsa, ryb (lub wegetariańskiego odpowiednika) co drugi dzień, 3) ogrzewania mieszkania odpowiednio do potrzeb, 4) pokrycia niespodziewanego wydatku (w wysokości odpowiadającej miesięcznej wartości granicy ubóstwa relatywnego, przyjętej w danym kraju, w roku poprzedzającym badanie), 5) terminowego regulowania opłat związanych z mieszkaniem, spłatą rat i kredytów, 6) posiadania telewizora kolorowego, 7) posiadania samochodu, 8) posiadania pralki, 9) posiadania telefonu (stacjonarnego lub komórkowego)”. Wskaźnik niskiej intensywności pracy w gospodarstwie domowym stanowi „odsetek osób w wieku 0–59 lat mieszkających w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy, tzn. takich, w których osoby dorosłe w wieku (18–59 lat) w minionym roku przepracowały mniej niż 20% ich całkowitego potencjału pracy”.

krajów UE zwracają uwagę Węgry, które w zakresie najniższej stopy zagrożenia ubóstwem plasują się na 7. miejscu, a ze względu na relatywnie wysoką wartość wskaźnika pogłębionej deprivacji materialnej zajmują aż 25. miejsce w rankingu krajów według rosnącej wartości zagregowanego wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym. Pozycja Polski w tym rankingu kształtuje się blisko średniej unijnej.

**Tabela 3.8. Cele UE i poszczególnych krajów członkowskich^a (Europa 2020)
– wymiar ubóstwa i wykluczenia społecznego – i ich realizacja^b (2013 r.)^c**

UE/kraj UE	Zmniejszenie liczby ludności zagrożonej ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys. osób)	Stopa zagrożenia ubóstwem	Pogłębiona deprivacja materialna (%)	Bardzo niska intensywność pracy (%)	Wskaźnik zagregowany (%)	Liczba osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys. osób)
Czechy	Utrzymanie liczby osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym na poziomie z 2008 r. (15,3% całkowitej ludności) z dążeniem do jej zmniejszenia o 30 tys.	8,6	6,6	6,9	14,6	1 508
Niderlandy	100	10,4	2,5	9,4	15,9	2 650
Finlandia	150	11,8	2,5	9,0	16,0	854
Szwecja	Zmniejszenie % kobiet i mężczyzn, którzy nie stanowią siły roboczej (z wyjątkiem studentów w pełnym wymiarze godzin), długotrwale bezrobotnych lub przebywających na długoterminowym zwolnieniu lekarskim do poziomu znacznie poniżej 14% do 2020 r.	14,8	1,4	7,1	16,4	1 602
Francja	Zmniejszenie wskaźnika zagrożenia ubóstwem zakotwiczonego w czasie o jedną trzecią w latach 2007–2012 lub o 1600 tys. osób	13,7	5,1	7,9	18,1	11 229
Austria	235	14,4	4,2	7,8	18,8	1 572
Dania	22 (gospodarstwa domowe z niską intensywnością pracy)	12,3	3,8	12,9	18,9	1 059
Luksemburg	brak celu	15,9	1,8	6,6	19,0	96
Słowacja	170	12,8	10,2	7,6	19,8	1 070
Niemcy	330 (bezrobotni długookresowo)	16,1	5,4	9,9	20,3	16 212
Słowenia	40	14,5	6,7	8,0	20,4	410
Belgia	380	15,1	5,1	14,0	20,8	2 286
Estonia	Zmniejszenie stopy zagrożenia ubóstwem (po uwzględnieniu transferów społecznych) do 15% (z 17,5% w 2010 r.)	18,6	7,6	8,4	23,5	313

UE/kraj UE	Zmniejszenie liczby ludności zagrożonej ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys. osób)	Stopa zagrożenia ubóstwem	Pogłębiona deprivacja materialna (%)	Bardzo niska intensywność pracy (%)	Wskaźnik zagregowany (%)	Liczba osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys. osób)
Malta	6,560	15,7	9,5	9,0	24,0	99
UE	20 000	16,7	9,6	10,7	24,5	122 649
Wielka Brytania	Istniejące wymierne cele wyznaczone w ustawie w sprawie ubóstwa wśród dzieci z 2010 r.	15,9	8,3	13,2	24,8	15 586
Polska	1 500	17,3	11,9	7,2	25,8	9 748
Hiszpania	1 400–1 500	20,4	6,2	15,7	27,3	12 630
Portugalia	200	18,7	10,9	12,2	27,4	2 877
Cypr	27	15,3	16,1	7,9	27,8	240
Włochy	2 200	19,1	12,4	11,0	28,4	17 326
Chorwacja	.	19,5	14,7	14,8	29,9	1 271
Irlandia	186 do 2016 r.	15,7	9,8	23,4	30,0	1 378
Litwa	170	20,6	16,0	11,0	30,8	917
Węgry	450	14,3	26,8	12,6	33,5	3 285
Łotwa	121	19,4	24,0	10,0	35,1	702
Grecja	450	23,1	20,3	18,2	35,7	3 904
Rumunia	580	22,4	28,5	6,4	40,4	8 601
Bułgaria	260	21,0	43,0	13,0	48,0	3 493

^a Cele krajów zostały ustanowione przez poszczególne państwa UE w 2011 r. ^b Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącego zagregowanego wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym. ^c Dane dla Irlandii odnoszą się do 2012 r. Kropka oznacza brak danych.

Źródło: Komisja Europejska i Eurostat.

Podsumowując: w ostatnich latach Polska poprawiła swoją pozycję na tle innych krajów Unii Europejskiej i w ujęciu absolutnym w zakresie zróżnicowania dochodów, zagrożenia ubóstwem i innych – przedstawionych w niniejszym rozdziale – aspektów wykluczenia społecznego. Tendencja ta jest jednak wygasająca, tj. widoczna jest pewna stabilizacja wymienionych zjawisk. We wszystkich analizowanych wymiarach pozycja Polski kształtuje się na poziomie zbliżonym do średniej unijnej.

Złożona problematyka wykluczenia społecznego, którego zwięzła charakterystyka została przedstawiona w niniejszym rozdziale, prowadzi do wniosku, że przedstawianie wykluczenia społecznego za pomocą mierników stosowanych przez UE obrazuje jedynie niewielką część problemu. W zasadzie można mówić o pewnym oszacowaniu wykluczenia społecznego jedynie w wymiarze ekonomicznym i ukazaniu jego statycznego charakteru.

Bibliografia

- Bhalla A., Lapeyre F. (1997), *Social exclusion: Towards an analytical and operational framework*, „Development and Change”, t. 28, s. 413–433.
- De Haan A. (2000), *Social exclusion: Enriching the understanding of deprivation*, „Studies in Social and Political Thought”, t. 2, no. 2, s. 22–40.
- Eurostat (dane).
- Fischer A.M. (2011), *Reconceiving social exclusion*, Brooks World Poverty Institute, Working Paper, no. 146.
- GUS (2008–2014a), *Budżety Gospodarstw Domowych*, Warszawa.
- GUS (2013b), *Ubóstwo w Polsce w świetle badań GUS*, Warszawa.
- GUS (2014b), *Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2013 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, Informacja sygnalna, Warszawa.
- GUS (2014c), *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2012)*, Warszawa.
- Hickey S., Du Toit A. (2007), *Adverse incorporation, social exclusion and chronic poverty*, Chronic Poverty Research Centre, Working Paper, no. 81.
- Komisja Europejska/Eurostat (2003), „Laeken” indicators – detailed calculation methodology, DOC. E2/IPSE/2003.
- Komisja Europejska (2010), *Ocena Strategii Lizbońskiej. Dokument roboczy służb Komisji*, SEK (2010) 114.
- Omtzigt D.-J. (2009), *Survey on social inclusion: Theory and policy*, Oxford Institute for Global Economic Development, Oxford.
- Sen A.K. (2000), *Social exclusion: Concept, application, and scrutiny*, Office of Environment and Social Development, Asian Development Bank, Social Development papers, no. 1, Manila.
- Silver H. (1994), *Social exclusion and social solidarity: Three paradigms*, „International Labour Review”, t. 133, no. 5–6, s. 531–578.
- Silver H. (2007), *The process of social exclusion: the dynamics of an evolving concept*, CPRC Working Paper, no. 95.
- Traktat z Maastricht (1992), „Official Journal of the European Communities”, C 224, 31 sierpnia.
- Traktat z Amsterdamu (1997), „Official Journal of the European Communities”, C 340, 10 listopada.
- Traktat z Nicei (2001), „Official Journal of the European Communities”, C 80, 10 marca.
- Traktat z Lizbony (2007), „Official Journal of the European Union”, C 306, 17 grudnia.
- TransMONEE (2012) Database, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva (dane).

Wpływ globalnego kryzysu na konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego oraz bilans płatniczy Polski w latach 2007–2014

Mariusz-Jan Radło

Głównym celem tego rozdziału było zaprezentowanie zmian w polskim handlu zagranicznym (a w tym w konkurencyjności polskiego eksportu), a także zmian w bilansie płatniczym w okresie 2007–2014. W trakcie analiz szczególną uwagę zwrócono na krótko- i średniookresowy wpływ kryzysu w gospodarce światowej po roku 2007 na handel i bilans płatniczy – aż do roku 2014.

W badaniu wykorzystano dane za okres 2007–2014. Niemniej w niektórych przypadkach – ze względu na brak dostępnych danych statystycznych – nie udało się uwzględnić w badaniach danych dla roku 2014 lub wykorzystano dane za pierwsze półrocze albo trzy pierwsze kwartały 2014. W badaniach wykorzystano bazy danych NBP, GUS, OECD oraz Eurostatu.

Rozdział ten – oprócz wstępu, zakończenia i bibliografii – zawiera pięć powiązanych ze sobą logicznie części. W pierwszej z nich zaprezentowano ogólne dane na temat kształtowania się polskiego eksportu, importu oraz bilansu płatniczego. W części drugiej zaprezentowano szczegółową analizę struktury towarowej polskiego eksportu i importu oraz jej zmiany w analizowanym okresie. Zbadano również zmiany wskaźników ujawnionej przewagi względnej. Trzecia część zawiera analizę zmian struktury eksportu i importu usług w podziale na główne ich kategorie, a także analizę ujawnionych przewag względnych w handlu usługami. Czwarta część tego opracowania poświęcona jest prezentacji struktury geograficznej polskiego eksportu. Piąta natomiast zawiera analizę zmian bilansu płatniczego w badanym okresie. Wszystkie pięć części podsumowano na końcu rozdziału.

Wartość eksportu i importu

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.1, według danych NBP nominalna wartość polskiego eksportu towarów i usług w okresie 2007–2014 wzrosła o 58,5% ze 121,2 do 192,1 mld EUR. W tym samym czasie wartość importu towarów i usług wzrosła jedynie o 40%, ze 132 do 184,9 mld EUR. W efekcie, o ile w ciągu pierwszych sześciu lat analizowanego okresu polska gospodarka odnotowywała ujemne saldo w bilansie handlu towarami i usługami, o tyle w ostatnich dwóch latach tego okresu (2013 i 2014) odnotowała ona saldo dodatnie.

Z jednej strony zmiana ta wynikała z istotnej redukcji deficytu w handlu towarami. W jej wyniku, w latach 2013 i 2014 bilans handlu towarami praktycznie się równoważył, podczas gdy w jeszcze okresie 2007–2012 Polska odnotowywała ujemne saldo w handlu towarami wahające się w granicach 7–22 mld EUR. Z drugiej strony – w badanym okresie – utrzymywała się nadwyżka w handlu usługami, a jej wartość pod koniec tego okresu była wyraźnie wyższa niż na jego początku. W latach 2012–2014 sięgała ona kolejno wartości: 6,2, 8 i 7,2 mld EUR, podczas gdy w latach 2007–2009 sięgała ona około 5 mld EUR. W następstwie opisanych zmian w roku 2014 polska gospodarka odnotowała nadwyżkę w handlu towarami i usługami w wysokości około 7,2 mld EUR. Wynikała ona z nadwyżki w handlu usługami przy jednoczesnym zrównoważonym handlu towarami.

Analizując dane zaprezentowane w tabeli 4.1, należy również odnotować, że udział eksportu towarów w eksporcie ogółem w całym analizowanym okresie cechowała lekka tendencja wzrostowa – o ile w 2007 r. wynosił on 80,9%, o tyle w 2014 r. sięgał 82,1%. W tym samym okresie wartość nominalna eksportu towarów wzrosła o 60,8% – z 98,1 do 157,7 mld EUR. Symetrycznie do tych zmian, mimo wzrostu wartości nominalnej eksportu usług z 23,1 do 34,4 mld EUR w latach 2007–2014, ich udział w eksporcie ogółem – w omawianym okresie – spadł z 19,1% do 17,9%. W całym analizowanym okresie wartość importu towarów wzrosła o 38,1%, ale ich udział w imporcie ogółem spadł z 86,6% do 85,3%. Wartość importu usług w latach 2007–2014 zwiększyła się o 40,1%, a ich udział w imporcie ogółem wzrósł z 13,4% do 14,7%.

Warto jednocześnie odnotować, że kryzys po 2007 r. zaowocował załamaniem handlu światowego, które istotnie odczuła również polska gospodarka. Wartość polskiego eksportu w 2009 r. spadła o prawie 21 mld EUR do 117,8 ze 138,7 mld w roku 2008. Na spadek ten złożyła się zarówno redukcja eksportu towarów – o 17,4 mld EUR – jak i usług – o 3,6 mld EUR. O wiele większy spadek w latach 2008–2009 odnotowano po stronie importu i wynikał on głównie z redukcji importu towarów. Łącznie

w 2009 r. polski import spadł o 36,5 mld EUR w porównaniu do 2008 r. (spadek z 156,5 do 120 mld EUR), z czego 32,9 mld przypadło na redukcję importu towarów, natomiast 3,5 mld przypadło na redukcję importu usług.

Tabela 4.1. Polski handel zagraniczny towarami i usługami, mld EUR, 2007–2014

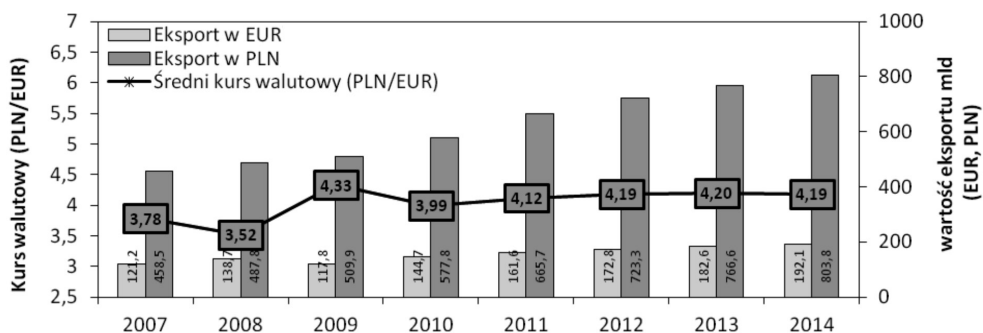
Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Handel towarami								
Eksport towarów	98,1	112,7	95,3	117,9	132,3	140,8	148,9	157,7
% eksportu ogółem	80,9	81,2	80,9	81,5	81,8	81,5	81,5	82,1
Import towarów	114,2	135,5	102,6	128,3	144,7	148,0	148,2	157,7
% importu ogółem	86,6	86,6	85,5	84,6	85,7	85,1	85,2	85,3
Bilans handlu dobrami	-16,1	-22,8	-7,3	-10,4	-12,4	-7,2	0,7	-0,03
Handel usługami								
Eksport usług	23,1	26,0	22,5	26,7	29,3	32,0	33,8	34,4
% eksportu ogółem	19,1	18,8	19,1	18,5	18,2	18,5	18,5	17,9
Import usług	17,7	20,9	17,4	23,4	24,2	25,8	25,8	27,2
% importu ogółem	13,4	13,4	14,5	15,4	14,3	14,9	14,8	14,7
Bilans handlu usługami	5,4	5,1	5,1	3,3	5,1	6,2	8,0	7,2
Handel ogółem								
Eksport ogółem	121,2	138,7	117,8	144,6	161,6	172,8	182,7	192,1
Import ogółem	131,9	156,4	120,0	151,7	168,9	173,8	174,0	184,9
Bilans handlu ogółem	-10,7	-17,7	-2,2	-7,1	-7,3	-1,0	8,7	7,2

Uwagi: Wartości eksportu i importu dóbr oraz usług według danych ze statystyk bilansu płatniczego. Dane za 2014 r. na podstawie wstępnych danych miesięcznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Należy odnotować, że istotnym czynnikiem, który zniwelował wpływ załamania w handlu światowym w 2009 r. na polską gospodarkę były zmiany kursów walutowych. Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 4.1, o ile eksport dóbr i usług ogółem z Polski spadł z 138,7 mld EUR do 117,8 mld EUR, o tyle wartość eksportu w PLN w tym samym okresie wzrosła z 487,8 mld do 509,9 mld. Różnice te wynikały z istotnego wzrostu kursu EUR w stosunku do PLN – ze średniego poziomu 3,52 w 2008 r. do poziomu 4,33 w 2009 r. Warto przy tym odnotować, że w kolejnym roku średni kurs EUR spadł do poziomu 3,99 PLN, by wzrosnąć w 2011 r. do 4,12. W kolejnych trzech latach 2012–2014 utrzymywał się on natomiast na poziomie zbliżonym do 4.2.

Rysunek 4.1. Kształtowanie się kursu PLN i jego wpływ na wartość polskiego eksportu, 2007-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Tabela 4.2. Wartość eksportu towarów i usług w relacji do PKB w krajach UE, % PKB, 2007-2013

Kraj	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zmiana p.p. 2007-2013
Austria	58,9	59,3	50,1	54,4	57,3	57,2	57,4	-1,5
Belgia	82,5	84,4	73,7	79,8	85,0	86,1	85,9	3,4
Bułgaria	59,5	58,2	47,5	57,4	66,5	66,7	70,2	10,7
Chorwacja	42,3	42,1	36,6	39,7	42,3	43,7	43,3	1,0
Cypr	48,2	45,8	40,8	42,0	43,5	43,5	45,0	-3,2
Czechy	68,2	64,4	59,0	66,6	72,9	78,0	78,6	10,4
Dania	52,2	54,7	47,6	50,4	53,7	54,8	54,9	2,7
Estonia	67,1	71,0	63,8	77,5	87,3	90,2	87,7	20,6
Finlandia	45,8	46,8	37,3	40,4	41,0	40,6	40,1	-5,7
Francja	26,9	26,9	23,4	25,5	26,9	27,4	27,2	0,3
Grecja	23,8	24,1	19,3	22,2	25,1	27,3	29,1	5,3
Hiszpania	26,9	26,5	23,9	27,4	30,8	32,7	34,1	7,2
Irlandia	80,4	83,3	90,2	99,8	102,7	107,8	b.d.	b.d.
Litwa	53,8	59,6	54,2	67,7	77,2	83,9	86,9	33,1
Luksemburg	175,9	181,8	162,0	170,8	178,3	177,3	175,7	-0,2
Łotwa	42,5	43,1	43,9	53,6	58,8	61,6	59,7	17,2
Malta	92,2	91,8	81,8	90,6	97,1	102,1	93,7	1,5
Niderlandy	74,2	76,3	68,6	78,7	83,9	88,0	88,3	14,1
Niemcy	47,2	48,2	42,5	47,6	50,6	51,8	50,7	3,5
Polska	40,8	39,9	39,4	42,2	45,1	46,7	47,8	7,0
Portugalia	32,2	32,4	28,0	31,3	35,7	38,7	40,7	8,5

Kraj	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zmiana p.p. 2007–2013
Rumunia	29,3	30,4	30,6	35,4	40,0	40,6	42,2	12,9
Słowacja	86,9	83,5	70,6	80,4	89,5	96,6	97,6	10,7
Słowenia	69,5	67,9	59,4	66,8	73,0	76,1	78,1	8,6
Szwecja	51,9	53,5	48,0	49,5	49,9	48,5	45,8	-6,1
Węgry	81,3	81,7	77,6	85,1	91,6	94,7	96,2	14,9
Włochy	28,9	28,5	23,7	26,6	28,8	30,2	30,4	1,5
Wielka Brytania	26,6	29,4	28,4	30,1	32,1	31,8	31,4	4,8
UE28	40,0	41,2	36,9	40,9	43,8	44,9	44,9	4,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (baza: nama_exi_c).

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.2, wartość polskiego eksportu w relacji do PKB w latach 2007–2013 wzrosła o 7 p.p. z 40,8% do 47,8%. W tym samym okresie wartość tego wskaźnika wzrosła w skali całej UE28 o 4,9 p.p. z 40% do 44,9%. Warto przy tym odnotować, że najwyższe przyrosty wartości tego wskaźnika odnotowały kraje Europy Środkowej i Wschodniej, które wstąpiły do UE w latach 2004 i 2007. Szybkie przyrosty eksportu tych krajów wiązały się z integrowaniem ich gospodarek z pozostałymi gospodarkami UE, a w tym z włączaniem ich w europejskie łańcuchy produkcji i wymiany handlowej. Warto też odnotować, że wśród dużych gospodarek europejskich najwyższą wartość tego wskaźnika – 50,7% w 2013 r. – miały proeksportowo zorientowane Niemcy. W pozostałych dużych gospodarkach wartość tego wskaźnika wahała się około 30%.

Handel towarami

Wpływ kryzysu na handel zagraniczny warto rozpocząć od analizy handlu dobrami pośrednimi i finalnymi, w tym konsumpcyjnymi i kapitałowymi. Analiza zmian bilansu handlowego towarami w podziale na dobra pośrednie, kapitałowe oraz konsumpcyjne – zaprezentowanego w tabeli 4.3 – wskazuje, że największy deficyt w handlu towarami Polska odnotowuje w przypadku dóbr pośrednich. W latach 2007–2014 deficyt w handlu tymi dobrami wahał się w granicach 15,7–23,5 mld EUR. Deficyt w polskim handlu dobrami kapitałowymi w latach 2007–2014 spadł z 10 do 2,8 mld EUR, natomiast nadwyżka w handlu dobrami konsumpcyjnymi utrzymywała się w całym okresie i wzrosła z 11,3 do 21,3 mld EUR. Ponadto, jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.4, w 2014 r. 50,4% wartości eksportu towarów stanowił eksport dóbr pośrednich i był on niższy w porównaniu do 2007 r. o 4 p.p., a jego

wartość nominalna w tym okresie wzrosła o 27,6 mld EUR. Import tych dóbr w 2014 r. stanowił natomiast 61,4% wartości importu towarów ogółem i była to wartość zbliżona do tej, jaką odnotowano na początku analizowanego okresu. Import dóbr pośrednich w analizowanym okresie wzrósł proporcjonalnie do importu towarów ogółem z 72,5 do 100,2 mld EUR w 2014 r. Eksport dóbr kapitałowych w 2014 r. odpowiadał za kolejne 14,5% eksportu towarów i jego udział w porównaniu do 2007 r. wzrósł o 3 p.p. – przy nominalnym wzroście o 12,2 mld EUR. Udział importu tych dóbr w imporcie towarów ogółem w badanym okresie spadł z 18,5% do 16,4%, a w wartościach nominalnych wzrósł z 21,7 do 26,7 mld EUR. Natomiast eksport dóbr konsumpcyjnych w 2014 r. sięgał 35,1% wartości eksportu towarów i był o 0,9 p.p. wyższy niż w 2007 r. – a w wartościach nominalnych wzrósł on o 22,9 mld EUR. Jednocześnie import towarów konsumpcyjnych zwiększył swój udział w imporcie towarów ogółem z 20 do 22,3%, a w wartościach nominalnych wzrósł o 12,9 mld EUR.

Tabela 4.3. Zmiany wartości polskiego eksportu i importu dóbr pośrednich, kapitałowych i konsumpcyjnych, mld EUR, 2007–2014

Lata	Pośrednie			Kapitałowe			Konsumpcyjne		
	Import	Eksport	Bilans	Import	Eksport	Bilans	Import	Eksport	Bilans
2007	72,5	55,3	-17,2	21,7	11,7	-10,0	23,5	34,8	11,3
2008	84,1	60,6	-23,5	24,8	14,7	-10,1	29,1	40,2	11,1
2009	61,4	45,7	-15,7	18,5	12,7	-5,8	24,7	39,1	14,4
2010	80,1	59,9	-20,2	22,2	15,0	-7,2	29,1	45,3	16,2
2011	93,3	70,3	-23,0	23,9	17,4	-6,6	30,3	47,7	17,4
2012	95,0	74,7	-20,3	24,6	19,4	-5,2	30,9	50,0	19,1
2013	93,9	78,0	-15,9	25,8	22,3	-3,5	32,8	53,8	21,0
2014	100,2	82,9	-17,3	26,7	23,9	-2,8	36,4	57,7	21,3
Zmiana 2008–2009	-22,7	-14,9		-6,3	-2,0	4,3	-4,5	-1,1	
2009 (2008 = 100)	73,0	75,4	2,4	74,6	86,3		84,7	97,2	12,5
Zmiana 2007–2014	27,7	27,6	-0,1	5,0	12,2	7,2	12,9	22,9	10,0
2014 (2007 = 100)	138,3	149,8		123,1	203,9		154,8	166,0	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (baza: ext_st_28msbec).

Powyższe dane oznaczają, że polski handel zagraniczny zdominowany był przez międzynarodowe powiązania wewnątrz globalnych łańcuchów wartości i Polska jest zarówno dostawcą, jak i odbiorcą dóbr pośrednich. Międzynarodowe powiązania polskiej gospodarki wewnątrz europejskich i globalnych łańcuchów wartości były silniejsze, gdy kierowały się wstecz tych łańcuchów, a nie do przodu i duża część polskiego importu miała charakter zaopatrzeniowy na potrzeby procesów produk-

cyjnych. Powiązania do przodu łańcuchów wartości były słabsze niż te wstecz, gdy analizuje się handel samymi dobrami pośrednimi. Jednak w latach 2007–2014 Polska umocniła swoją pozycję na końcu łańcuchów produkcyjnych jako eksporter i dostawca dóbr dla odbiorców finalnych – w tym dóbr konsumpcyjnych i kapitałowych.

Tabela 4.4. Zmiany wartości polskiego eksportu i importu dóbr pośrednich, kapitałowych i konsumpcyjnych, % importu lub eksportu towarów, 2007–2014

Lata	Pośrednie		Kapitałowe		Konsumpcyjne	
	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport
2007	61,6	54,3	18,5	11,5	20,0	34,1
2008	60,9	52,4	17,9	12,7	21,1	34,8
2009	58,7	46,9	17,7	13,0	23,6	40,1
2010	61,0	49,9	16,9	12,5	22,1	37,6
2011	63,2	51,9	16,2	12,8	20,5	35,3
2012	63,2	51,8	16,3	13,5	20,5	34,7
2013	61,6	50,6	16,9	14,5	21,5	34,9
2014	61,4	50,4	16,4	14,5	22,3	35,1
Zmiana 2008–2009	-2,2	-5,5	-0,2	0,3	2,5	5,3
Zmiana 2007–2013	-0,2	-4,0	-2,1	3,0	2,3	0,9

Uwagi: W szacunkach udziałów różnych typów dóbr w handlu pominięto wartości dóbr niezaliczonych do żadnej z powyższych kategorii. Wartość takich dóbr nie przekraczała jednak zwykle 1–2%.

Źródło: jak pod tab. 4.3.

Należy też odnotować, że w okresie kryzysu po 2007 r. handel dobrami pośrednimi, kapitałowymi i finalnymi okazał się w różnym stopniu wrażliwy na zmiany koniunktury globalnej. Eksport dóbr pośrednich okazał się znacznie bardziej wrażliwy na zmiany globalnej koniunktury niż eksport dóbr kapitałowych i konsumpcyjnych. Przy czym najmniej wrażliwy na te zmiany był eksport dóbr konsumpcyjnych. W 2009 r. wartość eksportu dóbr pośrednich stanowiła 75,4% wartości eksportu tych dóbr z roku poprzedniego, podczas gdy wartość eksportu dóbr kapitałowych – 86,3%, natomiast wartość eksportu dóbr konsumpcyjnych – 97,2%. Zaobserwowana większa wrażliwość handlu dobrami pośrednimi na kryzys po 2007 r. nie jest zjawiskiem zaskakującym. Jest ona następstwem tego, że przedsiębiorstwa w okresie kryzysu gospodarczego i tuż po nim są bardziej skłonne do ograniczenia poziomu zapasów i zamówień surowców oraz podzespołów w celu ograniczenia kosztów i produkcji. Częściej też decydują się na koncentrację swojej działalności w ramach spółki macierzystej w celu odbudowy jej pozycji i ochrony istnienia (Drauz 2013). Jednak w okresach ożywienia gospodarczego handel dobrami pośrednimi zwykle cechuje się

szybszymi przyrostami niż handel dobrami finalnymi (Sturgeon, Memedovic 2011). Wynika to z rosnącego zapotrzebowania na dobra pozwalające odbudować produkcję, a także z tego, że recesja skutkuje wzrostem awersji do inwestowania w kapitał stały, co spowodować może skłonność do większego outsourcingu. Dodatkowym czynnikiem powodującym wzrost fragmentacji produkcji po kryzysach jest fakt, że firmy dążą do ograniczania kosztów i zwiększania elastyczności działania w celu ograniczenia ich podatności na skutki kolejnych kryzysów. Należy jednak odnotować, że w całym okresie 2007–2014 wyższe względne przyrosty eksportu odnotowano w przypadku eksportu dóbr finalnych, w tym kapitałowych i konsumpcyjnych, niż w przypadku dóbr pośrednich.

Należy też odnotować, że w handlu dobrami pośrednimi, kapitałowymi i konsumpcyjnymi w latach 2007–2014 zmiany wskaźników RCA – ujawnionych przewag względnych – wskazują, że Polska cechowała się wysokimi przewagami konkurencyjnymi w handlu dobrami konsumpcyjnymi. Systematycznie poprawiała się też pozycja Polski w handlu dobrami kapitałowymi. Pogorszenie wartości wskaźników RCA nastąpiło natomiast w przypadku handlu dobrami pośrednimi (tabela 4.5).

Tabela 4.5. Ujawnione przewagi względne (RCA) w polskim handlu dobrami pośrednimi, kapitałowymi i konsumpcyjnymi, 2007–2014

Dobra	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Pośrednie	-0,13	-0,15	-0,23	-0,20	-0,20	-0,20	-0,20	-0,20
Kapitałowe	-0,47	-0,34	-0,30	-0,30	-0,24	-0,19	-0,15	-0,12
Konsumpcyjne	0,54	0,50	0,53	0,53	0,54	0,53	0,48	0,45

Źródło: jak pod tab. 4.1.

W analizowanym okresie istotnie zmieniała się także struktura towarowa polskiego handlu towarami. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.6, w latach 2007–2013 we wszystkich grupach towarowych za wyjątkiem towarów niesklasyfikowanych odnotowywano wyższe przyrosty eksportu niż importu. Największe względne przyrosty wartości importu w omawianym okresie odnotowano w przypadku olejów, tłuszczów i wosków (o 76,8%), żywności i zwierząt żywych (o 76%) oraz paliw mineralnych, smarów i materiałów pokrewnych (o 46%). Najmniej wzrósł natomiast import maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego (o 19,5%) oraz towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca (o 3,7%). Natomiast import towarów niesklasyfikowanych spadł. Po stronie eksportu najwyższe względne przyrosty eksportu odnotowano natomiast w przypadku napojów i wyrobów tytoniowych (o 137,4%), olejów zwierzęcych i roślinnych oraz tłuszczów i wosków (o 133,9%). Z kolei najwolniej rósł eksport towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca (o 29,4%),

maszyn urządzeń i sprzętu transportowego (o 36,4%) oraz różnych wyrobów przemysłowych (o 49,5%). Spadł jednocześnie eksport towarów niesklasyfikowanych.

Towarami, które okazały się najbardziej wrażliwe na wpływ załamania w handlu światowym w 2009 r., były:

- po stronie importu: towary niesklasyfikowane, paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne, surowce niejadalne bez paliw, oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski oraz towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca,
- po stronie eksportu: paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne, surowce niejadalne bez paliw, towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca oraz towary niesklasyfikowane.

Względnie odporne na wpływ załamania w handlu światowym w 2009 r. były natomiast:

- po stronie importu: napoje i wyroby tytoniowe, żywność i zwierzęta żywe, różne wyroby przemysłowe oraz chemikalia i produkty pokrewne,
- po stronie eksportu: napoje i wyroby tytoniowe, żywność i zwierzęta żywe, maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, różne wyroby przemysłowe.

Powyższe różnice w odporności różnych grup towarowych na załamanie handlu światowego w okresie kryzysu w gospodarce światowej zgodne były z ogólną prawidłowością, że w okresach kryzysów popyt na trwałe dobra konsumpcyjne i dobra pośrednie spada szybciej niż na dobra zaspokajające konsumpcję bieżącą.

Tabela 4.6. Zmiany wartości polskiego eksportu i importu towarów w latach 2007–2013 i 2008–2009

Grupa towarowa	Import		Eksport	
	2013 (2007 = 100)	2009 (2008 = 100)	2013 (2007 = 100)	2009 (2008 = 100)
Żywność i zwierzęta żywe	176,0	86,4	194,0	89,6
Napoje i wyroby tytoniowe	139,9	87,2	237,4	124,8
Surowce niejadalne bez paliw	139,4	62,6	159,0	66,0
Paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne	146,6	59,0	183,4	57,7
Oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski	176,8	65,0	233,9	78,8
Chemikalia i produkty pokrewne	139,7	76,6	186,2	79,2
Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca	103,7	65,9	129,4	71,0
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	119,5	71,3	136,4	83,1
Różne wyroby przemysłowe	134,1	83,4	149,5	82,6
Niesklasyfikowane	83,6	38,7	32,9	78,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Tabela 4.7. Struktura polskiego handlu towarami i ujawnione przewagi względne (RCA), 2007–2013

Towary	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import							
Żywność i zwierzęta żywe	5,23	5,55	6,87	6,52	6,50	6,94	7,35
Napoje i wyroby tytoniowe	0,57	0,51	0,63	0,63	0,59	0,63	0,64
Surowce niejadalne bez paliw	2,95	3,00	2,69	2,99	3,43	3,42	3,28
Paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne	9,94	11,34	9,57	10,89	12,79	13,65	11,63
Oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski	0,33	0,40	0,37	0,36	0,49	0,50	0,47
Chemikalia i produkty pokrewne	12,78	12,75	13,97	14,20	14,15	13,84	14,25
Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca	20,77	18,35	17,30	17,62	18,10	17,17	17,20
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	35,26	34,93	35,65	34,49	31,72	31,97	33,65
Różne wyroby przemysłowe	8,42	8,83	10,54	10,10	9,73	8,90	9,01
Niesklasyfikowane	3,75	4,34	2,41	2,21	2,48	2,98	2,51
Eksport							
Żywność i zwierzęta żywe	8,30	8,27	9,31	9,16	9,24	10,32	10,96
Napoje i wyroby tytoniowe	0,83	0,91	1,43	1,32	1,26	1,35	1,34
Surowce niejadalne bez paliw	2,25	2,16	1,79	2,26	2,30	2,30	2,43
Paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne	3,76	4,25	3,08	4,15	4,90	5,00	4,70
Oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski	0,20	0,21	0,21	0,21	0,20	0,23	0,32
Chemikalia i produkty pokrewne	7,24	7,75	7,72	8,55	8,94	9,10	9,17
Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca	22,79	21,37	19,08	20,07	21,24	21,03	20,08
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	40,83	41,16	43,01	41,63	39,21	37,78	37,91
Różne wyroby przemysłowe	12,58	12,24	12,72	12,58	12,53	12,43	12,81
Niesklasyfikowane	1,22	1,69	1,66	0,07	0,17	0,45	0,27
RCA							
Żywność i zwierzęta żywe	0,46	0,40	0,30	0,34	0,35	0,40	0,40
Napoje i wyroby tytoniowe	0,37	0,58	0,81	0,75	0,76	0,76	0,74
Surowce niejadalne bez paliw	-0,27	-0,33	-0,40	-0,28	-0,40	-0,39	-0,30
Paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne	-0,97	-0,98	-1,13	-0,96	-0,96	-1,00	-0,91
Oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski	-0,50	-0,64	-0,58	-0,56	-0,88	-0,78	-0,38
Chemikalia i produkty pokrewne	-0,57	-0,50	-0,59	-0,51	-0,46	-0,42	-0,44
Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca	0,09	0,15	0,10	0,13	0,16	0,20	0,15
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,15	0,16	0,19	0,19	0,21	0,17	0,12
Różne wyroby przemysłowe	0,40	0,33	0,19	0,22	0,25	0,33	0,35
Niesklasyfikowane	-1,12	-0,95	-0,37	-3,49	-2,71	-1,88	-2,22

Źródło: jak pod tab. 4.6.

Oprócz analizy zmian w handlu światowym w okresie kryzysu, a także w całym okresie po 2007 r. istotne znaczenie ma również zbadanie – zaprezentowanej w tabeli 4.7 – struktury handlu towarami, a także ujawnionych przewag względnych w tym handlu. Z analizy tabeli wynika, że w 2013 r. najwyższy udział w imporcie miały maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (33,65%), towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (17,2%), chemikalia i produkty pokrewne (14,25%), paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne (11,63%) oraz różne wyroby przemysłowe (9,01%). Łącznie odpowiadały one za 85,74% wartości importu towarów. W porównaniu do 2007 r. ich udział obniżył się o 1,43 p.p. Z kolei najwyższy udział w 2013 r. w eksporcie towarów miały: maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (37,91%), towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (20,08%), różne wyroby przemysłowe (12,81%), żywność i zwierzęta żywe (10,96%) oraz chemikalia i produkty pokrewne (9,17%). Łącznie odpowiadały one za 90,93% wartości eksportu towarów ogółem, a ich udział w eksporcie w porównaniu do 2007 r. spadł o 0,81 p.p.

Należy jednocześnie odnotować, że dodatnie wartości wskaźnika ujawnionej przewagi względnej odnotowywano w całym badanym okresie w odniesieniu do pięciu grup towarów: napoje i wyroby tytoniowe (0,37 w 2007 r. i 0,74 w 2013 r.), żywność i zwierzęta żywe (0,46 w 2007 r. i 0,40 w 2013 r.), różne wyroby przemysłowe (0,40 w 2007 r. i 0,35 w 2013 r.), towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (0,09 w 2007 r. i 0,15 w 2013 r.) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (0,15 w 2007 r. i 0,12 w 2013 r.). W tym samym okresie najniższe wartości wskaźników RCA odnotowywano w takich grupach towarowych, jak: niesklasyfikowane (-1,12 w 2007 r. i -2,22 w 2013 r.), paliwa mineralne, smary i materiały pokrewne (-0,97 w 2007 r. i -0,91 w 2013 r.), chemikalia i produkty pokrewne (-0,57 w 2007 r. i -0,44 w 2013 r.), oleje zwierzęce i roślinne, tłuszcze i woski (-0,5 w 2007 r. i -0,38 w 2013 r.) oraz surowce niejadalne bez paliw (-0,27 w 2007 r. i -0,3 w 2013 r.).

Ostatnim wskaźnikiem opisującym strukturę i konkurencyjność polskiego eksportu w badanym okresie jest udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie ogółem. Dane dotyczące tego zagadnienia zaprezentowano w tabeli 4.8. Z analizy tej tabeli wynika, że w latach 2007–2013 udział dóbr wysokiej techniki w polskim eksporcie wzrósł z 3% do 6,7%. Co ciekawe, udział ten w 2013 r. był wyższy niż w wielu gospodarkach tzw. starej UE – w tym Grecji, Portugalii, Hiszpanii, Włoszech a także Finlandii¹ oraz wyższy niż w niektórych krajach, które weszły do UE w 2004 r. i później, a w tym: Bułgarii, Słowenii, Rumunii i Litwie. Był on jednak wciąż niższy niż średni udział

¹ W latach 2007–2013 udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie Finlandii zmalał z 17,5% do 6,2%. Spadek ten wynikał m.in. z faktu, że eksport ten w Finlandii był zdominowany przez koncern Nokia. Problemy Nokii po 2007 r. i błędy w stosowanej strategii rozwoju spowodowały znaczne ograniczenie jej pozycji rynkowej i przejęcie przez Microsoft.

dóbr wysokiej techniki w eksporcie całej UE28, w której – w badanym okresie – był on stabilny i wahał się w granicach 15,3–17,1%.

Tabela 4.8. Udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie krajów UE, 2007–2013, w %

Kraj	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Grecja	4,4	5,0	5,5	4,6	4,1	3,2	2,6
Portugalia	6,8	6,3	3,7	3,0	3,1	3,4	3,4
Bułgaria	3,5	3,6	4,6	4,1	3,7	3,8	4,0
Hiszpania	4,2	4,2	4,8	4,8	4,8	5,0	5,5
Słowenia	4,6	5,2	5,5	5,3	5,3	5,2	5,5
Rumunia	3,5	5,4	8,2	9,8	8,8	6,3	5,6
Litwa	7,3	6,5	5,8	6,0	5,6	5,8	5,8
Finlandia	17,5	17,3	13,9	10,0	8,0	7,3	6,2
Włochy	6,0	5,9	6,8	6,5	6,4	6,4	6,6
Polska	3,0	4,3	5,7	6,0	5,1	6,0	6,7
Chorwacja	6,5	6,7	7,6	7,0	5,8	7,2	6,9
Łotwa	4,6	4,6	5,3	4,8	6,7	6,4	8,0
Belgia	6,6	6,8	8,8	8,4	7,7	8,6	8,7
Dania	11,7	10,7	12,3	9,3	9,3	9,4	9,3
Słowacja	5,0	5,2	5,9	6,6	6,6	8,2	9,5
Szwecja	13,3	13,2	14,6	14,5	13,8	12,8	13,0
Niemcy	13,0	12,4	14,0	14,0	13,5	14,2	14,2
Austria	11,1	10,8	11,7	11,8	11,2	12,8	14,2
Estonia	7,8	7,5	6,9	10,4	14,8	14,1	14,8
Czechy	14,1	14,1	15,2	16,1	16,4	16,1	15,0
UE28	16,1	15,4	17,1	16,1	15,4	15,7	15,3
Wielka Brytania	16,8	15,4	19,0	17,6	16,4	17,4	15,4
Węgry	21,3	20,2	22,2	21,8	20,9	17,3	16,1
Niderlandy	18,3	16,2	18,4	18,6	17,2	18,8	17,7
Cypr	14,6	19,1	20,1	19,3	14,8	11,7	18,1
Irlandia	25,7	24,3	22,1	18,9	20,3	20,7	19,8
Francja	16,7	17,6	19,7	20,4	18,7	20,0	20,3
Luksemburg	32,9	35,6	41,9	29,4	25,8	27,1	22,2
Malta	42,8	38,3	35,2	32,9	30,1	29,6	28,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (baza: htec_si_exp4).

Handel usługami

W 2014 r. usługi odpowiadały za 17,9% wartości polskiego eksportu i 14,7% wartości polskiego importu. W całym jednak okresie 2007–2014 Polska odnotowywała nadwyżkę w handlu usługami i o ile w latach 2007–2012 przyczyniała się ona do zmniejszenia deficytu w handlu zagranicznym, o tyle w latach 2013 i 2014 usługi praktycznie w całości odpowiadały za pojawienie się nadwyżki w bilansie handlu zagranicznego. Szczegółowe dane dotyczące handlu usługami zaprezentowano w tabeli 4.9.

Tabela 4.9. Struktura polskiego handlu usługami i ujawnione przewagi względne (RCA), mld EUR, 2007–2014^a

Okres	Transport		Podróże zagraniczne		Uszlachetnianie		Naprawy		Pozostałe usługi	
	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%
Eksport										
2007	6,8	29,5	7,7	33,4	1,1	4,6	0,9	4,1	6,6	28,5
2008	7,5	28,9	8,0	30,8	0,9	3,6	0,8	3,2	8,7	33,6
2009	6,3	28,2	6,4	28,7	1,1	4,7	0,5	2,3	8,1	36,1
2010	6,7	25,1	7,2	27,0	1,3	5,0	0,5	2,0	10,9	40,9
2011	8,0	27,1	7,6	26,1	1,6	5,4	0,6	2,2	11,5	39,2
2012	8,8	27,3	8,5	26,6	1,9	5,8	0,5	1,4	12,4	38,7
2013	9,4	27,9	8,5	25,2	2,5	7,4	0,8	2,3	12,6	37,2
2014	7,4	28,9	6,1	23,6	2,0	7,6	0,5	2,1	9,7	37,8
Import										
2007	4,2	23,5	5,7	31,9	0,1	0,5	0,0	0,2	7,8	44,0
2008	4,9	23,5	6,7	31,9	0,1	0,4	0,0	0,2	9,2	44,0
2009	3,8	22,0	5,3	30,2	0,1	0,3	0,0	0,3	8,2	47,2
2010	4,7	20,2	6,5	27,8	0,1	0,4	0,2	0,7	11,9	50,9
2011	5,0	20,7	6,1	25,1	0,1	0,6	0,2	0,7	12,8	52,9
2012	5,6	21,6	6,8	26,5	0,1	0,4	0,2	0,7	13,1	50,8
2013	5,4	20,9	6,5	25,3	0,2	0,7	0,6	2,3	13,1	50,7
2014	4,1	19,9	5,9	29,1	0,2	0,8	0,6	2,7	9,7	47,5
	Bilans	RCA	Bilans	RCA	Bilans	RCA	Bilans	RCA	Bilans	RCA
2007	2,64	0,25	2,05	0,07	0,98	2,34	0,91	3,20	-1,20	-0,41
2008	2,59	0,22	1,33	-0,02	0,86	2,31	0,79	2,69	-0,47	-0,25
2009	2,50	0,27	1,18	-0,03	1,01	2,73	0,48	2,14	-0,12	-0,25
2010	1,98	0,23	0,72	-0,02	1,24	2,49	0,37	1,07	-0,98	-0,21

Okres	Transport		Podróże zagraniczne		Uszlachetnianie		Naprawy		Pozostałe usługi	
	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR	%
2011	2,95	0,28	1,59	0,05	1,45	2,27	0,47	1,17	-1,28	-0,29
2012	3,19	0,25	1,69	0,02	1,76	2,67	0,28	0,71	-0,70	-0,26
2013	4,04	0,31	1,98	0,01	2,32	2,33	0,19	0,01	-0,50	-0,29
2014	3,37	0,37	0,13	-0,21	1,80	2,30	-0,02	-0,27	0,04	-0,23

^a dane dla roku 2014 za trzy pierwsze kwartały.

Źródło: jak pod tab. 4.1.

Z analizy tabeli 4.9 wynika, że w latach 2007–2014 najwyższy przyrost udziału w eksporcie usług z Polski odnotowały pozostałe usługi (w tym m.in. usługi biznesowe, IT itp.) – z 28,5% w 2007 do 37,8% w roku 2014. Wartość eksportu tych usług w 2013 r. wynosiła 12,6 mld EUR, zaś w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. sięgnęła 9,7 mld EUR. W handlu tego rodzaju usługami w przeciwieństwie do innych rodzajów usług w całym badanym okresie Polska odnotowywała deficyt. Niemniej jego wielkość była relatywnie nieduża. Na drugim miejscu pod względem wartości eksportu w 2013 r. znalazły się usługi transportowe. Siegał on w 2013 r. 9,4 mld EUR, a w trzech pierwszych kwartałach 2014 r. 7,4 mld EUR. W całym badanym okresie Polska odnotowywała dużą nadwyżkę w handlu usługami transportowymi. W 2013 r. sięgnęła ona nieco ponad 4 mld EUR, zaś w trzech pierwszych kwartałach 2014 r. wyniosła ona 3,37 mld EUR. Na trzeciej pozycji pod względem udziału w polskim eksporcie usług w 2013 r. znalazły się podróże zagraniczne (25,2%). Wartość eksportu w ich wypadku w 2013 r. wyniosła 8,5 mld EUR, zaś w trzech pierwszych kwartałach 2014 r. 6,1 mld EUR. W całym badanym okresie Polska odnotowywała nadwyżkę w handlu tymi usługami – w 2013 r. sięgnęła ona 1,98 mld EUR. Usługi związane z uszlachetnieniem odpowiadały za 7,4% wartości polskiego eksportu usług w 2013 r., co odpowiadało 2,5 mld EUR w 2013 r. W całym badanym okresie wartość importu tego typu usług była bardzo nieduża i prawie w całości eksport tych usług zwiększał nadwyżkę w handlu usługami. Najmniejszy udział w polskim eksporcie usług miały naprawy. W latach 2007–2012 ich udział w eksporcie usług malał, by ustabilizować się na poziomie nieco ponad 2% w latach 2013 i 2014. Jednocześnie w tych ostatnich dwóch latach istotnie wzrósł import tego typu usług.

Analizy zmian wartości wskaźników ujawnionej przewagi względnej w handlu usługami wskazują, że najwyższe przewagi odnotowano w przypadku uszlachetniania (2,34 w 2007 r. i 2,3 w 2014 r.), transporcie (0,25 w 2007 r. i 0,37 w 2014 r.). W przypadku napraw w całym okresie z wyjątkiem 2014 r. odnotowywano dodatnie, choć malejące, wartości tego wskaźnika. Natomiast w 2014 r. odnotowano wartość ujemną.

W przypadku podróży zagranicznych wartość RCA wahała się w granicach od $-0,21$ do $0,07$. Natomiast w odniesieniu do usług pozostałych RCA w całym okresie było ujemne i w 2007 r. sięgało $-0,41$, podczas gdy w 2014 r. $-0,23$.

Kierunki eksportu i importu

Główne kierunki polskiego handlu zagranicznego od wielu lat pozostają podobne. Szczegółowe dane dotyczące tego zagadnienia zaprezentowano w tabeli 4.10.

Wśród 25 największych rynków eksportowych dla Polski tylko cztery nie należą do Europejskiego Obszaru Gospodarczego i są to: Rosja, USA, Chiny i Kanada. Pozostałe to kraje europejskie należące do UE lub powiązane z nią umową o Europejskim Obszarze Gospodarczym. Dziesięć głównych rynków eksportowych o najwyższym udziale w Polskim eksporcie w pierwszej połowie 2014 r. stanowiły takie kraje, jak: Niemcy (25,6%), Wielka Brytania (6,3%), Czechy (6,0%), Francja (5,7%), Rosja (4,5%), Włochy (4,7%), Niderlandy (4,0%), Szwecja (2,9%), Słowacja (2,4%) i Węgry (2,6%). Ich łączny udział w polskim eksporcie stanowił 64,7% eksportu ogółem.

Wśród 25 rynków o najwyższym udziale w imporcie do Polski również dominowały kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Niemniej znacznie liczniej niż w przypadku rynków eksportowych reprezentowane były gospodarki spoza tego obszaru, a w tym: Rosja, Chiny, USA, Korea Płd., Japonia, Turcja i Indie. Wśród 10 rynków o najwyższym udziale w imporcie do Polski w pierwszej połowie 2014 r. były kolejno: Niemcy (21,4%), Rosja (11,7%), Chiny (9,8%), Włochy (5,2%), Niderlandy (3,7%), Francja (3,9%), Czechy (3,4%), Wielka Brytania (2,6%), Belgia (2,5%) i USA (2,5%). Ich łączny udział w imporcie do Polski stanowił 66,7%.

Tabela 4.10. Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego, % eksportu i importu, 2012–2014^a

Import				Eksport			
Kraj	2012	2013	2014	Kraj	2012	2013	2014
Niemcy	20,9	22,9	21,4	Niemcy	24,9	24,9	25,6
Rosja	14,6	12,6	11,7	Wielka Brytania	6,8	6,5	6,3
Chiny	9,0	8,0	9,8	Czechy	6,2	6,1	6,0
Włochy	5,0	5,0	5,2	Francja	5,8	5,6	5,7
Niderlandy	3,8	4,5	3,7	Rosja	5,5	5,4	4,5
Francja	3,9	3,9	3,9	Włochy	4,9	4,3	4,7
Czechy	3,6	3,8	3,4	Niderlandy	4,4	3,9	4,0
Wielka Brytania	2,4	2,6	2,6	Szwecja	2,6	2,7	2,9

Import				Eksport			
Kraj	2012	2013	2014	Kraj	2012	2013	2014
Belgia	2,2	2,6	2,5	Słowacja	2,5	2,6	2,4
USA	2,6	2,4	2,5	Węgry	2,4	2,5	2,6
Słowacja	2,1	2,3	1,8	Hiszpania	2,0	2,2	2,5
Szwecja	1,9	2,1	1,8	USA	2,0	2,2	2,1
Hiszpania	1,9	2,1	2,0	Belgia	2,1	2,2	2,3
Austria	1,7	2,0	1,8	Norwegia	1,7	2,1	2,1
Korea Płd.	2,3	1,9	2,0	Austria	1,9	1,8	1,7
Norwegia	1,5	1,8	1,3	Dania	1,7	1,6	1,6
Węgry	1,6	1,7	1,6	Turcja	1,7	1,5	1,4
Dania	1,1	1,2	1,3	Rumunia	1,5	1,5	1,5
Japonia	1,5	1,1	1,4	Litwa	1,5	1,5	1,3
Turcja	1,1	1,1	1,3	Chiny	1,0	1,1	1,0
Finlandia	0,9	0,8	1,0	Szwajcaria	0,9	0,9	0,8
Rumunia	0,6	0,7	0,8	Łotwa	0,7	0,8	0,9
Szwajcaria	0,8	0,7	0,8	Finlandia	0,7	0,8	0,9
Litwa	0,5	0,7	0,6	Estonia	0,6	0,5	0,6
Indie	0,6	0,7	0,8	Kanada	0,5	0,5	0,7

^a Dane za pierwsze półrocze 2014.

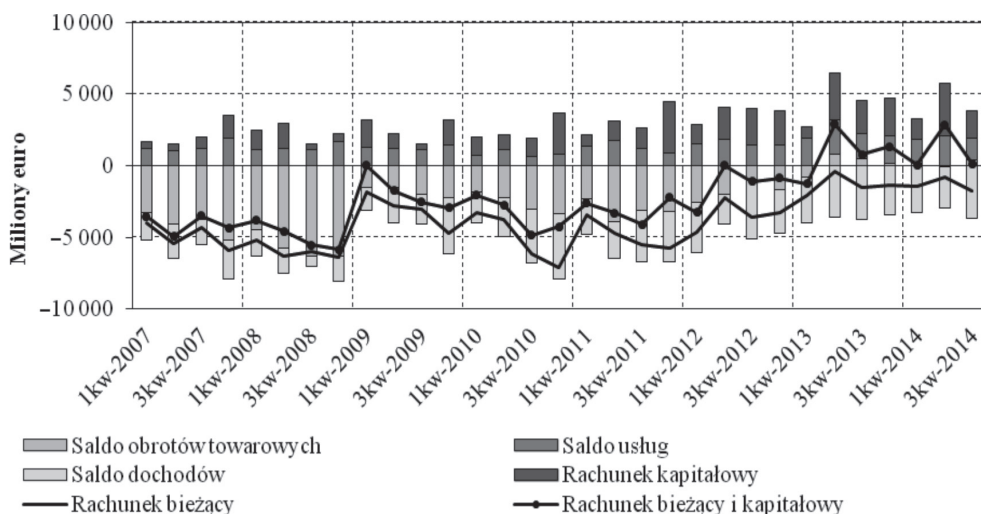
Źródło: jak pod tab. 4.6.

Bilans płatniczy

Główne składowe bilansu płatniczego obejmują rachunek obrotów bieżących (a w tym obroty towarami i usługami, dochody pierwotne i wtórne), kapitałowy, finansowy, a także salda błędów i opuszczeń. Jak wskazywał Misala (2011), przez pierwsze dwie dekady transformacji gospodarczej w Polsce bilans płatniczy kształtował się w sposób typowy dla gospodarki doganiającej. Oznaczało to, że deficyt w rachunku obrotów bieżących równoważony był napływem kapitału zagranicznego, a także transakcjami dokonywanymi głównie przez bank centralny, które miały na celu równoważenie bilansu płatniczego. W latach 2007–2014 istotnymi czynnikami, które wpłynęły na zmiany elementów składowych polskiego bilansu płatniczego, były m.in. następstwa kryzysu w gospodarce światowej po 2007r., rosnący napływ do Polski środków z funduszy UE, zmiany strukturalne zachodzące w samej gospodarce, a w tym szybszy wzrost eksportu towarów niż ich importu odnotowywany w ostatnich latach, a także rosnące okresowo potrzeby pożyczkowe sektora rządowego.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 4.2, w okresie tuż przed załamaniem handlu światowego i na początku kryzysu w gospodarce światowej, jaki nastąpił po 2007 r. Polska odnotowała pogorszenie bilansu rachunku bieżącego, które wynikało głównie z pogłębienia się deficytu w handlu towarami. Początek roku 2009, który przyniósł załamanie w handlu światowym i spadek polskiego eksportu denominowanego w EUR paradoksalnie doprowadził do poprawy polskiego bilansu handlowego. Wynikało to głównie z szybszego spadku importu od eksportu, a w tym w szczególności ze spadku importu dóbr pośrednich – w handlu którymi Polska odnotowywała największy deficyt. Później jednak nastąpiło ożywienie handlu zagranicznego, które spowodowało powrót deficytu w rachunku bieżącym do poziomu sprzed załamania handlu. Na początku 2012 r. opisane trendy odwróciły się i w kolejnych latach Polska odnotowywała systematyczną poprawę bilansu płatniczego. Poprawa ta wynikała głównie z ciągłej poprawy salda obrotów towarowych, która następowała w wyniku szybkiego wzrostu polskiego eksportu. Rosła również nadwyżka w saldzie obrotów usługami. Czynnikiem, który negatywnie wpływał na bilans rachunku bieżącego w całym analizowanym okresie, było ujemne saldo dochodów. Wynikało ono głównie z wysokich dochodów uzyskiwanych przez bezpośrednich inwestorów zagranicznych i inwestorów portfelowych. Pozytywnie na bilans dochodów wpływały transfery środków przekazanych do kraju przez migrantów, ale nie były one w stanie zrównoważyć bilansu dochodów.

Rysunek 4.2. Rachunek bieżący i kapitałowy w ujęciu kwartalnym, 2007–2014



Źródło: jak pod rys. 4.1.

Kolejną składową bilansu płatniczego jest rachunek kapitałowy, którego istotną częścią składową są transfery kapitałowe o charakterze bezzwrotnym przeznaczone na finansowanie środków trwałych, umorzenia długu oraz nabywanie i zbywanie aktywów niefinansowych oraz nieprodukowanych, a także rozliczenia wpływów i wypłat z tytułu transferów kapitałowych, praw własności itp. Ta pozycja polskiego bilansu płatniczego zdeterminowana jest głównie przez napływy środków z funduszy UE. Polska w całym analizowanym okresie odnotowywała nadwyżkę w rachunku kapitałowym i nadwyżka ta rosła, co wynikało z rosnących transferów środków pomocowych przeznaczanych w dużym stopniu na inwestycje. W efekcie łączny bilans rachunku bieżącego i kapitałowego w latach 2013 i 2014 był dodatni.

W latach 2007–2014, jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.11, nastąpiły istotne zmiany w kształtowaniu się poszczególnych komponentów rachunku finansowego. W całym analizowanym okresie odnotowywano wysokie napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) z wyjątkiem 2013 r., kiedy saldo napływów tych inwestycji było zbliżone do zera. Relatywnie niską wartość napływu tych inwestycji do Polski odnotowano także w roku 2012. W pozostałych latach napływy BIZ były stosunkowo wysokie – w tym nawet w krytycznym dla rozwoju kryzysu globalnego roku 2009. Saldo napływu inwestycji portfelowych do Polski w latach 2007 i 2008 było ujemne. Od roku 2009 odnotowano istotny wzrost wartości tych inwestycji, które były lokowane głównie w obligacje skarbu państwa. Napływ tego typu inwestycji istotnie spadł w latach 2013 i 2014. Napływ pozostałych inwestycji związany był ze zwiększeniem zobowiązań zagranicznych przedsiębiorstw z tytułu kredytów oraz zwiększenia zobowiązań zagranicznych NBP (NBP 2014a). Wartość tego napływu była bardzo wysoka w latach 2007 i 2008, a potem istotnie spadła – osiągając ujemną wartość w 2012 r. i niewysokie dodatnie wartości w latach 2013 i 2014.

W omawianym okresie istotnie wzrosły również polskie BIZ. Ich wartość była najniższa w latach 2012 i 2013 (odpowiednio 0,45 i –2,77 mld EUR). Polskie inwestycje portfelowe za granicą ulegały dużym wahaniom. Najwyższe wartości osiągnęły one w latach 2007 i 2014 (4,60 i 5,15 mld EUR); w pozostałych latach ich wartości były znacznie niższe i dwukrotnie ich wartość była ujemna. Podobnym wahaniom podlegały także pozostałe inwestycje. Saldo wynikające z rozliczeń transakcji związanych z pochodnymi instrumentami finansowymi pomiędzy rezydentami a nierezydentami w latach 2007–2011 było dodatnie choć niewysokie. Niewielkie ujemne wartości tego salda zaczęto odnotowywać po roku 2011. Wahaniom podlegały też oficjalne aktywa rezerwowe. Istotną zmianą, która wynikła w dużym stopniu z następstw kryzysu po 2007 r., był wzrost zadłużenia brutto polskiej gospodarki, które wzrosło ze 134,3 mld EUR na początku 2007 r. do 292,5 mld EUR pod koniec trzeciego kwartału 2014 roku. W ramach tego wzrostu najbardziej negatywnym zjawiskiem wydaje

się być wzrost zadłużenia zagranicznego sektora rządowego w omawianym okresie – z 53,5 mld EUR do 119,3 mld (rysunek 4.3).

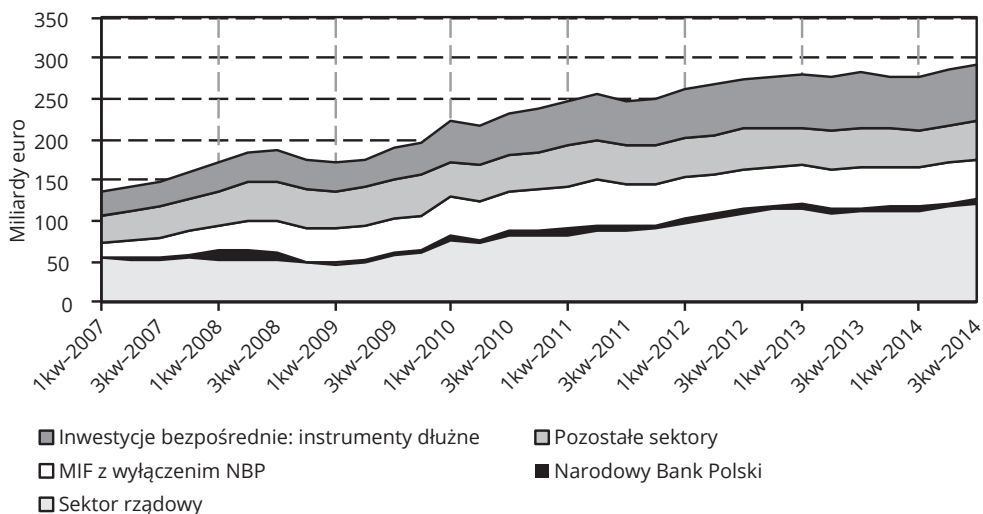
Tabela 4.11. Rachunek finansowy, mld EUR, 2007–2014

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ^a
Rachunek finansowy	-18,24	-28,40	-14,09	-23,07	-19,93	-9,36	-5,40	-4,99
Pasywa	40,41	23,90	27,35	44,88	30,02	18,46	4,75	16,57
Inwestycje bezpośrednie	18,25	9,72	10,11	13,36	13,27	5,63	0,07	10,24
Inwestycje portfelowe	-0,02	-3,66	11,30	21,89	11,73	15,64	1,73	5,51
Pozostałe inwestycje	22,18	17,84	5,94	9,63	5,01	-2,81	2,95	0,82
Aktywa	11,34	-2,82	1,55	9,49	5,28	2,50	-0,84	12,74
Inwestycje bezpośrednie	5,41	2,96	4,37	6,59	3,17	0,45	-2,77	4,24
Inwestycje portfelowe	4,60	-1,70	1,04	0,62	-0,61	0,34	1,65	5,15
Pozostałe inwestycje	1,32	-4,08	-3,86	2,28	2,72	1,72	0,28	3,34
Pochodne instrumenty finansowe	1,46	0,74	1,30	0,82	0,12	-2,13	-0,57	-0,21
Oficjalne aktywa rezerwowe	9,38	-2,43	10,41	11,50	4,70	8,73	0,75	-0,95

^a Dane za 3 kwartały 2014.

Źródło: jak pod tab. 4.1.

Rysunek 4.3. Zadłużenie zagraniczne brutto Polski, 2007–2014



Uwagi: Dane za 3 kwartały 2014.

Źródło: jak pod rys. 4.1.

Podsumowanie i wnioski

Podsumowując powyższe analizy, należy wskazać, że w latach 2007–2014 nastąpiły istotne zmiany w strukturze i wielkości polskiego handlu zagranicznego, a także w bilansie płatniczym. Wśród głównych pozytywnych zjawisk należy wymienić szybki przyrost eksportu, a w tym w szczególności eksportu towarów, który pozwolił w ostatnich latach w większym stopniu zrównoważyć bilans w rachunku bieżącym. Pozytywnie trzeba ocenić także systematyczny wzrost wartości polskich inwestycji bezpośrednich lokowanych za granicą, a także napływ inwestycji bezpośrednich do Polski, które miały i wciąż mają istotne pozytywne znaczenie dla zwiększania polskiego eksportu. Nie można jednak pominąć tendencji negatywnych, które odnotowano w omawianym okresie. Wśród tych tendencji należy wymienić wzrost zadłużenia zagranicznego sektora rządowego, które w dłuższym okresie może utrudniać osiągnięcie równowagi bilansu płatniczego i prowadzenie efektywnej polityki makroekonomicznej.

Bibliografia

- Drauz R. (2013), *Re-insourcing as a manufacturing-strategic option during a crisis – Cases from the automobile industry*, Journal of Business Research, vol. 67, Issue 3, March 2014, s. 346–353.
- Misala J. (2011), *Bilans płatniczy, oficjalne aktywa rezerwowe i zadłużenie zagraniczne*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 132–150.
- NBP (2014a), *Bilans Płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za III kwartał 2013 r.*, Warszawa.
- NBP (2014b), *Bilans Płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za IV kwartał 2013 r.*, Warszawa.
- Sturgeon T.J., Memedovic O. (2011), *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*, Development Policy and Strategic Research Branch Working Paper 05/2010, UNIDO, Vienna.

Zmiany atrakcyjności Polski dla zagranicznych inwestorów w kontekście globalnego kryzysu

Tomasz M. Napiórkowski

Celem tego rozdziału jest przeanalizowanie ostatniego kryzysu ekonomicznego z perspektywy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W badaniu poszukuje się odpowiedzi na następujące pytanie badawcze: Jaki jest wpływ ostatniego kryzysu ekonomicznego na atrakcyjność Polski jako ośrodka lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych?

Ponieważ szeregi czasowe dla danych dotyczących BIZ i ich determinantów są zbyt krótkie, by umożliwić przeprowadzenie zapowiedzianego badania tylko dla Polski, podjęto decyzję o wykorzystaniu w badaniu danych panelowych dla Czech, Węgier, Polski i Słowacji (tj. krajów środkowoeuropejskich, EŚ). Wybór gospodarek został podyktowany zarówno ich lokalizacją, jak i ich rozwojem ekonomicznym oraz członkostwem w OECD (Czechy od 21 grudnia 1995 r., Węgry od maja 1996 r., Polska od 22 listopada 1996 r. i Słowacja od 14 grudnia 2000 r.).

Można przeformułować postawione pytanie badawcze w następujący sposób: Jaki jest wpływ ostatniego kryzysu ekonomicznego na atrakcyjność krajów środkowoeuropejskich jako ośrodka lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych? W celu odpowiedzi na to pytanie, badanie przedstawione w tym rozdziale zostało ukierunkowane na przetestowanie następującej hipotezy: kryzys ekonomiczny, który rozpoczął się w 2008 r. miał pozytywny wpływ na atrakcyjność krajów środkowoeuropejskich jako ośrodków lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Okres badania rozpoczyna rok 1996, który (jak wspomniano wcześniej) jest czasem, kiedy trzy z analizowanych gospodarek zostały członkami OECD. Powodem wyboru członkostwa w OECD jako punktu początkowego badania jest fakt, że członkostwo w OECD utwierdza zagranicznych inwestorów w przekonaniu o politycznej i ekonomicznej stabilności badanych gospodarek oraz zapewnia ich o równym traktowaniu (*National Treatment Rule*)¹. Rokiem zamykającym badany okres jest rok

¹ Zjawisko podobne to tego widzianego podczas przyłączenia krajów do Unii Europejskiej (zob. Bevan, Estrin 2000; Buch, Kokta, Piazzolo 2001; Carstensen, Toubal 2003; Xun, Awokuse 2005; Blonigen, Piger 2011).

2013, który jest ostatnim rokiem dostępnych danych statystycznych w momencie przygotowywania tego rozdziału.

Wszystkie dane na temat BIZ zostały pozyskane z bazy UNCTAD (2014a), co pozwoliło na ucieczkę od problemu związanego z różnicami w metodach zbierania oraz raportowania danych dotyczących BIZ (zob. UNCTAD 2014b). Dane dotyczące pozostałych zmiennych pochodzą z bazy Banku Światowego World Development Indicators (World Bank 2014).

Struktura badania jest następująca: w pierwszych dwóch częściach przeprowadzono analizę dynamiki przepływów oraz zasobów BIZ w latach 1996–2013, następnie dokonano analizy ekonometrycznej, której celem było przetestowanie przedstawionej hipotezy, tj. dostarczenie odpowiedzi na postawione pytanie badawcze.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i innych krajów środkowoeuropejskich w latach 1996–2013

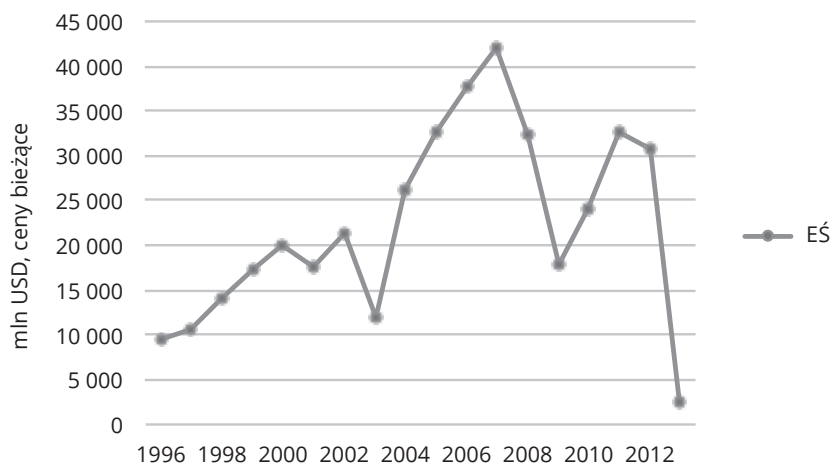
Celem tej części rozdziału jest przedstawienie analizy porównawczej badanych gospodarek pod względem napływających i wypływających BIZ w wartościach nominalnych oraz w relacji do danych dla Unii Europejskiej (UE) i świata, co pozwoli na pokazanie zmian w zainteresowaniu inwestorów zagranicznych badanym regionem jako celem inwestycji.

Wykres przedstawiający napływy BIZ do EŚ (rysunek 5.1) ma kształt paraboli z największą wartością napływów BIZ w 2007 r. (41 972,66 mln USD), a najmniejszą w 2013 r. (2634,73 mln USD). Nasuwa to wniosek, że napływy BIZ do EŚ są niższe w 2013 r. niż w 1996 r. (9959,76 mln USD), co jednak nie odnosi się do roku 2012, gdzie wartość badanych BIZ jest równa 30 851,95 mln USD².

Analizując napływy BIZ do EŚ jako procent napływów do EU (rysunek 5.2), można zauważyć generalnie pozytywny trend pomiędzy latami 1996 (7,71%) a 2012 (14,28% – maksymalna wartość opisywanego szeregu) oraz w 2013 r. najniższą wartość badanego szeregu – tylko 1,07%. Wartość napływów BIZ do EŚ jako procent globalnych napływów BIZ osiągnęła maksimum w 2004 r. (3,54%), tj. w momencie, gdy poprzednio opisywany szereg osiągnął swoje drugie maksimum, a minimum (0,18%) też w tym samym roku, co poprzedni szereg, tj. 2013. Oba szeregi mają podobną dynamikę do roku 2004, po którym pierwszy staje się bardziej dynamiczny.

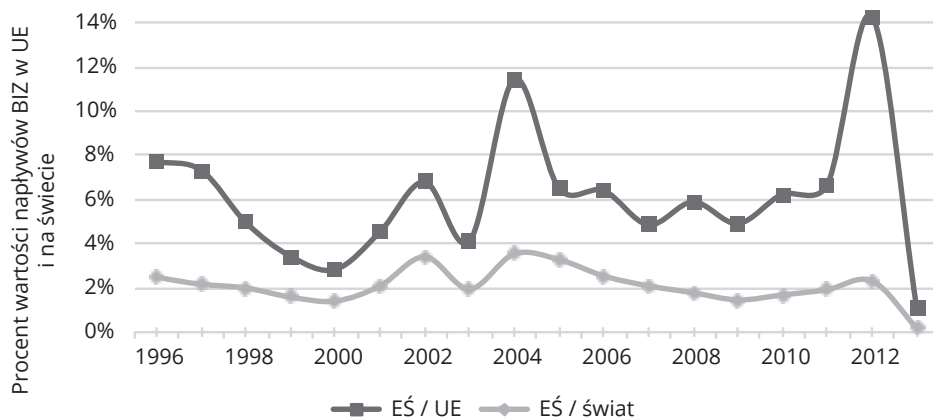
² Należy tu zaznaczyć, że opisany spadek wartości napływu BIZ może zostać przypisany tzw. kapitałowi w tranzycie, który będzie poddany dyskusji w dalszej części rozdziału.

Rysunek 5.1. Napływ BIZ do EŚ w latach 1996–2013 (mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTAD, dostęp 12.09.2014.

Rysunek 5.2. Napływ BIZ do EŚ w latach 1996–2013 (jako procent napływu BIZ do UE i świata)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

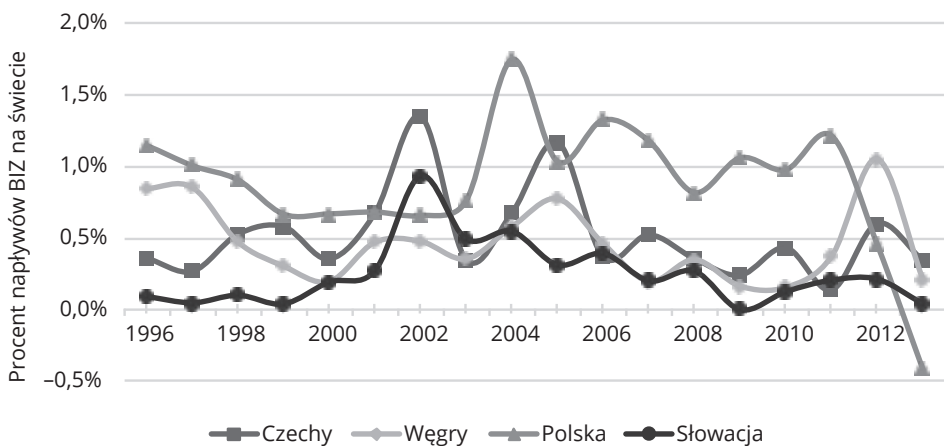
Przed przystąpieniem do analizy relatywnych wartości dotyczących poszczególnych badanych gospodarek, warto odnotować pewne obserwacje.

- Grupę EŚ można podzielić na dwie podgrupy, tj. te gospodarki, gdzie wartość napływów BIZ w 1996 r. jest niższa niż w 2013 r. (Czechy: 1428,44 i 4990,44 mln USD oraz Słowacja: 369,7 i 590,97 mln USD) oraz gdzie wartości napływów BIZ

mają charakter malejący (Węgry: 3299,58 i 3091,06 mln USD oraz Polska: 4498 i –6037,74 mln USD).

- Zarówno najwyższa, jak i najniższa wartość dla grupy EŚ jest odnotowana dla Polski (23 560,76 mln USD w 2007 r. i –6037,74 mln USD w 2013 r.).
- Z wyjątkiem Czech (1301,37 mln USD w 1997 r.) wszystkie minimalne wartości zostały odnotowane po rozpoczęciu kryzysu, tj. Węgry: 1994,61 mln USD w 2009 r., Polska: –6037,74 mln USD w 2013 r. i Słowacja: –6,06 mln USD w 2009 r.
- Wszystkie maksymalne wartości (z wyjątkiem Węgier: 13 983,35 mln USD w 2012 r.) zostały odnotowane przed wspomnianym kryzysem, tj. Czechy: 11 653,25 mln USD w 2005 r., Polska: 23 560,76 mln USD w 2007 r. i Słowacja: 5864,88 mln USD w 2002 r.).

Rysunek 5.3. Napływ BIZ do badanych gospodarek w latach 1996–2013 (jako procent napływów BIZ na świecie)



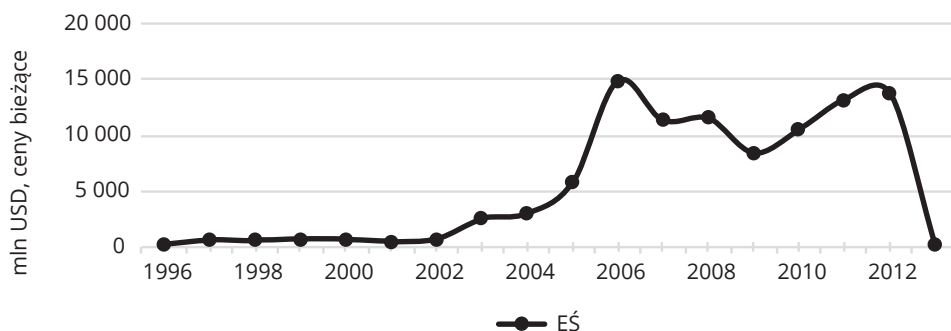
Źródło: jak pod rys. 5.1.

Pierwszą konkluzją, którą można wysnuć w analizie rysunku 5.3 jest to, że do *circa* 2006 r. wszystkie z analizowanych gospodarek, a dokładniej ich atrakcyjności inwestycyjne, były postrzegane jednakowo przez zagranicznych inwestorów. Dopiero po tym roku Polska stała się zdecydowanym liderem grupy. Co ciekawe, podobnie jak w powyższej analizie, i tu wartości najwyższa (1,745% w 2004 r.) i najniższa (–0,416% w 2013 r.) są zarejestrowane w Polsce. Węgry również odbiegają od grupy, ponieważ jest to jedyna gospodarka, dla której wartość maksymalna (1,051%) została odnotowana po rozpoczęciu się kryzysu (tj. w 2012 r.) – szeregi dla Czech i dla Słowacji osiągnęły swoje maksima w 2002 r. Natomiast wartości minimalne dostrzeżone są już po rozpoczęciu kryzysu: Słowacja w 2009 r. (0,000%), Węgry w 2010 r. (0,155%),

Czechy w 2011 r. (0,136%) i Polska w 2013 r. (-0,416%). Dodatkowo, ciekawą obserwacją jest fakt, że dla wszystkich z badanych gospodarek wartości w 2013 r. (Czechy: 0,344%, Węgry, 0,213%, Polska: -0,416% i Słowacja: 0,041%) są niższe niż te w 1996 r. (odpowiednio: 0,366%, 0,845%, 1,151% i 0,095%).

Przechodząc do analizy odpływów BIZ, tj. przepływów BIZ z badanych gospodarek, należy zauważyć, że badany okres można podzielić na trzy różne części (rysunek 5.4). Pierwszy, od 1996 r. (258,78 mln USD) do 2001 r. (537,18 mln USD), gdzie wykres jest właściwie linią horyzontalną. Drugi, od 2002 r. (728,86 mln USD) do 2006 (14 860,48 mln USD), czyli okres pierwszego i jakże znaczącego wzrostu. Trzeci, gdzie wykres przyjmuje wygląd litery „V” z początkiem (11 318,99 mln USD) w 2007 r. i końcem (13 779,89 mln USD) w 2012 r., a minimalną wartości (8 435,70 mln USD) w 2009 r.

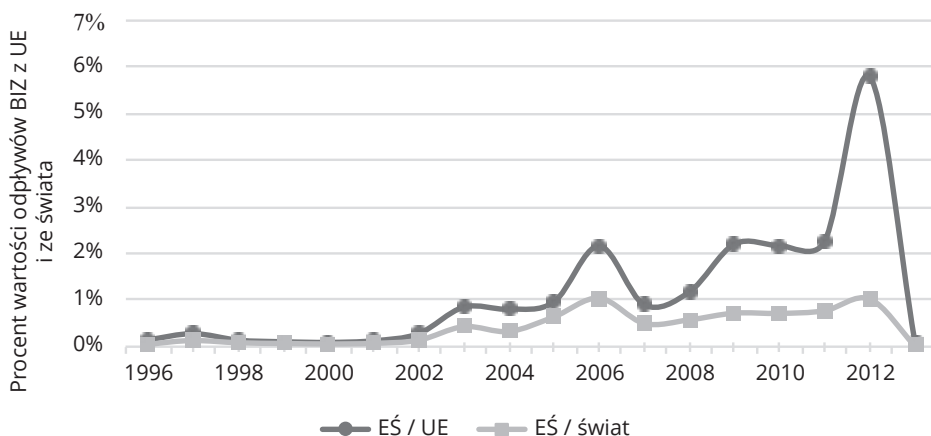
Rysunek 5.4. Odpływy BIZ z EŚ w latach 1996–2013 (mln USD, ceny bieżące)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

Gdy wartości odpływów BIZ z EŚ są porównane z wartościami dla UE i świata (rysunek 5.5), można zauważyć podobny trend wzrostowy. W 1996 r. odpływ BIZ z EŚ wynosił 0,142% odpływów BIZ dla całej UE. Wartość ta została praktycznie bez zmian do 2000 r., gdzie badana zmienna osiągnęła swoje minimum, tj. 0,089%. Wraz ze zmianą wieku, wartość badanych danych zaczęła rosnąć, osiągając swoje pierwsze maximum (2,159%) w 2006 r. Ogólna wartość maksymalna (5,793%) została odnotowana w 2012 r. Tak jak się można tego było spodziewać, EŚ odgrywa znacząco mniejszą rolę na skali światowej (por. rysunek 5.5), tj. wartości tej zmiennej są pomiędzy 0,020% w 2013 r. a 1,043% w 2006 r. Oba szeregi zachowują się bardzo podobnie do 2007 r., po którym ten drugi zostaje praktycznie na tym samym poziomie, podczas gdy wartości pierwszego z analizowanych szeregów rosną.

Rysunek 5.5. Odpływy BIZ z EŚ w latach 1996–2013 (jako procent odpływów z UE i ze świata)

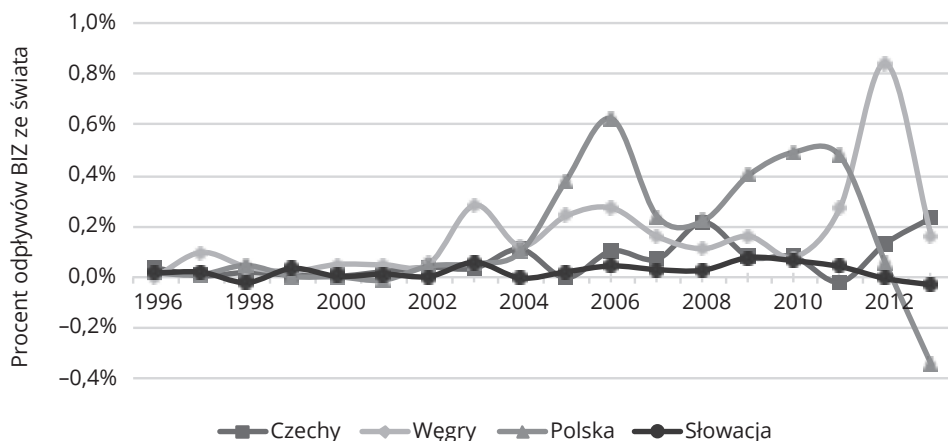


Źródło: jak pod rys. 5.1.

Tak jak w przypadku napływów BIZ, tak i w przy odpływach BIZ przed analizą relatywnych wartości dla każdej z badanych gospodarek z osobna należy zapoznać się z ich wartościami nominalnymi.

- Czechy oraz Węgry odnotowują wyższe odpływy BIZ w 2013 r. (3294,12 mln USD i 2269,39 mln USD) niż w 1996 r. (152,88 mln USD i –3,64 mln USD) – to samo można powiedzieć o Polsce, biorąc rok 2012 (726,56 mln USD) jako rok końcowy (–4851,90 mln USD w 2013 r.) –53,00 mln USD w 1996 r. Słowacja, z drugiej strony, ma niższe odpływy BIZ w 2013 r. (–422,41 mln USD) i 2012 r. (–73,45 mln USD) niż w 1996 r. (56,53 mln USD).
- Największą wartość (11 336,6 mln USD) dla wszystkich z badanych krajów odnotowano w 2012 r. dla Węgier, a najniższą (–4851,90 mln USD) w 2013 r. dla Polski.
- Odnośnie do lokalizacji wartości maksymalnych i minimalnych na osi czasu, to z wyjątkiem wartości minimalnej dla Węgier (–3,64 mln USD w 1996 r.) i maksymalnej dla Polski (8883,20 mln USD w 2006 r.), wszystkie one znajdują się po dacie rozpoczęcia kryzysu.
- Dodatkowo należy zaznaczyć, że wartości minimalne dla wszystkich krajów EŚ są wartościami ujemnymi: Czechy: –327,40 mln USD, Węgry: –3,64 mln USD, Polska: –4851,90 mln USD i Słowacja: –422,41 mln USD.

Rysunek 5.6. Odpływ BIZ z badanych gospodarek w latach 1996–2013 (jako procent odpływów BIZ ze świata)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

Gdy analizuje się odpływy BIZ z każdego z badanych krajów EŚ wyrażone jako procent wszystkich odpływów BIZ na świecie (rysunek 5.6), podobnie jak w poważnych obserwacjach, pierwszym spostrzeżeniem jest brak większej dynamiki do 2003 r. – jedynie odpływy z Węgry odchylają się od reszty, wzrastając tymczasowo do 0,283%. Polska staje się liderem pod względem odpływu BIZ w okresie od 2005 r. (0,380%) do 2007 r. (0,238%), z wartością maksymalną (0,623%) w 2006 r. Podczas spadku relatywnej aktywności Polski w 2008 r. (0,221%), z wyjątkiem Węgry (maksimum 0,842% w 2012 r.), wartości przypisane pozostałym krajom EŚ pozostają relatywnie bez zmian. Dopiero w ostatnim roku badanego okresu, gdy zarejestrowano minimalną wartość dla całej grupy (-0,344%, Polska), odpływy z Czech wzrastają do swojego maksimum (0,233%).

Tak jak wspomniano wcześniej, nagłe zmiany badanych wartości w latach końcowych analizowanego okresu można przypisać zmianom w zainteresowaniu inwestorów kapitałem w tranzycie (NBP 2014, p. 1), zdefiniowanego jako napływ środków z zagranicy do Polski, co przekłada się na wzrost wartości kapitału inwestowanego przedsiębiorstwa, ale te fundusze nie zostają w Polsce, gdyż są użyte do inwestycji poza jej granicami (NBP 2010, s. 15).

Pierwszą konkluzją płynącą z dokonanej analizy jest fakt, iż kraje EŚ odgrywają rosnącą rolę jako kraje przyjmujące napływy BIZ. Dokładniej można powiedzieć, że waga badanych gospodarek jako ośrodków alokacji BIZ na tle Europy w latach 1996–2012 wzrosła o 6,574 p.p. (0,115 p.p., biorąc pod uwagę 2013 r.). Jednocześnie rola EŚ jako źródła przepływów BIZ wzrosła o 5,651 p.p. Na scenie światowej sytuacja

nie jest tak optymistyczna, ponieważ EŚ straciła 2,275 p.p. w okresie 1996–2013 (0,137 p.p. w okresie 1996–2012) pod względem atrakcyjności dla zagranicznych inwestorów i 0,045 p.p. (1996–2013; 0,958 p.p. dla 1996–2012) jako źródła przepływów BIZ. Odnosnie do kryzysu, badane gospodarki (z nielicznymi wyjątkami) osiągnęły najwyższe i najniższe wartości napływów i odpływów BIZ po kryzysie, zatem nie można postawić jednoznacznej tezy odnoszącej się do wpływu kryzysu na badane przepływy BIZ.

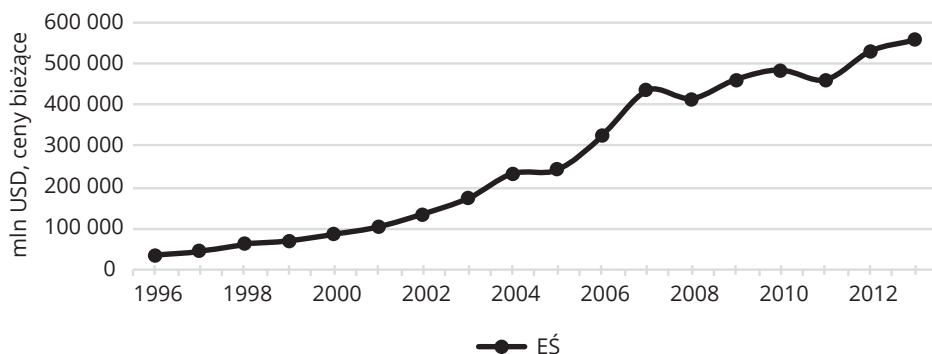
Zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce i innych krajach środkowoeuropejskich w latach 1996–2013

Wartość zasobów BIZ w badanej grupie gospodarek w analizowanym okresie wzrasta praktycznie nieustannie (rysunek 5.7). Jedynym wyjątkiem są wartości zanotowane dla 2008 r. (415 899,66 mln USD – spadek z 433 998,33 mln USD w roku poprzednim) i dla 2011 r. (461 090,86 mln USD – spadek z 485 246,16 mln USD w roku poprzednim). Należy jednak zaznaczyć, że te spadki są bardzo krótkotrwałe, ponieważ wartości rosną już w następnym roku. W całym okresie, wartość zasobów BIZ w EŚ wzrosła z 33 362,85 mln USD w 1996 r. do 557 859,15 mln USD w 2013 r.

Sytuacja wygląda bardzo podobnie, gdy wyżej opisane dane są zestawione z danymi dotyczącymi zasobów BIZ w Europie i na świecie (rysunek 5.8). Wartości minimalne (odpowiednio: 2,619% i 0,886%) zostały odnotowane na początku badanego okresu, podczas gdy wartości maksymalne (odpowiednio: 6,635% i 2,653%) w latach 2008 i 2010. Ta obserwacja sugeruje, że relatywna atrakcyjność EŚ jako ośrodków alokacji BIZ osiągnęła swoje maksimum podczas najgroźniejszych lat kryzysu. W relacji do UE atrakcyjność EŚ dla zagranicznych inwestorów wzrosła o 3,881 p.p., a w relacji do świata o 1,305 p.p.

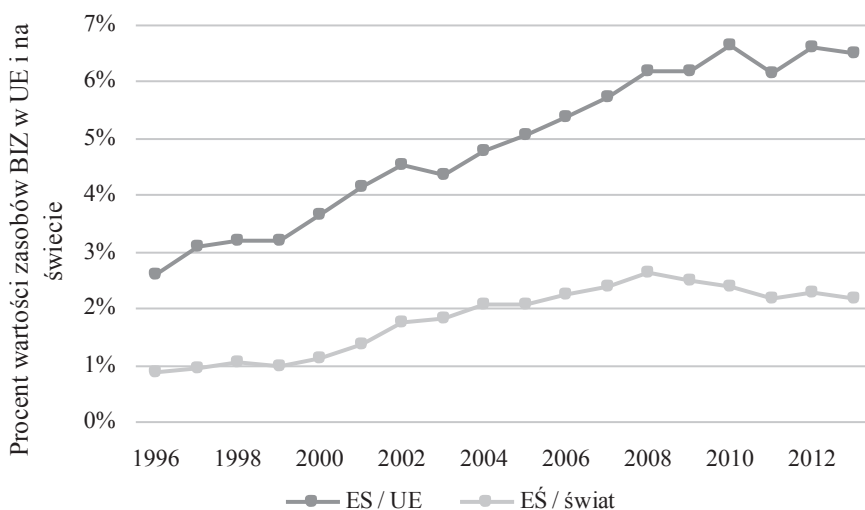
Gdy analizuje się zasoby BIZ ulokowane w każdym z badanych krajów, widać, że sytuacja jest bardzo przejrzysta, tj. we wszystkich tych gospodarkach wartość minimalna zasobów BIZ jest zarejestrowana w 1996 r. (Czechy: 8572,41 mln USD, Węgry: 13 281,88 mln USD, Polska: 11 463,00 mln USD i Słowacja: 2045,56 mln USD), a wartość maksymalna w 2013 r. (Węgry: 111 014,66 mln USD, Polska: 252 036,85 mln USD i Słowacja: 58 831,89 mln USD) – dla Czech (136 442,40 mln USD) jest to 2012 r. Patrząc na te dane z perspektywy kryzysu, należy zauważyć, że wartość zasobów BIZ w Czechach spadła nieznacznie w 2011 r. i 2013 r., na Węgrzech w latach 2010 i 2011, w Polsce w 2011 r., a na Słowacji w 2010 r. Na końcu, należy zaznaczyć spadek roli Węgier jako lidera grupy EŚ – pierwsze miejsce pod względem wartości ulokowanych zasobów BIZ w 1996 r., trzecie w 2013 r.

Rysunek 5.7. Zasoby BIZ w EŚ w latach 1996–2013 (mln USD, ceny bieżące)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

Rysunek 5.8. Zasoby BIZ w EŚ w latach 1996–2013 (jako procent zasobów w UE i na świecie)

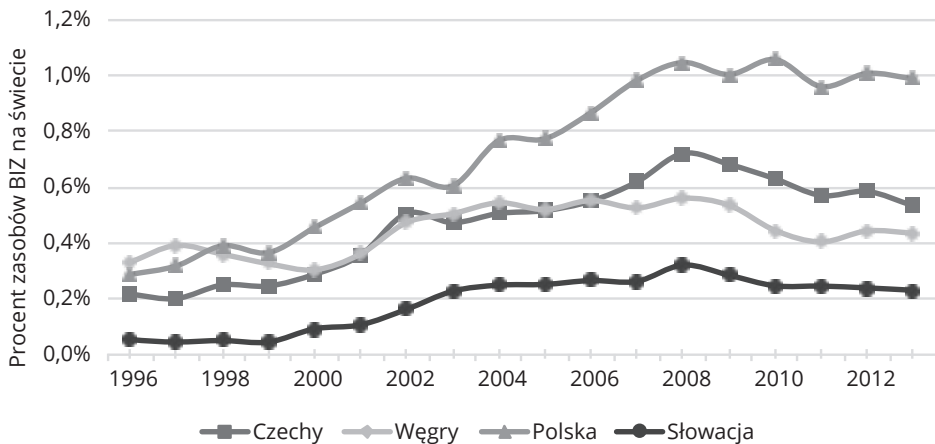


Źródło: jak pod rys. 5.1.

W odniesieniu do wartości zasobów BIZ ulokowanych na świecie (rysunek 5.9), zasoby BIZ w każdej z badanych gospodarek mają ogólnie pozytywny trend. Wszystkie wartości minimalne znajdują się na osi czasu przed rozpoczęciem kryzysu (Czechy: 0,215% w 1996 r., Węgry: 0,304% w 2000 r., Polska: 0,287% w 1996 r. i Słowacja: 0,045% w 1997 r.). Co ciekawe, badane szeregi (tj. relatywna atrakcyjność inwestycyjna danej gospodarki) osiągają wartości maksymalne w roku rozpoczęcia kryzysu (Czechy: 0,722%, Węgry: 0,516% i Słowacja: 0,322%) oraz w trzecim roku kryzysu

dla Polski (1,059% – maksimum dla całego zestawu danych). Porównując wartości badanych szeregów z lat 1996 i 2013, można stwierdzić, że to Polska zyskała najwięcej (0,703 p.p.), następnie Czechy (0,319 p.p.), Słowacja (0,180 p.p.) i Węgry (0,103 p.p.).

Rysunek 5.9. Zasoby BIZ w badanych gospodarkach w latach 1996–2013 (jako procent zasobów BIZ ze świata)

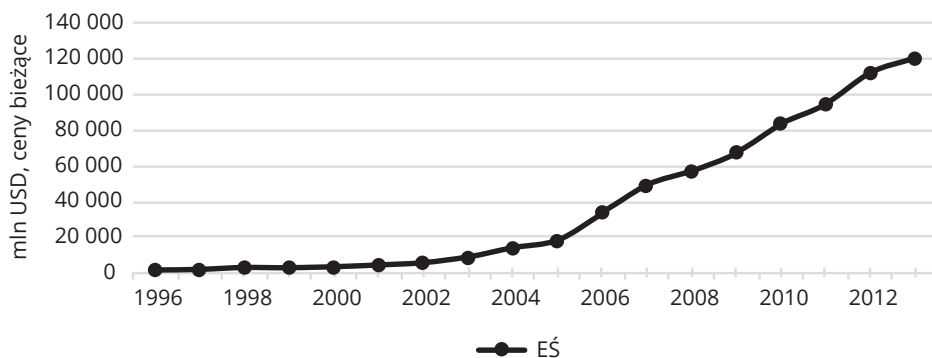


Źródło: jak pod rys. 5.1.

Podobnie to poprzednio opisywanych konkluzji można wyciągnąć, analizując zasoby BIZ z badanego regionu. Wartość tych inwestycji dla EŚ (rysunek 5.10) wraza nieustannie podczas analizowanego okresu (1681,43 mln USD w 1996 r. i 120 262,34 mln USD w 2013 r.). Pierwsza zmiana tempa wzrostu jest już widoczna około 2001 r., po czym następuje jeszcze większy wzrost tempa w wartości zasobów BIZ pochodzących z EŚ. Ponieważ ta zmiana ma miejsce w 2005 r., można postawić hipotezę, że jest to związane z wejściem do Unii Europejskiej analizowanych gospodarek, które odbyło się w 2004 r.

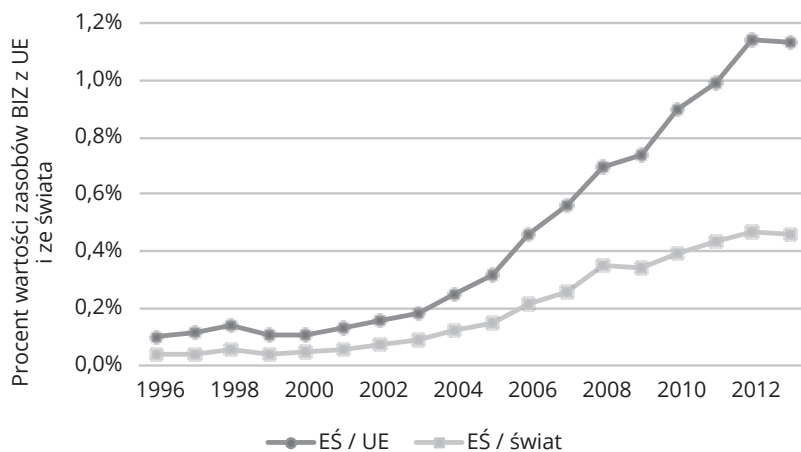
Podobnie wygląda sytuacja zasobów BIZ z EŚ w relacji do wartości z Unii Europejskiej oraz ze świata (rysunek 5.11). Pozycja EŚ jako inwestora względem UE wzrasta w badanym okresie o 1,032 p.p. (1996: 0,101%, 2013: 1,133%), względem świata o 0,418 p.p. (1996: 0,039%, 2013: 0,457%). Warto również zauważyć, że wartości minimalne (odpowiednio: 0,101% i 0,039%) i wartości maksymalne (odpowiednio: 1,139% i 0,468%) dla obu szeregów występują w tych samych latach, tj. w 1996 i 2012.

Rysunek 5.10. Zasoby BIZ z EŚ w latach 1996–2013 (mln USD, ceny bieżące)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

Rysunek 5.11. Zasoby BIZ z EŚ w latach 1996–2013 (jako procent zasobów z UE i ze świata)

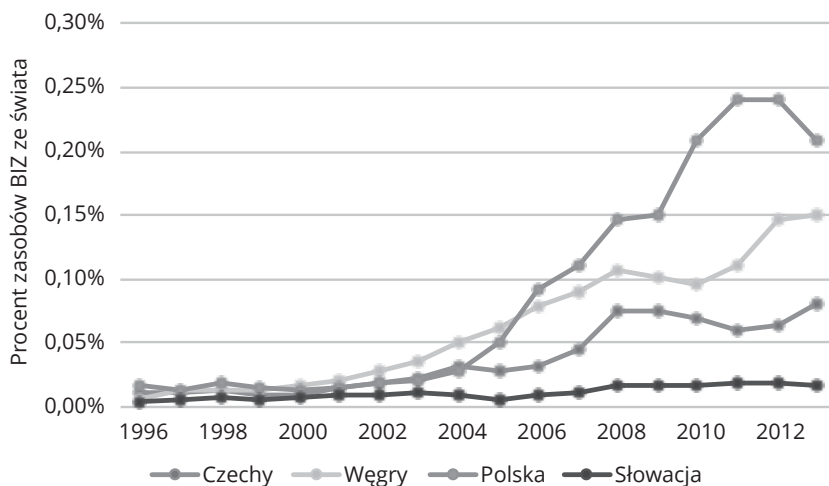


Źródło: jak pod rys. 5.1.

Kolejne podobieństwa są widoczne podczas analizy danych dotyczących zasobów BIZ pochodzących z każdej z badanych gospodarek. Po pierwsze, wszystkie wartości minimalne (Czechy: 497,92 mln USD w 1996 r., Węgry: 265,49 mln USD w 1996 r., Polska: 677,94 mln USD w 1997 r. i Słowacja: 182,85 mln USD w 1996 r.) znajdują się w znacznym stopniu przed rozpoczęciem kryzysu roku 2008. Po drugie, z wyjątkiem Słowacji (4412,60 mln USD w 2012 r.), wartości maksymalne dla wszystkich z badanych gospodarek zanotowano w ostatnim roku analizy (Czechy: 21 384,08 mln USD, Węgry: 36 612,55 mln USD i Polska: 54 973,77 mln USD), tj. po kryzysie. Wartość zasobów BIZ z Czech spada tylko raz (w 2011 r.) w okresie 2008–2013, ani raz na

Węgrzech, w 2013 r. w Polsce i na Słowacji. Inaczej niż w przypadku przyjmowanych zasobów BIZ, tu Polska była liderem zarówno w pierwszym, jak i w ostatnim roku analizy, podczas gdy Czechy (drugie miejsce w 1996 r.) zostały wyprzedzone przez Węgry (drugie miejsce w 2013 r.).

Rysunek 5.12. Zasoby BIZ z badanych gospodarek w latach 1996–2013 (jako procent zasobów BIZ ze świata)



Źródło: jak pod rys. 5.1.

Okolo roku 2002 różnice pomiędzy badanymi gospodarkami jako źródłami zasobów BIZ zaczęły się uwydatniać (rysunek 5.12). Polska, pomimo relatywnie późnego startu w porównaniu do Węgier, jest liderem grupy z największą pozytywną zmianą w badanym okresie, tj. 0,192 p.p. (1996: 0,017%, 2013: 0,209%) i wartością maksymalną (0,241%) osiągniętą w 2011 r. Węgry odnotowały zmianę o wartości 0,144 p.p. (z 0,006% do 0,151%), Czechy o 0,070 p.p. (z 0,012% do 0,081%) i Słowacja o 0,012 p.p. (z 0,004% do 0,016%). Bardzo interesująca jest obserwacja, że w ostatnim roku analizy szeregi czasowe dla Polski i Słowacji pokazują negatywne zmiany, podczas gdy dla Węgier i Czech te zmiany są pozytywne. Wartości minimalne i maksymalne dla każdego z badanych krajów w tym przypadku znajdują się, odpowiednio, przed i po kryzysie.

Powyższa analiza wybranych gospodarek EŚ, jako grupy i indywidualnie, pod względem zasobów BIZ ułokowanych za granicą oraz zasobów BIZ w tych krajach pozwala na stwierdzenie, że w badanym okresie stały się one coraz ważniejszymi inwestorami oraz ośrodkami inwestycji zarówno w relacji do UE, jak i na scenie światowej. Kryzys nie wydaje się mieć znaczącego negatywnego wpływu na badane sze-

regi, tj. wszystkie spadki w wartości badanych BIZ są krótkotrwałe i natychmiastowo korygowane. Zatem, w przeciwieństwie do analizy przepływów BIZ, można powiedzieć, że kryzys miał pozytywny wpływ na BIZ z/do EŚ, a zatem zgodnie z postawioną hipotezą badawczą. Obserwacja ta jest dodatkowo potwierdzona poprzez lokalizację wartości maksymalnych badanych szeregów na osi czasu, tj. w latach 2012 i 2013.

Wpływ globalnego kryzysu ekonomicznego roku 2008 na zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej w latach 1996–2013

Poprzednia część badania miała na celu znalezienie odpowiedzi na postawione pytanie badawcze poprzez analizę dynamiki przepływów i zasobów BIZ w EŚ. Celem tej części jest próba weryfikacji postawionej hipotezy badawczej za pomocą narzędzi ekonometrycznych.

Temat wpływu szerokiej gamy kryzysów na BIZ nie jest nowy w literaturze. Badanie przeglądowe zostało wykonane przez Bogacha i Noya (2012); autorzy nie tylko analizują wpływ kryzysu na BIZ, ale również biorą pod uwagę rodzaj kryzysu: bankowy, systematyczny bankowy, walutowy, inflacyjny, hiperinflacyjny, związany z rynkiem akcji, długu publicznego oraz długu zewnętrznego (Bogach, Noy 2012, s. 11)³. Negatywny wpływ wymienionych kryzysów na przepływy i zasoby BIZ został udokumentowany przez wspomnianych badaczy, jednak współczynniki związane z kryzysami walutowymi, rynkiem akcji i długiem publicznym, zarówno dla przepływów, jak i dla zasobów BIZ, nie były statystycznie istotne (Bogach, Noy 2012, s. 14–15). Autorzy dochodzą do konkluzji, że wpływ finansowych kryzysów na BIZ, dla krajów rozwiniętych i rozwijających się, jest negatywny (Bogach, Noy 2012, s. 17). Spadek aktywności BIZ w czasach kryzysu może być częściowo związany z brakiem dostępu do funduszy zewnętrznych (Desbordes, Wei 2014, s. 19). Przytoczone prace wyraźnie sugerują, że współczynnik przypisany do zmiennej opisującej kryzys powinien być negatywny, czyli przeczący postawionej hipotezie. Należy jednak zaznaczyć, że badane gospodarki, a raczej ich aktywność BIZ, nie idą w parze z wyżej opisanymi spostrzeżeniami badaczy – zwłaszcza Polska, co jest wsparte badaniami Leven (2012), gdzie autorka stwierdza, że o ile ostatni kryzys miał negatywny wpływ na aktywność BIZ, „w Polsce ta redukcja jest bardzo krótkotrwała i po paru zmianach strukturalnych, aktywność BIZ ustabilizowała się, nawet wzrastając w niektórych obszarach ekonomii” (Leven 2012, s. 64). Co ciekawe, poza nieustannym wzrostem

³ Definicje wymienionych kryzysów są dostępne w: (Bogach, Noy 2012, s. 23).

gospodarczym⁴ Polski i relatywnie niskimi kosztami pracy, Leven wymienia również konserwatywne strategie polskich banków, osłonę polskiego systemu finansowego przez inwestujące firmy zagraniczne poprzez przepływy kapitału w celu utrzymania płynności finansowej, relatywnie nisko rozwinięty rynek nieruchomości (wliczając procedury związane z niewypłacalnością kredytową oraz bankrutem) oraz nieustanną atrakcyjność Polski dla inwestycji offshore'owych i outsourcingowych jako przyczyny odporności BIZ związanych z Polską na wspomniany kryzys (Leven 2012, s. 62–63). Przedstawione w tej części wyniki oraz konkluzje płynące z analizy dynamiki aktywności BIZ w poprzedniej części sugerują, że znak badanej relacji pomiędzy kryzysem a zasobami BIZ w EŚ powinien być dodatni pomimo ogólnego przekonania o negatywnej relacji pomiędzy badanymi zmiennymi.

Model został zbudowany przy użyciu danych na temat zasobów BIZ (*BIZ*, w mln USD, ceny bieżące, UNCTAD⁵) jako zmiennej zależnej, dla której zmiennymi niezależnymi są: a) wielkość rynku/ekonomii kraju goszczącego reprezentowanego przez produkt krajowy brutto (*PKB*, USD, ceny stałe z 2005 r., Bank Światowy⁶, $H_0: \beta_{PKB} > 0$), b) otwartość kraju goszczącego na handel zagraniczny, tj. suma eksportu (*X*, USD, ceny stałe z 2005 r., Bank Światowy) i importu (*M*, USD, ceny stałe z 2005 r., Bank Światowy) jako procent *PKB* ($H_0: \beta_{(X+M)/PKB} > 0$; Carbaugh 2009, s. 9), c) jednostkowy koszt pracy (*JKP*, OECD indeks 2010 = 100, $H_0: \beta_{JKP} < 0$), d) poziom rozwoju rynku finansowego reprezentowany przez pieniądze i quasi-pieniądze jako procent *PKB* (*M2*, Bank Światowy, $H_0: \beta_{M2} > 0$; Buch, Kokta and Piazzolo 2001, s. 9), e) zmienna binarna reprezentująca lata 2008 i dalej⁷, tj. lata kryzysu (*KRYZYS* = 1 dla okresu 2008–2013 i *KRYZYS* = 0 dla okresu 1996–2007, $H_0: \beta_{KRYZYS} > 0$; Desbordes, Wei 2014, s. 4).

Pierwsze trzy zmienne niezależne są tzw. głównymi czynnikami determinującymi BIZ, tj. czynnikami, które można znaleźć w zdecydowanej większości literatury empirycznej nt. BIZ (np. Ranjan, Agarwal 2011, s. 256–257). Poziom rynku finansowego został włączony do modelu ze względu na rolę rynków finansowych podczas niedawnego kryzysu oraz wagę przypisaną tej zmiennej w literaturze (np. Buch, Kokta, Piazzolo 2001, s. 9–10). Omawiając czynniki determinujące BIZ, należy pamiętać, że wybór owych czynników (poza wyjątkiem, gdzie używamy metody redukcji zbioru możliwych zmiennych za pomocą np. zdefiniowanych metod ekonometrycznych) jest podatny na subiektywizm badacza, co jest tym bardziej ewidentne podczas dobierania

⁴ Odnotowanym również w kontekście kryzysu podczas szerokiej analizy panelowej, uwzględniającej EŚ przez (Bose, Jha 2012).

⁵ (UNCTAD 2014a).

⁶ (World Bank 2014).

⁷ Należy tu zaznaczyć, że autor zakłada, że efekty kryzysu roku 2008 są nadal obecne, tj. nadal wpływają na aktywność BIZ w 2013 r.

czynników determinujących wychodzących poza ich główny zbiór. Jest to wynikiem mnogości możliwych zmiennych, co jest opisane np. w: (Blonigen, Piger 2011).

Zgromadzone dane wymagały transformacji – poniższe komentarze dotyczą danych zebranych 12 września 2014 r.

- Ponieważ dane dla *PKB* zostały zebrane w USD, zostały one przekształcone w mln USD. Dodatkowo, w celu oszacowania danych *PKB* dla Słowacji i Węgier za 2013 r., założono, że zmiana pomiędzy latami 2012–2013 jest taka sama jak pomiędzy latami 2011–2012.
- Dane dotyczące *X* dla Węgier i Słowacji dla lat 2011–2013 zostały uzupełnione za pomocą równania trendu liniowego z wartościami R^2 0,96 i 0,94 odpowiednio. Identyczna procedura została wykonana dla *M* (R^2 odpowiednio: 0,96 i 0,92).
- Dane dla *JKP* dla Polski w 2013 r. zostały oszacowane przy założeniu stałych zmian, jak opisano powyżej. Dla Słowacji dane dotyczące *JKP* dla lat 1996–1999 został uzupełnione za pomocą równania trendu liniowego z $R^2 = 0,93$.
- Dane dla *M2* dla wszystkich gospodarek dla roku 2013 zostały uzupełnione ww. metodą stałych zmian. Dla Słowacji, dane dotyczące tej zmiennej musiały być dodatkowo uzupełnione dla okresu 2009–2013 – zostało to zrobione równaniem trendu liniowego z $R^2 = 0,49$.

Używając wymienionych zmiennych, można zbudować następujące równanie strukturalne:

Równanie 1. Równanie strukturalne modelu

$$BIZ_{it} = \beta_0 + \beta_1 PKB_{it} + \beta_2 \left(\frac{X + M}{PKB} \right)_{it} + \beta_3 JKP_{it} + \beta_4 M2_{it} + \beta_5 KRYZYS_{it} + \gamma_i + \varepsilon_{it}$$

gdzie:

BIZ_{it} – zasoby BIZ w kraju i w roku t ,

β_0 – element stały

β_n – współczynnik n -tej zmiennej objaśniającej,

PKB_{it} – PKB w kraju i w roku t ,

$[(X + M)/PKB]_{it}$ – otwartość na handel zagraniczny kraju i w roku t ,

$M2_{it}$ – pieniądze i quasi-pieniądze jako procent PKB w kraju i w roku t ,

γ_i – stałe efekty przekrojowe dla kraju i ,

ε_{it} – reszty,

$n = 1, 2, \dots, 5$,

$i = 1, 2, 3, 4$,

$t = 1996, 1997, \dots, 2012, 2013$.

Ponieważ użyte zmienne są książkowymi przykładami zmiennych niestacjonarnych, powinny one zostać poddane analizie na obecność kointegracji pomiędzy zmiennymi niezależnymi a zmienną zależną, tj. czy istnieją długookresowe stany równowagi pomiędzy nimi. Jeśli obecność kointegracji zostanie potwierdzona, to zmiennych można użyć w ich oryginalnej formie (Banerjee, Carrion-i-Silvestre 2006, s. 1). W celu przeprowadzenia opisanego testu użyto testu Pedroniego (Pedroni 1999) z hipotezą zerową twierdzącą o braku badanego zjawiska. Statystyki dotyczące testu grupowego (*between dimension*) sugerują odrzucenie hipotezy zerowej testu (jedynie statystyka Group rho z wartością $p = 0,979$ sugeruje inaczej) – tabela 5.1. Jeśli chodzi o statystyki testu wewnątrzgrupowego (testu panelowego, *within-dimension*), to są bardziej podzielone pod względem odrzucenia wspomnianej hipotezy zerowej, tj. statystyki Panel v i Panel rho są za jej przyjęciem, podczas gdy statystyki Panel PP i Panel ADF sugerują odwrotną konkluzję. Biorąc pod uwagę, że reszty modelu są stacjonarne (tabela 5.2), hipoteza o braku kointegracji została odrzucona.

Tabela 5.1. Wyniki testu na kointegrację

Hipoteza alternatywna: wspólny współczynnik AR (<i>within-dimension</i>)				
Statystyka	Statystyka	Wartość p	Statystyka ważona	Wartość p
Panel v	-0,111	0,544	-0,283	0,611
Panel rho	1,428	0,923	1,123	0,869
Panel PP	-6,100	0,000	-4,253	0,000
Panel ADF	-2,342	0,010	-2,021	0,022
Hipoteza alternatywna: indywidualny współczynnik AR (<i>between-dimension</i>)				
Statystyka	Statystyka ważona	Wartość p		
Group rho	2,030	0,979		
Group PP	-8,427	0,000		
Group ADF	-2,195	0,014		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych z użyciem oprogramowania EViews i danych z Banku Światowego oraz bazy UNCTAD, dostęp 12.09.2014.

Tabela 5.2. Wyniki testów na stacjonarność reszt

Metoda	Statystyka	Wartość p	Sekcje	Obs.
Hipoteza zerowa: Wspólny <i>unit root</i>				
Levin, Lin & Chu t^*	-3,626	0,000	4	64
Hipoteza zerowa: Indywidualny <i>unit root</i>				
Im, Pesaran and Shin W -stat	-3,111	0,001	4	64
ADF-Fisher Chi-square	24,811	0,002	4	64
PP-Fisher Chi-square	56,292	0,000	4	68

Źródło: jak pod tab. 5.1.

W celu zbadania słuszności użytych stałych efektów przekrojowych (zob. Wooldridge 2010), użyto testu *Redundant Fixed Effects*, którego wyniki (tabela 5.3) pozwalają na odrzucenie hipotezy zerowej twierdzącej o ich zbyteczności. Ponieważ jedna ze zmiennych objaśniających jest zmienną binarną związaną z czasem, w którym dokonano obserwacji, nie można użyć czasowych efektów, gdyż prowadziłoby to do współliniowości bardzo wysokiego stopnia.

Tabela 5.3. Wyniki testu na słuszność użytych efektów stałych

Test	Statystyka	d.f.	Wartość p
Cross-section F	42,795	(3,63)	0,000
Cross-section Chi-square	80,003	3	0,000

Źródło: jak pod tab. 5.1.

Współczynniki modelu zostały oszacowane metodą najmniejszych kwadratów (*Ordinary Least Squares*, zob. np. Leitão 2010) z przekrojową metodą kowariancji współczynników White'a, która jest odporna na heteroskedestyczność. Wyniki modelu są przedstawione w tabeli 5.4.

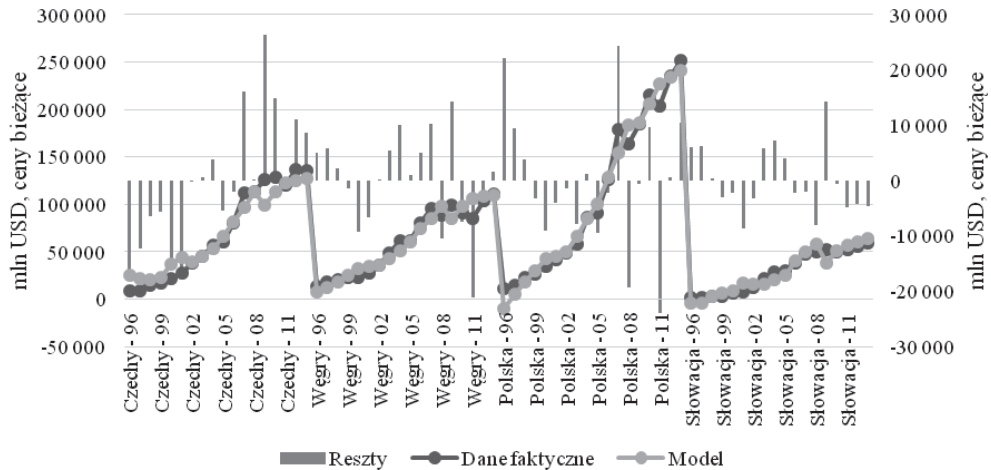
Tabela 5.4. Wyniki oszacowania współczynników modelu

Zmienna niezależna	Współczynnik	Odchylenie standardowe	Statystyka t	Wartość p
C	-159 972,0	16 382,08	-9,765	0,000
PKB	1,134	0,070	16,198	0,000
(X + M)/PKB	54 406,60	13 469,29	4,039	0,000
JKP	-471,863	249,971	-1,888	0,064
M2	605,119	200,287	3,021	0,004
KRYZYS	9 306,986	4 770,728	1,951	0,055

Źródło: jak pod tab. 5.1.

Wszystkie z oszacowanych współczynników mają oczekiwane znaki i wszystkie poza dwoma (*JKP* – wartość $p = 0,064$ i *KRYZYS* – wartość $p = 0,055$) są statystycznie istotne na bardzo restrykcyjnym 1-procentowym poziomie istotności statystycznej (wymienione współczynniki są statystycznie istotne na 10-procentowym poziomie istotności statystycznej). Prob. (statystyki F) wynosi 0,000, a statystyka R^2 wynosi 0,972, co oznacza, że model wyjaśnia 97,2% wahań w zmiennej zależnej oraz reszty mają normalny rozkład (statystyka Jarque-Bera = 1,079, gdzie wartość $p = 0,583$, co nie pozwala na odrzucenie hipotezy zerowej testu twierdzącej o normalnym rozkładzie) – wszystko to sugeruje dobrą jakość modelu. Zbieżność modelu z danymi faktycznymi widać poniżej (rysunek 5.13).

Rysunek 5.13. Dane faktyczne, model – lewa oś i reszty – prawa oś (obie osie w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników otrzymanych z użyciem oprogramowania EViews i danych z Banku Światowego oraz bazy UNCTAD, dostęp 12.09.2014.

Oszacowane współczynniki można zinterpretować, *ceteris paribus*, następująco:

- wzrost produktu krajowego brutto o 1 mln USD (ceny stałe z 2005r.) przełożył się na wzrost zasobów BIZ w EŚ o 1,13 mln USD.
- wzrost otwartości na handel wyrażonej jako eksport plus import jako procent produktu krajowego brutto o jedną jednostkę przełożył się na wzrost zasobów BIZ w EŚ o 54 406,6 mln USD.
- wzrost jednostkowego kosztu pracy o jeden punkt indeksowy przełożył się na spadek zasobów BIZ w EŚ o 471,86 mln USD.
- wzrost pieniędzy i quasi-pieniędzy wyrażonych jako procent produktu krajowego brutto o jedną jednostkę przełożył się na wzrost BIZ w EŚ o 605,12 mln USD.
- zmiana w wartości zmiennej binarnej z 0 na 1, tj. wejście w okres kryzysu (2008–2013) przełożyło się na wzrost zasobów BIZ w EŚ o 9306,99 mln USD.

Pomimo że brak współliniowości nie jest wymogiem metody najmniejszych kwadratów oraz jest tematem bardzo często pomijanym w pracach tego typu – zgodnie z (Wooldridge 2009) całkiem słusznie – należy jednak zaznaczyć, że współczynnik korelacji liniowej Pearsona ma wartość powyżej 0,5 dla par $PKB - [(X + M)/PKB]$, $[(X + M)/PKB] - JKP$ i $JKP - KRYZYS$. Te wyniki nie są jednak wystarczające, by stwierdzić istnienie opisywanego zjawiska, które objawiałoby się np. wysokimi wartościami p oszacowanych współczynników przy jednoczesnym wysokim R^2 . Dodatkowo, pamiętając, że wykorzystane dane pochodzą ze źródła wtórnego oraz że użyte

zmienne zostały wyłonione na podstawie analizy literatury przedmiotu, używane metody eliminacji współliniowości (np. usuwanie zmiennych lub zmiana zakresu czasowego badania, tj. długości użytych szeregów czasowych) nie mogłyby być w tym przypadku zastosowane. Powodem poruszenia owego tematu przy interpretacji oszacowanych współczynników jest wcześniej wspomniany fakt, że istnieje bardzo duża liczba możliwych czynników determinujących BIZ (nie wliczając ich permutacji) i gdyby problem był obecny, mogłoby to znacząco wpłynąć na wartości interpretowanych współczynników. Co za tym idzie, powyższą interpretację nadal należy traktować jako ogólną. Na podstawie wartości współczynników możliwe jest zaproponowanie pewnej ścieżki (hierarchii), którą osoby odpowiedzialne za kreowanie odpowiednich polityk w badanych gospodarkach powinny się posłużyć (*ceteris paribus*). Po pierwsze, badane gospodarki powinny kontynuować swoją otwartość na handel zagraniczny oraz (odpowiedzialną) ewolucję swoich systemów finansowych. Po drugie, nie należy pozwolić na nieuzasadniony (np. przekwalifikowaniem się siły roboczej w kierunku branż opartych na wiedzy) wzrost jednostkowych kosztów pracy⁸.

Wnioski

Celem badania było odpowiedzenie na pytanie badawcze dotyczące wpływu ostatniego kryzysu ekonomicznego na atrakcyjność krajów środkowoeuropejskich dla zagranicznych inwestorów. W tym celu przetestowano hipotezę badawczą twierdzącą, że kryzys ekonomiczny roku 2008 miał pozytywny wpływ na atrakcyjność względem BIZ krajów środkowoeuropejskich.

W pierwszej części analizy zbadano dynamikę aktywności przepływów oraz zasobów BIZ dla Czech, Węgier, Polski i Słowacji. Jeśli chodzi o przepływy, na tle UE, waga badanego regionu, jako źródła oraz celu BIZ, wzrosła. Na arenie światowej atrakcyjność krajów EŚ w badanym okresie spadła, ale ich rola jako inwestorów (wykluczając 2013 r.) wzrosła. Sytuacja jest bardziej jednostronna, jeśli analiza dotyczy zasobów BIZ, ponieważ zasoby z i do EŚ w badanym okresie wzrosły (wartości maksymalne badanych szeregów zostały osiągnięte w latach 2012 i 2013), a małe i nieliczne spadki były bardzo krótkotrwałe. Biorąc pod uwagę wnioski płynące z analizy danych, na podstawie danych dotyczących przepływów BIZ (dotkniętych przez kapitał w tranzycie) nie można jednoznacznie potwierdzić lub odrzucić postawionej hipotezy badawczej, podczas gdy analiza zasobów BIZ sugeruje jej przyjęcie.

⁸ Dwa współczynniki nieomówione to PKB oraz KRYZYS. Powodem ich pominięcia jest fakt, iż wzrost PKB jest oczywistą rekomendacją, a osoby odpowiedzialne za politykę kraju nie mają bezpośredniego wpływu na zmienną binarną.

Na drugą część analizy składa się analiza ekonometryczna, gdzie współczynniki modelu zostały oszacowane za pomocą metody najmniejszych kwadratów z przekrojowymi efektami stałymi oraz z przekrojową metodą kowariancji współczynników White'a. Wyniki opisanego procedury wpasowują się w te widziane w poprzednich badaniach tego typu, co pozwala na przyjęcie postawionej hipotezy badawczej, gdyż współczynnik zmiennej binarnej użytej do reprezentowania omawianego kryzysu ma dodatni znak oraz jest statystycznie istotny na poziomie 10%.

Biorąc pod uwagę potwierdzenie postawionej hipotezy oraz wnioski przytoczone przez Leven (2012), można powiedzieć, że okres ostatniego kryzysu ekonomicznego był okresem zysku dla Polski pod względem atrakcyjności jako kraju docelowego dla zagranicznych inwestorów.

Tak jak wspomniano wcześniej, opisane badanie jest ograniczone subiektywizmem autora, który miał wpływ choćby na wybór zmiennych użytych do reprezentowania czynników determinujących BIZ oraz formy, w której zostały one wprowadzone do modelu (np. PKB vs. PKB *per capita*). Kolejnym ograniczeniem badania była potrzeba uzupełnienia zebranych danych, co można skorygować, gdy owe dane będą już dostępne. Pomimo że jest to tylko mały odsetek obserwacji, pozwala na stwierdzenie, że nie miały one wpływu na otrzymane wyniki, suplementowane wartości nadal należy traktować jako „obce” względem oryginalnego zestawienia danych.

Odnosząc się do drugiego ograniczenia wspomnianego powyżej, ciekawym ćwiczeniem porównawczym byłoby powtórzenie badania, gdy wszystkie dane będą już dostępne. Otrzymane wyniki nie tyle mogłyby posłużyć do weryfikacji otrzymanych wyników, co do oceny użytych metod suplementacji danych. Podobnie jak wybór mierników, tak i wybór metody najmniejszych kwadratów jako metody oszacowania współczynników był pewnego rodzaju wyborem subiektywnym, więc interesującym ćwiczeniem byłaby próba oszacowania zaproponowanego modelu strukturalnego za pomocą innych metod (np. ogólnej metody momentów z wieloma możliwymi instrumentami, co wybiega poza ramy tego badania).

Bibliografia

- Banerjee A., Carrion-i-Silvestre J.L. (2006), *Cointegration in Panel Data with Breaks and Cross-section Dependence*, European Central Bank Working Paper Series, no. 591/February.
- Bevan A.A., Estrin S. (2000), *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342.
- Blonigen B.A., Piger J. (2011), *Determinants of Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper 16704.

- Bogach O., Noy I. (2012), *Fire-Sale FDI? The Impact of Financial Crises on Foreign Direct Investment*, School of Economics and Finance (Victoria University, Wellington) Working Paper 10.
- Bose S., Jha S. (2012), *Crisis Exacerbated Fiscal Deficits and Possible Impact on FDI Flows: An Empirical Analysis of Emerging Europe and India*, Applied Econometrics and International Development, vol. 12, no. 1.
- Buch C.M., Kokta R.M., Piazzolo D. (2001), *Does the East Get What Would Otherwise Flows to the South? FDI Diversion in Europe*, Kiel Institute of World Economics, Kiel Working Paper 1061.
- Carbaugh R.J. (2009), *International Economics*, South-Western CENGAGE Learning, Mason.
- Carstensen K., Toubal F. (2003), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper 1143.
- Desborders R., Wei S.-J. (2014), *Credit Conditions and Foreign Direct Investment During the Global Financial Crisis*, World Bank Group Research Policy Working Paper 7063.
- Leitão N.C. (2010), *Foreign Direct Investment: The Canadian Experience*, „International Journal of Economics and Finance”, vol. 2, no. 4.
- Leven B. (2012), *The Impact of Global Recession on FDI – Poland’s Case Study*, „International Journal of Business and Social Science”, vol. 3, no. 13.
- NBP (2014), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2012 roku*, http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib_2012_n.pdf, dostęp 30.04.2014.
- NBP (2010), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, <http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2008.pdf>, dostęp 30.10.2014.
- Pedroni P. (1999), *Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Special Issue (1999) 0305–9049.
- Ranjan V., Agarwal G. (2011), *FDI Inflow Determinants in BRIC Countries: A Panel Data Analysis*, International Business Research, vol. 4, no. 4.
- UNCTAD (2014a), UNCTADSTAT, http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=P,5,27&sRF_Expanded=P,5,27, dostęp 12.09.2014.
- UNCTAD (2014b), UNCTAD Frequently Asked Questions, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Frequently%20Asked%20Questions/Frequently-Asked-Questions.aspx>, dostęp 30.10.2014.
- Wooldridge J.M. (2010), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press, London.
- Wooldridge J.M. (2009), *Introductory Econometrics*, South-Western CENGAGE Learning, Mason.
- World Bank (2014), World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>, dostęp 12.09.2014.
- Xun L., Awokuse T.O. (2005), *The Determinants of US Outgoing FDI in the Food-Processing Sector*, Paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Providence, Rhode Island, July 24, s. 17.

Część II

**Główne czynniki konkurencyjności
polskiej gospodarki i zmiany ich znaczenia
w czasie globalnego kryzysu i w okresie
pokryzysowym**

Kierunki i najważniejsze wyzwania polskiej polityki gospodarczej w latach 2007–2014

Ryszard Rapacki, Adam Czerniak

Przedmiotem rozważań w tym rozdziale są kierunki i najważniejsze wyzwania stojące przed polityką gospodarczą w Polsce. Przy omawianiu kierunków efektów tej polityki w latach 2007–2014 zdecydowaliśmy się wyodrębnić dwa główne obszary jej oddziaływania – politykę makroekonomiczną i politykę strukturalną. Polityka makroekonomiczna (zwana też polityką stabilizacyjną lub polityką zarządzania popytem) oddziałuje przede wszystkim na stronę popytową gospodarki, a jej efekty ujawniają się głównie w krótkim okresie. Polityka strukturalna odwołuje się z kolei do strony podażowej gospodarki, a większość jej skutków materializuje się w dłuższym horyzoncie czasowym.

Kierunki polityki makroekonomicznej

W okresie globalnego kryzysu finansowego i w latach pokryzysowych najważniejsze zmiany w polskiej polityce makroekonomicznej zachodziły w czterech obszarach: w kształtowaniu deficytu sektora finansów publicznych (sfp), w działaniach służących obniżaniu bezrobocia strukturalnego, a także w polityce mieszkaniowej i polityce pieniężnej. Działania prowadzone przez rząd w różnych obszarach często nakładały się na siebie, powodując z jednej strony wzmacnianie efektów poszczególnych polityk (np. programy subsydiów do zakupu mieszkań własnościowych stanowiły równocześnie bodziec do wzrostu inwestycji prywatnych), ale z drugiej – ograniczenie pozytywnych efektów prowadzonych reform (np. rozwój programów aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu został spowolniony przez konieczność cięć wydatków sfp). Mimo to prowadzona w każdym z tych obszarów polityka była relatywnie niezależna i wymaga osobnego omówienia.

Polityka fiskalna

Najważniejsze dla oceny polityki gospodarczej Polski w latach 2007–2014 są działania podjęte przez rząd w celu ograniczenia deficytu sfp – zarówno nominalnego, jak i strukturalnego, czyli oczyszczonego z wpływu wahań cyklicznych. Zewnętrzny szok makroekonomiczny, jakim było załamanie światowego handlu na przełomie lat 2008 i 2009, zbiegł się w czasie z trzema ekspansywnymi elementami polityki fiskalnej – wprowadzeniem obniżki składki na ubezpieczenie rentowe do 6% w styczniu 2008 r. z 13% na koniec czerwca 2007 r., wprowadzeniem obniżenia w styczniu 2009 r. stopy podatku dochodowego do dwóch progów podatkowych (ze stawkami podatku 18 i 32%) zamiast obowiązujących do końca 2008 r. trzech progów podatkowych (19, 30 i 40%) oraz dużym wzrostem inwestycji publicznych, zwłaszcza na szczeblu samorządowym, na skutek współfinansowania projektów realizowanych ze środków unijnych. W rezultacie deficyt sfp wzrósł, według metodologii ESA'95, do 7,5% PKB w 2009 r. z 1,9% w 2007 r. (Eurostat 2014), wymuszając nowelizację budżetu na 2009 r. Tę antycykliczną politykę fiskalną należy jednak ocenić pozytywnie, ponieważ zapobiegła wystąpieniu w Polsce recesji, która dotknęła wszystkie pozostałe kraje UE. Wkład inwestycji publicznych do realnego wzrostu PKB wyniósł w 2009 r. 0,9 p.p. – bez tego wkładu Polska wpałaby w techniczną recesję w I kwartale 2009 r. Dodatkowo obniżka podatków wsparła konsumpcję, która – mimo spadku zatrudnienia i wyhamowania dynamiki płac – wzrosła o 2,1% r./r. (wkład do wzrostu PKB 1,2 p.p.)¹.

Ze względu na przekroczenie kryteriów budżetowych zapisanych w unijnym Pakcie Stabilności i Wzrostu (SGP) Komisja Europejska objęła Polskę w maju 2009 r. procedurą nadmiernego deficytu (EDP) i wymusiła na rządzie działania mające na celu trwałe obniżenie nierównowagi w finansach publicznych (Rada Unii Europejskiej 2009). Polityka sanacyjna była prowadzona zarówno po stronie dochodowej, jak i wydatkowej. Do najważniejszych działań, mających na celu zwiększenie wpływów do kasy państwa, należały:

- podwyższenie od stycznia 2010 r. stawek podatku VAT, w tym głównej stopy z 22 do 23%,
- podniesienie składki rentowej o 2 p.p. do 8% od lutego 2012 r.,
- kilkukrotne podwyższanie akcyzy na wyroby tytoniowe oraz napoje alkoholowe,
- zamrożenie progów dla podatku dochodowego na poziomie z 2008 r., co prowadzi do wzrostu efektywnej stawki opodatkowania osób fizycznych,
- wprowadzenie ustaw uszczelniających system podatkowy, w tym ustawy zapobiegającej niepłaceniu podatku VAT przez firmy handlujące towarami o trudnej

¹ Obliczenia własne na podstawie GUS (2014).

identyfikowalności źródła pochodzenia (m.in. prętami stalowymi, paliwami, metalami szlachetnymi) oraz ustawy opodatkującej spółki specjalnego przeznaczenia z polskim kapitałem, zarejestrowane w rajach podatkowych (m.in. na Cyprze, na Malcie, w Luksemburgu).

Większa część oszczędności wdrożonych przez rząd w okresie pokryzysowym dotyczyła strony wydatkowej polityki fiskalnej. Najważniejsze z podjętych działań to zmiany w systemie emerytalnym – zmniejszenie jego kapitałowej części (tzw. drugiego filaru) oraz podniesie wieku emerytalnego. Pierwszej zmiany w organizacji transferu oszczędności emerytalnych do Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) dokonano w 2011 r. – czasowo obniżono wartość środków, którą Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) przekazywał do OFE, z 7,3 do 2,3% podstawy wymiaru składki. W 2013 r. część ta została podniesiona do 2,8%. Kluczowa zmiana w systemie została jednak wprowadzona z początkiem lutego 2014 r., gdy 51,5% aktywów zgromadzonych w OFE przeniesiono do ZUS. Były to obligacje skarbu państwa, papiery wartościowe gwarantowane przez skarb państwa (głównie tzw. obligacje drogowe emitowane przez BGK) oraz gotówka. Przekazane obligacje skarbowe umorzono, co obniżyło dług sfp o 9 p.p. do 49,5% PKB na koniec I kwartału 2014 r. według metodologii ESA'95 (Eurostat 2014). Pozostałe środki trafiły do Funduszu Rezerwy Demograficznej w ZUS, z której finansowany jest deficyt w systemie świadczeń społecznych. Dodatkowo rząd zakazał Powszechnym Towarzystwom Emerytalnym (PTE) inwestowania składek zgromadzonych w OFE w papiery gwarantowane przez skarb państwa, w tym w obligacje, a także wymusił rozpoczęcie stopniowego transferu do ZUS środków zgromadzonych w funduszach już na 10 lat przed przejściem na emeryturę – tzw. suwak bezpieczeństwa (MPiPS 2013).

Kluczową zmianą w kapitałowej części systemu emerytalnego była korekta wysokości środków transferowanych z ZUS do OFE w kolejnych latach. W wariantcie wyjściowym całą składkę w wysokości 7,3%, która przed 2011 r. trafiała do kapitałowej części systemu, zaczęto księgować na specjalnych subkontach w ZUS, których wartość jest rewaloryzowana zgodnie tempem wzrostu nominalnego PKB. Osoby, chcące dalej oszczędzać w OFE, mogły w specjalnym oświadczeniu złożonym w ZUS wyrazić wolę, aby państwo odprowadzało 2,98% ich składki do funduszy. Na taki krok zdecydowało się 2,5 mln Polaków, czyli 15,1% wszystkich uprawnionych do złożenia deklaracji. To zapewne zbyt mało, aby roczne saldo rozliczenia składek netto (pomniejszych o wypłaty pieniędzy osób w wieku przedemerytalnym) między ZUS a OFE pozostało dodatnie. Na podstawie danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej (MPiPS 2013) można szacować, że miesięcznie do OFE będzie trafiać ok. 250 mln PLN z nowych składek wobec średnio 550 mln PLN, jakie będą przekazywane przez fundusze do ZUS osobom przechodzącym na emeryturę.

Zmiany w kapitałowej części systemu emerytalnego dały w krótkim okresie znaczne oszczędności fiskalne zarówno w systemie ubezpieczeń społecznych, jak i na poziomie budżetu państwa. Wydatki budżetu spadną o kilka miliardów złotych rocznie na skutek obniżenia kosztów obsługi długu, natomiast wydatki funduszu ubezpieczeń społecznych będą niższe nawet o 10–12 mld PLN rocznie w najbliższych latach w porównaniu z wariantem braku zmian w systemie (MPiPS 2013). Negatywnym skutkiem tej polityki, poza okrojeniem kapitałowej części systemu emerytalnego, jest spadek napływu nowych środków na rynki kapitałowe, a zwłaszcza na giełdę (GPW) i rynek długu. Z tego powodu dalszy rozwój polskiego rynku akcji w kolejnych latach może być utrudniony, a GPW może stracić pozycję lidera w regionie pod względem liczby nowych ofert publicznych na rzecz giełdy wiedeńskiej.

Drugą ważną zmianą w systemie emerytalnym było podniesienie w 2012 r. wieku emerytalnego do 67 lat oraz jego zrównanie dla kobiet (60 lat przed reformą) i mężczyzn (65 lat). Podniesienie wieku emerytalnego nie miało jednak charakteru skokowego. Od stycznia 2013 r. jest on stopniowo podnoszony o 3 miesiące z każdym miesiącem obowiązywania nowych przepisów. W efekcie docelowy wiek emerytalny zostanie osiągnięty w 2020 r. w przypadku mężczyzn i w 2040 r. w przypadku kobiet. Z tego powodu krótkookresowy wpływ zmian na ograniczenie deficytu w systemie zabezpieczeń społecznych był marginalny i nie przekroczył w badanym okresie miliarda złotych.

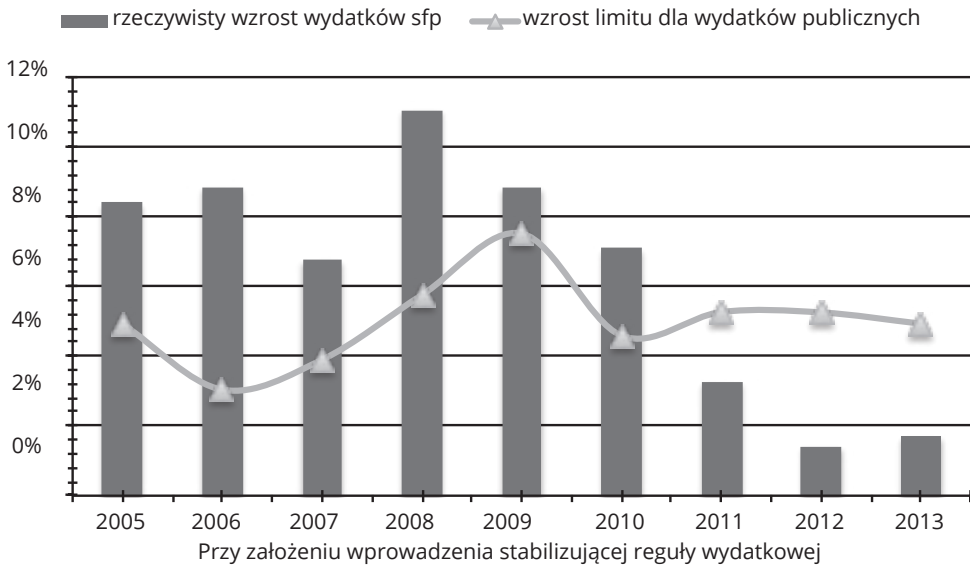
W celu ograniczania deficytu nominalnego i strukturalnego rząd zdecydował się na wdrożenie zmian o charakterze instytucjonalnym. Od 2010 r. uchwalono wiele reguł wydatkowych, które miały na celu ustawowe ograniczenie wzrostu wydatków publicznych, zarówno na szczeblu centralnym, jak i samorządowym. Jako pierwsza od początku 2011 r. zaczęła obowiązywać dyscyplinująca reguła wydatkowa. Wprowadzała ona górny limit dla tempa wzrostu wydatków elastycznych, czyli takich, których wysokość nie jest regulowana ustawowo, a także nowych wydatków sztywnych – tzn. wynikających z nowych przepisów. Limit ten był zmienny i wynosił 1 p.p. powyżej inflacji. Tym samym reguła ograniczała wzrost jedynie 12% wszystkich wydatków sfp (Ministerstwo Finansów 2013). Ponadto miała ona charakter tymczasowy, gdyż zgodnie z zapisami ustawy automatycznie by przestała być wiążąca wraz z wyjściem Polski spod procedury EDP. W rezultacie jej wpływ na trwałą poprawę kondycji fiskalnej państwa był znikomy.

Dużo większy wpływ na deficyt sfp miało wprowadzenie w 2009 r. reguły wydatkowej dla samorządów. Opiera się ona na dwóch założeniach. Zgodnie z pierwszym z nich, począwszy od budżetu na rok 2011 wydatki bieżące jednostek samorządu terytorialnego (JST) nie mogą być wyższe od planowanych dochodów bieżących powiększonych o nadwyżkę budżetową z lat ubiegłych i wolne środki. Drugie zało-

żenie dotyczy dopuszczalnej wielkości wydatków przeznaczanych w danym roku na obsługę zadłużenia oraz rozchodów z tytułu spłat rat kredytów i wykupu papierów wartościowych wyemitowanych przez JST (z wyłączeniem zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie zadań realizowanych z udziałem środków z UE). Iloraz tej sumy i dochodów ogółem w danym roku nie może być wyższy niż średnia różnica pomiędzy dochodami bieżącymi a dochodami ze sprzedaży majątku oraz wydatkami bieżącymi w relacji do dochodów ogółem w trzech latach poprzedzających dany rok budżetowy. Ta druga część reguły wydatkowej zaczęła w pełni obowiązywać przy sporządzeniu planów budżetowych na 2014 r. Jej efekty były jednak widoczne już w poprzedzających latach, kiedy to samorzady stopniowo ograniczały wydatki inwestycyjne, tak aby zakończyć realizację projektów infrastrukturalnych, zanim reguła w pełni wejdzie w życie. Potwierdzają to dane o deficycie JST, który spadł z 1,2% PKB w 2010 r. do 0,2% w 2013 r. (Eurostat 2014). Co więcej, jak wynika z planów budżetowych, samorzady zapewne zakończą rok 2014 z nadwyżką finansową.

Równie ważne z punktu widzenia długookresowej stabilności fiskalnej było wprowadzenie w 2014 r. stabilizującej reguły wydatkowej, która zastąpiła nieefektywną regułę dyscyplinującą. Ta nowa reguła jest oparta na złożonej matematycznej formule służącej obliczeniu górnego limitu wydatków publicznych, jakie mogą być zapisane w budżetach na kolejny rok. Limit ten zależy od historycznego i prognozowanego realnego tempa wzrostu PKB, prognozowanej inflacji CPI oraz deficytu i długu sfp. Uwzględnia także dyskrecjonalne zmiany polityki dochodowej budżetu państwa. Reguła obejmuje blisko 90% wydatków sfp i po raz pierwszy została zastosowana do sporządzenia planu budżetu na 2015 r. Jej wprowadzenie zmieniło proces przygotowywania ustawy budżetowej. Do tej pory budżety centralne, JST i innych instytucji publicznych były sporządzane niezależnie. Zgodnie z nową regułą Ministerstwo Finansów musi otrzymać informację o wysokości wydatków planowanych na kolejny rok przez wszystkie instytucje objęte nowymi regulacjami i tak dostosować wydatki budżetowe, aby limit dla wydatków publicznych nie został przekroczony. Dzięki temu wzrasta kontrola administracji centralnej nad polityką fiskalną w ramach całego sektora finansów publicznych. Z naszych obliczeń wynika, że gdyby reguła weszła w życie w 2004 r., w latach 2006–2008 dozwolone tempo wzrostu wydatków sfp byłoby o połowę niższe od faktycznego, co umożliwiłoby osiągnięcie nadwyżki budżetowej pod koniec fazy ożywienia gospodarczego. Co więcej, reguła stabilizująca ma charakter antycykliczny i umożliwia spożytkowanie oszczędności z okresu ożywienia gospodarczego do zwiększenia wydatków publicznych w okresie dużego spowolnienia. W latach 2011–2012 reguła ta umożliwiłaby dwukrotnie wyższy od faktycznego wzrost wydatków sfp (rysunek 6.1).

Rysunek 6.1. Ilustracja działania stabilizującej reguły wydatkowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat (2014).

W celu ograniczenia deficytu budżetowego Ministerstwo Finansów wprowadziło jeszcze jedną ważną zmianę o charakterze systemowym – centralne zarządzanie płynnością w sektorze finansów publicznych. Część instytucji publicznych (NFZ, fundusze celowe, Lasy Państwowe i in.) zostały zmuszone do trzymania swoich bieżących nadwyżek finansowych na kontach resortu w BGK, tak aby inne podmioty sfp mogły korzystać w pierwszej kolejności z tych pieniędzy zamiast emitować obligacje lub zaciągać pożyczki od instytucji prywatnych. Dzięki temu Ministerstwo Finansów obniżyło koszty obsługi zadłużenia o kilkaset milionów złotych i zmniejszyło potrzeby pożyczkowe o 33 mld PLN (2% PKB) w latach 2010–2014. Ważnym działaniem mającym na celu „utwardzenie” ograniczenia budżetowego po stronie wydatkowej było też zamrożenie funduszu płac w sferze budżetowej na nominalnym poziomie z 2009 r., co tylko w 2014 r. dało oszczędności w wysokości 2,2 mld PLN (Ministerstwo Finansów 2014).

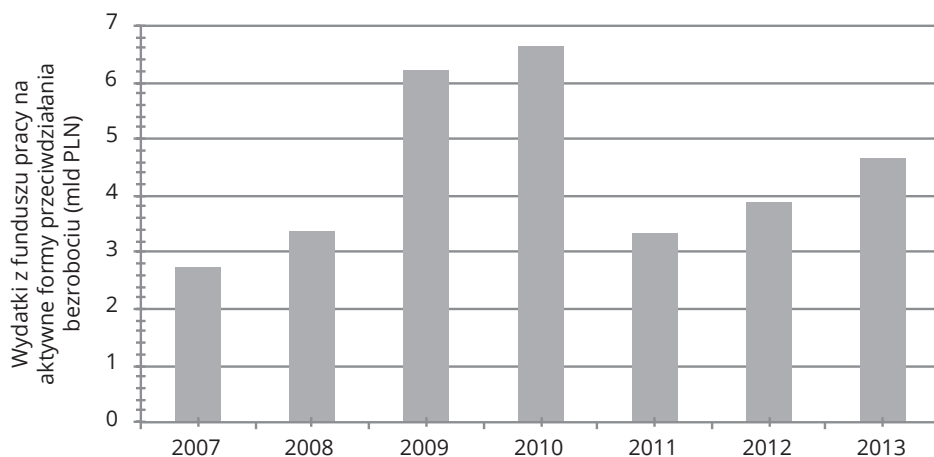
Dzięki podjęciu opisanych powyżej działań rządowi udało się trwale obniżyć deficyt sfp z 7,6% PKB w 2010 r. do 4,0% w 2013 r. (liczony zgodnie z metodologią ESA 2010). Co więcej, według prognoz Komisji Europejskiej (2014) deficyt ma spaść do 2,4% PKB w 2015 r., dzięki czemu Polska zostanie wyłączona spod procedury nadmiernego deficytu zapewne na wiosnę 2016 r. Wprowadzenie zmian o charakterze długotrwałym (reforma systemu emerytalnego, utworzenie stabilizującej reguły

wydatkowej, wdrożenie centralnego zarządzania płynnością) spowodowało także obniżenie deficytu strukturalnego do 2,9% PKB w 2014 r. z 6,0% w 2011 r. (Komisja Europejska 2014).

Polityka dotycząca rynku pracy

Ze względu na konieczność dokonania cięć wydatków publicznych w okresie pokryzysowym przestrzeń do prowadzenia aktywnej polityki przeciwdziałania bezrobociu była ograniczona. W związku z ograniczeniem strumienia środków na fundusz pracy w 2011 r. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (MPiPS) podjęło decyzję o obniżeniu wydatków na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu o połowę, tj. do 3,3 mld PLN z 6,6 mld PLN rok wcześniej. Decyzja ta była przede wszystkim konsekwencją ustawowego ograniczenia możliwości obniżenia wydatków na zasiłki dla bezrobotnych, których liczba wciąż rosła ze względu na niekorzystne uwarunkowania makroekonomiczne. Od 2011 r. wydatki na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu ponownie zaczęto zwiększać, ale do 2014 r. nie przekroczyły one poziomu 5 mld PLN (rysunek 6.2).

Rysunek 6.2. Środki na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu w latach 2007–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych o wykonaniu budżetu za lata 2007–2013.

Ze względu na politykę oszczędnościową MPiPS podjęło działania mające na celu zwiększenie efektywności wydatkowania środków przeznaczanych na działalność statutową urzędów pracy. W tym celu po raz pierwszy w historii polskiego sektora finansów publicznych uzależniono wysokość dotacji dla poszczególnych urzędów

od rezultatów ich działania. Obowiązująca od maja 2014 r. ustawa podzieliła środki trafiające z funduszu pracy na wynagrodzenia urzędników na dwie części: ponad 70% dotychczasowej kwoty pozostało dotacją bezwarunkową, ale pozostałe 30% trafia wyłącznie do najlepszych urzędów pracy. Dodatkowo, według nowych regulacji, osoby zarejestrowane w urzędach pracy zaczęto dzielić na trzy kategorie: do grupy pierwszej zaliczono tych bezrobotnych, którzy są na tyle zdolni i wykształceni, że potrzebują tylko znalezienia im odpowiedniej oferty pracy; do grupy drugiej zaklasyfikowano te osoby, które do znalezienia pracy potrzebują dodatkowego przeszkolenia lub stażu; do trzeciej trafili natomiast ci zarejestrowani, którzy są oddaleni od rynku pracy – zagrożeni wykluczeniem społecznym, pracujący w szarej strefie czy niezainteresowani podjęciem pracy. Każdy bezrobotny, niezależnie od skategoryzowania, będzie musiał kontaktować się tylko z jednym urzędnikiem, a osoby zaklasyfikowane do grupy trzeciej będą szukać pracy na koszt państwa przez prywatnych pośredników. Dzięki tym zmianom powinna wzrosnąć efektywność wykorzystania środków przeznaczanych na bierne formy pomocy osobom bezrobotnym, co w konsekwencji powinno przyczynić się do spadku stopy bezrobocia rejestrowanego.

Polityka mieszkaniowa

W analizowanym okresie rząd prowadził aktywną politykę mieszkaniową. W latach 2007–2012 funkcjonował program dopłat do zakupu pierwszego mieszkania własnościowego dla gospodarstw domowych „Rodzina na Swoim”, z którego skorzystało 192 tys. osób. Fundusze na ten cel pochodziły z BGK. Ponad połowa z nich nabyła w ramach programu mieszkanie na rynku wtórnym (dotyczy to zwłaszcza pierwszych trzech lat funkcjonowania programu – BGK 2013). W latach 2010–2012 program ten zapobiegł natomiast gwałtownemu załamaniu popytu na mieszkania na rynku pierwotnym na skutek wzrostu bezrobocia i zaostrzenia polityki kredytowej banków. Ceny transakcyjne na rynku pierwotnym między I kwartałem 2010 r. a IV kwartałem 2012 r. spadły w największych miastach tylko o 14% (Łaszek *et al.* 2014). Na odwrócenie proporcji w programie „Rodzina na Swoim” wskazuje też kilkukrotny wzrost udziału beneficjentów z rynku pierwotnego z 9,6% w 2007 r. do 39,8% dla kredytów wypłaconych już w 2013 r.

Wraz z zakończeniem programu „Rodzina na Swoim” rząd rozpoczął kolejne prace nad programem wsparcia dla nowych gospodarstw domowych, aby zwiększyć dostępność finansową nowych mieszkań własnościowych i tym samym ożywić znajdujący się w stagnacji rynek nieruchomości. Nowy program stymulacji „Mieszkanie dla Młodych” wszedł w życie z początkiem 2014 r. i umożliwiał otrzymanie wsparcia zarówno na wniesienie wkładu własnego, jak i spłatę rat kredytowych dla gospo-

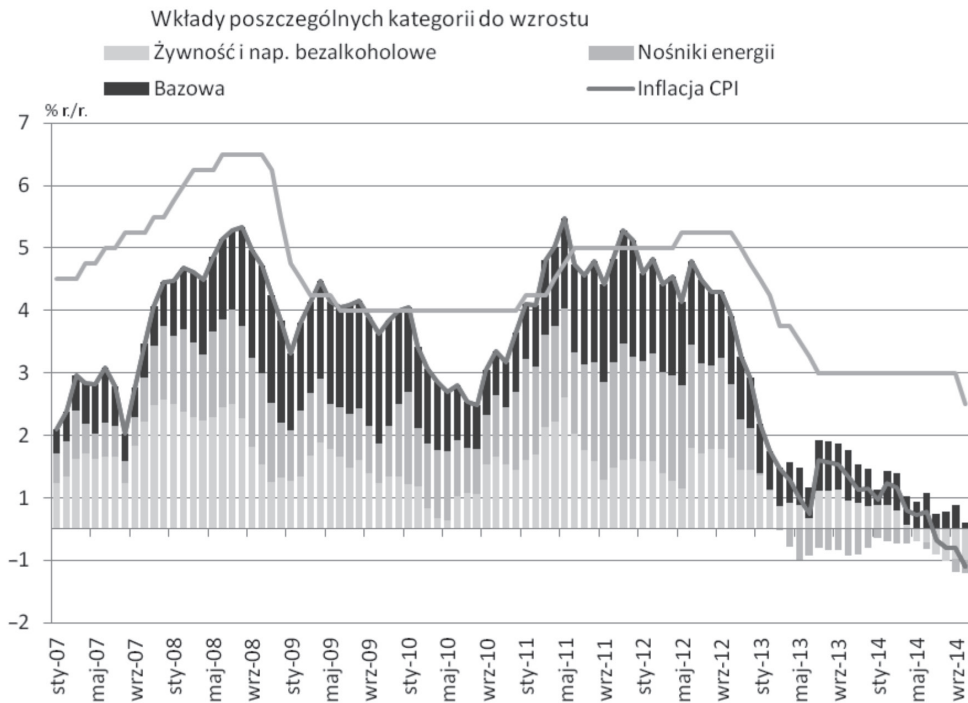
darstw domowych nabywających pierwsze mieszkanie. Program ten obejmuje wszystkie lokale mieszkalne – od mieszkań deweloperskich, przez domy jednorodzinne po nieruchomości budowane przez spółdzielnie, ale tylko na rynku pierwotnym. Wdrożenie programu pozwoliło na stopniowe zmniejszanie nadwyżki niesprzedanych przez deweloperów mieszkań i doprowadziło do powolnego wzrostu cen transakcyjnych (o średnio 2% w pierwszych trzech kwartałach 2014 r.).

W 2014 r. rząd uruchomił też trzeci program stymulujący wzrost podaży nieruchomości – Mieszkania na Wynajem. Ze środków zgromadzonych w BGK poprzez towarzystwo funduszy inwestycyjnych państwo ma kupić nieruchomości, które później zostaną wynajęte Polakom po cenach niższych od rynkowych. Celem tego programu było zwiększenie podaży tanich mieszkań w dużych miastach, dzięki czemu miała wzrosnąć mobilność ludności, co z kolei sprzyjałoby obniżeniu bezrobocia strukturalnego w kraju. Program ten ma jednak niewielkie szanse na powodzenie i wciąż napotyka trudności związane z zakupem nieruchomości. Celem BGK jest bowiem zakup całych bloków z wykończonymi mieszkaniami, ich wynajem po niższej od rynkowej cenie (czynszu) i ich późniejsza odsprzedaż, tak aby rentowność całej inwestycji była równa średniej rynkowej stopie zwrotu z kapitału. Realizacja wszystkich tych trzech celów jednocześnie wydaje się jednak niemożliwa, a jej ewentualne powodzenie co najwyżej ograniczy podaż mieszkań własnościowych, nie zwiększając podaży mieszkań na wynajem. Mieszkania oferowane na wynajem przez BGK wyprą bowiem z rynku prywatnych najemców, którzy nie będą konkurencyjni cenowo.

Polityka pieniężna

W badanym okresie polityka pieniężna była prowadzona w bardzo niesprzyjających warunkach. Duża liczba szoków zewnętrznych – od załamania w globalnym handlu przez silne fluktuacje kursu złotego, cen ropy naftowej i globalnej podaży surowców rolnych, po rosyjskie embargo na polską żywność i ustawowe zmiany cen administrowanych (wywóz śmieci, opłaty za przedszkola) – spowodowała duże, niezależne od decyzji Rady Polityki Pieniężnej (RPP), wahania inflacji, w tym pierwszą od 1989 r. deflację. Dodatkowo prowadzenie polityki pieniężnej utrudniała skrajnie ekspansywna polityka pieniężna w największych gospodarkach świata, w tym Stanach Zjednoczonych, strefie euro, Japonii i Wielkiej Brytanii, która miała istotny wpływ na opłacalność zagranicznych inwestycji na polskim rynku pieniężnym ze względu na różnice w stopach procentowych w kraju i na najważniejszych rynkach bazowych (*carry trade*), powodując presję na RPP (rysunek 6.3).

Rysunek 6.3. Polityka pieniężna a źródła inflacji w latach 2007–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i GUS.

W takiej sytuacji Rada zaczęła sięgać po niestandardowe działania w polityce pieniężnej. Należały do nich:

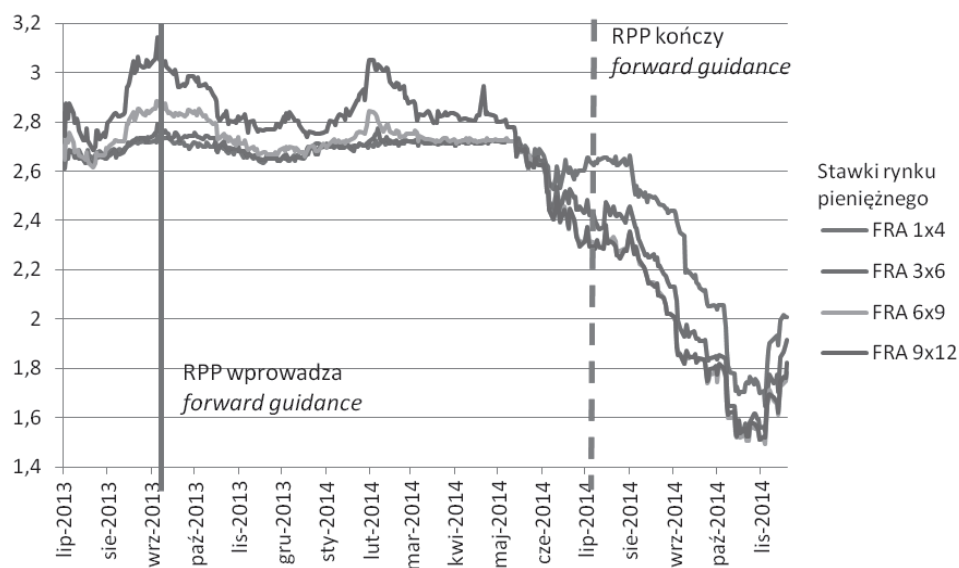
- podwyższenie stopy rezerw obowiązkowych w październiku 2010 r.,
- czasowe wprowadzenie zasady *forward guidance* między wrześniem 2013 r. a czerwcem 2014 r.,
- asymetryczne obniżenie stóp procentowych w październiku 2014 r. – stopa lombardowa została obniżona o 100 pkt bazowych, stopa referencyjna o 50 pkt bazowych, a stopę depozytową pozostawiono na niezmiennym poziomie.

Rada wprowadzała też liczne zmiany w komunikacji z rynkiem, zwłaszcza w kontekście zapowiedzi przyszłych zmian stóp procentowych. Same stopy zostały natomiast ścięte w ostatnim cyklu łagodzenia polityki pieniężnej do najniższego poziomu w historii (2,00% dla stopy referencyjnej).

Z zastosowanych niestandardowych narzędzi najważniejszym było wykorzystanie po raz pierwszy zasady *forward guidance*, czyli podawanie w komunikacie po decyzji RPP, jak długo Rada zamierza pozostawić stopy na niezmiennym poziomie.

W momencie jej wprowadzenia, we wrześniu 2013 r., Rada zadeklarowała, że stopy procentowe nie zostaną zmienione co najmniej do końca roku (RPP 2013). Potem RPP stopniowo wydłużała ten okres aż do końca III kwartału 2014 r. Celem takiego działania było obniżenie rynkowych stóp procentowych od papierów wartościowych o dłuższym terminie zapadalności. Cel ten został osiągnięty, na co wskazuje wyraźny spadek różnicy pomiędzy stawkami FRA 1x4 i 9x12 zaraz po wprowadzeniu *forward guidance*. RPP nie ustrzegła się jednak błędów pod koniec okresu obowiązywania polityki *forward guidance*, gdy perspektywy dla gospodarki pogorszyły się na tyle, że wskazywały na zasadność obniżek stóp procentowych. Mimo rezygnacji przez Radę z zapowiedzi przyszłych decyzji na posiedzeniu w lipcu 2014 r., nie zdecydowała się ona na złagodzenie polityki pieniężnej we wrześniu 2014 r., uzasadniając to po części wcześniejszymi deklaracjami zapisanymi w *forward guidance*. Dlatego Rada zapewne spóźniła się z obniżkami stóp i próbowała skompensować to opóźnienie cięciem aż o 50 pkt bazowych na posiedzeniu w październiku 2014 r. (rysunek 6.4)

Rysunek 6.4. Skuteczność polityki *forward guidance*



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z serwisu Datastream.

Mimo stosowania tych narzędzi Radzie III kadencji nie udało się zapewnić pełnej stabilności cen i osiągnąć celów polityki pieniężnej NBP. W paśmie dopuszczalnych odchyień od celu inflacyjnego NBP (2,5% +/-1 p.p.) inflacja znajdowała się tylko przez 15 z 57 miesięcy działalności Rady – w większości był to rok 2010, gdy obecna RPP nie miała wpływu na poziom inflacji.

Kierunki i efekty polityki strukturalnej

Przedmiotem oceny w tym punkcie są kierunki i najważniejsze efekty polityki strukturalnej w Polsce. Celem tej polityki jest oddziaływanie na stronę podażową gospodarki, a jej pełne skutki – z natury rzeczy – ujawniają się dopiero w dłuższym okresie. Skutki te w najbardziej ogólnym ujęciu sprowadzają się do zmiany wielkości oraz struktury podaży dóbr i usług w gospodarce, struktury bodźców oddziałujących na decyzje podmiotów ekonomicznych, a tym samym – do tworzenia warunków sprzyjających trwałemu, zrównoważonemu wzrostowi gospodarki, a szerzej – długofalowemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu.

Najważniejsze reformy strukturalne, jakie dokonały się w Polsce w latach 2007–2014 w procesie transformacji systemowej, objęły obszary prywatyzacji, liberalizacji rynków oraz szeroko rozumianej wolności gospodarczej. W tym ostatnim przypadku podejmowane działania miały przede wszystkim na celu ograniczenie zakresu korupcji oraz likwidację (osłabienie) barier biurokratycznych hamujących rozwój prywatnej przedsiębiorczości. Do najważniejszych kierunków polityki strukturalnej należały także: wspieranie rozwoju rynków i konkurencji; reformy sektora finansów publicznych, połączone z ogólniejszą reformą instytucji państwa, mającą zapewnić wyższą sprawność i efektywność organów państwa oraz wzmocnić bodźce sprzyjające rozwojowi gospodarczemu (m.in. poprzez tworzenie w rosnącej skali dodatnich efektów zewnętrznych dla sektora prywatnego); rozszerzenie zakresu pośrednictwa finansowego i rozwój rynków finansowych.

Generalnie, polityka strukturalna prowadzona w Polsce w latach 2007–2014 zasługuje na pozytywną ocenę. Nie oznacza to bynajmniej, że była ona wolna od istotnych słabości, a także, iż w analizowanym okresie nie można było przeprowadzić bardziej zdecydowanych i kompleksowych reform strukturalnych i osiągnąć jeszcze lepszych wyników.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze elementy oceny tej polityki. Rozpoczynamy od ogólnego, syntetycznego zestawienia wskaźników postępu reform strukturalnych, które sporządza i publikuje co roku Europejski Bank Rozbudowy i Rozwoju (EBOiR). Wskaźniki te zostały pogrupowane w cztery kategorie i dotyczą odpowiednio: sektora przedsiębiorstw, rozwoju rynków i konkurencji, instytucji finansowych oraz infrastruktury. Odpowiednie dane zostały przedstawione w tabeli 6.1.

Jak widać w tabeli 6.1, w badanym okresie postęp reform strukturalnych nastąpił w trzech z dziewięciu objętych oceną dziedzin: prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (duża prywatyzacja), polityce wspierania konkurencji oraz w rozwoju infrastruktury. Na marginesie warto dodać, że w trzech innych dziedzinach objętych

klasyfikacją EBOR-u został już osiągnięty maksymalny poziom, co oznacza brak możliwości dalszej poprawy wchodzącego w grę wskaźnika. Wskazany wyżej postęp pozwolił podnieść średnią ocenę zaawansowania reform strukturalnych w Polsce z 3,78 w 2007 r. do 3,87 w roku 2013. Ujmując ten sam proces zmian nieco inaczej: o ile w 2007 r. Polska przebyła (z przyjętego tu punktu widzenia, tj. poziomu rozwoju instytucji rynkowych) około 83% swej drogi „od planu do rynku”, to w 2013 r. wskaźnik ten zwiększył się do ok. 86%.

Tabela 6.1. Postęp reform strukturalnych w Polsce w latach 2007–2013

Rok	Sektor przedsiębiorstw			Rozwój rynków i konkurencji			Instytucje finansowe		Infrastruktura	Średnia ocena
	Duża prywatyzacja	Mała prywatyzacja	Restrukturyzacja przedsiębiorstw i ład korporacyjny	Liberalizacja cen	Liberalizacja wymiany handlowej i system walutowy	Polityka wspierania konkurencji	Sektor bankowy	Rynki kapitałowe, instytucje ubezpieczeniowe i inne usługi finansowe	Infrastruktura	
2007	3,3	4,3	3,7	4,3	4,3	3,3	3,7	3,7	3,3	3,78
2014	3,7	4,3	3,7	4,3	4,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,87
Zmiana	+0,33	0	0	0	0	+0,33	0	0	+0,33	+0,09

Uwaga: Skala ocen od 1 do 4,3; im wyższa ocena, tym większy postęp reform strukturalnych.

Źródło: EBRD (2013, 2007), obliczenia własne.

Uzupełnieniem ocen przedstawionych w tabeli 6.1, w części dotyczącej instytucji finansowych, są wybrane wskaźniki rozwoju rynków finansowych w Polsce w latach 2006–2012, zawarte w tabeli 6.2.

Tabela 6.2. Wybrane wskaźniki rozwoju rynków finansowych w Polsce w latach 2006–2012 (% PKB)

Wyszczególnienie	Marża odsetkowa ^a		Kredyt krajowy dla sektora prywatnego		Kapitalizacja rynku akcji		Wskaźnik monetyzacji gospodarki (M2/PKB)	
	2006	2012	2006	2012	2008	2012	2006	2012
Poziom	3,3	4,0 ^b	33,4	53,7	21,0	36,3	45,5	57,8
Zmiana	-	-0,7	-	+20,3	-	+15,3	-	+12,3

^a Stopa oprocentowania kredytów minus stopa oprocentowania depozytów (p.p.).

^b Dla 2012 r. marża została obliczona jako różnica między średnim rocznym oprocentowaniem kredytów i depozytów w walucie krajowej według danych NBP.

Źródło: World Bank (2008, 2014), IMF (2008), Narodowy Bank Polski.

Z danych tabeli 6.2 wynika, że w okresie objętym analizą nastąpił znaczący rozwój rynków finansowych w naszym kraju. Świadczą o tym m.in. wzrost udziału kredytu krajowego dla sektora prywatnego w PKB, rosnąca kapitalizacja Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz zwiększenie stopnia monetyzacji polskiej gospodarki. Warto także dodać, że – w porównaniu z wcześniejszymi latami – znacznie obniżyła się wysokość marży odsetkowej, która ustabilizowała się na poziomie 3–4 p.p. Dla porównania, jeszcze w 2002 r. wynosiła ona 5,8 p.p.; równocześnie w 2012 r. w krajach transformacji w Europie Południowo-Wschodniej wahała się ona w przedziale 3,4–9,1 p.p., zaś w krajach WNP – w przedziale 3,6–17,5 p.p. (Rapacki, Matkowski, Próchniak 2013). Poziom marży odsetkowej jest przez ekonomistów powszechnie postrzegany jako jedna z najważniejszych miar ryzyka systemowego w systemie finansowym w danym kraju albo inaczej – efektywności sektora bankowego i związanego z nią bezpieczeństwa transakcji finansowych. Zatem przedstawione tu dane na temat wysokości marży odsetkowej można interpretować m.in. jako odzwierciedlenie spadkowej tendencji w postrzeganiu ryzyka systemowego w polskiej gospodarce, zarówno w porównaniu z przeszłością, jak i na tle innych krajów transformacji.

Obraz kierunków polityki strukturalnej i jej wpływu na rozwój rynków finansowych w Polsce nie jest jednak pozbawiony ciemnych barw. Szczególnie należy w tym kontekście wskazać na zmiany, jakie w latach 2011–2014 nastąpiły we wprowadzonym w naszym kraju w 1999 r. nowym systemie emerytalnym, przez wielu ekonomistów uznawanym za innowację instytucjonalną. Zmiany te polegały na stopniowym ograniczeniu i w efekcie zmarginalizowaniu roli prywatnie zarządzanych funduszy emerytalnych (OFE) i tym samym – na faktycznym demontażu trójfilarowego systemu emerytalnego. System ten miał w założeniu dywersyfikować i obniżać poziom ponoszonego przez uczestników systemu ryzyka, a jednocześnie sprzyjać zwiększeniu niskiej w Polsce skłonności do oszczędzania, rozwojowi krajowego rynku kapitałowego i w rezultacie – przyspieszeniu długookresowego wzrostu gospodarczego. Negatywna ocena tych zmian przez międzynarodowe rynki finansowe znalazła odzwierciedlenie m.in. w obniżeniu w 2014 r. przez EBOiR w najnowszym „Transition Report” oceny dokonanych przez Polskę postępów reform strukturalnych w obszarze „Rynki kapitałowe, instytucje ubezpieczeniowe i pozostałe usługi finansowe”.

Kolejnym obszarem odzwierciedlającym kierunki, zakres i efekty polityki strukturalnej prowadzonej w Polsce w latach 2007–2014 jest zakres wolności gospodarczej i poziom postrzeganej korupcji. Odpowiednie dane zawarto w tabeli 6.3.

Dane tabeli dowodzą, że w objętym analizą okresie prowadzona w Polsce polityka strukturalna przyniosła wyraźny wzrost zakresu wolności gospodarczej i jednocześnie – co nie jest zbieżnością przypadkową – spadek poziomu postrzeganej korupcji. Polska znacznie awansowała też w sporządzanych przez Heritage Foundation

i Transparency International rankingach, poprawiając swoją pozycję odpowiednio o 33 i 20 miejsc.

Tabela 6.3. Wskaźniki wolności gospodarczej i korupcji w Polsce w latach 2007–2014

Wyszczególnienie	Wskaźnik wolności gospodarczej, Heritage Foundation		Wskaźnik postrzeganej korupcji, Transparency International	
	2007	2014	2007	2013
Poziom	57,4(83)	67,0 (50.)	46 (58.)	60 (38.)
Zmiana	-	+ 9,6 (+33)	-	+14 (+20)

Uwagi: Wskaźnik wolności gospodarczej Heritage Foundation – skala od 0 do 100; im wyższy wskaźnik, tym większy jest zakres wolności gospodarczej. Wskaźnik jest obliczany jako średnia ocen w 10 obszarach: (1) wolność prowadzenia biznesu, (2) wolność handlu, (3) wolność fiskalna, (4) wielkość państwa, (5) wolność monetarna, (6) wolność inwestycyjna, (7) wolność finansowa, (8) ochrona praw własności, (9) wolność od korupcji i (10) wolność w zakresie pracy. Liczba w nawiasie oznacza miejsce w rankingu światowym – w 2009 r. ranking objął 179 krajów.

Wskaźnik postrzeganej korupcji Transparency International – skala od 1 do 10; im wyższy wskaźnik, tym niższy jest poziom korupcji. Wskaźnik jest obliczany na podstawie podobnych indeksów innych instytucji oraz własnych badań TI. Liczba w nawiasie oznacza miejsce w rankingu światowym – w 2008 r. ranking objął 180 krajów.

Źródło: The Heritage Foundation (2014), Transparency International (2013), obliczenia własne.

Do rozwinięcia i uszczegółowienia oceny zakresu wolności gospodarczej i poziomu postrzeganej korupcji pomocne mogą być dane na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2013, zawarte w tabeli 6.4.

Tabela 6.4. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2013

Wyszczególnienie	Przepisy regulujące wejście na rynek				Egzekucja praw wynikających z kontraktu		Elastyczność zatrudnienia pracowników	Procedury upadłościowe
	liczba dokumentów umożliwiających rozpoczęcie działalności	czas potrzebny do rozpoczęcia działalności (dni)	liczba dokumentów niezbędnych do zarejestrowania własności	czas niezbędny do zarejestrowania własności (dni)	liczba dokumentów	czas niezbędny (dni)	wskaźnik sztywności zatrudnienia (skala od 0 = elastyczny do 100 = sztywny)	czas niezbędny do zakończenia procesu upadłości (lata)
Poziom	4(10)	30(31)	6(6)	35(197)	33(38)	685/830	25(37)	3,0 (3,0)
Zmiana	-6	-1	b.z	-162	-6	-145	-12	b.z

Źródło: World Bank (2014).

Dane te jednoznacznie wskazują, że w objętym analizą okresie w naszym kraju nastąpiła wyraźna poprawa warunków prowadzenia biznesu. Poprawa ta objęła sześć z ośmiu wyróżnionych w tabeli obszarów. Najbardziej spektakularny postęp dotyczył skrócenia czasu niezbędnego do zarejestrowania własności (aż a 82%) oraz

ograniczenia liczby dokumentów umożliwiających rozpoczęcie działalności (60%). Równocześnie zwiększyła się też elastyczność rynku pracy (z punktu widzenia łatwości zatrudniania pracowników), poprawiła egzekucja praw wynikających z kontraktu i nieco obniżyły się bariery wejścia na rynek. Nie zmieniła się natomiast liczba procedur (dokumentów) niezbędnych do zarejestrowania własności, a także sprawność (niewielka) procedur upadłościowych i generalnie – sądownictwa gospodarczego. W tym kontekście wypada też podkreślić, że choć Polska nadal nie należy do krajów oferujących najbardziej atrakcyjne warunki prowadzenia biznesu w Europie Środkowej i Wschodniej, to osiągnięty w ostatnich latach postęp poprawił naszą pozycję konkurencyjną w tym zakresie w regionie.

Dla dopełnienia obrazu warto dodać, że – jak wynika z najnowszego raportu Banku Światowego (World Bank 2014) – w 2014 r. w warunkach prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce nastąpiły dalsze korzystne zmiany. Objęły one, po pierwsze, spadek kosztów podłączenia do sieci i poprawę dostępu do energii. Po drugie, pewne ułatwienia zostały wprowadzone w rejestracji nieruchomości, a jednocześnie spadły opłaty notarialne. Po trzecie wreszcie, dzięki uruchomieniu nowego systemu odprawiania importu i eksportu (nowy terminal w Gdańsku) okres odprawy udało się skrócić o dwa dni. W rezultacie w najnowszym rankingu Banku Światowego *Doing Business* Polska zajmuje 32. miejsce w świecie, co oznacza awans o 40 pozycji w porównaniu z 2009 r.²

Warto jednak zwrócić uwagę, że ten przeciętny wynik może zaciemniać obraz znacznego zróżnicowania warunków działalności gospodarczej w Polsce w różnych jej obszarach. Polska zajmuje dopiero 137. miejsce w świecie (na 189 sklasyfikowanych krajów) pod względem łatwości uzyskiwania pozwoleń budowlanych, co jest wynikiem zaiste zawstydzającym. Tylko niewiele lepiej wygląda sytuacja w dziedzinie płacenia podatków (87. miejsce) oraz procedur rejestracji nowego przedsiębiorstwa (85.). Z kolei relatywnie najkorzystniejsze warunki mają w Polsce przedsiębiorcy w obszarze dostępu do kredytu (17. miejsce w rankingu).

Reasumując: dokonane w tym podrozdziale ustalenia i sformułowane wnioski stanowią przesłankę generalnie pozytywnej oceny kierunków i efektów prowadzonej w Polsce w latach 2007–2014 polityki strukturalnej i szerzej – gospodarczej. Jednocześnie jednak w polityce tej można dostrzec sporo słabych stron. Przejawiały się one przede wszystkim w tym, że na wiele stojących przed polską gospodarką wyzwań rozwojowych o charakterze strategicznym nie znalazła ona adekwatnej odpowiedzi, a niektórych z nich nie podjęła wcale. Należy tu wspomnieć na przykład o braku kom-

² Trzeba jednak zaznaczyć, że pomiędzy latami 2009 a 2014 miała miejsce zmiana metodologii liczenia przez Bank Światowy tego wskaźnika, co może nieco zaburzać obraz postępu osiągniętego przez Polskę i utrudniać wyciąganie jednoznacznych wniosków.

pleksowej, głębokiej reformy sektora finansów publicznych i rynku pracy oraz o niedostatecznym wsparciu przez państwo działalności badawczo-rozwojowej. W następnym podrozdziale zostaną omówione w skrócie najważniejsze z tych wyzwań.

Najważniejsze wyzwania polityki gospodarczej

Lista największych wyzwań, przed jakimi stoi obecnie i stanie w przyszłości polityka gospodarcza w Polsce, zostanie przedstawiona w dwóch uzupełniających się ujęciach. Pierwsze z nich obejmuje bariery rozwoju polskiej gospodarki o charakterze koncepcyjnym, politycznym i instytucjonalnym, które tworzą szeroko rozumiane ramy prowadzonej działalności gospodarczej oraz wyznaczają strukturę i siłę oddziaływania bodźców wpływających na zachowania i decyzje podmiotów ekonomicznych. W drugim ujęciu zostaną wskazane te wyzwania rozwojowe, które wiążą się ze sposobem funkcjonowania gospodarki, czynnikami jej wzrostu i osiąganymi wynikami makroekonomicznymi.

Za jedną z największych, fundamentalnych słabości prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej w tym pierwszym ujęciu należy uznać to, że na początku drogi wiodącej od planu do rynku, ale także w jej trakcie, nie udało się określić punktu docelowego, tj. modelu (odmiany) kapitalizmu, jaki zamierzano w Polsce budować. Cel transformacji systemowej w naszym kraju – *explicite* bądź *implicite* – bywał definiowany dość mgliście jako stworzenie liberalnej gospodarki rynkowej (kapitalizmu), bez przesadzania o jej konkretnym kształcie.

Tymczasem w samej tylko Unii Europejskiej istnieją co najmniej cztery odmiany kapitalizmu, o zróżnicowanych konfiguracjach instytucji i kształtach infrastruktury rynkowej. Co więcej, jak wynika m.in. z badań Hansona (2006), Unia Europejska – w ramach *acquis communautaire* – stwarza krajom członkowskim zaskakująco duży margines swobody w tworzeniu własnych instytucji i rozwiązań wewnętrznych, dostosowanych do specyfiki poszczególnych krajów.

Brak wizji odmiany kapitalizmu najbardziej odpowiadającej uwarunkowaniom i aspiracjom rozwojowym Polski sprawił m.in., że powstająca nad Wisłą gospodarka rynkowa ma w dużej mierze charakter hybrydowy. Różne części architektury instytucjonalnej istniejącej w naszym kraju pochodzą z różnych porządków instytucjonalnych i nie są wobec siebie komplementarne. W konsekwencji, zamiast efektów dodatniej synergii i zwiększonej efektywności funkcjonowania, ta niespójność instytucjonalna staje się źródłem dodatkowych tarć i rosnącej mocy jałowej całego systemu.

Po drugie, mimo szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce brakowało długofalowej, kompleksowej strategii rozwojowej, co sprawiało, że przez większość okresu

transformacji polska gospodarka dryfowała, zamiast podążać wcześniej zaprojektowaną trajektorią rozwojową.

Po trzecie, nie udało się, jak dotąd, dobrze zdefiniować naszej obecnej i przyszłej roli w UE – innej niż głównie jako beneficjenta funduszy unijnych. Konieczność sensownego i efektywnego wykorzystania funduszy (i instytucji) unijnych jest oczywiście bezdyskusyjna. Kierunki i sposoby wykorzystania środków unijnych powinny być jednak funkcją przyjętej strategii rozwoju (której jednak nie mamy) oraz wyraźnie określonych priorytetów rozwojowych. Polska opanowała już całkiem niezłe sztukę pozyskiwania funduszy unijnych, ale znacznie gorzej radzi sobie z określaniem priorytetów rozwojowych przy ich wykorzystywaniu oraz ze sporządzaniem pełnego bilansu kosztów i korzyści różnych inicjatyw czy programów unijnych w kategoriach naszego interesu narodowego.

W tym kontekście należy widzieć kolejne, czwarte wyzwanie rozwojowe, w postaci groźby przekształcenia się Polski w kraj peryferyjny w Unii Europejskiej („Europa dwóch prędkości”). W ramach tego scenariusza byłibyśmy producentem mało skomplikowanych dóbr zawierających stosunkowo niedużo wartości dodanej i najwyżej rozwiniętych technologii oraz podwykonawcą produktów bardziej technologicznie zaawansowanych.

Po piąte, oprócz wymienionych wyżej słabości o charakterze fundamentalnym, do największych wyzwań trzeba zaliczyć zawodność państwa w zakresie tworzenia warunków sprzyjających długofalowemu rozwojowi gospodarczemu, w tym zapewnienia dodatnich efektów zewnętrznych dla sektora prywatnego. Chodzi tu przede wszystkim o niedofinansowanie prac badawczo-rozwojowych, brak wsparcia dla tworzenia i podnoszenia jakości kapitału ludzkiego, niezrozumienie znaczenia jednej z największych barier rozwoju polskiej gospodarki, tj. niskiego zasobu kapitału społecznego, niedostateczne wspieranie rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Słabość ta wynika m.in. z silnego „przechyłu” redystrybucyjnego w polityce wydatków publicznych (niewłaściwego profilu funkcji państwa) kosztem wydatków rozwojowych, niespełniania tzw. złotej reguły finansów publicznych oraz z nasilającą się pogonią za rentą i trwałości nieproduktywnego modelu przedsiębiorczości, o którym interesująco pisze amerykański ekonomista Wiliam Baumol (Baumol 1990).

Co więcej, w Polsce utrzymują się symptomy myrdalowskiego miękkiego państwa – ciągle jeszcze zbyt duży jest zakres korupcji, nasila się niewydolność władzy sądowniczej (w tym sądownictwa gospodarczego) i słabe jest przestrzeganie prawa. Równocześnie coraz liczniej pojawiają się symptomy obniżającej się jakości dostarczanych przez państwo dóbr publicznych i dóbr społecznie pożądanых (np. ochrony zdrowia i edukacji).

Wreszcie, w odróżnieniu od kilku innych krajów transformacji z naszego regionu (Słowacja, kraje bałtyckie), w Polsce nie udało się w ciągu ostatnich 7 lat (a szerzej – w całym okresie transformacji) ograniczyć zakresu funkcji państwa i zmniejszyć jego wielkości. Jeżeli za podstawowy miernik wielkości państwa przyjąć udział wydatków publicznych w PKB, to udział ten utrzymywał się w Polsce – podobnie jak na początku lat 90. XX w. – powyżej 40%. Jest to wskaźnik ok. dwukrotnie wyższy niż w krajach o podobnym do naszego poziomie rozwoju gospodarczego (23–24%) i zbliżony do średniej w Unii Europejskiej i OECD. Mamy więc wskaźniki porównywalne z najwyżej rozwiniętymi krajami unijnymi, to znaczy dźwigamy na swoich barkach dużo więcej państwa niż jesteśmy w stanie udźwignąć. Co więcej, w ostatnich 2–3 latach państwo w naszym kraju zaczęło się znowu rozrastać – np. zatrudnienie w administracji publicznej wzrosło o kilkanaście procent, do ponad 600 tys. osób.

Z kolei do najważniejszych wyzwań rozwojowych natury makroekonomicznej stojących przed polską polityką gospodarczą zaliczamy omówione poniżej.

1. Bardzo dużym wyzwaniem dla Polski w perspektywie najbliższych 20 czy nawet 40 lat są niekorzystne trendy demograficzne – rysujący się na horyzoncie spadek liczby ludności (w skali należącej do największych w UE), zmiana struktury wiekowej społeczeństwa, emigracja i drenaż mózgów, a także trwały spadek stopy zależności, wyrażającej liczbę pracujących przypadających na jednego emeryta.
2. Nie udało nam się w wystarczającym stopniu zreformować rynku pracy. W efekcie stopień aktywności zawodowej w Polsce należy do najniższych w Unii Europejskiej, a odsetek osób pracujących na umowy tymczasowe i samozatrudnionych – do najwyższych.
3. Polską gospodarkę cechuje najniższa w krajach Europy Środkowej i Wschodniej skłonność do oszczędzania i najniższa stopa inwestycji. Wystarczy w tym kontekście odwołać się do endogenicznego modelu wzrostu gospodarczego, aby stwierdzić, że to właśnie stopa inwestycji i krajowe oszczędności, które finansują te inwestycje w długim okresie, są warunkiem koniecznym szybkiego, trwałego wzrostu gospodarczego.
4. Dużą barierą trwałego wzrostu gospodarczego i poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski jest utrzymująca się od lat niska innowacyjność polskiej gospodarki. Wśród licznych jej przejawów można m.in. wymienić niski, zaledwie 7-procentowy udział wyrobów ucieleśniających najwyższą technikę (*high-tech*) w eksporcie towarów przetworzonych czy ogromny deficyt w międzynarodowej wymianie licencji (stosunek wydatków na import licencji do wpływów z ich eksportu wynosi 1:10).
5. Ważnym wyzwaniem rozwojowym jest niski (a jak wynika z niektórych badań – nawet malejący) zasób kapitału społecznego w Polsce. Nasz kraj można by

w związku z tym (stosując terminologię Fukuyamy) zaliczyć do kategorii *low-trust society* (Fukuyama 1997). Co więcej, o ile utrzymujący się brak zaufania Polaków do instytucji państwa jest silnie uwarunkowany historycznie, o tyle nowym zjawiskiem jest brak zaufania państwa do własnych obywateli i powstanie w Polsce symetrycznej nieufności w relacjach państwo – obywatel (a także przedsiębiorca prywatny). Przejawem reakcji państwa na nieufność obywateli jest mnożenie przez administrację barier biurokratycznych i zwiększanie zakresu ingerencji mogącej ograniczyć zakres uzyskanej już wolności gospodarczej.

6. Coraz wyraźniej na horyzoncie rysuje się kolejne poważne zagrożenie rozwojowe w postaci szybko rosnących napięć w krajowym bilansie energetycznym, wynikających m.in. z opóźnienia inwestycji w rozwój i modernizację bazy energetycznej. Nakłada się na nie perspektywa znacznego wzrostu kosztów wytwarzania i dostarczania energii elektrycznej w Polsce, wynikająca z przyjętych jesienią 2014 r. w Unii Europejskiej uzgodnień międzyrządowych (pakiet klimatyczny) dotyczących ograniczenia szkodliwych emisji i wynikającej stąd konieczności przestawienia produkcji energii na technologie bardziej przyjazne dla środowiska naturalnego.

W podsumowaniu warto wskazać, że skumulowane oddziaływanie omówionych wyżej barier rozwojowych i brak lub niedostateczna reakcja na nie polityki gospodarczej w ostatecznym rachunku może się przełożyć na utratę dynamiki rozwojowej i spadek międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Symptomy tej nowej, niekorzystnej tendencji już się zresztą w Polsce pojawiły – w ostatnich kilku latach nastąpiło obniżenie potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki z ponad 5 do ok. 4%, tj. o 1,5 p.p. Co więcej, jak wynika m.in. z długookresowych prognoz Komisji Europejskiej, OECD i naszych własnych projekcji (Matkowski, Próchniak, Rapacki 2013), po roku 2020 tempo to może się zmniejszyć jeszcze bardziej – poniżej 2% rocznie. To zaś m.in. oznacza trwałe utrzymywanie się stopy bezrobocia na poziomie dwucyfrowym i trwałą nierównowagę rynku pracy.

Co gorsza, istnieje sporo przesłanek skłaniających do wniosku, że powyższy scenariusz może także oznaczać kolejne długofalowe zagrożenie w postaci utrwalenia się w Polsce odtwórczego wzorca rozwoju oraz przekształcenia się naszego kraju w importera gotowych instytucji (*one size fits all*), z których część nie będzie w pełni odpowiadać naszym potrzebom i możliwościom rozwojowym (np. nadmiernie regulowany rynek pracy).

Bibliografia

- Baumol W. (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, „Journal of Political Economy”, vol. 98, no. 5.
- BGK (2013), *Dane liczbowe programu Rodzina na swoim*, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa.
- EBRD (2013), *Transition Report 2013*, London.
- EBRD (2007), *Transition Report 2007*, London.
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Hanson P. (2006), *The European Union's Influence on the Development of Capitalism in Central Europe*, mimeo, London.
- IMF (2008), *International Financial Statistics*, Washington, D.C.
- Komisja Europejska (2014), *European Economic Forecast. Autumn 2014*, European Economy, no. 7.
- Łaszek A.H. (2014), Augustyniak, K. Olszewski, J. Waszczuk, *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w II kwartale 2014 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2013), *Nowe i stare kraje Unii Europejskiej: konwergencja czy dywergencja?*, w: *Badania koniunktury – zwierciadło gospodarki, część II*, red. K. Walczyk, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, Warszawa.
- Ministerstwo Finansów (2013), *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw*, 14 sierpnia.
- Ministerstwo Finansów (2014), *Informacja o działaniach podjętych przez Polskę w celu realizacji rekomendacji Rady w ramach procedury nadmiernego deficytu*, Warszawa.
- MPiPS (2013), *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych*, 10 października.
- Rada Unii Europejskiej (2009), *COUNCIL DECISION of 7 July 2009 on the existence of an excessive deficit in Poland (2009/589/EC)*, „Official Journal of the European Union”, Brussels.
- Rapacki R., Matkowski Z., Próchniak M. (2013), *Transition Countries: Economic Situation and the Progress of Market Reforms*, Working Paper no. 320, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw.
- RPP (2013), *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej w dniach 3–4 września 2013 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- World Bank (2014), *Doing Business 2015*, Washington, D.C.
- World Bank (2008), *2008 World Development Indicators*, Washington, D.C.

Źródła internetowe

EBRD, *Transition Report Database*, <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/forecasts.shtml>

Eurostat (2014), *Statistics database 2014*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

GUS (2014), *Roczne wskaźniki makroekonomiczne*, <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>

Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl> The Heritage Foundation (2014), *2014 Index of Economic Freedom*, Washington, D.C., <http://www.heritage.org/index/>

Transparency International (2013), *Corruption Perceptions Index*, <http://www.transparency.org/cpi2013/results>

World Bank (2015), *Doing Business 2015*, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/poland>

World Bank (2014), *World Development Indicators Database 2014*, <http://databank.worldbank.org/>

Zmiany zasobów ludzkich w Polsce w latach 2007–2014

Mateusz Mokrogulski

Celem rozdziału jest ocena tendencji zmian zasobów ludzkich w Polsce jako jednego z czynników konkurencyjności gospodarki, od czasu kryzysu finansowego i gospodarczego aż do roku 2014. Analiza obejmuje najważniejsze elementy charakteryzujące stan i zmiany zasobów ludzkich w gospodarce, takie jak trendy demograficzne, zmiany w zatrudnieniu i poziomie bezrobocia, kształtowanie się wynagrodzeń oraz zmiany wydajności pracy. Szczególny nacisk został położony na opis aktualnych tendencji na rynku pracy.

Demografia

W ostatnich trzech latach liczba ludności Polski zaczęła się ponownie zmniejszać i według wstępnych danych GUS w końcu 2014 r. wyniosła 38,484 mln osób, tj. o 12 tys. osób mniej niż rok wcześniej. Cały czas na ujemnym poziomie utrzymuje się saldo migracji zagranicznych netto na pobyt stały, a obserwowane jest nasilenie zjawiska czasowej emigracji z Polski. Na koniec 2013 r. czasowo za granicą przebywało 2,196 mln Polaków wobec 2,13 mln osób rok wcześniej oraz 2,27 mln osób w rekordowym pod tym względem roku 2007. W 2013 r. krajem o największej liczbie emigrantów z Polski wciąż była Wielka Brytania (642 tys.), a następnie Niemcy (560 tys.) i Irlandia (115 tys.). W ostatnim z analizowanych lat zwiększyła się emigracja szczególnie do Niemiec, które jako ostatni unijny kraj (wraz z Austrią) w maju 2011 r. otworzyły rynek pracy dla obywateli nowych państw członkowskich UE. Wzrosło także znaczenie Holandii, gdzie liczba przebywających czasowo Polaków zwiększyła się do 103 tys. osób. Fakt zamieszkiwania znacznej grupy Polaków poza ojczyzną stanowi już oczywisty problem natury demograficznej, który z każdym rokiem będzie trudniej rozwiązać. Emigranci szybko znajdują pracę za granicą (aczkolwiek często poniżej swoich kwalifikacji), rozwijają się zawodowo, osiągając w ten sposób pożądany status materialny. Nierzadko otwierają własną działalność

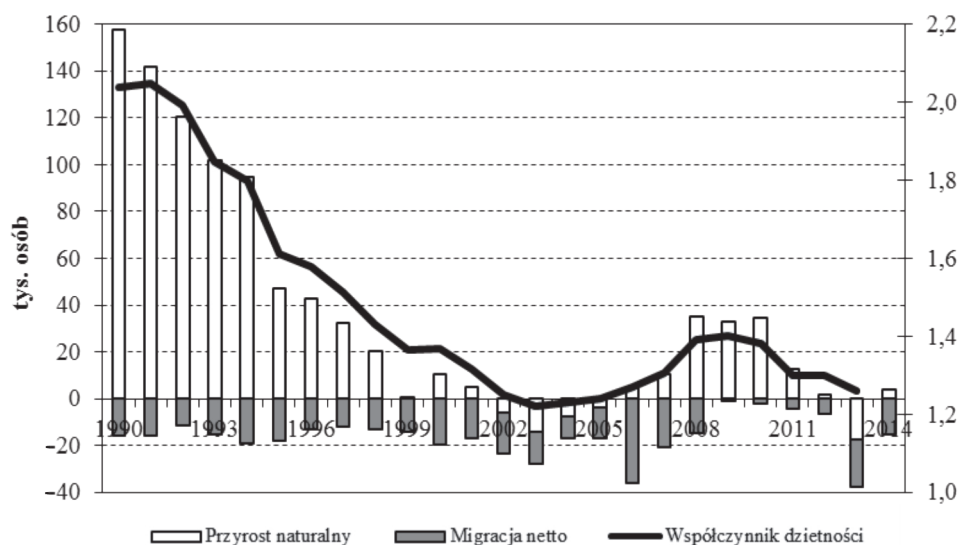
i stają się w ten sposób cennymi fachowcami. Jednocześnie mają świadomość, że w kraju nie będą mogli liczyć na realizację marzeń zawodowych, dlatego decydują się na pozostanie na emigracji. Dla Polski oznacza to stratę nie tylko z powodów demograficznych, lecz także z uwagi na potencjał zawodowy, który wykorzystywany jest na obczyźnie. Nie bez znaczenia jest także fakt uprzedniego pobierania wykształcenia w Polsce, często na uczelniach publicznych. Emigranci przyczyniają się zatem do powiększenia PKB innej gospodarki niż Polska, mimo że wcześniej studiowali na koszt polskiego podatnika. Takie zjawisko będzie miało negatywne skutki ekonomiczne dla Polski w długim okresie.

Przy okazji analizy procesów migracyjnych warto wspomnieć o negatywnych wypowiedziach premiera Wielkiej Brytanii Davida Camerona na temat Polaków mieszkających w tym kraju. Polityk ten stwierdził, że należy ograniczyć liczbę beneficjentów zasiłków na dzieci, których mieliby nie otrzymywać emigranci z nowych państw członkowskich UE, jeśli ich dzieci pozostały w kraju pochodzenia. Padały również stwierdzenia, że otwarcie granic dla m.in. Polaków było błędem. Takie sformułowania mogły się wydać wręcz szokujące, bo Wielka Brytania wraz z Irlandią i Szwecją jako jedyne nie wprowadzały żadnych restrykcji w podejmowaniu zatrudnienia przez obywateli nowych państw członkowskich UE. Co więcej, z raportu Ośrodka Badań i Analiz Migracji przy University College London wynika, że imigranci z Unii nie są obciążeniem dla budżetu Wielkiej Brytanii. Wyniki badań pokazały również, że tego samego nie można powiedzieć o imigrantach spoza Europy, z których wielu osiedliło się już na stałe w Wielkiej Brytanii. Znaleźli oni w większości pracę w zawodach niewymagających wysokich kwalifikacji. W przypadku pracowników z Unii Europejskiej wprowadzenie ograniczeń przez Wielką Brytanię stanowiłoby naruszenie zasady swobody przepływu osób, która jest jedną z podstawowych swobód wynikających z traktatów ustanawiających Wspólnoty Europejskie.

Przy analizie trendów demograficznych nie sposób nie wspomnieć, że spadkowi uległa wartość współczynnika dzietności, który na koniec 2013 r. ukształtował się na poziomie 1,26. W poprzednich dwóch latach miał on wartość 1,30, a w „rekordowym” pod tym względem roku 2009 – 1,40. Takie liczby muszą budzić niepokój, zwłaszcza że współczynnik dzietności w Polsce utrzymuje się poniżej poziomu 2,1 (tj. zapewniającego prostą zastępowalność pokoleń) od początku okresu transformacji. Polska od lat znajduje się w grupie krajów członkowskich Unii Europejskiej o niskim współczynniku dzietności. W 2012 r. jedynie Portugalia charakteryzowała się niższą wartością tego współczynnika. Średnia wartość dla krajów Unii Europejskiej to 1,58, co jest wciąż niskim poziomem. Analizowany wskaźnik jest najwyższy we Francji i Irlandii, gdzie w 2012 r. ukształtował się na poziomie 2,01. Stopniowe obniżanie się współczynników dzietności skutkuje powolnym pogarszaniem się

struktury demograficznej Polski. W 2014 r. odsetek osób w wieku 60/65 lat i więcej wyniósł 19,0% wobec 18,4% rok wcześniej oraz 14,8% w roku 2000. Systematycznemu zmniejszeniu ulega również odsetek osób niepełnoletnich, tj. w wieku do 17 lat łącznie. W 2014 r. kształtował się on na poziomie 18,1% wobec 18,2% rok wcześniej i 24,4% w roku 2000. W kolejnych latach starzenie się społeczeństwa będzie postępowało, co jest obecnie problemem wielu gospodarek. Na rysunku 7.1 przedstawiono przyrost naturalny, migrację netto i współczynnik dzietności w Polsce w latach 1990–2014.

Rysunek 7.1. Przyrost naturalny, migracja netto (lewa oś) i współczynnik dzietności (liczba nowo urodzonych dzieci przypadająca na jedną kobietę – prawa oś) w Polsce, 1990–2014



Źródło: dane GUS.

Z uwagi na pogarszającą się dzietność w 2007 r. wprowadzono ulgi przysługujące na każde wychowywane dziecko. W kolejnych latach wysokość ulg podlegała pewnym modyfikacjom. Stan obecny, tj. dotyczący roku podatkowego 2014, jest taki, że osoby samotnie wychowujące jedno dziecko odliczą od podatku 1112,04 PLN (tj. $2 \cdot 556,02$ PLN) jedynie wtedy, gdy roczne dochody nie przekraczają 56 tys. PLN. W przypadku małżonków kwota maksymalnego dochodu uprawniająca do skorzystaniu z ulgi jest dwukrotnie wyższa i wynosi 112 tys. PLN. Dla osób wychowujących dwoje dzieci zasady stosowania ulgi się nie zmieniły. Oznacza to, że niezależnie od dochodu, kwota ulgi wynosi 1112,04 PLN (rocznie) na każde dziecko.

Ostatnie zmiany zmierzały w kierunku podwyższenia ulg dla rodzin wielodzietnych. W przypadku rodzin z trójką dzieci ulga na trzecie dziecko jest równa 2000,04 PLN (rocznie), a dla rodzin wychowujących co najmniej czworo dzieci ulga ta wynosi 2700,00 PLN (rocznie) na czwarte dziecko i każde kolejne. Ważną zmianą jest także wprowadzenie możliwości odliczenia ulgi w pełnej wysokości, nawet jeśli kwota zapłaconego podatku dochodowego od osób fizycznych jest zbyt mała. Dotychczas bowiem rodzina nie mogła otrzymać większego zwrotu niż wysokość podatku należnego, co stawiało w niekorzystnej sytuacji rodziny niezamożne. Począwszy od rozliczenia za 2014 r. rodzina może otrzymać zwrot wyższy niż zapłacony podatek (wtedy podatek staje się niejako ujemny), ale ów zwrot nie może być wyższy od łącznej kwoty zapłaconych przez podatnika składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, które podlegają odliczeniu. Istniejące rozwiązania w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych można zatem uznać za przejaw prowadzenia polityki rodzinnej w naszym kraju.

Kolejnym ważnym wątkiem jest kwestia urlopów związanych z rodzicielstwem, które ostatnio zostały wydłużone. Obecnie urlop płatny przysługujący matce po urodzeniu dziecka wynosi maksymalnie 1 rok i nowy wymiar obowiązuje w przypadku dzieci urodzonych w 2013 r. i później. Na urlop roczny składa się obecnie 20 tygodni podstawowego urlopu macierzyńskiego, 6 tyg. dodatkowego urlopu macierzyńskiego oraz 26 tyg. urlopu rodzicielskiego. Ten ostatni może przysługiwać również ojcu dziecka, a ponadto oboje rodzice zyskali możliwość równoczesnego korzystania z urlopu rodzicielskiego. Ojcu dziecka przysługuje również tzw. urlop ojcowski w wymiarze 2 tygodni. Może on zostać wykorzystany do momentu ukończenia przez dziecko pierwszego roku życia. Ponadto rozszerzono możliwość korzystania z urlopu wychowawczego. Obecnie rodzic może z niego skorzystać do momentu ukończenia przez dziecko piątego roku życia. Choć na podstawie powyższych faktów można wnioskować, że w Polsce jest prowadzona polityka rodzinna, trudno twierdzić, że jest ona rozumiana całościowo jako powiązanie pewnych narzędzi, które mogą wpływać pozytywnie na dzietność. Są to raczej coraz to nowe inicjatywy, którym brakuje koordynacji. Można bowiem dostrzec, że rząd prowadzi też inne działania, które powodują z kolei wzrost obciążeń finansowych rodzin. Dobry przykład stanowi tutaj kształtowanie się stawek podatku VAT. W przypadku artykułów dziecięcych zostały one ustalone na poziomie podstawowym, tj. 23%. Ostatnia podwyżka miała miejsce z początkiem 2012 r., kiedy z preferencyjnego poziomu 8% zwiększono stawkę tego podatku na obuwie dla dzieci oraz ubranka dla niemowląt. Jako że popyt na tego typu dobra jest mało elastyczny, można się spodziewać jedynie niewielkiego spadku zapotrzebowania w związku ze wzrostem ceny, co odpowiednio powiększa wpływy do budżetu państwa. Koszt jest zatem w znacznej części przerzucony na rodziców. Nie-

wątpliwie potrzeba w naszym kraju pewnego rodzaju całościowej polityki rodzinnej, dzięki której osoby decydujące się na posiadanie potomstwa nie będą dyskryminowane względem reszty społeczeństwa. Te działania powinny obejmować również rynek pracy, edukację, a także rozwiązania w zakresie nabywania mieszkań. Choć polityka rodzinna w krótkim okresie pociąga za sobą konkretne koszty dla budżetu państwa, w dłuższym horyzoncie czasowym okazuje się inwestycją w kapitał ludzki, co może zahamować, a nawet odwrócić coraz bardziej niekorzystne tendencje demograficzne.

Rynek pracy

W Polsce nagły spadek aktywności gospodarczej rozpoczął się w IV kwartale 2008 r., a więc w momencie, kiedy kryzys finansowy i gospodarczy rozprzestrzenił się w Europie. Negatywne tendencje objęły również rynek pracy, co zaowocowało zmniejszeniem zatrudnienia, wzrostem bezrobocia przy wyraźnie niższej dynamice wynagrodzeń. Jednak płace w ujęciu realnym wciąż wzrastały. Co ciekawe, rynek pracy w Polsce względnie szybko zareagował na kryzys, mimo że w okresie wzrostu gospodarczego trendy dotyczące zatrudnienia i bezrobocia wykazywały kilkumiesięczne opóźnienia względem wahań produktu realnego w gospodarce. Raptowne pogorszenie tendencji na rynku pracy w Polsce rozpoczęło się jeszcze w IV kwartale 2008 r. i trwało do pierwszego półrocza roku 2010. Stopa bezrobocia rejestrowanego zwiększyła się z 9,5% na koniec 2008 r. do 12,1% na koniec 2009 r., aby przez kolejny rok wzrosnąć do 12,4%. Popyt na pracę zmieniał się w tym czasie nierównomiernie względem poszczególnych sekcji i działów gospodarki narodowej. Wynagrodzenia realne powiększały się już w dużo niższym tempie niż w okresie wzrostu aktywności gospodarczej. Na uwagę zasługuje fakt, że począwszy od 2008 r. aż do 2013 r. wynagrodzenia w sferze budżetowej rosły szybciej niż w sektorze przedsiębiorstw. Taka zależność raczej nie wynikała z przewagi sektora publicznego nad prywatnym pod względem wydajności pracy. O ile w początkowej fazie kryzysu względnie wyższa dynamika płac w sektorze publicznym może przyczynić się do stabilizowania popytu konsumpcyjnego, o tyle utrzymywanie się zaobserwowanych relacji przez następne lata może już świadczyć o pewnej anomalii i usztywnieniu rynku pracy w Polsce, co nastąpiło w kolejnych latach. Następnie, od początku 2010 r., można obserwować względną stabilizację w zakresie zatrudnienia i bezrobocia. Na koniec 2013 r. stopa bezrobocia wyniosła 13,4% wobec takiej samej wartości na koniec 2012 r. Jednocześnie w okresie od końca 2010 r. do końca 2013 r. zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zwiększało się w umiarkowanym tempie, tj. średnio o 0,7% w skali roku. Również dynamika płac realnych (w gospodarce narodowej) była niewielka

i w latach 2011–2013 wyniosła odpowiednio: 1,4, 0,1 oraz 2,5%. W 2012 r. wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw wręcz spadły realnie o 0,2%. Warto nadmienić, że zauważalny wzrost dynamiki w 2013 r. stanowił częściowo konsekwencję nieoczekiwane spadku inflacji, przez co płace nominalne ze względu na swoją sztywność nie zdążyły się jeszcze dostosować.

W 2014 r. dało się zaobserwować zmianę tendencji z poprzednich czterech lat. Przede wszystkim wyraźnie obniżyła się stopa bezrobocia i na koniec 2014 r. osiągnęła poziom 11,5% (rysunek 7.2). Oznacza to, że liczba bezrobotnych w skali roku zmniejszyła się o ponad 330 tys. osób. Najniższy poziom w ostatnich 12 miesiącach stopa bezrobocia osiągnęła w październiku ub. roku (11,3%), co wynika z czynników o charakterze sezonowym, które właśnie w tym miesiącu oddziałują najsilniej w kierunku spadku tego wskaźnika. Ponadto w minionym roku wyraźnie zaczęło się zwiększać zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw (dynamika roczna równa 1,1% na koniec roku oraz 0,6% średniorocznie), a także wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw (przeciętnie o 3,7% w skali roku, nominalnie i realnie). Wzrost wynagrodzeń realnych w drugim półroczu wynika również ze zjawiska deflacji, która utrzymuje się od lipca 2014 r. Na koniec ub. roku dynamika cen towarów i usług konsumpcyjnych w Polsce ukształtowała się na poziomie –1,0%. Co ciekawe, ze spadkiem poziomu cen (w skali roku) mamy do czynienia po raz pierwszy od rozpoczęcia procesów transformacji systemowej w naszym kraju. Ponadto na podstawie danych za trzy kwartały ub. roku można wnioskować, że płace w sektorze przedsiębiorstw tym razem wzrosły bardziej niż w sferze budżetowej.

W przypadku zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w 2014 r. zmiany były zróżnicowane w poszczególnych (głównych) branżach gospodarki narodowej. Największe wzrosty średnioroczne obserwowano w następujących sekcjach PKD:

- informacja i komunikacja (3,1%);
- dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja (2,4%);
- administrowanie i działalność wspierająca (2,4%).

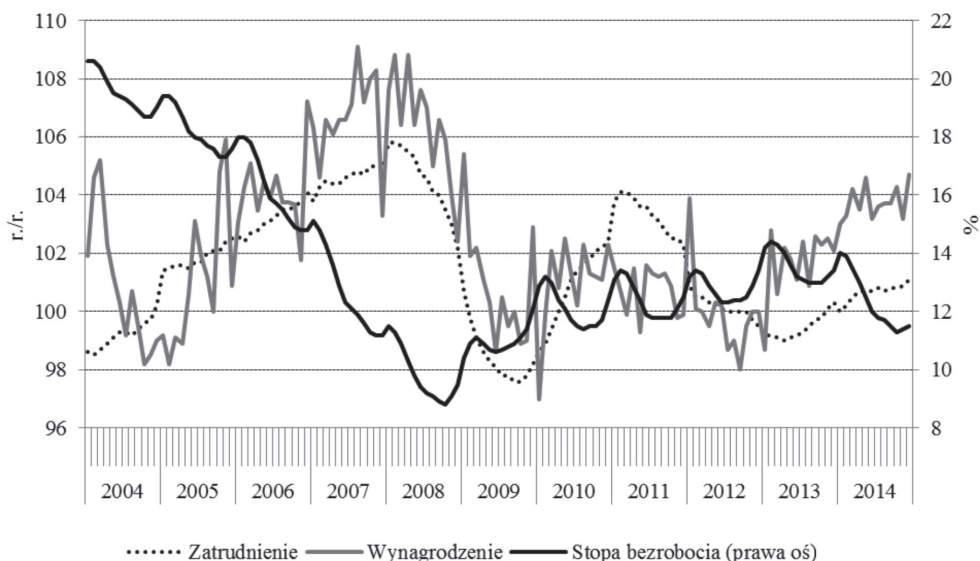
Jednakże nie wszędzie tendencje były pozytywne jako że część branż wciąż przeżywa spowolnienie lub załamanie. Przykładowo w budownictwie popyt na pracę zmniejszył się o 7,7%, a w sekcjach „górnictwo i wydobywanie” oraz „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę” spadł odpowiednio o 6,5 i 5,5%. Warto zaznaczyć, że budownictwo było tą branżą, w której zatrudnienie zwiększało się jeszcze do połowy 2012 r., a więc nawet w czasach spowolnienia gospodarczego. Ostatnie dane wskazują zatem na korektę tendencji wzrostowej.

Informacje o dynamice wynagrodzeń brutto w sektorze przedsiębiorstw w podziale na branże nie idą w parze z wyżej przytoczonymi danymi o zatrudnieniu.

Największy średnioroczny wzrost płac nominalnych miał miejsce w następujących sekcjach PKD:

- administrowanie i działalność wspierająca (5,3%),
- przetwórstwo przemysłowe (4,3%),
- budownictwo (4,3%).

Rysunek 7.2. Dynamika zatrudnienia i wynagrodzenia realnego w sektorze przedsiębiorstw (analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100) oraz stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce



Źródło: GUS.

We wszystkich analizowanych branżach dynamika wynagrodzeń była dodatnia, natomiast najmniejszy wzrost wystąpił w sekcjach:

- górnictwo i wydobywanie (1,8%),
- wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (3,0%),
- informacja i komunikacja (3,0%).

W latach 2010–2013 postępowało również zjawisko usztywnienia rynku pracy, co przejawiało się zwiększeniem stopy bezrobocia długotrwałego oraz w najmłodszej grupie wiekowej, tj. 15–24 lata. Na koniec 2013 r. pierwszy z ww. wskaźników kształtował się na poziomie 4,4% (wobec 3,0% w koniec 2010 r. i 2,4% w koniec 2008 r.), a drugi ze wskaźników wynosił 27,3% (wobec 23,6% w koniec 2010 r. i 17,1% w koniec 2008 r.). Wciąż występuje zatem wyraźny problem wśród osób poszukujących pracy

po raz pierwszy, a jednocześnie zwiększa się zasób długotrwale bezrobotnych, co może w konsekwencji prowadzić do wykluczenia społecznego takich osób. W 2014 r. nastąpiła niewielka poprawa we wskazanym zakresie, ponieważ stopa bezrobocia w najmłodszej grupie wiekowej zmniejszyła się do 23,9%. Mimo wszystko pozostała jednak powyżej średniej dla krajów UE28, tj. 22,2%. W IV kwartale 2014 r. zwiększył się natomiast przeciętny czas poszukiwania pracy i wynosił już ponad rok, a więc o dwa miesiące dłużej niż w 2010 r. Postępująca sztywność rynku pracy stanowiła jeden z powodów emigracji zarobkowej obserwowanej po zakończeniu pierwszej fazy kryzysu finansowego i gospodarczego.

Zgodnie z wynikami badań koniunktury gospodarczej NBP¹ w I kwartale 2015 r. nastąpiła wyraźna poprawa w zakresie prognoz zatrudnienia. Od ponad roku więcej przedsiębiorstw planuje zwiększenie zatrudnienia niż spadek, co stanowi odwrócenie tendencji obserwowanej przez pięć poprzednich lat. Obecnie wskaźnik zatrudnienia jest wyraźnie wyższy od swojej średniej długookresowej. W podziale według form własności największy popyt na pracę chcą generować przedsiębiorstwa prywatne, a szczególnie te z przewagą kapitału zagranicznego. W podziale na branże szczególnie wzrost zatrudnienia oczekiwany jest w przemyśle, a w dalszej kolejności – w budownictwie i usługach. Ponadto chęć podwyższenia płac deklaruje 23,7% badanych przedsiębiorstw, co nadal jest poniżej średniej liczonej od roku 2005. W podziale na sekcje PKD odsetek firm planujących wzrost wynagrodzeń jest najwyższy w przemyśle, a następnie w usługach (przede wszystkim transporcie i handlu). W budownictwie ów udział był już dużo niższy i kształtuje się na poziomie ok. 6%. Podwyżki płac częściej planują przedsiębiorstwa duże niż z sektora MSP, co stanowi już ugruntowaną tendencję.

Podobnych wniosków w obszarze popytu na pracę dostarczają wyniki raportu Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia w Polsce². Zgodnie z tymi ostatnimi spośród grupy 750 przebadanych pracodawców, stanowiących próbę reprezentatywną, 9% deklaruje zwiększenie całkowitego zatrudnienia, 8% planuje redukcję liczby etatów, a 79% nie raportuje żadnych zmian personalnych. Prognoza netto zatrudnienia kształtuje się zatem na poziomie 1 oraz 5% po korekcie sezonowej. Choć w odniesieniu do I kwartału 2014 r. oczekiwania uległy lekkiemu pogorszeniu, prognoza zatrudnienia netto kształtuje się wciąż na poziomie dodatnim³. Warto wspo-

¹ Badania koniunktury NBP prowadzone są z częstotliwością kwartalną. W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w IV kwartale 2014 r., odnoszące się do działań planowanych na I kwartał 2015 r.

² Raport powstaje łącznie w 42 krajach i bierze w nim udział ponad 65 tys. dyrektorów departamentów zajmujących się zarządzaniem zasobami ludzkimi. Badanie prowadzone jest z częstotliwością kwartalną. W niniejszym rozdziale zaprezentowano wyniki raportu, w którym zawarte są oczekiwania pracodawców na I kwartał 2015 r.

³ W dalszej części przytoczono dane poddane korekcie sezonowej.

mnieć, że badania prowadzone przez ten ośrodek wskazywały na pozytywne oczekiwania na rynku pracy w Polsce niemal w całym okresie spowolnienia gospodarczego. Wyjątek stanowił krótki czas od IV kwartału 2014 r. do II kwartału 2013 r. W siedmiu na dziesięć badanych sektorów⁴ więcej jest pracodawców, którzy planują zwiększać zatrudnienie niż tych przewidujących cięcia etatów w I kwartale 2015 r. Wyraźny optymizm widać wśród firm z sektorów: „produkcja przemysłowa”, gdzie prognoza netto zatrudnienia wynosi +12%, co oznacza wzrost o 2 p.p. w ujęciu kwartalnym oraz stabilizację w ujęciu rocznym, „handel detaliczny i hurtowy”, gdzie prognoza netto zatrudnienia jest równa +9% (spadek o 4 p.p. kw./kw. i stabilizacja r./r.) oraz „budownictwo” (prognoza +8%, co oznacza stabilizację zarówno w ujęciu kwartalnym, jak i rocznym). Z kolei negatywne oczekiwania co do zatrudnienia formułują przedsiębiorstwa z sektorów: „energetyka/gazownictwo/wodociągi” (−4%, co oznacza spadek o 3 p.p. kw./kw. oraz wzrost o 5 p.p. r./r.), „rolnictwo/leśnictwo/rybołówstwo” (−3%, co oznacza stabilizację kw./kw. oraz spadek o 15 p.p. r./r.), a także „kopalnie/przemysł wydobywczy” (−2%, co oznacza wzrost o 5 p.p. kw./kw. oraz o 1 p.p. r./r.). Przytoczone wyniki nie w pełni korespondują z dotychczasowymi tendencjami w obszarze zatrudnienia. Znaczne rozbieżności obserwuje się szczególnie dla budownictwa. W przypadku wyników dla innych gospodarek unijnych na uwagę zasługuje oczekiwany wzrost popytu na pracę w przedsiębiorstwach zlokalizowanych w Irlandii, Bułgarii i Rumunii. Z kolei największą niechęć do tworzenia nowych miejsc pracy widać w Finlandii, we Włoszech i w Holandii.

Przy analizie rynku pracy w Polsce warto wspomnieć o pozytywnym zjawisku, jakim jest stopniowe zwiększanie się wskaźników zatrudnienia. Ogólny wskaźnik (tj. dla grupy wiekowej 15–64 lata) w okresie 2004–2013 uległ wzrostowi z 51,7 do 60,0%. Na początku analizowanego okresu Polska charakteryzowała się najniższą wartością wskaźnika na tle państw członkowskich UE. Z kolei na koniec 2013 r. już 8 krajów cechowało się wartością wskaźnika niższą niż w Polsce przy średniej dla UE28 na poziomie 64,1% (tabela 7.1). W okresie kryzysowym tendencje wzrostowe zostały co prawda zahamowane, ale nie – odwrócone. Spośród państw regionu wyraźnie wyróżniają się Czechy, w przypadku których analizowany wskaźnik ukształtował się na koniec 2013 r. na poziomie 67,7%. Podobnie w danym okresie nastąpił wyraźny wzrost wskaźnika zatrudnienia w grupie wiekowej 55–64 lata z 26,2 do 40,6%, przez co pozycja Polski ewoluowała z ostatniego miejsca na tle krajów ówczesnej Unii Europejskiej do pozycji siódmej od końca na tle UE28 (przy średniej równej 50,2%).

⁴ Sektory poddane badaniu to: budownictwo, energetyka/gazownictwo/wodociągi, finanse/ubezpieczenia/nieruchomości/usługi, handel detaliczny i hurtowy, instytucje sektora publicznego, kopalnie/przemysł wydobywczy, produkcja przemysłowa, restauracje/hotele, rolnictwo/leśnictwo/rybołówstwo, transport/logistyka/komunikacja.

W przypadku tego wskaźnika w okresie kryzysowym nastąpiło z kolei przyspieszenie trendów wzrostowych. Zaobserwowane tendencje stanowią konsekwencję następujących zmian:

- pozbawienia części społeczeństwa praw do tzw. emerytur pomostowych,
- braku rozszerzania przywilejów w postaci wcześniejszych emerytur na kolejne roczniki kobiet urodzonych po 1953 r. oraz mężczyzn urodzonych po 1948 r.,
- prób aktywizacji starszych uczestników rynku pracy za pomocą programu⁵ 50+.

W najbliższych latach będziemy obserwować dalszą poprawę w zakresie aktywizacji osób w wieku powyżej 55 lat, co będzie wywołane w sposób sztuczny poprzez podwyższenie wieku emerytalnego. Zmiany będą szczególnie widoczne w przypadku wskaźników zatrudnienia kobiet.

Tabela 7.1. Wskaźnik zatrudnienia w 2013 r. i stopa bezrobocia (przeciętna) w 2014 r.: Polska na tle wybranych krajów

Kraj	Wskaźnik zatrudnienia (w %) 15–64 lata				Stopa bezrobocia (w %)		
	ogółem	kobiety	mężczyźni	55–64 lata	ogółem	< 25 lat	długookresowe ^a
Polska	60,0	53,4	66,6	40,6	9,0	23,9	4,4
Czechy	67,7	59,6	75,7	51,6	6,1	15,9	3,0
Słowacja	59,9	53,4	66,4	44,0	13,2	30,4	10,0
Węgry	58,4	52,8	64,3	38,5	7,7	20,4	4,9
Litwa	63,7	62,8	64,7	53,4	10,7	19,3	5,1
Łotwa	65,0	63,4	66,8	54,8	10,8	19,6	5,8
Estonia	68,5	65,7	71,4	71,4	7,4	15,0	3,8
Niemcy	73,5	69,0	78,0	63,6	5,0	7,7	2,3
Francja	64,1	60,4	67,8	45,6	10,2	24,3	4,2
Hiszpania	54,8	50,3	59,2	43,2	24,5	53,2	13,0
Irlandia	60,5	55,9	65,1	51,3	11,3	24,0	7,9
Holandia	74,3	69,9	78,7	60,1	7,4	12,7	2,4
Wielka Brytania	70,5	65,8	75,4	59,8	7,6 ^a	20,7 ^a	2,7
Dania	72,5	70,0	75,0	61,7	6,6	12,6	1,8
Rumunia	59,7	52,6	66,8	41,5	6,8	24,0	3,3
Bułgaria	59,5	56,8	62,1	47,4	11,6	23,6	7,4
Chorwacja	52,5	48,5	56,5	37,8	17,0	45,0	11,0
UE28	64,1	58,8	69,4	50,2	10,2	22,2	5,1
Stany Zjednoczone	67,4	62,3	72,6	60,9	6,2	13,4	1,9

^a Dane za 2013 r.

Źródło: Eurostat.

⁵ Pełna nazwa programu to: „Solidarność pokoleń. Działania dla zwiększenia aktywności zawodowej osób w wieku 50+”.

Wykształcenie, koszty pracy i wydajność pracy

Społeczeństwo polskie jest raczej dobrze wykształcone na tle innych państw Europy pod względem udziału osób z wykształceniem co najmniej średnim w liczbie ludności w wieku 25–64 lata. Wskaźnik ten w 2014 r. kształtował się w Polsce na poziomie powyżej 90,0% wobec 75,8% średnio w państwach członkowskich i w ostatnich latach (również w okresie kryzysowym) wykazywał systematyczny wzrost. Jednakże w przypadku wykształcenia wyższego Polska plasuje się poniżej średniej unijnej (odpowiednio 26,1% wobec 29,1%), pomimo zwiększenia tego odsetka w ostatnich latach. Podobnie względnie nieduża liczba osób w Polsce uczestniczy w różnego rodzaju kursach i szkoleniach – ten wskaźnik kształtuje się w naszym kraju na relatywnie niskim poziomie (4,1% wobec 10,6% średnio w UE28 w 2014 r.) – tabela 7.2. Poziom wykształcenia ma dodatni wpływ na wysokość płac, co potwierdzają dane statystyczne. Jednakże równie ważne jak wykształcenie jest uczenie się przez całe życie⁶. Nastawienie na własny rozwój i częste podnoszenie kwalifikacji zawodowych pozwala uniknąć bezrobocia podczas okresu spowolnienia gospodarczego, a jednocześnie zmniejsza ryzyko braku zatrudnienia, kiedy zbliża się okres emerytalny.

Relatywnie dobre wykształcenie Polaków koresponduje wciąż z niskimi nominalnymi kosztami pracy w przeliczeniu na jedną godzinę pracy. Dla naszego kraju wartość tego wskaźnika jest porównywalna jak na Węgrzech, wyższa co prawda niż na Litwie, Łotwie, w Rumunii i Bułgarii, ale wciąż trzykrotnie niższa niż średnia dla Unii Europejskiej oraz czterokrotnie mniejsza niż w Niemczech. Przewaga kosztowa Polski, a także całego rejonu Europy Środkowej i Wschodniej, wydaje się zatem widoczna. Pozostaje jednak pytanie, czy w dalszej perspektywie ten atut naszego kraju będzie wystarczający dla przedsiębiorstw zagranicznych do tworzenia nowych miejsc pracy. Ponadto może się okazać, że utrzymywanie się względnie niskich płac na tle średniej UE wciąż będzie skłaniać osoby wykształcone do emigracji zarobkowej (co zostało szerzej przedstawione w części poświęconej tendencjom demograficznym). Potrzebna jest zatem konkretna zachęta dla ludzi młodych do pozostania w kraju, gdzie ich praca będzie tworzyć istotną wartość dodaną. Stabilizacja finansowa jest też istotnym czynnikiem brany pod uwagę na etapie decyzji o założeniu rodziny i posiadaniu potomstwa.

Osobnym zagadnieniem jest kwestia płacy minimalnej w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Może być ona ustalana dwojako:

⁶ *Lifelong learning.*

- na poziomie krajowym – wtedy obowiązują wszystkie osoby zatrudnione w ramach umowy o pracę i może być ustalona zarówno jako stawka miesięczna, jak i godzinowa (Niemcy, Irlandia, Francja, Malta, Wielka Brytania),
- w układach zbiorowych pracy – wtedy nie ma jednej stawki dla danego państwa.

Tabela 7.2. Wskaźniki wykształcenia (dane za 2014 r.), jednostkowe koszty pracy (III kw. 2014 r.) i płaca minimalna (2015 r.): Polska na tle wybranych krajów Unii Europejskiej

Kraj	Wykształcenie średnie lub wyższe ^a	Wykształcenie wyższe ^a	Uczestnicy kursów i szkoleń	Jednostkowe koszty pracy (% r./r.)	Płaca minimalna	
	% ludności (25–64 lata)				EUR	PSN
Polska	90,5	26,8	4,1	1,5	410	738
Czechy	93,1	21,2	9,4	2,2	332	502
Słowacja	91,2	20,4	2,9	0,9	380	536
Węgry	82,9	22,9	3,3	-0,4	333	593
Litwa	93,4	36,1	5,2	-0,3	300	464
Łotwa	89,6	30,4	5,9	5,5	360	507
Estonia	91,0	38,8	12,3	0,9	390	488
Niemcy	86,8	27,4	7,9	0,3	1 473	1 441
Francja	76,9	33,2	5,7 ^b	0,2	1 458	1 337
Hiszpania	56,3	34,4	10,1	0,3	757	798
Luksemburg	81,7	44,8	13,8	1,6	1 923	1 561
Wielka Brytania	79,0	40,4	15,9	b.d.	1 379	1 114
Szwecja	83,6	38,3	28,6	0,1	-	-
Rumunia	73,8	15,8	1,7	3,7	218	384
Bułgaria	81,2	26,8	1,7	b.d.	184	380
Chorwacja	82,7	21,3	2,5	b.d.	396	584
UE28	75,8	29,1	10,6	0,6	-	-

^a Dane wstępne. ^b Dane za 2012 r.

Źródło: jak pod tab. 7.1.

Obecnie ogólnokrajowa płaca minimalna występuje w 22 państwach członkowskich. Nie mają jej następujące kraje: Dania, Cypr, Łotwa, Austria, Finlandia i Szwecja. Z powyższego wynika w szczególności, że minimalne wynagrodzenie w układach zbiorowych pracy występuje we wszystkich krajach nordyckich należących⁷ do UE.

⁷ W Norwegii, która do UE nie należy, ale jest członkiem EOG, wynagrodzenie minimalne również jest ustalane w układach zbiorowych pracy.

Być może jest zatem tak, że sposób ustalania płacy minimalnej ma związek z modelem kapitalizmu występującym w danym kraju członkowskim. Ten ostatni wątek stanowi jedynie hipotezę badawczą, której warto poświęcić kolejne badanie naukowe. W 2015 r. do grupy państw, w których występuje ogólnokrajowe wynagrodzenie minimalne, dołączyły Niemcy. Przy analizie poziomu płac minimalnych w UE widać dużą rozbieżność pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi pod względem poziomu tej zmiennej. Podobnie jak w przypadku nominalnych kosztów pracy wyraźnie niższe wartości płacy minimalnej występują w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jednak, co ciekawe, w obrębie państw UE15 widać, że kraje Europy Południowej (Hiszpania, Portugalia i Grecja), które zostały szczególnie dotknięte przez ostatni kryzys finansowy i gospodarczy, notują niższe poziomy wynagrodzenia minimalnego niż pozostałe kraje „starej” Unii.

W Polsce od 2015 r. płaca minimalna kształtuje się na poziomie 1750 PLN brutto wobec 1680 PLN w roku w roku poprzednim. Obowiązuje ona wszystkie osoby zatrudnione w ramach umowy o pracę z wyjątkiem pierwszego roku pracy. Wtedy stawka wynagrodzenia nie może być niższa niż 80% aktualnie obowiązującej płacy minimalnej. W 2015 r. jest to 1400 PLN. Obecnie wysokość tej płacy stanowi 44,2% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej, zapisanego w ustawie budżetowej na rok 2015. Przy analizie płac minimalnych często wracają dyskusje o celowość wprowadzania takiego rozwiązania. Przeciwnicy płacy minimalnej twierdzą, że przyczynia się ona do zwiększenia stopy bezrobocia. Gdyby jej bowiem nie było, pracodawcy mogliby zatrudnić najmniej wykwalifikowanych pracowników poniżej wynagrodzenia minimalnego. Ponieważ jest to prawnie zakazane, taki pracownik nie znajdzie miejsca w danym przedsiębiorstwie, więc pozostanie w grupie bezrobotnych (co najwyżej podejmie pracę w ramach umowy cywilnoprawnej). Jednak niezależnie od tych argumentów ustawodawstwo o płacy minimalnej występuje nawet w gospodarkach uznawanych za liberalne, takich jak Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone. Ponadto warto zwrócić uwagę na liczbę osób pobierających wynagrodzenie minimalne w poszczególnych krajach. Według danych Eurostat za październik 2010 r. w Polsce odsetek osób zarabiających mniej niż 105% płacy minimalnej wynosił 9,9%. Dla 12 krajów członkowskich UE ów odsetek był jednak niższy niż 5%. Trudno zatem zgodzić się z tezą, że sam fakt istnienia płacy minimalnej wpływa negatywnie na tendencje na rynku pracy.

W tabeli 7.3 przedstawiono koszty pracy w EUR w przeliczeniu na 1 godzinę w wybranych krajach UE.

Tabela 7.3. Nominalne koszty pracy w EUR w przeliczeniu na 1 godzinę w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	5,2	5,7	6,4	7,6	6,6	7,2	7,3	7,4	7,6
Czechy	6,3	7,0	7,7	9,2	9,1	9,8	10,5	10,5	10,3
Słowacja	5,9	6,4	6,9	7,3	7,6	7,7	8,0	8,3	8,5
Węgry	6,3	6,4	7,3	7,8	7,1	7,0	7,3	7,5	7,4
Litwa	3,5	4,1	5,0	5,9	5,6	5,4	5,5	5,8	6,2
Łotwa	3,0	3,7	4,8	5,9	5,8	5,5	5,7	6,0	6,3
Estonia	4,9	5,7	6,8	7,8	7,7	7,6	7,9	8,4	9,0
Słowenia	11,7	12,2	12,8	13,9	14,4	14,6	14,9	14,9	14,6
Niemcy	26,8	27,1	27,3	27,9	28,6	28,8	29,6	30,5	31,3
Francja	b.d.	b.d.	b.d.	31,2	31,6	32,5	33,6	34,3	34,3
Irlandia	25,2	26,4	27,6	28,9	29,3	28,9	28,7	29,0	29,0
Wielka Brytania	21,3	22,4	23,3	20,9	18,8	20,0	20,1	21,6	20,9
Luksemburg	28,3	29,2	30,0	31,0	32,2	32,9	33,9	34,7	35,7
Rumunia	2,4	3,0	3,8	4,2	4,0	4,1	4,2	4,1	4,6
Bułgaria	1,6	1,7	2,0	2,6	2,9	3,1	3,3	3,6	3,7
Chorwacja	b.d.	b.d.	b.d.	9,2	8,7	8,6	8,7	8,7	8,8

Źródło: jak pod tab. 7.1.

Wchodząc do Unii Europejskiej, Polska charakteryzowała się jedną z najniższych wartości wydajności pracy (wyrażonej z PKB na osobę zatrudnioną według PSN). W tamtym czasie jedynie kraje bałtyckie⁸ były pod tym względem słabsze. Wydajność pracy w Polsce⁹ zaczęła przyrastać systematycznie, aczkolwiek powoli, od roku 2007. Paradoksalnie do polepszenia przyczynił się kryzys finansowy i gospodarczy, który spowodował względną poprawę sytuacji naszego kraju na tle gospodarek unijnych. Nie zmieniło to jednak znacząco faktu, że Polska wciąż należy do grupy państw, gdzie wydajność pracy pozostaje na niskim poziomie. W 2013 r. jedynie na Łotwie, w Estonii, Bułgarii, Rumunii, na Węgrzech i w Czechach wydajność pracy była niższa niż w Polsce (tabela 7.4). Co ciekawe, Chorwacja, która stała się członkiem Unii Europejskiej w lipcu 2013 r., cechuje się wyższą produktywnością pracy niż większość państw, które weszły do UE w latach 2004 lub 2007. Obecnie, tj. w okresie umiarkowanego ożywienia gospodarczego w Polsce, można oczekiwać powolnego zwiększania

⁸ A także Bułgaria i Rumunia, które stały się członkami Unii Europejskiej w roku 2007.

⁹ Na dzień oddania niniejszego podrzdziału nie były jeszcze dostępne dane o wydajności pracy za rok 2014.

się wydajności pracy w Polsce i kontynuacji procesów doganiania krajów Europy Zachodniej. Istotne jest ponadto, aby nie doprowadzić do nadmiernego zwiększenia płac realnych w okresie umiarkowanego ożywienia gospodarczego. Taki scenariusz skutkowałby dalszą niechęcią pracodawców do tworzenia nowych miejsc pracy; raczej skupiliby się oni na obniżaniu kosztów pracy.

Tabela 7.4. Wydajność pracy wyrażona w PKB (w PSN) na osobę zatrudnioną: Polska na tle wybranych krajów (UE28 = 100 dla każdego roku)

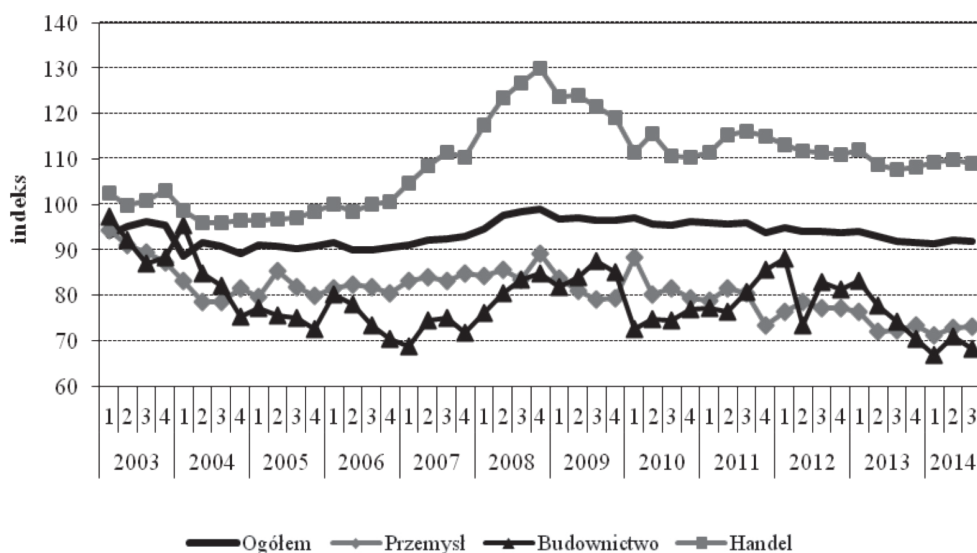
Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	62,0	61,8	61,2	62,2	62,4	65,5	70,1	72,0	73,7	74,4
Czechy	73,1	73,1	74,0	76,3	74,1	75,9	74,3	74,6	73,9	72,0
Słowacja	65,8	68,8	71,7	76,4	79,8	80,0	82,4	81,6	82,1	82,7
Węgry	67,1	67,7	67,8	66,6	70,6	72,4	71,7	72,6	71,2	70,7
Litwa	53,9	55,0	56,8	59,6	62,0	58,0	68,2	72,3	74,1	74,7
Łotwa	45,9	47,9	48,9	54,0	55,1	57,3	60,8	63,8	66,3	67,0
Estonia	57,8	60,9	62,4	66,7	65,7	66,1	69,7	69,7	70,2	70,0
Słowenia	81,6	83,3	83,4	83,2	83,7	80,1	79,5	81,1	80,9	81,2
Niemcy	107,7	108,7	108,8	108,4	107,9	104,3	106,8	108,2	107,1	107,1
Francja	115,5	116,5	115,4	115,6	115,3	117,3	116,7	116,7	116,3	116,1
Irlandia	136,8	135,6	135,6	136,5	127,1	133,0	137,9	141,2	141,9	135,6
Wielka Brytania	115,6	115,1	114,5	111,9	109,0	107,0	102,5	100,3	99,3	99,5
Luksemburg	170,7	170,3	179,6	180,0	168,4	159,5	164,2	165,5	162,8	164,1
Rumunia	34,7	36,2	39,8	43,4	49,1	49,4	49,7	50,5	51,1	51,7
Bułgaria	34,8	35,8	36,4	37,5	39,7	39,7	40,9	43,0	44,5	43,4
Chorwacja	73,6	74,7	73,7	77,3	78,3	76,3	75,2	77,2	80,4	80,2

Źródło: jak pod tab. 7.1.

Przy analizie wydajności pracy warto również przytoczyć informacje o jednostkowych kosztach pracy. Dane ogółem dla całej gospodarki Polski świadczą o tym, że po wejściu do Unii Europejskiej nominalne jednostkowe koszty pracy zwiększyły się jedynie przejściowo (do 2008 r.) i od tego czasu znajdują się w lekkim trendzie malejącym. Obecna wartość jest wręcz niższa niż średnio w 2002 r. (okres referencyjny dla niniejszej analizy) o ok. 8%. Ciekawszych wniosków dostarcza spojrzenie na wybrane sekcje gospodarki narodowej, gdzie wystąpiły wyraźne procesy dywergencyjne (rysunek 7.3). Przede wszystkim widać znaczną nadwyżkę jednostkowych kosztów pracy w handlu, który jako branża usługowa jedynie w niewielkim stopniu podlega wymianie zagranicznej. Analizowany wskaźnik znalazł się w wyraźnym trendzie wzrostowym począwszy od 2007 r., aby osiągnąć maksymalną wartość

w IV kwartale 2008 r. równą 140% średniej wartości z roku 2002. W 2009 r. nastąpiła wyraźna korekta wartości wskaźnika, a od 2010 r. kształtuje się on na względnie stabilnym poziomie równym średnio 111% wartości z okresu referencyjnego. W przemyśle i budownictwie jednostkowe koszty pracy pozostawały na poziomach wyraźnie niższych od średniej z roku 2002. W 2014 r. było to odpowiednio 72% i 69% wartości referencyjnej. Obecnie można teoretycznie oczekiwać, że obserwowane ożywienie na rynku pracy może zacząć oddziaływać proinflacyjnie. Jednakże procesy cenowe w Polsce są silnie uzależnione od trendów na rynkach światowych, gdzie w drugiej połowie 2014 r. nastąpił wyraźny spadek cen ropy naftowej. Warto także zaznaczyć, że czynnikiem ryzyka jest poziom kursu złotego względem walut rynków bazowych, szczególnie euro, dolara amerykańskiego i franka szwajcarskiego. Tak czy inaczej, obserwowana stabilizacja ogólnych jednostkowych kosztów pracy jest pozytywnym sygnałem dla polskiej gospodarki.

Rysunek 7.3. Dynamika jednostkowych kosztów pracy wyrównanych sezonowo w Polsce (2002 r. = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wnioski

Ostatnie lata przyniosły wyraźne pogorszenie w zakresie trendów demograficznych w Polsce. Dodatkowo wciąż nasila się zjawisko emigracji zarobkowej wewnątrz

UE oraz występuje niepewna sytuacja na krajowym rynku pracy, która co prawda w 2014 r. uległa zauważalnej poprawie. Jednocześnie Polska zaczęła na niedużą skalę stosować narzędzia polityki rodzinnej, które dotychczas nie przełożyły się na zwiększenie wskaźnika dzietności. Nasz kraj nadal ma zauważalną przewagę konkurencyjną nad krajami Europy Zachodniej w kwestii wysokości kosztów pracy, ale odstaje pod względem wydajności pracy. Obecnie istotnym wyzwaniem dla polityki gospodarczej jest stworzenie zachęt dla ludzi młodych i wykształconych do pozostania w kraju, gdzie będą kontynuować swoje życie rodzinne i zawodowe. Taka polityka nakierowana na rodziny powinna obejmować także rynek pracy oraz rozwiązania w zakresie nabywania mieszkań.

Bibliografia

- Ehrenberg R.G., Smith R.S. (2003), *Modern Labor Economics. Theory and Public Policy*, wyd. 8, Pearson Education, Inc.
- Eurostat, ec.europa.eu/Eurostat
- GUS, www.stat.gov.pl
- GUS (2014), *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004–2013*.
- GUS (2015a), *Biuletyn Statystyczny*, 1 i za poprzednie miesiące.
- GUS (2015b), *Informacja o sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju*, rok 2014.
- GUS (2015c), *Kwartalna informacja o rynku pracy*, IV kw. 2014.
- <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-Wielkiej-Brytanii-przybywa-specjalistow-z-Polski-7224630.html>
- <http://www.tvn24.pl/wiadomosci-ze-swiata,2/cameron-uderza-w-imigrantow-przykladem-znow-polacy,384896.html>
- Iglicka K. (2010), *Migracje długookresowe i osiedleńcze z Polski po 2004 roku – przykład Wielkiej Brytanii. Wyzwania dla statystyki i demografii państwa*, Raporty i Analizy Centrum Stosunków Międzynarodowych.
- Manpower (2015), *Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia. Polska, Q1*.
- NBP (2015), *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kwartale 2014 r. oraz prognoz koniunktury za I kwartał 2015 r.*
- rodzina.gov.pl
- www.bankier.pl/wiadomosc/Imigranci-z-Unii-nie-sa-dla-brytyjskiego-budzetu-obciazeniem-3231321.html

Inwestycje w polskiej gospodarce w okresie 2007–2014

Piotr Maszczyk

Nakłady inwestycyjne stanowią ważne determinanty konkurencyjności gospodarek. W niniejszym rozdziale poddano analizie ich rolę w kształtowaniu konkurencyjności polskiej gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem zmian, jakie zaszły w czasie globalnego kryzysu i w okresie pokryzysowym.

Inwestycje

Analizując dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2007–2014, a więc w okresie, w którym gospodarka światowa zmagająca się z globalnym kryzysem, można stwierdzić, że zarówno poziom, jak i tempo zmian tej składowej popytu globalnego podlegało daleko idącym zmianom, wynikającym przede wszystkim z sytuacji w gospodarce światowej. Do końca 2008 r. wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce utrzymywała się na relatywnie wysokim poziomie, z rocznymi stopami wzrostu przekraczającymi 10%. Dzięki tej wysokiej dynamice udało się odbudować poziom nakładów inwestycyjnych po głębokim załamaniu, do jakiego doszło w latach 2001–2003. Kolejne cztery lata (2009–2012) to spadek wartości inwestycji w Polsce, z wyjątkiem 2011 r., kiedy to wraz ze znaczącym przyśpieszeniem tempa wzrostu PKB również wartość inwestycji powiększyła się o ponad 8%. Negatywne tendencje w zakresie kształtowania się inwestycji po 2008 r. były oczywiście związane z rozprzestrzenianiem się i utrzymywaniem w gospodarce światowej negatywnych konsekwencji globalnego kryzysu. Warto zwrócić uwagę, że choć tempo wzrostu PKB w 2011 r. było o ponad 1 p.p. wyższe niż w 2014 r. (4,5% wobec 3,3%), to tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych było znacznie niższe (8% wobec 9,6%). Zatem dopóty, dopóki negatywne konsekwencje globalnego kryzysu były silnie odczuwane w gospodarce światowej, znacząco zmniejszały pozytywny wpływ korzystnych tendencji dających się zaobserwować w Polsce. Dopiero wraz z przezwyciężeniem w polskiej gospodarce negatywnych konsekwencji globalnego kryzysu w 2013 r.

udało się ustabilizować dodatnie i rosnące tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w dwóch kolejnych latach. Należy jednak w tym miejscu podkreślić, że, podobnie jak w kontekście wartości PKB, negatywny wpływ turbulencji światowej gospodarki na wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce był – w porównaniu z innymi krajami UE – stosunkowo ograniczony. Wartość inwestycji liczona rok do roku nie zmniejszyła się w analizowanym okresie bardziej niż o 1,7%, podczas gdy w 2007 r. kwota przeznaczona na inwestycje wzrosła aż o 17,6%.

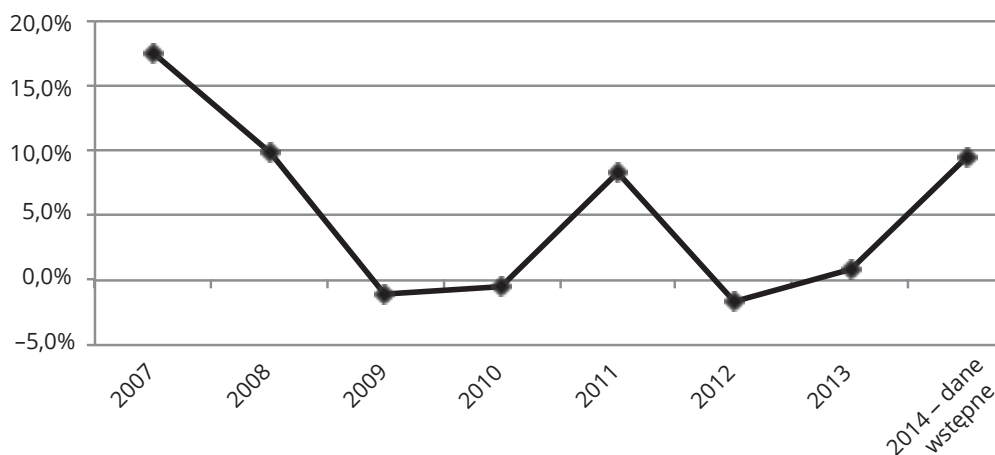
Niewątpliwie rosnące nakłady inwestycyjne z jednej strony stymulowały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, z drugiej zaś coraz lepiej radzące sobie na rynkach unijnych polskie przedsiębiorstwa zwiększały inwestycje i tym samym zdolności wytwórcze, aby zaspokoić rosnący popyt. Globalny kryzys był zjawiskiem potwierdzającym empiryczną słuszność teoretycznych konstatacji wbudowanych w model popytowy. Zgodnie z jego założeniami inwestycje są tym składnikiem popytu globalnego, który znacznie bardziej niż pozostałe reaguje na zmiany koniunktury i – tworząc specyficzny mechanizm sprzężenia zwrotnego – sam się do tej zmiany przyczynia. Zatem inwestycje stymulowały zarówno popytową, jak i podażową stronę polskiej gospodarki.

W ostatnim roku przed rozpoczęciem kryzysu tempo wzrostu PKB przekroczyło 6%, zaś dynamika inwestycji osiągnęła wartości dwucyfrowe. W 2008 r. tempo wzrostu PKB w Polsce spadło do 5,1%, zaś tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych kształtowało się na poziomie ok. 10%, w dalszym ciągu jednak oznaczało to wzrost w ramach średniookresowego trendu, zapoczątkowanego w roku 2004. Kolejny rok to drastyczne załamanie koniunktury w Polsce, które przełożyło się zarówno na spadek dynamiki wzrostu PKB (jedynie 1,6%), jak i spadek wartości nakładów inwestycyjnych o ok. 1%. W 2010 r., Polska zanotowała wzrost PKB na poziomie 3,9%, co wprawdzie pozwoliło na spowolnienie tempa spadku wartości nakładów inwestycyjnych, ale kwota inwestycji w dalszym ciągu zmniejszała się (o 0,4%). W 2011 r. PKB w Polsce wzrósł o 4,5%; co – zgodnie z przedstawionym wyżej i opisanym w modelu popytowym mechanizmem – oznaczało dynamiczny wzrost inwestycji o ponad 8%. Rok 2012 (nazywany nieprzypadkowo „rokiem drugiej fali kryzysu”) to ponowne gwałtowne zmniejszenie się tempa wzrostu PKB (jedynie 1,9%) i, jak można było tego oczekiwać, zmniejszenie się wartości inwestycji o 1,7%. Uzasadnione było zatem przypuszczenie, że 2013 r., w którym tempo wzrostu PKB obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o 0,3 p.p., oznaczać będzie kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Spodziewany efekt jednak nie wystąpił, a wartość inwestycji wzrosła o 0,9%.

Biorąc pod uwagę dane za 2014 r. można zaryzykować stwierdzenie, że był to raczej jednorazowy efekt wywołany czynnikami krótkookresowymi, a nie trwała zmiana relacji pomiędzy kształtowaniem się tempa zmian inwestycji i PKB. Szyb-

kie przyśpieszenie tempa wzrostu gospodarczego w 2014 r. przełożyło się bowiem na jeszcze szybszy wzrost inwestycji. Prognoza kształtowania się nakładów inwestycyjnych w 2015 r. jest przedmiotem rozważań dalszej części niniejszego rozdziału, tym niemniej można oczekiwać, że wraz ze spodziewanym wyższym tempem wzrostu PKB (zapewne na poziomie ok. 3,5%) dojdzie do dalszego wzrostu wartości inwestycji. Oznaczałoby to powrót do mechanizmu i zależności obserwowanych w latach 2008–2012 (rysunek 8.1).

Rysunek 8.1. Dynamika zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w okresie 2007–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zgodnie z optymistycznymi prognozami, formułowanymi w ubiegłym roku również na łamach niniejszego opracowania, w 2014 r. w Polsce doszło do gwałtownego przyśpieszenia dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych. Można wręcz powiedzieć, że rzeczywistość przerosła najśmielsze oczekiwania. Najbardziej optymistyczne prognozy zakładały, że tempo wzrostu wartości inwestycji osiągnie w Polsce ok. 8%. Tymczasem zgodnie ze wstępnymi danymi GUS opublikowanymi w lutym 2015 r. nakłady inwestycyjne ogółem na koniec trzeciego kwartału 2014 r. wyniosły 75,3 mld PLN i były o 13% wyższe niż na koniec analogicznego okresu roku ubiegłego. Opierając się na szacunkach GUS dotyczących całego roku i całej badanej populacji, można oczekiwać, że wartość inwestycji w 2014 r. w całej gospodarce osiągnie poziom ok. 252,9 mld PLN, co oznacza wzrost o 9,4% w stosunku do poprzedniego okresu (w 2013 r. wartość nakładów na środki trwałe w całej gospodarce zwiększyła się o 0,9%). Zważywszy na to, że w ubiegłych latach wstępne dane GUS były zazwyczaj zaniżone, można wręcz oczekiwać, że ostateczna wartość tempa wzrostu inwestycji

w Polsce w 2014 r. osiągnie wartości dwucyfrowe. Tym samym stopa inwestycji w gospodarce narodowej (relacja nakładów brutto na środki trwałe do produktu krajowego brutto w cenach bieżących) w 2014 r. wyniosła 19,6%; wobec 18,8% w 2013 r. i 19,1% w roku 2012.

Warto dodatkowo zwrócić uwagę, że szybko rosnąca dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w 2014 r. towarzyszyła znacznie wyższemu tempu wzrostu PKB (zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS wartość PKB zwiększyła się w 2014 r. w Polsce o 3,3%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla roku poprzedniego kształtował się na poziomie 1,6%). Oznaczałoby to, że reakcja tej składowej popytu globalnego, jaką są nakłady inwestycyjne, na zmiany koniunktury gospodarczej była analogiczna do tej, opisywanej przez model popytowy. Tymczasem – o ile w okresie 2004–2012 dane płynące z gospodarki potwierdzały istnienie takiego mechanizmu – to w roku ubiegłym relacje pomiędzy tempem wzrostu PKB a poziomem i dynamiką zmian nakładów inwestycyjnych kształtowały się w sposób odmienny.

Gwałtowne przyśpieszenie dynamiki wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych, do jakiego doszło w 2014 r., należy odczytywać jako wyczerpanie się negatywnego wpływu na polską gospodarkę niekorzystnych trendów związanych z przedłużającym się kryzysem w strefie euro. Wprawdzie w kontekście Polski przebieg globalnego kryzysu finansowego był stosunkowo łagodny (skumulowana stopa wzrostu PKB zanotowana dla polskiej gospodarki wyniosła w okresie 2008–2014 blisko 25%; podczas gdy analogiczna, uśredniona wartość dla wszystkich krajów UE oscylowała wokół zera), niemniej niewątpliwie negatywnie odbijał się na wartości nakładów inwestycyjnych. W Polsce rozwijający się kryzys, który z sektora finansowego rozszerzył się na realną sferę w gospodarce, doprowadził do pogorszenia nastrojów i oczekiwań co do rozwoju sytuacji zarówno wśród gospodarstw domowych, jak i w sektorze przedsiębiorstw, co początkowo przełożyło się na spadek dynamiki wzrostu inwestycji (2008), a później na obniżenie się ich poziomu (2009–2010). Dodatkowo w ciągu pierwszych dwóch lat kryzysu zmniejszyła się gwałtownie dostępność kredytów, zarówno skierowanych do konsumentów, jak i przedsiębiorców, co wynikało z wprowadzenia ostrzejszych zasad ich przyznawania. Wprawdzie stopniowo wartość realizowanych projektów inwestycyjnych (udzielonych kredytów) zaczęła rosnąć, co pozwoliło – mimo głębokiego spowolnienia – ponownie osiągnąć dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych (2011), ale tempo tego wzrostu nie odzwierciedlało w pełni układu endogenicznych czynników wpływających na polską gospodarkę. Ponowny spadek wartości inwestycji, do jakiego doszło w 2012 r., może stanowić pośrednie potwierdzenie tego faktu. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na to, że spadkowi inwestycji (a w 2013 r. ich minimalnemu wzrostowi) towarzyszyło utrzymywanie się gigantycznych oszczędności sektora przedsiębiorstw. Dopiero w roku ubiegłym – jak

można mniemać – w związku z gwałtownie poprawiającymi się nastrojami wśród przedsiębiorców środki te zostały przeznaczone na nakłady inwestycyjne.

Kolejnym istotnym czynnikiem, który niewątpliwie wpłynął na przyspieszenie tempa wzrostu inwestycji w Polsce, było utrzymujące się, pomimo formalnego zakończenia ostatniej wieloletniej perspektywy finansowej, wysokie tempo absorpcji funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, która przekładała się na wzrost wartości projektów inwestycyjnych realizowanych zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym. Zgodnie z danymi udostępnionymi przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne, wynikająca ze złożonych wniosków o płatność, wzrosła w ciągu 2014 r. o 64,2 mld PLN (w 2013 r. analogiczny wzrost kształtował się na poziomie 65,2 mld PLN), a w części dofinansowania UE o 45,4 mld PLN (w 2013 r. również o 45,4 mld PLN). Tym samym wartość wydatków beneficjentów wyniosła na koniec 2014 r. 319,4 mld PLN, zaś w części dofinansowania UE – 226,2 mld PLN. Łatwo zauważyć, że w ciągu ubiegłego roku beneficjenci ponownie zrealizowali wydatki sięgające blisko 30% wszystkich środków alokowanych dla Polski w ramach perspektywy finansowej 2007–2014.

Trzecim wreszcie, kluczowym czynnikiem odpowiedzialnym za przyspieszenie tempa wzrostu inwestycji w Polsce był wzrost strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez PAIiIZ w grudniu 2014 r. wartość BIZ, prowadzonych we współpracy z tą agendą rządową, osiągnęła poziom ponad 1,8 mld EUR i była tym samym niemal dwukrotnie wyższa niż w roku ubiegłym. Zgodnie z szacunkami PAIiIZ odsetek wszystkich inwestycji w Polsce, które przechodzą przez Agencję to ok. 10–15% całkowitej wartości inwestycji w Polsce, można zatem oczekiwać, że całkowita kwota BIZ w Polsce w 2014 r. przekroczyła 18 mld EUR. Oznacza to, że załamanie wartości strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, do jakiego doszło w latach 2012–2013, udało się przezwyciężyć. Warto przypomnieć, że o ile w latach 2004–2011 BIZ w Polsce corocznie lokowały się przedziale 10–24 mld USD, to w 2012 r. spadły do 4,764 mld USD, zaś w 2013 r. ich wartość była ujemna po raz pierwszy, od kiedy NBP prowadzi statystyki w obecnej metodologii, czyli od 2000 r. Oczywiście zarówno ujemna wartość BIZ w 2013 r., jak i ich imponująca wysokość w 2014 r. wynikają w dużym stopniu z czynników jednorazowych. Ujemna wartość BIZ w 2013 r. wynikała przede wszystkim z rozwiązania spółki specjalnego znaczenia w Polsce i przetransferowania blisko 3,5 mld EUR na Wyspę Jersey. Wartość strumienia inwestycji bezpośrednich brutto napływających do Polski w 2013 r. osiągnęła poziom 9 mld EUR.

Natomiast gwałtowny wzrost wartości inwestycji zagranicznych w roku kolejnym związany był w głównej mierze z inwestycją koncernu Volkswagen A.G. w podpo-

znańskich Białężycach. W opinii pracowników PAIiIZ jest to największa inwestycja przemysłowa w Europie w ciągu ostatnich dziesięciu lat¹. W tym kontekście należy przyjąć, że w 2015 r. wartość strumienia BIZ będzie niższa o ok. 8 mld EUR i osiągnie poziom 10 mld EUR. Oznacza to stabilny wzrost w porównaniu do lat 2012–2013, choć z drugiej strony regres w stosunku do średniorocznych wartości z okresu 2004–2011. Analizując dane prezentowane przez PAIiIZ, można zauważyć, że do Polski napływa coraz więcej inwestycji usługowych, a nie kapitałowych. Ponadto zauważalny jest wzrost udziału inwestycji typu *brownfield* kosztem inwestycji typu *greenfield*. Niemniej Polska pozostanie istotnym miejscem lokowania inwestycji bezpośrednich, należy się jednak liczyć z tym, że charakter tych przedsięwzięć będzie się w dalszym ciągu zmieniał. Należy się spodziewać utrzymującego się zainteresowania ze strony branży motoryzacyjnej, lotniczej, chemicznej i przemysłu rolno-spożywczego. Kurczyć się natomiast będzie segment obejmujący przemysł elektroniczny i elektrotechniczny.

Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech – krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami w absorpcji inwestycji w regionie – w latach 2008–2013 wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych (globalny kryzys), to występują pomiędzy nimi istotne różnice². Dokładniej: dochodzi do konwergencji trendu i dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych w Czechach i na Słowacji, zaś ten stosunkowo podobny dla tej grupy wzorzec zaczyna się coraz bardziej różnić od mechanizmów obserwowanych w Polsce i na Węgrzech.

W Czechach w ciągu całego analizowanego okresu wartość inwestycji wzrosła jedynie w latach 2008 i 2010. Tym samym czeska gospodarka wciąż nie może powrócić do poziomu inwestycji, jaki notowany był w 2008 r., i po gwałtownym spadku tych nakładów, do jakiego doszło w 2009 r. (o 24%), a następnie w latach 2011–2012 (skumulowany spadek o 7,5%), nie udało się osiągnąć stabilnego trendu wzrostowego tej składowej popytu.

Słowacja, w której tempo i dynamika kształtowania się nakładów inwestycyjnych wykazywały dotychczas najbliższy Polsce schemat zmian, również zanotowała w 2013 r. spadek wartości nakładów inwestycyjnych (choć jedynie o 0,1%), co

¹ Budowa fabryki Volkswagena zapoczątkowana w listopadzie 2014 r. ma się zakończyć w drugiej połowie 2016 r. Koncern utworzy tu blisko 3 tys. miejsc pracy. Budowę nowej fabryki produkującej samochód użytkowy VW Crafter koncern zapowiedział w marcu 2014 r. w Poznaniu. Od tego czasu trwały prace przy inwestycji. Teren budowy obejmie obszar 220 ha. W ramach przedsięwzięcia powstanie dział budowy karoserii, lakiernia oraz dział montażu. Docelowo zakład ma opuszczać 85 tys. samochodów rocznie.

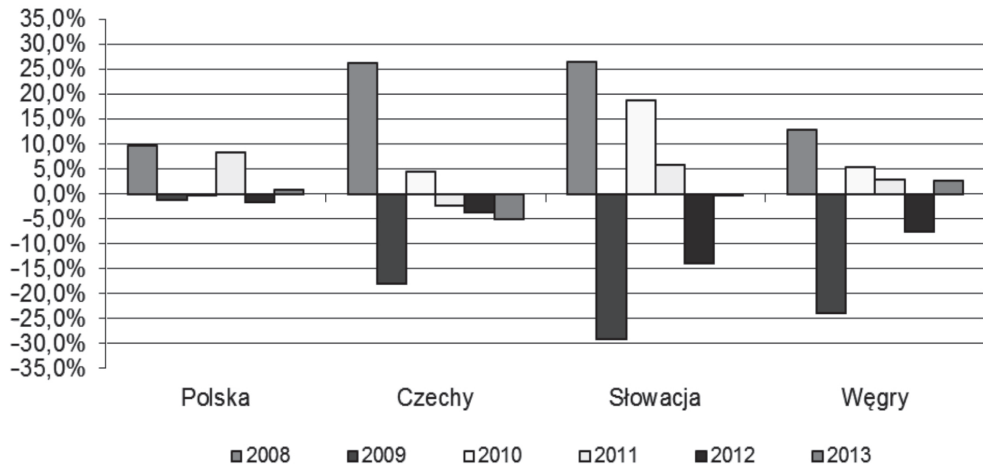
² Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech w okresie 2008–2013 na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej, <http://epp.eurostat.ec.eu.int>.

może wskazywać, że sytuacja w tym kraju zaczyna się coraz bardziej upodabniać do tej, którą można zaobserwować u jego zachodniego sąsiada. Wprawdzie w przeciwieństwie do Czech, zaś podobnie jak to miało miejsce w Polsce i na Węgrzech, Słowacja zdołała zachować dodatnią dynamikę wzrostu nakładów inwestycyjnych w 2011 r., niemniej tempo wzrostu w tym roku kształtowało się na nieznacznie niższym – w porównaniu do polskiego – poziomie. Natomiast odwrotnie niż w Polsce, w 2010 r. inwestycje na Słowacji rosły, natomiast w 2013 r. – spadały. Dodatkowo w latach 2009 i 2012 spadki wartości słowackich nakładów inwestycyjnych były znacznie głębsze niż w Polsce (29% i 14% wobec 1,1% i 1,7%). Zatem o ile do końca 2009 r. można było postawić hipotezę, że schemat zmian nakładów inwestycyjnych na Słowacji jest niemal identyczny jak w Polsce, o tyle 2010 r. stanowi tutaj bardzo wyraźną cezurę. Warto również podkreślić, że nakłady inwestycyjne na Słowacji podlegają najwyższemu – spośród wszystkich analizowanych krajów – wahaniom. Zarówno w okresach wzrostu, jak i spadku wartości tego składnika popytu globalnego, dynamika zmian jest w tym kraju najwyższa.

Węgrom, jako jedynemu krajowi z analizowanej grupy obok Polski, w 2013 r. udało się zanotować dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych i był to wzrost trzykrotnie wyższy niż ten obserwowany w Polsce (2,7%). Z wyjątkiem 2010 r., kiedy to Węgry, w przeciwieństwie do Polski, odnotowały wzrost wartości nakładów inwestycyjnych, wartość tej składowej popytu globalnego zmieniała się w tych dwóch krajach w tym samym kierunku, choć amplituda wahań węgierskich inwestycji była znacznie wyższa. Z drugiej strony, o ile do ubiegłego roku pewną prawidłowością było to, że w okresach korzystnej koniunktury tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych na Węgrzech było najniższe spośród krajów regionu, a w okresie spowolnienia gospodarczego lub recesji wartość inwestycji w tym kraju obniżała się najszybciej, to w 2013 r. dodatnia dynamika wzrostu inwestycji na Węgrzech była wyższa niż w Polsce. Może to oznaczać, że negatywny wpływ kryzysu finansów publicznych, z jakim do niedawna zmagala się węgierska gospodarka, na wysokość inwestycji zaczyna słabnąć, zaś groźba utraty płynności przez węgierski sektor finansów publicznych bardzo się zmniejszyła.

Porównanie dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce i pozostałych nowych krajach członkowskich UE w okresie 2008–2013 przedstawiono na rysunku 8.2.

Rysunek 8.2. Porównanie dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech w okresie 2008–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Dynamika zmian inwestycji – próba prognozy

Biorąc pod uwagę opisany powyżej zespół czynników, które przyczyniły się do szybkiego wzrostu wartości inwestycji w 2014 r., prognozowanie wartości tego składnika popytu globalnego na 2015 r. wydaje się zadaniem stosunkowo prostym i pozbawionym większego ryzyka. Zwłaszcza że, jak jeszcze raz warto podkreślić, dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych była imponująca pomimo stosunkowo umiarkowanego wzrostu PKB. Analiza kształtowania się poszczególnych składowych popytu globalnego w kolejnych kwartałach 2014 r. i wstępne, częściowe dane za pierwszy kwartał 2015 r. pozwalają na postawienie hipotezy o utrzymaniu korzystnych tendencji w tym zakresie.

Trendy dające się obserwować po stronie podażowej polskiej gospodarki, w tym przede wszystkim produktywność kapitału, były już niejednokrotnie przedmiotem analizy w poprzednich edycjach Raportu. Reasumując te rozważania, można jedynie przypomnieć, że w Polsce jednoznacznie pozytywnej, empirycznej weryfikacji podlega hipoteza o korelacji wysokiego tempa wzrostu nakładów kapitałowych z równie wysoką dynamiką wzrostu wartości PKB. W momencie, w którym pojawia się tendencja spadkowa dynamiki inwestycji w kapitał trwałą (np. w okresie 1997–2003), niemal automatycznie można zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. W momencie odwrócenia spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych

(tj. od 2004 r. aż do 2008 r.) tę samą tendencję można było zaobserwować odnośnie do wskaźnika PKB. Można nawet w tym kontekście mówić o specyficznym „cyklu koniunkturalnym”, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu nakładów kapitałowych i spadku produktywności przeplatają się z latami, w czasie których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie, utrzymując dynamikę PKB na dodatnim poziomie.

W tym kontekście w 2014 r. dotychczasowe zależności znalazły swoje kolejne potwierdzenie. Rosnące tempo wzrostu gospodarczego było z jednej strony stymulowane wzrostem popytu krajowego (wzrost o 4,6%), z drugiej strony – w ramach mechanizmu swoistego sprzężenia zwrotnego, wzmiankowanego powyżej, pozytywnie wpływało na przyspieszenie dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych. Opublikowane przez GUS dane za styczeń, w połączeniu z badaniami koniunktury w lutym 2015 r., oznaczają dalsze przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, co szczególnie ważne w kontekście analizy wartości inwestycji; wzrost ma być przede wszystkim napędzany odbudową popytu konsumpcyjnego i rosnącymi nakładami inwestycyjnymi. Wszystkie te zmiany pozwalają sądzić, że tempo wzrostu wartości inwestycji w Polsce w 2015 r. wyniesie ok. 10% przy założeniu, że wartość PKB – zgodnie z najnowszymi prognozami przedstawionymi przez Komisję Europejską – powiększy się co najmniej o 3,5%. Wyższe tempo przyrostu produkcji przekładać się będzie oczywiście na szybszy wzrost wartości nakładów inwestycyjnych.

Wypowiadający się w mediach przedstawiciele rządu, organizacji międzynarodowych i niezależni eksperci nie spodziewają się również w pierwszej połowie 2015 r. ustąpienia presji deflacyjnej, co oznacza utrzymanie dotychczasowego, ekspansywnego nastawienia RPP i zapewne kolejną obniżkę stóp procentowych jeszcze w pierwszym kwartale. Niski koszt kredytu, w połączeniu z pozytywnymi szokami podażowymi (deflacja w Polsce ma charakter importowany i wynika przede wszystkim z malejących cen surowców) będzie zatem dodatkowym czynnikiem stymulującym wzrost nakładów inwestycyjnych.

Te niezwykle korzystne dane płynące z polskiej gospodarki pozwalają niemal do minimum zredukować prawdopodobieństwo realizacji scenariusza, zakładającego odwrócenie dotychczasowych tendencji i spadek wartości nakładów inwestycyjnych. Scenariusz pesymistyczny w kontekście 2015 r. będzie raczej oznaczał wzrost inwestycji na poziomie ok. 5%, podczas gdy w scenariuszu optymistycznym można oczekiwać tempa wzrostu tej składowej popytu globalnego na poziomie znacznie przekraczającym 10%.

Analizując prawdopodobieństwo realizacji pesymistycznego scenariusza, należy wziąć pod uwagę dwa podstawowe czynniki, które wskazywane były już w ubiegłorocznej edycji raportu.

Po pierwsze, negatywny scenariusz uprawdopodobnia malejący strumień funduszy strukturalnych napływających do Polski z budżetu UE, związany z praktycznym wyczerpaniem się środków przyznanych Polsce w ramach perspektywy finansowej 2007–2013 i brakiem formalnoprawnym możliwości szerszego wykorzystywania środków z bieżącej perspektywy finansowej (procedura naboru wniosków, procedury przetargowe *etc.*). Wprawdzie w 2014 r. inwestycje realizowane były nie tylko i nie przede wszystkim w sektorze publicznym, ale strumień środków unijnych był ważnym elementem wspierającym zarówno inwestycje samorządowe, jak i projekty realizowane w sektorze prywatnym i wspomagane współfinansowaniem unijnym. Ten dotychczasowy, korzystny klimat inwestycyjny, przede wszystkim w sektorze publicznym, będzie się zdecydowanie pogarszał w 2015 r. i być może również w pierwszym kwartale roku 2016. Przedsiębiorstwa finansujące projekty inwestycyjne w ciągu najbliższych 12–15 miesięcy będą musiały polegać na zakumulowanych środkach własnych lub na kredycie bankowym. Koszt pieniądza z tych źródeł, jest oczywiście znacznie wyższy niż z bezzwrotnej dotacji, nawet jeżeli, aby uzyskać wsparcie unijne, należy zmierzyć się z uciążliwymi i generującymi dodatkowe koszty procedurami.

Po drugie, istotnym problemem związanym z wysokością nakładów inwestycyjnych w Polsce w długim okresie pozostaje „konserwatywna” struktura tych wydatków, która w perspektywie kolejnych 5–10 lat można ograniczyć tempo wzrostu gospodarczego do poziomu 2–3,5%. To z kolei, zgodnie z opisanym wyżej mechanizmem sprzężenia zwrotnego pomiędzy dynamiką całej gospodarki a dynamiką inwestycji, znacząco ograniczać będzie tempo ich wzrostu. Oczywiście zagrożenia te nie będą widoczne w krótkim okresie i perspektywie najbliższego roku, niemniej mogą – w kontekście realizacji negatywnego scenariusza – mocno ograniczać średnio- i długookresowe tempo wzrostu gospodarczego. Jak dotąd, w ramach rodzącego się „polskiego modelu kapitalizmu” i tworzących go instytucji otoczenia rynkowego, udawało się zapewnić stosunkowo wysokie skumulowane tempo wzrostu bez wydatkowania znaczących środków na inwestycje związane z innowacjami. W długim okresie jednak może się okazać, że proste rezerwy wzrostu, polegające na inwestowaniu środków w importowane technologie (głównie maszyny) i kopiowaniu wykorzystywanych w rozwiniętych gospodarkach schematów i modeli biznesowych, ulegną wyczerpaniu. Wówczas okresy wzrostu inwestycji i zatrudnienia nie będą się już tak automatycznie przekładać na wzrost produktywności, co więcej, oparcie modelu rozwoju na imitacji i niskich kosztach może prowadzić do stopniowego wycofywania produkcji z Polski do krajów, w których koszty pracy są jeszcze niższe. Niezbędne okaże się wówczas przededefiniowanie instytucji otoczenia rynkowego, w tym przede instytucji zabezpieczających dopływ sprofilowanych środków produkcji (pracy i kapitału) do projektów ukierunkowanych na innowacyjność, takich, które będą mogły zapewnić polskiej

gospodarce niezbędną przewagę konkurencyjną w długim okresie. Oczywiście, taki proces nie będzie możliwy bez wsparcia takich innowacyjnych inwestycji – przynajmniej w części i w pierwszym okresie – środkami publicznymi (np. ze źródeł unijnych w kolejnej perspektywie finansowej).

Przedstawione wyżej prognozy opierają się na założeniu, że gospodarka europejska i światowa będzie się rozwijać zgodnie ze stosunkowo konserwatywnym scenariuszem bazowym, w ramach którego w 2015 r. nie pojawiają się żadne nieoczekiwane czynniki ani pozytywne, ani negatywne. Wskazywane jako element uprawdopodobniający realizację korzystnego scenariusza ekspansywne nastawienie RPP, stymulujące wzrost wartości kredytu dla przedsiębiorstw, będzie możliwe tylko wówczas, gdy nie zmieni się dotychczasowe nastawienie tego gremium do polityki obniżania stóp procentowych. Niektóre wypowiedzi członków RPP zdają się wskazywać, że przynajmniej część z nich już wkrótce zacznie poważnie rozważać zmianę dotychczasowego nastawienia, co może oznaczać nawet podwyżki stóp procentowych w trzecim kwartale, pomimo utrzymującej się deflacji bądź niewielkiej (poniżej 1%) inflacji. Również dotychczasowy, korzystny z polskiego punktu widzenia, trend spadkowy cen na rynku surowców energetycznych może dość szybko przekształcić się odwrotną tendencją, między innymi w związku z dynamiczną sytuacją w kontekście konfliktu ukraińsko-rosyjskiego. Podobnie negatywny wpływ na wysokość nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce będą miały perturbacje polityczne związane z negocjacjami w ramach trójkąta Grecja – Unia Europejska – MFW. Ewentualne wyjście Grecji z UE miałyby trudne do oszacowania, negatywne, krótkookresowe konsekwencje dla polskiej gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem załamania kursu walutowego.

Z drugiej strony, opublikowane niedawno dane prezentujące wzrost gospodarczy w Niemczech i USA w IV kwartale 2014 r. pozwalają na umiarkowany optymizm i oznaczają pozytywny wpływ czynników egzogenicznych na tempo wzrostu PKB i inwestycji w Polsce. Jeśli dodatkowo sytuacja gospodarcza i polityczna na Ukrainie i przede wszystkim w Rosji nie uległaby trwałemu pogorszeniu, można byłoby oczekiwać gwałtownej poprawy nastrojów w sektorze przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, co stanowiłoby istotny impuls zwiększający dynamikę wzrostu gospodarczego w Polsce powyżej założeń scenariusza bazowego. Niestety prawdopodobieństwo wystąpienia nieoczekiwanych, negatywnych zdarzeń, wpływających na kondycję światowej i europejskiej gospodarki, wydaje się obecnie znacznie wyższe niż tych pozytywnych.

Bibliografia

Eurostat (2015), www.ec.europa.eu/eurostat/

GUS (2015), *Biuletyn Statystyczny Nr 1*, luty, Warszawa.

MIR (2014), Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, www.mir.gov.pl

PAiiIZ (2015), Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, www.paiz.gov.pl

Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w kontekście globalnego kryzysu

Mariusz Próchniak

Celem niniejszego rozdziału jest określenie względnej pozycji konkurencyjnej Polski i innych państw UE z Europy Środkowej i Wschodniej i jej zmian w czasie globalnego kryzysu. Pozycja ta mierzona jest zmianami łącznej produktywności czynników wytwórczych.

Analiza łącznej produktywności czynników wytwórczych zostanie przeprowadzona za pomocą rachunkowości wzrostu. Rachunkowość wzrostu jest badaniem empirycznym polegającym na określeniu, na ile wzrost gospodarczy wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji, a na ile ze zmian poziomu technologii. Ponieważ nie jest możliwe bezpośrednio obliczenie poziomu technologii, mierzy się go w sposób rezydualny. Postępem technicznym jest mianowicie ta część tempa wzrostu gospodarczego, która nie wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji. Obliczony w ten sposób postęp techniczny jest interpretowany jako wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych, określanej skrótem TFP (*total factor productivity*).

Podstawowy model rachunkowości wzrostu uwzględnia dwa mierzalne czynniki wytwórcze: pracę i kapitał rzeczowy (fizyczny). Do obliczenia tempa wzrostu TFP stosuje się następujący wzór:

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right],$$

gdzie:

Y – produkcja (PKB),

A – poziom technologii,

K – kapitał rzeczowy (fizyczny),

L – praca,

s_K – wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie¹.

¹ Opracowanie nawiązuje do wcześniejszych analiz autora (zob. np. Próchniak 2012, 2013, 2014). Metodologia badania jest opisana szczegółowo w edycji raportu z 2008r. (Próchniak 2008).

W poprzednich edycjach raportu dokonywaliśmy rozszerzeń podstawowego modelu rachunkowości wzrostu. W edycji badania z 2013 r. przedstawione zostały oszacowania łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych sektorach gospodarki dla Polski oraz wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej (uwzględnionych zostało 10 sektorów według klasyfikacji NACE-2; Próchniak 2013). Z kolei w edycjach badania z lat 2012 i 2014, oprócz podstawowego modelu rachunkowości wzrostu, został także oszacowany model rozszerzony, uwzględniający kapitał ludzki, co było związane z tematami przewodnimi danej edycji raportu (Próchniak 2012, 2014). Ponieważ celem niniejszego badania jest ocena zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych w kontekście kryzysu globalnego, wystarczający do weryfikacji hipotez badawczych będzie model podstawowy, z kapitałem rzeczowym i pracą, oszacowany na poziomie całej gospodarki.

Nowością tej edycji badania jest przeprowadzenie analizy wrażliwości i oszacowanie zmian TFP w alternatywnych wariantach modelu podstawowego (przy różnych założeniach). Przeprowadzenie analizy wrażliwości pozwoli na pełniejsze pokazanie obrazu dynamiki zmian łącznej produktywności czynników i jest o tyle istotnym przedsięwzięciem, że rachunek wzrostu gospodarczego opiera się na wielu założeniach, które muszą być przyjęte i które wpływają na uzyskane wyniki.

Analiza obejmuje 11 krajów EŚW, czyli grupę UE11 (Polska, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry)². Wszystkie obliczenia przeprowadziliśmy także dla grupy 15 państw Europy Zachodniej (UE15). Dane dla grupy UE15 stanowią punkt odniesienia i nie przedstawiamy oddzielnych szacunków dla poszczególnych państw Europy Zachodniej, lecz zbiorcze wyniki dla całej grupy UE15 (aby szacunki te były reprezentatywne, obliczenia dla grupy UE15 są średnimi ważonymi).

Okres analizy obejmuje lata 2005–2014. Aby ocenić wpływ kryzysu globalnego, przedstawiamy także zbiorcze szacunki wybranych zmiennych dla następujących podokresów: 2005–2007, 2008–2010, 2011–2013 oraz 2014. Lata 2005–2007 pokazują sytuację przed kryzysem globalnym, okres 2008–2010 można traktować jako czas trwania kryzysu, zaś lata 2011–2013 opisują sytuację bezpośrednio po kryzysie. Rok 2014 został dodatkowo wyodrębniony, aby uwypuklić najnowsze trendy badanych zmiennych. Uwzględnienie różnych okresów agregacji danych pozwala także na poka-

² Rapacki i Próchniak (2006) analizują łączną produktywność czynników wytwórczych dla pełnej grupy państw postsocjalistycznych. W innym badaniu Rapackiego i Próchniaka (2012) analizowane są stopy wzrostu TFP w 10 krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW10) na tle 29 gospodarek „wschodzących” z innych regionów świata, o porównywalnym (w 1993 r.) do krajów EŚW10 dochodzie na mieszkańca: 5 postsocjalistycznych krajów transformacji, 4 państwa Bliskiego Wschodu, 4 kraje Azji Wschodniej, 11 państw Ameryki Łacińskiej oraz 5 krajów Afryki.

zanie zmian dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych na różnych etapach członkostwa w UE.

W tej edycji badania dokonano aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych. Obliczenia zostały przeprowadzone od nowa, a ponadto niektóre szeregi są inne niż stosowane w poprzednich edycjach badania. Dlatego też dokumentacja wyników została w pełni przedstawiona w tekście opracowania i nie dubluje ona informacji zawartych w poprzednich edycjach raportu.

Na potrzeby analizy zgromadzono dane tworzące następujące szeregi czasowe: (a) tempo wzrostu gospodarczego, (b) tempo zmian nakładów pracy, (c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego. Dane pochodzą z następujących źródeł: Bank Światowy (World Bank 2015), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF 2015) oraz Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO 2015).

Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem, pochodzące z bazy danych MFW.

Tempo zmian nakładów pracy jest mierzone dynamiką zatrudnienia ogółem podawaną przez Międzynarodową Organizację Pracy (ILO 2015). Dane te są ujednolicone między wszystkimi krajami i pochodzą z badań aktywności ekonomicznej ludności (LFS – *Labor Force Survey*). Powyższe statystyki obejmują osoby zatrudnione (także samozatrudnione), niezależnie od tego, czy w danym okresie faktycznie pracowały, czy też były zatrudnione, ale nie pracowały. Miara ta jest niedoskonała; niemniej jednak trudno jest znaleźć dla wszystkich krajów UE kompletny szereg czasowy zmiennej, która w lepszy sposób pokazywałaby dynamikę nakładów pracy i byłaby wiarygodnym źródłem informacji³. Dla 2014 r. dane na temat wielkości nakładów pracy były dostępne – w momencie przeprowadzania badania – tylko dla trzech pierwszych kwartałów (a w przypadku dwóch krajów EŚW – Chorwacji i Rumunii – tylko dla dwóch kwartałów). Dlatego też, licząc dynamikę zatrudnienia w 2014 r., porównano te dane z danymi za trzy pierwsze kwartały 2013 r. (a w przypadku Chorwacji i Rumunii – za dwa pierwsze kwartały 2013 r.), aby uzyskać zmiany w stosunku do analogicznego okresu.

Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczono na podstawie równania ruchu (*perpetual inventory method*). Metoda ta wymaga uwzględnienia wielu założeń i z tego względu niezbędna jest analiza wrażliwości, pokazująca odporność wyników na poczynione założenia. W modelu podstawowym przyjęto, że stopa amortyzacji

³ Problem z dopasowaniem odpowiedniej miary w jeszcze większym stopniu dotyczy kapitału ludzkiego. Do każdej zmiennej reprezentującej kapitał ludzki można zgłosić zastrzeżenia i na dodatek lepiej umotywowane niż w przypadku nakładów pracy. Jest to też jeden z powodów, dla którego w wielu badaniach empirycznych z zakresu rachunkowości wzrostu pomija się kapitał ludzki, uwzględniając jedynie pracę i kapitał rzeczowy.

wynosi 5%, a początkowa relacja kapitał/produkcja wynosi 3. W metodzie *perpetual inventory method* rok początkowy powinien być trochę wcześniejszy niż lata, dla których liczy się TFP; w tym badaniu obliczenia rozpoczęto w 2000 r. i tego roku tyczy się założenie o tym, że relacja kapitału do produkcji wynosi 3. Uwzględniony w modelu podstawowym stosunek kapitału do produkcji odpowiada szacunkom przeprowadzonym przez King i Levine (1994), którzy wskazują, że w 24 krajach OECD wyniósł on średnio ok. 2,5. Niemniej jednak można sądzić, że poziom wydajności kapitału w krajach EŚW (zwłaszcza w pierwszej dekadzie transformacji) był niższy niż w krajach OECD. Dlatego też w alternatywnym modelu przeprowadzono obliczenia, uwzględniając m.in. początkową relację kapitału do produkcji na poziomie 5 (co wskazuje na mniejszy poziom wydajności kapitału, gdyż przy współczynniku 5 większy zasób kapitału jest niezbędny do uzyskania określonej wielkości produkcji). Dodatkowo w alternatywnym wariantcie przyjęto, że stopa amortyzacji wynosi 10%. W obu modelach jako inwestycje zastosowano zmienną mierzącą akumulację brutto środków trwałych (*gross fixed capital formation*).

Ostatnie założenie dotyczy udziału wynagrodzeń czynników wytwórczych w PKB. W badaniu przyjęto, że wynagrodzenie wszystkich czynników produkcji w dochodzie jest takie samo⁴. W literaturze przyjmuje się najczęściej, że wynagrodzenie kapitału rzeczowego w dochodzie wynosi 0,3. Dla niektórych krajów jednak (zwłaszcza dla Polski) udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie na poziomie 0,3 znacznie zawiąza szacunki tempa wzrostu TFP. Dlatego też, zgodnie z sugestią niektórych ekonomistów (np. Welfe 2001), udział ten dla modelu podstawowego został zwiększony do 0,5, aby w lepszym stopniu odzwierciedlać dane rzeczywiste. Oznacza to, że w modelu podstawowym udziały pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszą 1/2. Natomiast w alternatywnym wariantcie udział kapitału rzeczowego w dochodzie wynosi 1/3, a udział pracy – 2/3.

W tabeli 9.1 przedstawiono szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego w modelu podstawowym. Wartości liczbowe w poszczególnych komórkach tabeli ilustrują odpowiednio: (a) tempo wzrostu nakładów pracy (L), nakładów kapitału rzeczowego (K), TFP i PKB w danym roku, (b) wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost wyrażony w p.p., (c) wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost wyrażony w procentach.

⁴ W niektórych badaniach przyjmuje się arbitralne udziały wynagrodzeń czynników produkcji w dochodzie (zob. np. King i Levine 1994, Wang i Yao 2003, Caselli i Tenreyro 2005). Wang i Yao (2003) pokazują, że przyjęte na różnym poziomie wartości udziałów wynagrodzeń czynników produkcji nie wpływają w dużym stopniu na uzyskane wyniki. Caselli i Tenreyro (2005) otrzymują zbliżone wnioski na podstawie modeli wykorzystujących arbitralne oraz rzeczywiste udziały wynagrodzeń czynników produkcji.

W tabelach 9.2 i 9.3 zawarto podsumowanie danych przedstawionych w tabeli 9.1. W tabeli 9.2 ujęte zostało średnie tempo wzrostu TFP, obliczone na podstawie modelu podstawowego, dla poszczególnych krajów EŚW i grupy UE15 jako całości, w całym okresie 2005–2014 oraz w czterech różnych podokresach: (a) przed kryzysem globalnym (2005–2007), (b) w okresie kryzysu lub spowolnienia gospodarczego (2008–2010), (c) w pokryzysowych latach 2011–2013, będących dla jednych krajów okresem ożywienia, ale dla innych okresem utrzymującej się słabej koniunktury gospodarczej, (d) w 2014 r. W tabeli 9.3 przedstawiono procentowe wkłady TFP we wzrost gospodarczy dla modelu podstawowego w całym okresie 2005–2014 oraz w czterech wyodrębnionych podokresach. Dodatkowo w obu tabelach zostały podane minimalne i maksymalne notowania odpowiednich zmiennych z całego przedziału czasowego.

Tabele 9.4 i 9.5 dotyczą alternatywnego wariantu, uwzględniającego 10-procentową stopę amortyzacji, początkową relację kapitału do produkcji równą 5 oraz udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie wynoszący $1/3$. Konstrukcja tych tablic (w tym podział na odpowiednie podokresy) jest taka sama jak tablic 9.2 i 9.3. Dla oszczędności miejsca nie podajemy w tekście opracowania szczegółowych wyników dekompozycji wzrostu gospodarczego dla modelu alternatywnego (odpowiednika tabeli 9.1).

Światowy kryzys ekonomiczno-finansowy i wywołana nim recesja mogły doprowadzić do przejściowych zaburzeń mechanizmów kształtujących gospodarkę oraz zmian trendów i zależności między niektórymi zmiennymi. Na przykład w okresach ujemnego tempa wzrostu gospodarczego zmiany TFP przekładają się w inny sposób na wzrost gospodarczy niż w okresach ożywienia⁵. Dlatego też w estymacji modeli mogą pojawić się niekiedy bardzo nietypowe wyniki, które należy interpretować z odpowiednim dystansem.

⁵ Na przykład w okresie ożywienia wzrost TFP ma dodatni wpływ na wzrost gospodarczy, zaś w okresie recesji taki sam wzrost TFP wykazuje wpływ ujemny.

Tabela 9.1. Wkład pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzrost gospodarczy w modelu podstawowym w latach 2005–2014

		2005			2006			2007			2008			2009		
		wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
Bulgaria	L	0,4	0,2	3	4,3	2,1	33	4,6	2,3	36	3,3	1,7	27	-3,2	-1,6	29
	K	3,3	1,7	26	5,2	2,6	40	6,0	3,0	46	6,7	3,3	54	8,4	4,2	-76
	TFP	4,5	4,5	71	1,8	1,8	27	1,2	1,2	18	1,2	1,2	19	-8,1	-8,1	147
	PKB	6,4	6,4	100	6,5	6,5	100	6,4	6,4	100	6,2	6,2	100	-5,5	-5,5	100
Chorwacja	L	-0,6	-0,3	-7	0,9	0,4	9	1,8	0,9	18	1,3	0,7	31	-1,8	-0,9	13
	K	4,2	2,1	49	4,2	2,1	42	4,7	2,4	47	4,9	2,5	119	5,3	2,7	-38
	TFP	2,5	2,5	58	2,4	2,4	49	1,8	1,8	36	-1,0	-1,0	-50	-8,7	-8,7	125
	PKB	4,3	4,3	100	4,9	4,9	100	5,1	5,1	100	2,1	2,1	100	-6,9	-6,9	100
Czechy	L	1,7	0,9	13	1,3	0,7	10	1,9	1,0	17	1,6	0,8	26	-1,4	-0,7	15
	K	4,1	2,0	30	4,3	2,1	30	4,4	2,2	38	5,2	2,6	85	5,0	2,5	-55
	TFP	3,8	3,8	57	4,2	4,2	60	2,6	2,6	45	-0,3	-0,3	-11	-6,3	-6,3	140
	PKB	6,8	6,8	100	7,0	7,0	100	5,7	5,7	100	3,1	3,1	100	-4,5	-4,5	100
Estonia	L	1,9	1,0	10	5,9	2,9	28	0,9	0,5	6	-0,2	-0,1	2	-9,5	-4,7	32
	K	6,3	3,1	33	7,2	3,6	35	9,0	4,5	57	9,2	4,6	-86	6,3	3,1	-21
	TFP	5,4	5,4	57	3,9	3,9	37	2,9	2,9	37	-9,8	-9,8	184	-13,2	-13,2	89
	PKB	9,5	9,5	100	10,4	10,4	100	7,9	7,9	100	-5,3	-5,3	100	-14,7	-14,7	100
Litwa	L	0,4	0,2	3	-0,4	-0,2	-2	1,6	0,8	8	-1,7	-0,8	-29	-7,7	-3,8	26
	K	4,1	2,1	26	4,7	2,4	30	6,1	3,0	31	7,9	3,9	135	6,3	3,2	-21
	TFP	5,5	5,5	71	5,6	5,6	72	6,0	6,0	61	-0,2	-0,2	-6	-14,2	-14,2	95
	PKB	7,8	7,8	100	7,8	7,8	100	9,8	9,8	100	2,9	2,9	100	-14,8	-14,8	100
Lotwa	L	1,2	0,6	6	6,0	3,0	27	2,6	1,3	13	-0,2	-0,1	4	-13,9	-6,9	39
	K	5,9	2,9	29	7,7	3,8	35	8,7	4,4	44	8,6	4,3	-154	5,8	2,9	-16
	TFP	6,6	6,6	65	4,1	4,1	38	4,4	4,4	44	-6,9	-6,9	250	-13,7	-13,7	77
	PKB	10,1	10,1	100	11,0	11,0	100	10,0	10,0	100	-2,8	-2,8	100	-17,7	-17,7	100
Polska	L	3,2	1,6	44	3,4	1,7	27	4,4	2,2	33	3,7	1,8	36	0,4	0,2	13
	K	1,3	0,6	17	1,7	0,9	14	2,5	1,2	18	3,7	1,9	36	4,1	2,1	126
	TFP	1,4	1,4	39	3,7	3,7	59	3,3	3,3	49	1,4	1,4	28	-0,6	-0,6	-39
	PKB	3,6	3,6	100	6,2	6,2	100	6,8	6,8	100	5,1	5,1	100	1,6	1,6	100
Rumunia	L	-1,8	-0,9	-22	1,9	1,0	12	0,7	0,3	5	0,2	0,1	1	-1,3	-0,7	10
	K	3,4	1,7	41	4,4	2,2	28	5,8	2,9	46	8,2	4,1	56	9,2	4,6	-70
	TFP	3,4	3,4	81	4,7	4,7	60	3,1	3,1	49	3,1	3,1	43	-10,5	-10,5	160
	PKB	4,2	4,2	100	7,9	7,9	100	6,3	6,3	100	7,3	7,3	100	-6,6	-6,6	100
Słowacja	L	3,1	1,5	23	3,9	2,0	24	2,4	1,2	11	3,2	1,6	28	-2,8	-1,4	28
	K	3,6	1,8	27	4,6	2,3	28	5,0	2,5	24	5,4	2,7	47	5,0	2,5	-51
	TFP	3,3	3,3	50	4,1	4,1	49	6,8	6,8	64	1,4	1,4	25	-6,1	-6,1	123
	PKB	6,7	6,7	100	8,3	8,3	100	10,5	10,5	100	5,8	5,8	100	-4,9	-4,9	100
Słowenia	L	0,4	0,2	4	1,3	0,6	11	2,5	1,2	18	1,1	0,6	17	-1,5	-0,8	10
	K	3,8	1,9	48	3,8	1,9	34	4,4	2,2	31	5,0	2,5	76	5,2	2,6	-34
	TFP	1,9	1,9	48	3,1	3,1	55	3,5	3,5	51	0,2	0,2	7	-9,6	-9,6	124
	PKB	4,0	4,0	100	5,7	5,7	100	6,9	6,9	100	3,3	3,3	100	-7,8	-7,8	100
Węgry	L	0,2	0,1	2	0,7	0,4	9	-0,1	0,0	-44	-1,2	-0,6	-67	-2,5	-1,3	19
	K	3,4	1,7	43	3,4	1,7	44	3,2	1,6	1455	3,3	1,6	184	3,1	1,6	-23
	TFP	2,2	2,2	55	1,8	1,8	47	-1,4	-1,4	-1311	-0,2	-0,2	-17	-7,1	-7,1	104
	PKB	4,0	4,0	100	3,9	3,9	100	0,1	0,1	100	0,9	0,9	100	-6,8	-6,8	100
UE15	L	2,0	1,0	49	1,8	0,9	28	1,8	0,9	29	0,9	0,5	485	-1,8	-0,9	20
	K	2,0	1,0	48	2,0	1,0	31	2,2	1,1	36	2,4	1,2	1230	2,1	1,1	-24
	TFP	0,1	0,1	3	1,3	1,3	41	1,1	1,1	35	-1,6	-1,6	-1615	-4,7	-4,7	104
	PKB	2,0	2,0	100	3,2	3,2	100	3,1	3,1	100	0,1	0,1	100	-4,5	-4,5	100

Źródło: opracowanie własne.

2010			2011			2012			2013			2014		
wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
-6,2	-3,1	-785	-2,9	-1,4	-78	-1,1	-0,5	-90	0,0	0,0	2	1,4	0,7	52
5,2	2,6	660	2,9	1,5	79	2,3	1,2	199	2,3	1,2	134	2,1	1,1	76
0,9	0,9	225	1,8	1,8	99	-0,1	-0,1	-9	-0,3	-0,3	-36	-0,4	-0,4	-28
0,4	0,4	100	1,8	1,8	100	0,6	0,6	100	0,9	0,9	100	1,4	1,4	100
-4,0	-2,0	88	-3,2	-1,6	672	-3,1	-1,6	71	5,4	2,7	-296	2,1	1,0	-126
3,4	1,7	-75	1,9	0,9	-403	1,6	0,8	-36	1,3	0,6	-70	1,1	0,6	-69
-2,0	-2,0	87	0,4	0,4	-169	-1,4	-1,4	65	-4,3	-4,3	466	-2,4	-2,4	295
-2,3	-2,3	100	-0,2	-0,2	100	-2,2	-2,2	100	-0,9	-0,9	100	-0,8	-0,8	100
-1,0	-0,5	-20	-0,3	-0,1	-7	0,4	0,2	-17	1,0	0,5	-52	0,6	0,3	12
3,5	1,8	72	3,4	1,7	92	3,2	1,6	-155	2,7	1,3	-144	2,2	1,1	43
1,2	1,2	48	0,3	0,3	15	-2,8	-2,8	273	-2,8	-2,8	296	1,1	1,1	44
2,5	2,5	100	1,8	1,8	100	-1,0	-1,0	100	-0,9	-0,9	100	2,5	2,5	100
-4,4	-2,2	-88	6,2	3,1	37	1,9	1,0	21	1,0	0,5	32	0,0	0,0	-1
1,7	0,9	35	1,4	0,7	9	3,4	1,7	37	4,0	2,0	123	3,9	1,9	158
3,8	3,8	153	4,5	4,5	54	2,0	2,0	42	-0,9	-0,9	-55	-0,7	-0,7	-57
2,5	2,5	100	8,3	8,3	100	4,7	4,7	100	1,6	1,6	100	1,2	1,2	100
-5,3	-2,6	-166	0,5	0,2	4	1,8	0,9	24	1,3	0,7	21	2,1	1,0	35
1,4	0,7	43	1,3	0,6	11	1,7	0,9	24	1,5	0,7	23	1,9	1,0	32
3,6	3,6	222	5,2	5,2	85	1,9	1,9	52	1,8	1,8	57	1,0	1,0	32
1,6	1,6	100	6,0	6,0	100	3,7	3,7	100	3,3	3,3	100	3,0	3,0	100
-6,4	-3,2	243	1,3	0,6	12	1,6	0,8	16	2,1	1,0	25	-0,7	-0,4	-13
1,4	0,7	-53	0,1	0,0	1	1,8	0,9	18	3,0	1,5	37	2,5	1,3	47
1,2	1,2	-90	4,6	4,6	87	3,5	3,5	67	1,6	1,6	38	1,8	1,8	66
-1,3	-1,3	100	5,3	5,3	100	5,2	5,2	100	4,1	4,1	100	2,7	2,7	100
-2,5	-1,2	-32	0,6	0,3	6	0,2	0,1	5	-0,1	-0,1	-5	1,9	0,9	29
3,6	1,8	46	3,3	1,6	36	3,7	1,9	94	3,3	1,6	106	3,1	1,5	48
3,3	3,3	86	2,6	2,6	58	0,0	0,0	2	0,0	0,0	-1	0,8	0,8	24
3,9	3,9	100	4,5	4,5	100	2,0	2,0	100	1,6	1,6	100	3,2	3,2	100
0,0	0,0	2	-1,1	-0,6	-24	1,4	0,7	123	-0,2	-0,1	-2	-6,9	-3,5	-144
4,4	2,2	-191	3,8	1,9	81	4,1	2,0	368	4,2	2,1	59	2,5	1,2	52
-3,3	-3,3	289	1,0	1,0	42	-2,2	-2,2	-391	1,5	1,5	43	4,6	4,6	192
-1,1	-1,1	100	2,3	2,3	100	0,6	0,6	100	3,5	3,5	100	2,4	2,4	100
-2,1	-1,0	-23	-0,1	0,0	-2	0,6	0,3	16	0,0	0,0	0	1,0	0,5	22
2,8	1,4	31	3,1	1,6	52	3,9	1,9	107	2,7	1,4	145	2,3	1,2	50
4,1	4,1	92	1,5	1,5	49	-0,4	-0,4	-24	-0,4	-0,4	-46	0,7	0,7	29
4,4	4,4	100	3,0	3,0	100	1,8	1,8	100	0,9	0,9	100	2,4	2,4	100
-1,5	-0,7	-61	-3,1	-1,5	-252	-1,3	-0,7	25	-1,9	-1,0	97	1,4	0,7	50
2,6	1,3	105	1,4	0,7	112	1,0	0,5	-19	0,4	0,2	-21	0,5	0,2	17
0,7	0,7	56	1,5	1,5	240	-2,5	-2,5	94	-0,2	-0,2	24	0,5	0,5	33
1,2	1,2	100	0,6	0,6	100	-2,6	-2,6	100	-1,0	-1,0	100	1,4	1,4	100
0,0	0,0	-1	0,8	0,4	26	1,7	0,9	-52	1,6	0,8	71	5,5	2,7	98
2,2	1,1	105	1,4	0,7	44	1,2	0,6	-35	0,8	0,4	38	1,1	0,5	19
0,0	0,0	-4	0,5	0,5	30	-3,1	-3,1	187	-0,1	-0,1	-9	-0,5	-0,5	-17
1,1	1,1	100	1,6	1,6	100	-1,7	-1,7	100	1,1	1,1	100	2,8	2,8	100
-0,4	-0,2	-10	0,4	0,2	12	-0,3	-0,2	48	-0,3	-0,1	-140	-4,7	-2,3	-178
1,2	0,6	29	1,1	0,6	35	1,2	0,6	-169	1,0	0,5	457	0,8	0,4	31
1,7	1,7	81	0,9	0,9	53	-0,8	-0,8	221	-0,2	-0,2	-217	3,2	3,2	247
2,1	2,1	100	1,6	1,6	100	-0,4	-0,4	100	0,1	0,1	100	1,3	1,3	100

Tabela 9.2. Tempa wzrostu TFP w modelu podstawowym (%)

Kraj	Cały okres 2005–2014			2005–2007	2008–2010	2011–2013	2014
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia	
Bułgaria	0,2	-8,1	4,5	2,5	-2,0	0,5	-0,4
Chorwacja	-1,3	-8,7	2,5	2,2	-3,9	-1,8	-2,4
Czechy	0,1	-6,3	4,2	3,5	-1,8	-1,8	1,1
Estonia	-0,2	-13,2	5,4	4,1	-6,4	1,8	-0,7
Litwa	1,6	-14,2	6,0	5,7	-3,6	3,0	1,0
Łotwa	0,7	-13,7	6,6	5,0	-6,5	3,2	1,8
Polska	1,6	-0,6	3,7	2,8	1,4	0,9	0,8
Rumunia	0,5	-10,5	4,7	3,7	-3,6	0,1	4,6
Słowacja	1,5	-6,1	6,8	4,7	-0,2	0,2	0,7
Słowenia	-0,1	-9,6	3,5	2,8	-2,9	-0,4	0,5
Węgry	-0,8	-7,1	2,2	0,8	-2,4	-0,9	-0,5
UE15	0,1	-4,7	3,2	0,8	-1,5	0,0	3,2

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.3. Wkład TFP we wzrost gospodarczy w modelu podstawowym (%)

Kraj	Cały okres 2005–2014			2005–2007	2008–2010	2011–2013	2014
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia	
Bułgaria	53	-36	225	39	130	18	-28
Chorwacja	96	-169	466	48	54	121	295
Czechy	97	-11	296	54	59	194	44
Estonia	54	-57	184	44	142	14	-57
Litwa	74	-6	222	68	104	65	32
Łotwa	64	-90	250	49	79	64	66
Polska	30	-39	86	49	25	19	24
Rumunia	57	-391	289	63	164	-102	192
Słowacja	41	-46	123	54	80	-7	29
Słowenia	73	7	240	51	62	119	33
Węgry	-94	-1311	187	-403	28	69	-17
UE15	-105	-1615	247	26	-477	19	247

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.4. Tempa wzrostu TFP w alternatywnym wariancie modelu (%)

Kraj	Cały okres 2005–2014			2005–2007	2008–2010	2011–2013	2014
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia	
Bułgaria	2,6	-4,6	7,2	4,9	1,1	2,4	0,8
Chorwacja	0,9	-5,9	5,5	4,9	-1,3	-0,1	-1,4
Czechy	2,2	-3,7	6,7	6,0	0,5	-0,1	2,4
Estonia	2,2	-9,0	8,4	7,0	-3,1	3,0	0,8
Litwa	4,0	-10,2	8,7	8,6	-0,3	4,3	2,0
Łotwa	3,2	-8,8	9,7	7,9	-2,9	4,5	3,3
Polska	3,4	1,6	5,8	4,5	3,5	2,6	2,0
Rumunia	3,1	-7,2	7,2	6,5	-0,7	2,0	7,2
Słowacja	3,5	-3,2	9,1	7,0	2,2	1,9	1,9
Słowenia	2,0	-7,0	5,7	5,3	-0,5	1,4	1,5
Węgry	1,1	-4,5	4,9	3,4	-0,1	0,4	-0,1
UE15	2,0	-2,4	5,3	2,8	0,5	1,5	5,3

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.5. Wkład TFP we wzrost gospodarczy w alternatywnym wariancie modelu (%)

Kraj	Cały okres 2005–2014			2005–2007	2008–2010	2011–2013	2014
	Średnia	Minimum	Maksimum	Średnia	Średnia	Średnia	
Bułgaria	218	53	1075	76	405	225	57
Chorwacja	-13	-1118	408	105	39	-247	176
Czechy	103	64	147	92	94	125	97
Estonia	90	36	254	76	146	57	69
Litwa	123	67	387	102	189	98	67
Łotwa	50	-303	134	77	-40	90	124
Polska	92	61	150	82	104	99	61
Rumunia	107	-96	302	113	98	44	302
Słowacja	90	61	143	82	90	101	82
Słowenia	128	-142	588	99	133	159	103
Węgry	195	-3	893	376	166	110	-3
UE15	245	-226	1163	103	215	362	405

Źródło: opracowanie własne.

Analiza danych zawartych w tabelach 9.1–9.3 prowadzi do kilku wniosków. W skali całego okresu najwyższe tempo wzrostu TFP (w modelu podstawowym) zanotowała Litwa, Polska i Słowacja. Łączna produktywność czynników wytwórczych zwiększała

się w latach 2005–2014 w średnim tempie 1,6% rocznie na Litwie i w Polsce oraz 1,5% na Słowacji. W pozostałych krajach UE11 dynamika produktywności była zdecydowanie niższa i nie przekraczała 0,7%, a w niektórych państwach była ona nawet ujemna. Łotwa i Rumunia zanotowały wzrost TFP równy odpowiednio 0,7% i 0,5% rocznie w latach 2005–2014; w Bułgarii, Czechach, Słowenii i Estonii nie nastąpiła istotna zmiana łącznej produktywności czynników w badanym okresie (tempa wzrostu TFP wyniosły odpowiednio 0,2%, 0,1%, – 0,1% i –0,2%); natomiast Węgry i Chorwacja odnotowały przeciętny spadek TFP – odpowiednio o 0,8% i 1,3% w skali roku.

Gdy porównuje się wyniki osiągnięte przez kraje EŚW do przeciętnych wyników dla grupy UE15 okazuje się, że kraje EŚW wykazały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu TFP. W grupie UE15 łączna produktywność czynników wytwórczych właściwie nie zmieniła się w okresie 2005–2014 (stopa wzrostu wyniosła bowiem 0,1%). Ta ostatnia liczba oznacza, że prawie cały wzrost gospodarczy grupy UE15 można przypisać (i wyjaśnić) dynamiką kapitału rzeczowego i zatrudnienia. Natomiast pięć spośród jedenastu krajów EŚW wykazało dodatnią stopę wzrostu TFP w latach 2005–2014 na poziomie 0,5% lub więcej. Mierzona dynamiką łącznej produktywności czynników wytwórczych pozycja konkurencyjna wielu państw UE11 poprawiła się zatem na tle państw Europy Zachodniej w skali całego okresu 2005–2014. Dotyczy to zwłaszcza Polski, która wykazała najszybsze zmiany TFP w badanych latach⁶.

Trzeba oczywiście zaznaczyć, iż ta część TFP, która wynika ze zwiększonej wydajności pracy, powinna być częściowo traktowana jako wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Z uwagi na trudności w obliczeniu zasobu tego rodzaju kapitału dla analizowanej grupy krajów TFP w naszym ujęciu zawiera także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost.

Najlepsze wyniki Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych na tle grupy UE11 oznaczają niewątpliwie sukces naszego kraju. W przygotowywanych kilka lat temu analizach prym w zakresie dynamiki TFP wiodły kraje bałtyckie. Przed kryzysem globalnym wykazywały one bardzo szybki wzrost gospodarczy, który trudno było wyjaśnić zmianami pracy i kapitału rzeczowego, dlatego też był on przypisywany TFP. Pozycja Polski w ww. analizach była umiarkowana – nie tak dobra jak krajów bałtyckich, ale także nie znajdowaliśmy się w „ogonie” grupy. Wydłużenie i przesunięcie horyzontu czasowego zmieniło znacznie notowania poszczególnych krajów na korzyść Polski, przy jednoczesnym pogorszeniu sytuacji państw bałtyckich. Jest to widoczne przy omawianiu wyników dla poszczególnych podokresów.

Największą wariancją stóp wzrostu TFP w badanych latach charakteryzowały się kraje bałtyckie. Zróznicowanie dynamiki zmian produktywności w tych krajach

⁶ Szacunki TFP dla Polski za lata wcześniejsze przeprowadził m.in. Rapacki (2002).

wynika w dużej mierze z rozpiętości stóp wzrostu PKB. Kraje bałtyckie notowały bardzo szybki wzrost gospodarczy w pierwszych latach członkostwa w UE – nawet powyżej 10% rocznie; odczuły też one najgłębiej skutki kryzysu globalnego, gdyż w 2009 r. spadek PKB osiągnął w nich dwucyfrowy poziom. W efekcie zróżnicowanie stóp wzrostu TFP w krajach bałtyckich było najwyższe w grupie UE11 – różnica między największym a najmniejszym notowaniem tempa wzrostu TFP wyniosła nieznacznie ponad 20 p.p. na Łotwie i Litwie (na Łotwie najniższe notowanie było równe -13,7%, a najwyższe 6,6%, zaś na Litwie – odpowiednio -14,2% i 6,0%) oraz prawie 19 p.p. w Estonii. W pozostałych krajach EŚW z wyjątkiem państw bałtyckich i Polski rozpiętość stóp wzrostu TFP kształtowała się w przedziale od 15 p.p. w Rumunii do 9 p.p. na Węgrzech. Z kolei w Polsce, która wykazała w miarę równomierny wzrost produkcji w latach 2005–2014 i była jednocześnie jedynym krajem UE, który uniknął recesji, rozpiętość stóp wzrostu TFP była najmniejsza i wyniosła 4,3 p.p. Nawet kraje Europy Zachodniej jako całość zanotowały większe w porównaniu z Polską wahania stóp wzrostu produktywności w latach 2005–2014. Ten ostatni wynik jest kolejnym powodem, dla którego należy pozytywnie ocenić osiągnięcia Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Oprócz tego, że nasz kraj zanotował najszybszą dynamikę wzrostu produktywności w ostatnich 10 latach, to jeszcze była ona najstabilniejsza w całej grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce najniższe tempo wzrostu TFP w badanym okresie wystąpiło w 2009 r. (-0,6%), zaś najwyższe – w 2006 r. (3,7%).

Na podstawie danych zawartych w tabeli 9.2 warto przeanalizować dynamikę łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych podokresach. W latach przed kryzysem globalnym (2005–2007) wszystkie kraje EŚW zanotowały dodatnią stopę wzrostu TFP. Była ona najwyższa w krajach bałtyckich (5,7% na Litwie, 5,0% na Łotwie oraz 4,1% w Estonii), co wynikało – jak już wcześniej wspominaliśmy – z bardzo szybkiego wzrostu PKB tych krajów przed kryzysem. Tempo wzrostu TFP w Polsce w tym okresie kształtowało się na umiarkowanym poziomie 2,8% średniorocznie (takim samym jak w Słowenii). Lepsze wyniki od Polski zanotowały, oprócz krajów bałtyckich, Słowacja (4,7%), Rumunia (3,7%) oraz Czechy (3,5%). Z kolei trzy inne kraje EŚW: Bułgaria, Chorwacja i Węgry wykazały wolniejszą dynamikę łącznej produktywności w latach 2005–2007 – na poziomie odpowiednio 2,5%, 2,2% i 0,8%. W okresie 2005–2007 zmiany TFP we wszystkich państwach EŚW były nie gorsze niż w grupie UE15 jako całości: w tej ostatniej grupie TFP rosła w tempie 0,8% w latach 2005–2007, czyli tyle, ile na Węgrzech.

Okres kryzysu przyniósł diametralne zmiany w dynamice łącznej produktywności czynników wytwórczych. W latach 2008–2010 wszystkie kraje EŚW z wyjątkiem Polski zanotowały ujemną dynamikę TFP. Kraje bałtyckie, w których przed kryzysem

stopy wzrostu TFP były najwyższe, podczas kryzysu osiągnęły najgorsze notowania w zakresie dynamiki produktywności z ujemnymi stopami wzrostu wynoszącymi $-6,5\%$ na Łotwie, $-6,4\%$ w Estonii oraz $-3,6\%$ na Litwie. Równie słabe wyniki w latach 2008–2010 uzyskały: Chorwacja ($-3,9\%$), Rumunia ($-3,6\%$), Słowenia ($-2,9\%$) oraz Węgry ($-2,4\%$). Polska była jedynym krajem z dodatnią dynamiką łącznej produktywności wynoszącą $1,4\%$ w latach 2008–2010. W okresie tym grupa UE15 jako całość zanotowała spadek TFP o $1,5\%$ średniorocznie.

W latach 2011–2013 większość krajów EŚW zaczęła poprawiać swoją sytuację w stosunku do lat wcześniejszych w zakresie dynamiki TFP. W krajach bałtyckich pojawiły się znów dodatnie stopy zmian TFP, wynoszące $3,2\%$ na Łotwie, $3,0\%$ na Litwie oraz $1,8\%$ w Estonii. Polska utrzymała dodatnią dynamikę wzrostu łącznej produktywności czynników na poziomie $0,9\%$ rocznie, nieco gorszym jednak niż w latach wcześniejszych. Bułgaria, Słowacja i Rumunia także zanotowały dodatnie stopy wzrostu TFP, jednak bardzo bliskie zera (nieprzekraczające $0,5\%$). Słowenia i Węgry w tym okresie wykazały ujemne tempa wzrostu produktywności, zawierające się w przedziale od 0% do -1% rocznie, zaś w Chorwacji i Czechach spadek TFP był bardziej gwałtowny i wyniósł prawie 2% . W grupie UE15 łączna produktywność czynników wytwórczych nie zmieniła się między latami 2011 a 2013.

W 2014 r. kraje EŚW wykazały zróżnicowaną dynamikę TFP. Niektóre z nich poprawiły notowania w stosunku do lat 2011–2013, inne zaś pogorszyły swoje wyniki. Tempo wzrostu TFP w Polsce w 2014 r. wyniosło $0,8\%$ i było zbliżone do średniej z lat 2011–2013. Sześć innych państw EŚW także osiągnęło dodatnią dynamikę TFP: Rumunia ($4,6\%$), Łotwa ($1,8\%$), Czechy ($1,1\%$), Litwa ($1,0\%$), Słowacja ($0,7\%$) oraz Słowenia ($0,5\%$). Z kolei w czterech państwach EŚW w 2014 r. tempo wzrostu TFP było ujemne: w Bułgarii ($-0,4\%$), na Węgrzech ($-0,5\%$), w Estonii ($-0,7\%$) oraz Chorwacji ($-2,4\%$). W grupie UE15 jako całości stopa wzrostu TFP w 2014 r. była dodatnia i kształtowała się na poziomie $3,2\%$, co było najlepszym wynikiem osiągniętym przez tę grupę w ciągu minionych 10 lat.

Jeśli chodzi o wkłady TFP we wzrost gospodarczy, to wartości liczbowe dla badanego okresu są wysoce zaburzone, co wynika m.in. z tego, że dodatnia dynamika TFP w okresie występowania recesji oznacza ujemny wkład TFP we wzrost gospodarczy, a z kolei gdy występuje silne spowolnienie gospodarcze i tempo wzrostu PKB jest bliskie 0% , to kilkuprocentowe zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych przekładają się na kilkutyśięczne wkłady TFP we wzrost gospodarczy. Niemniej jednak można wyznaczyć pewne trendy i prawidłowości na podstawie zagregowanych wyników dla całego okresu.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabelicy 9.3, procentowe wkłady TFP we wzrost gospodarczy kształtowały się w większości krajów (bez Chorwacji, Czech,

Polski i Węgier) na poziomie 40–80% w okresie 2005–2014. Jest to potwierdzeniem istotnej roli TFP we wzroście gospodarczym analizowanych krajów w latach ich członkostwa w Unii. W Polsce wkład TFP we wzrost PKB wyniósł przeciętnie 30% w latach 2005–2014. Ujemne wyniki dla Węgier i grupy UE15 jako całości należy traktować jako wynik pozorny, odzwierciedlający rezydualny charakter liczenia TFP i w żadnym wypadku nieoznaczający regresu technologicznego niektórych państw czy obszarów Unii.

Warto porównać uzyskane wyniki dla modelu podstawowego z szacunkami dla modelu alternatywnego, uwzględniającego inne założenia. Porównując dane zawarte w tabelach 9.4 i 9.5 z analogicznymi danymi z tabel 9.2 i 9.3 można dojść do dwóch głównych wniosków. Po pierwsze, zmienione założenia pozwalają na uzyskanie wyższych stóp wzrostu TFP w stosunku do modelu podstawowego. Po drugie, kierunki zmian dynamiki TFP w kolejnych podokresach, a także ranking poszczególnych krajów nie ulegają radykalnym zmianom po wprowadzeniu nowych założeń.

W modelu alternatywnym, przedstawionym w tabeli 9.4, Polska osiągnęła relatywnie wysoką dynamikę TFP w skali całego okresu 2005–2014: 3,4% średniorocznie. Zapewniło to naszemu krajowi trzecie miejsce w grupie EŚW. Ponadto, podobnie jak w modelu podstawowym, Polska odnotowała najmniejsze roczne fluktuacje tempa wzrostu TFP w badanym okresie: między 1,6% a 5,8%. Analizując tendencje dla poszczególnych podokresów, daje się zauważyć pewne stopniowe osłabianie dynamiki TFP w Polsce: od 4,5% w latach 2005–2007 i 3,5% w latach 2008–2010 do 2,6% w okresie 2011–2013 i 2,0% w 2014 r.

W świetle powyższych wyników (zarówno dla modelu podstawowego, jak i alternatywnego) należy podkreślić, że traktowanie uśrednionych statystyk dla całego okresu jako optymistycznej prognozy na przyszłość jest niestosowne. Mimo że upłynęło już kilka lat od rozpoczęcia kryzysu, w latach 2013–2014 niektóre kraje badanej grupy nadal notowały ujemną dynamikę TFP, co było częściowo spowodowane powracającą recesją lub przedłużającym się spowolnieniem gospodarczym.

Jak widać, w 2014 r. kraje UE11 nie osiągnęły, poza nielicznymi wyjątkami, dynamiki TFP zanotowanej przed kryzysem globalnym. Co więcej, ścieżki wzrostu gospodarczego jeszcze nie ustabilizowały się, co odzwierciedlone jest przez utrzymujące się duże fluktuacje dynamiki TFP. Dalszy kierunek zmian jest niepewny i zależny od wielu czynników, które będą determinować wzrost gospodarczy krajów UE11 w najbliższych latach. Optymistycznym elementem jest to, że wyniki uzyskane przez państwa EŚW były, ogólnie biorąc, relatywnie dobre na tle grupy UE15.

Podsumowując: wyniki dla całego badanego okresu wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE11. Tempo wzrostu TFP w większości krajów UE11 było większe niż w Europie

Zachodniej jako całości. Oznacza to, że w ostatnich 10 latach nowe kraje członkowskie UE, w tym Polska, poprawiły swoją względną pozycję konkurencyjną mierzoną zmianami łącznej produktywności czynników wytwórczych. Wynik ten należy uznać za pozytywny efekt 10-letniego okresu członkostwa państw Europy Środkowej i Wschodniej w Unii Europejskiej. Natomiast kryzys globalny negatywnie wpłynął na dynamikę TFP. Ten ujemny wpływ dotknął zarówno kraje z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej, jak i państwa Europy Zachodniej. Tempo powrotu na ścieżki wzrostu gospodarczego sprzed kryzysu będzie determinować dalsze zmiany w dynamice łącznej produktywności czynników wytwórczych.

Warto na zakończenie dodać, iż badania nad dekompozycją wzrostu gospodarczego i szacunkami TFP dla Polski przeprowadzili także inni polscy autorzy (pomiędzy cytowane już badania)⁷. Na przykład Florczak i Welfe (2000) oraz Welfe (2001) obliczają TFP w Polsce w latach 1982–2000 na podstawie standardowego rachunku wzrostu z uwzględnieniem dwóch czynników produkcji: pracy i kapitału rzeczowego (maszyn i urządzeń lub środków trwałych ogółem). W ich badaniu elastyczność produkcji względem środków trwałych, czyli udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie, jest kalibrowana na poziomie 0,5 lub estymowana na podstawie funkcji produkcji. W innym badaniu Welfego (2003), autor szacuje TFP dla Polski w latach 1986–2000 przy wykorzystaniu różnych alternatywnych wartości udziału wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie (od 0,25 do 0,7). Z kolei Florczak (2011) szacuje metodą Wharton wartości TFP oczyszczone z krótkookresowych wahań popytowych dla Polski w latach 1970–2008, a następnie bada determinanty łącznej produktywności czynników wytwórczych. Szacunki TFP dla Polski przeprowadzili także m.in.: Zienkowski (2001), Piątkowski (2004) oraz Ptaszyńska (2006). Roszkowska (2005) oraz Tokarski, Roszkowska i Gajewski (2005) wykonali rachunek wzrostu dla województw w Polsce. Zielińska-Głębocka (2004) oszacowała TFP dla 100 gałęzi przemysłu w Polsce, Ciołek i Umiński (2007) obliczyli tempo wzrostu TFP w polskich przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych, zaś Doebeli i Kolasa (2005) wykorzystali metodę dekompozycji indeksowej (*index number decomposition*) w rachunku wzrostu dla Polski, Czech i Węgier.

⁷ Z uwagi na ograniczenia objętościowe nie będziemy dokładnie opisywać wyników zawartych w tych pracach.

Bibliografia

- Caselli F., Tenreyro S. (2005), *Is Poland the Next Spain?*, NBER Working Paper 11045.
- Ciołek D., Umiński S. (2007), *Transfer technologii przez zagranicznych inwestorów*, „*Ekonomista*” no. 2, s. 221–234.
- Doebeli B., Kolasa M. (2005), *Rola zmian cen dóbr handlowych we wzroście dochodu krajowego Polski, Czech i Węgier*, „*Gospodarka Narodowa*” no. 9, s. 25–45.
- Florczak W. (2011), *Ekonometryczna analiza makro-uwarunkowań wzrostu gospodarczego Polski*, „*Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*” no. 4/8, s. 75–92.
- Florczak W., Welfe W. (2000), *Wyznaczanie potencjalnego PKB i łącznej produktywności czynników produkcji*, „*Gospodarka Narodowa*” no. 11–12, s. 40–55.
- ILO (2015), *Ilostat Database*, www.ilo.org/ilostat
- IMF (2015), *World Economic Outlook Database*, October 2014 (updated January 2015), www.imf.org
- King R.G., Levine R. (1994), *Capital Fundamentalism, Economic Development, and Economic Growth*, „*Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*” no. 40, s. 259–292.
- Piątkowski M. (2004), *Wpływ technologii informacyjnych na wzrost gospodarczy i wydajność pracy w Polsce w latach 1995–2000*, „*Gospodarka Narodowa*” no. 1–2, s. 37–52.
- Próchniak M. (2008), *Metodologia analizy łącznej produktywności czynników wytwórczych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 351–352.
- Próchniak M. (2012), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 198–212.
- Próchniak M. (2013), *Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 185–212.
- Próchniak M. (2014), *Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 201–213.
- Ptaszyńska B. (2006), *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach transformacji systemowej*, „*Wiadomości Statystyczne*” no. 2, s. 44–53.
- Rapacki R. (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „*Ekonomista*” no. 4, s. 469–493.
- Rapacki R., Próchniak M. (2006), *Charakterystyka wzrostu gospodarczego w krajach postsocjalistycznych w latach 1990–2003*, „*Ekonomista*” no. 6, s. 715–744.
- Rapacki R., Próchniak M. (2012), *Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących*, „*Gospodarka Narodowa*” no. 1–2, s. 65–96.

- Roszkowska S. (2005), *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w ujęciu wojewódzkim*, „Wiadomości Statystyczne” no. 4, s. 46–67.
- Tokarski T., Roszkowska S., Gajewski P. (2005), *Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce*, „Ekonomista” no. 2, s. 215–244.
- Wang Y., Yao Y. (2003), *Sources of China's Economic Growth 1952–1999: Incorporating Human Capital Accumulation*, „China Economic Review” no. 14, s. 32–52.
- Welfe W. (2001), *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Ekonomista” no. 2, s. 177–200.
- Welfe W. (2003), *Łączna produktywność czynników produkcji a postęp techniczny*, „Studia Ekonomiczne” no. 1–2, s. 99–115.
- World Bank (2015), *World Development Indicators Database*, databank.worldbank.org
- Zielińska-Głębocka A. (2004), *Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*, „Ekonomista” no. 3, s. 335–358.
- Zienkowski L. (2001), *Wydajność pracy i kapitału w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” no. 2, s. 36–49.

System finansowy i rozwój kapitału wysokiego ryzyka w Polsce

Oskar Kowalewski

Na koniec 2014 r. w Polsce osłabiły się istotnie perspektywy szybkiego wzrostu gospodarczego. Osłabienie to spowodowane było dwoma czynnikami. Po pierwsze, w państwach członkowskich Unii Europejskiej (UE) dynamika wzrostu gospodarczego utrzymuje się ciągle na niskim poziomie. W 2014 r. średnie tempo wzrostu gospodarczego w państwach członkowskich UE i strefie euro wynosiło odpowiednio 1,3% i 0,8%. Niskie tempo wzrostu w strefie euro i towarzyszący im spadek cen towarów i usług w IV kwartale 2014 r. były podstawą uruchomienia przez Europejski Bank Centralny programu QE (skupu obligacji rządowych krajów euro) na początku 2015 r. Program ten ma stymulować wzrost gospodarczy i stąd Komisja Europejska (KE) zakłada obecnie, że w 2015 r. roku tempo wzrostu powinno zacząć wzrastać i według prognoz powinno wynieść w państwach członkowskich UE i strefie euro odpowiednio 1,5% i 1,1%. Ożywienie to, w tym w szczególności w Niemczech, powinno pozytywnie wpływać na polską gospodarkę w długim okresie. Po drugie, na krajową gospodarkę negatywny wpływ ma trwający konflikt zbrojny na terenie Ukrainy, a w tym w szczególności związane z nim sankcje gospodarcze.

Niezależnie od powyższych problemów wzrost gospodarczy w Polsce wyniósł 3% w 2014 r., co oznacza istotny wzrost w stosunku do roku ubiegłego i jest to około cztery razy więcej niż przeciętnie w UE. Oczekuje się ponadto, że w Polsce tempo wzrostu utrzyma się na zbliżonym poziomie w kolejnym roku, przy czym według KE może ono jednak spaść do 2,8%. Spadek dynamiki wzrostu gospodarczego w Polsce oraz trwający konflikt zbrojny na Ukrainie, mogą mieć istotny wpływ na przyszłą sytuację w sektorze finansowym. Na sytuację w sektorze finansowym oraz przyszły wzrost gospodarczy będzie miała wpływ także decyzja Szwajcarskiego Banku Centralnego o uwolnieniu kursu walutowego na początku 2015 r. Wynika to z faktu, że duża część gospodarstw domowych zaciągnęła kredyty hipoteczne denominowane we frankach szwajcarskich przed kryzysem finansowym z 2008 r. Następstwem nieoczekiwanego umocnienia się franka szwajcarskiego do większości walut jest wzrost rat kredytów gospodarstw domowych. Wzrost ten wywołał debatę publiczną o kredytach denominowanych

w obcych walutach, zaś proponowane regulacje mogą mieć istotny wpływ na działalność sektora bankowego w kolejnych latach. W 2014 r. system finansowy w Polsce charakteryzował się dużą stabilnością oraz dalszym rozwojem, mimo powyższych problemów, co zostało przedstawione szerzej w następnym podrozdziale.

W Polsce przyspieszenie gospodarcze ma być także skutkiem wdrażanych reform, a w tym w szczególności w zakresie innowacyjności. Istotnym elementem tego procesu powinno być rosnące znaczenie funduszy wysokiego ryzyka (*private equity*) w Polsce. Z doświadczeń państw wysoko rozwiniętych wynika, że fundusze te mają szczególnie duży wpływ na rozwój innowacyjnych firm, które ze względu na swój charakter często na różnych etapach swojego rozwoju napotykały barierę braku kapitału. Brak ten, tzw. luka kapitałowa, jest jednym z głównych problemów, jaki napotykają dziś rozwijające się spółki, również w Polsce. Rola funduszy wysokiego ryzyka, które wspierają kapitałowo perspektywiczne spółki, przeanalizowawszy starannie ich potencjał wzrostu, jest w tej kwestii nieoceniona. Oprócz niezbędnego finansowania, bez którego wiele firm nie miałyby szansy się rozwinąć, fundusze są także cennym źródłem wiedzy, doświadczenia i wsparcia w postaci zasobów ludzkich. W związku z tym rozwój funduszy wysokiego ryzyka ma istotny wpływ na innowacyjność gospodarki, co przekłada się na długofalowy wzrost gospodarczy. Z tych też powodów w kolejnym podrozdziale omówiona zostanie w szerszym zakresie aktualna sytuacja i perspektywy rozwoju funduszy wysokiego ryzyka w Polsce.

System finansowy w Polsce

W Polsce system finansowy rozwiął się dynamicznie kolejny rok, niezależnie od spadku tempa wzrostu gospodarczego. Spadek ten miał jednak wpływ na decyzje Rady Polityki Pieniężnej, która sześciokrotnie obniżyła stopy procentowe. Na koniec 2014 r. stopa referencyjna NBP wynosiła 2,50% i jest obecnie na najniższym poziomie od roku 1989.

W 2014 r. zauważalnym procesem zachodzącym w systemie finansowym była konsolidacja działających w nim podmiotów. Dotyczył on wszystkich podmiotów działających w systemie finansowym, a w szczególności z sektora bankowego, ubezpieczeniowego i emerytalnego. Czynnikiem determinującym ten proces był spadek rentowności podmiotów w tych sektorach w następstwie rosnącej konkurencji oraz zmian o charakterze makroekonomicznym. W przypadku sektora funduszy emerytalnych proces konsolidacyjny był dodatkowo konsekwencją ograniczenia działalności i aktywów otwartych funduszy emerytalnych (OFE). W następstwie tych zmian należy oczekiwać, że liczba OFE w następnych latach istotnie spadnie.

Konsolidacji w sektorze bankowym, zakładów ubezpieczeń i powszechnych towarzystw emerytalnych (PTE) towarzyszył natomiast wyraźny wzrost liczby funduszy inwestycyjnych. Wynika to z bardzo wysokiej dynamiki wzrostu tego sektora w ostatnich latach. Wzrost ten spowodowany był istotną obniżką stóp procentowych oraz oprocentowania depozytów bankowych. Spadek ten skłaniał gospodarstwa domowe do zmiany depozytów na jednostki funduszy inwestycyjnych jako formę lokowania oszczędności. W 2014 r. wartość tytułów uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w portfelu gospodarstw domowych wzrosła aż o 25%. Przyrost wartości aktywów tego sektora był najwyższy wśród wszystkich pośredników finansowych w polskim systemie finansowym.

W 2014 r. aktywa sektora finansowego w relacji do PKB zwiększyły się w porównaniu z końcem roku ubiegłego i na koniec grudnia relacja ta wyniosła 130%. Zmiana była spowodowana przede wszystkim wzrostem wartości aktywów sektora bankowego oraz aktywów funduszy inwestycyjnych. W porównaniu ze średnią wartością tego wskaźnika dla wysoko rozwiniętych państw członkowskich UE polska gospodarka charakteryzuje się jednak względnie niskim poziomem pośrednictwa finansowego. W 2014 r. nastąpił dodatkowo istotny spadek wartości aktywów sektora finansowego w związku z ograniczeniem działalności OFE, czego efektem było przeniesienie części ich aktywów do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. W następstwie transferu aktywa OFE spadły z rekordowego poziomu 300 mld PLN na koniec 2013 r. do 150 mld PLN na koniec 2014 r.

Zmiany te spowodowały wzrost znaczenia sektora bankowego, który dominuje w strukturze polskiego systemu finansowego. W 2014 r. aktywa sektora bankowego zwiększyły się, ale ich udział w systemie finansowym systematycznie spadał od dłuższego czasu. W 2014 r. ich udział w systemie finansowym wzrósł, ale tylko w następstwie spadku aktywów OFE o blisko 50%. Dodatkowo tempo wzrostu aktywów sektora bankowego jest obecnie niższe niż w latach ubiegłych, co wynika z utrzymującego się spowolnienia gospodarczego. Spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek stóp procentowych i odpływ depozytów bankowych nie miał jednak negatywnego wpływu na wyniki finansowe banków, które w 2014 r. były zbliżone do rekordowo wysokich zysków z ostatnich trzech lat. Zysk ten został wypracowywany przy większej skali działalności bankowej oraz rosnących dochodach prowizyjnych. Rentowność aktywów i kapitałów własnych sektora bankowego stopniowo się obniża, ale ciągle pozostaje na relatywnie wysokim poziomie, szczególnie w porównaniu z pozostałymi krajami europejskimi (NBP 2014).

W 2014 r. zwiększyła się ponownie rola rynku kapitałowego w polskim systemie finansowym. Na koniec roku kapitalizacja krajowych i zagranicznych spółek notowanych na rynku wynosiła ponad 905 mld PLN. Wzrost wartości kapitalizacji

był spowodowany w dużym stopniu rosnącą ceną akcji większości spółek giełdowych, przy czym utrzymywała się duża ich zmienność w ciągu roku. Na początku 2014 r. kryzys na Ukrainie odwrócił tendencję wzrostową na rynku, ale druga połowa sprzyjała wzrostowi w następstwie poprawiających się warunków gospodarczych w kraju i pomyślnej sytuacji na światowych rynkach kapitałowych. Niemniej indeks szerokiego rynku WIG wzrósł tylko nieznacznie o 0,26% na koniec 2014 r. W tym roku do obrotu na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych (GPW) i nieregulowanym rynku NewConnect wprowadzono odpowiednio: akcje 28 spółek (w tym 6 zagranicznych) i 22 spółek. Na rynku NewConnect odnotowano istotny spadek nowych debiutów, co może wynikać z rosnących problemów na tym rynku, które są konsekwencją słabnącego zaufania do debiutujących spółek. W ostatnich latach istotnie wzrastała natomiast wielkość rynku obligacji nieskarbowych Catalyst, których wartość rynkowa zwiększyła się o 1% w stosunku do roku ubiegłego. Rynek ten pozostaje jednak relatywnie słabo rozwinięty w porównaniu do państw wysoko rozwiniętych, choć w każdym z jego segmentów kontynuowany był wyraźny wzrost wartości instrumentów pozostających w obrocie.

Wzrostowi rynku kapitałowego nie towarzyszyła natomiast poprawa sytuacji finansowej w domach maklerskich w Polsce, którym po raz kolejny zmniejszyła się suma bilansowa w 2014 r. Na wyniki domów maklerskich istotny wpływ mają tendencje cenowe na rynku kapitałowym, a także popyt na oferowane na nim instrumenty. Dodatkowy wpływ na popyt ma także istotny spadek zainteresowania emisjami akcji ze strony przedsiębiorstw oraz napływ środków do funduszy inwestycyjnych. W ostatnich latach, pomimo częściowego wzrostu obrotu akcjami oraz większego zainteresowania pozyskiwaniem przez przedsiębiorstwa kapitału na rynku akcji i obligacji, rentowność domów maklerskich utrzymuje się na niższym poziomie niż w latach ubiegłych. Na niską rentowność wpływ ma rosnąca konkurencja na rynku usług maklerskich, która zdominowana została przez podmioty należące do banków, oraz poważne zmiany regulacyjne. Sytuacja ta prawdopodobnie wymusi kolejne procesy konsolidacyjne, ale także dalsze ograniczanie działalności przez niektóre domy maklerskie.

Istotna poprawa na rynku kapitałowym oraz niskie stopy procentowe miały natomiast pozytywny wpływ na znaczny wzrost aktywów funduszy inwestycyjnych w 2014 r. Wzrost ten wynikał zarówno z dużego napływu środków, jak i dodatniego wyniku z działalności inwestycyjnej tych podmiotów. Wspomniane obniżki stóp procentowych skłaniały gospodarstwa domowe do zamiany ich depozytów bankowych na jednostki funduszy inwestycyjnych. W następstwie tej tendencji drugi rok z rzędu wartość środków zgromadzonych w funduszach inwestycyjnych osiągnęła najwyższy poziom w historii funkcjonowania tego sektora w Polsce. Najwięcej środków gospodarstwa domowe ulokowały w jednostkach uczestnictwa funduszy krajowych papierów

dłużnych, głównie funduszy nieskarbowych papierów dłużnych. W 2014 r. ponownie rosnącym zainteresowaniem gospodarstw domowych cieszyły się również fundusze akcji, co było związane z rosnącą wyceną większości akcji w ostatnich latach.

Sektor ubezpieczeń natomiast odnotował spadek przychodów i dochodów ogółem odpowiednio o 10 i 30% w 2014 r. w stosunku do okresu roku ubiegłego. Istotny spadek przychodów można zaobserwować w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych po trendzie wzrostowym utrzymującym się do 2013 r., a równocześnie powrót do trwałego trendu wzrostowego w zakresie ubezpieczeń życiowych, który jednak nie rekompensuje ogólnego spadku składek. Na koniec 2014 r. wartość składek zebranych przez ten sektor wyniosła 60 mld PLN, co stanowiło 1,4% składek pozyskanych w UE. Analogicznie jak w państwach z rozwiniętymi sektorami ubezpieczeniowymi więcej składek przypadało na zakłady ubezpieczeń na życie.

Zakłady ubezpieczeń na życie, ale także fundusze emerytalne, są obecnie narażone na poważne ryzyko ze względu na niskie rynkowe stopy procentowe. Utrzymywanie się niskich stóp procentowych negatywnie wpływa na dochodowość firm ubezpieczeniowych i utrudnia osiągnięcie gwarantowanych stóp zwrotu przez ubezpieczycieli na życie i fundusze emerytalne. W przypadku nieosiągnięcia gwarantowanych stóp zwrotu z działalności inwestycyjnej podmioty te będą zobowiązane pokryć ewentualną różnicę ze swoich zysków. Dodatkowo na wyniki zakładów ubezpieczeniowych negatywny wpływ ma rosnąca na nim konkurencja, która wymusza obniżanie składek. Na rynku tym dominującą pozycję ciągle utrzymuje Grupa PZU, która ma ponad 30-procentowy udział w sektorze ubezpieczeniowym. Ponadto w 2014 r. Grupa PZU umocniła swoją pozycję poprzez nabycie oddziału brytyjskiego Link4 w Polsce oraz trzech spółek na rynku zagranicznym. Jednocześnie na rynek ubezpieczeń wkroczył największy polski bank PKO BP, który w 2013 r. nabył Grupę Nordea w Polsce. W następstwie tej transakcji także ten bank będzie istotnym podmiotem w sektorze ubezpieczeniowym.

Obecnie PKO BP i PZU konkurują również na rynku OFE, gdzie oba podmioty mają istotną pozycję. W 2014 r. jednak spadła istotnie rola OFE w gospodarce wskutek przeprowadzonych rok wcześniej reform systemu ubezpieczeń społecznych. Na koniec 2014 r. aktywa netto OFE wynosiły 160 mld PLN, co oznacza spadek o blisko 50% w stosunku do roku ubiegłego. Spadek aktywów netto miał istotny wpływ na sytuację powszechnych towarzystw emerytalnych (PTE), które zarządzają OFE. Wartość kapitałów własnych PTE wyniosła 4 mld PLN w 2014 r. i wzrosła w porównaniu do roku ubiegłego, co było skutkiem zysków realizowanych przez część towarzystw. Niemniej oczekuje się, że część PTE zmuszona zostanie do konsolidacji w związku z istotnym spadkiem aktywów ich OFE. Od 2013 r. spadła liczba funduszy emerytalnych z 14 do 12 na koniec 2014 r.

Należy również podkreślić, że reforma systemu emerytalnego będzie miała także istotny wpływ na dalszy rozwój rynku kapitałowego w Polsce. Po pierwsze, istotnie spadła wartość aktywów OFE, co oznacza mniejsze możliwości inwestowania na rynku. Po drugie, zmieniła się także polityka inwestycyjna OFE, która w praktyce doprowadziła do przekształcenia OFE w fundusze akcyjne. Wcześniej ich polityka inwestycyjna przypominała fundusze stabilnego wzrostu, które w równych częściach inwestują w akcje i obligacje. Na zmianę tę wpływ ma obecnie obowiązujący limit minimalnego zaangażowania OFE w instrumenty udziałowe na poziomie 75% aktywów, przy czym rzeczywisty udział akcji w portfelach OFE przekracza dziś 82%. Obecnie jednak coraz więcej OFE rozważa inwestycje na rynkach zagranicznych w celu dywersyfikacji ich portfela. Dywersyfikacja geograficzna ograniczy ryzyko OFE, ale może negatywnie wpłynąć na krajowy rynek kapitałowy poprzez dalszy odpływ z niego kapitału. Skutki reform funduszy emerytalnych będą widoczne jednak dopiero za kilka lat, aczkolwiek już dziś miały one istotny wpływ na obecną strukturę systemu finansowego w Polsce, co przedstawiono w tabeli 10.1.

Tabela 10.1. Aktywa pośredników finansowych w mln PLN i w % na koniec lat 2010 i 2014

Pośrednicy finansowi	2010 w PLN	w %	2014 w PLN	w %
Instytucje kredytowe	1 173	39,70	1 425	40,92
Kapitalizacja rynku kapitałowego	796	26,97	905	25,98
Kapitalizacja rynku dłużnego	487	16,49	622	17,85
Zakłady ubezpieczeń	145	4,92	167	4,80
Fundusze inwestycyjne	122	4,12	195	5,60
Otwarte fundusze emerytalne	221	7,49	160	4,59
Podmioty maklerskie	9	0,31	9	0,25
Suma	2 954	100,00	3 482	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, KNF i GPW.

Kapitał wysokiego ryzyka

W krajowej literaturze przedmiotu brak jest dotychczas jednoznacznej definicji kapitału wysokiego ryzyka. W następstwie tego można spotkać duże zróżnicowanie terminów, przy czym często w Polsce wykorzystuje się anglojęzyczne pojęcia *private equity* lub *venture capital*. Oba te terminy są poprawne, przy czym pojęcie *private equity* jest pojęciem szerszym i w dalszej części tożsamym z kapitałem wysokiego ryzyka. W związku z tym termin ten odnosi się na równi do działalności funduszy *private equity* oraz *venture capital*, które stanowią podkategorię funduszy wysokiego ryzyka.

Pod pojęciem funduszy wysokiego ryzyka należy rozumieć inwestycje na niepublicznym rynku kapitałowym, celem których jest osiągnięcie średnio lub długoterminowych zysków w formie przyrostu wartości kapitału. Inwestycje w spółki przez kapitał wysokiego ryzyka mogą być dokonywane przez trzy główne grupy funduszy. Po pierwsze, fundusze *private equity*, które inwestują w spółki rozwinięte. Po drugie, fundusze *venture capital*, które dokonują inwestycji głównie we wczesne fazy rozwoju spółek. Po trzecie, aniołowie biznesu, którzy inwestują również we wczesne fazy rozwoju, w tym często na etapie pomysłu. Zatem różnice między poszczególnymi typami kapitału wysokiego ryzyka są głównie związane z etapami życia spółki, na którym angażowany jest kapitał. Inną istotną różnicą między funduszami jest skala zaangażowania kapitałowego, co jest także pochodną etapu inwestycyjnego. Należy jednak podkreślić, że w praktyce różnice między inwestorami typu *private equity* i *venture capital* są trudne do ustalenia. Ponadto w wielu przypadkach fundusze wysokiego ryzyka inwestują zarówno w spółki we wczesnym etapie rozwoju, jak i w rozwinięte spółki. W związku z tym często korzysta się tylko z terminu kapitał wysokiego ryzyka (*private equity*), gdyż obejmuje on inwestycje we wszystkich fazach rozwoju przedsiębiorstwa.

W gospodarce fundusze wysokiego ryzyka pełnią funkcję pośrednika finansowego, który dokonuje alokacji kapitału powierzonego przez inwestorów w niepubliczne przedsiębiorstwa o ponadprzeciętnym potencjale wzrostu, co ma generować wysokie stopy zwrotu dla inwestorów w przyszłości. Europejskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital (2000) wyróżnia pięć podstawowych grup inwestorów: inwestorzy prywatni, duże przedsiębiorstwa, banki, fundusze emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe i instytucje publiczne (władze lokalne i centralne). W Polsce największą rolę odgrywają obecnie krajowe agencje rządowe jako typ inwestorów w funduszach wysokiego ryzyka. Spowodowane jest to spadkiem napływu nowego kapitału do funduszy wysokiego ryzyka w następstwie kryzysu z 2008 r. Kryzys ten miał istotny wpływ nie tylko na spadek dostępnych funduszy, ale także strukturę typów inwestorów. Strukturę typu inwestorów, którzy zainwestowali w fundusze wysokiego ryzyka w Polsce w latach 2007 i 2013, przedstawiono w tabeli 10.2.

Drugą istotną grupę wśród inwestorów stanowią fundusze kapitałów ryzyka, przy czym zainwestowane przez nie kwoty były dwukrotnie niższe niż agencji rządowych. W przeszłości istotne znaczenie wśród typów inwestorów odgrywały także banki, które w ciągu ostatnich dwóch lat nie dokonały jednak nowych inwestycji w fundusze wysokiego ryzyka. Równocześnie wśród typów inwestorów w Polsce rośnie istotnie udział inwestorów indywidualnych, który w nowych inwestycjach wynosił 5,7%. W porównaniu do państw wysoko rozwiniętych pozostaje on wciąż relatywnie niski, czego zaś przyczyną może być względnie mały udział osób

zamożnych i charakteryzujących się dużą skłonnością do ryzyka. Należy też wskazać, że dotychczas żadna uczelnia wyższa nie była zaangażowana jako inwestor w fundusze wysokiego ryzyka. Brak ten w dużym stopniu odzwierciedla także ciągle niskie w Polsce zainteresowanie komercjalizacją wyników badań przez wyższe uczelnie.

Tabela 10.2. Struktura typów inwestorów w fundusze wysokiego ryzyka w latach 2007 i 2013 (w tys. EUR)

Inwestorzy	2007	2013
Banki	12 000	0
Rynek kapitałowy	8 750	0
Przedsiębiorstwa	0	6 500
Fundacje	100 000	300
Fundusze rodzinne	0	2 680
Fundusze funduszy	36 000	61 560
Agencje rządowe	40 220	108 810
Towarzystwa ubezpieczeniowe	0	6 570
Firmy zarządzające aktywami	2 560	2 860
Fundusze emerytalne	0	23 700
Osoby prywatne	8 410	15 000
Państwowe fundusze	0	1 270
Inne	615 849	32 000
Suma	823 780	261 250

Źródło: EVCA (2014).

Kapitał wysokiego ryzyka głównie alokowany jest w innowacyjne małe i średnie przedsiębiorstwa (Private Equity Council 2008). Dla tych spółek kapitał wysokiego ryzyka jest często jedynym sposobem na dalszy ich rozwój, gdyż ze względu na wysokie ryzyko z nimi związane nie mają one możliwości pozyskania kredytu bankowego lub innego obcego kapitału. Inwestycje kapitału wysokiego ryzyka wiążą się także z aktywnym nadzorem właścicielskim, czego efektem może być transfer do spółki specjalistycznej wiedzy czy też kapitału ludzkiego. Od początku kapitał wysokiego ryzyka zakłada wyjście z inwestycji w celu realizacji zysku. Najczęściej horyzont czasowy inwestycji wynosi pięć lat, ale może być on wydłużony ze względu na aktualną sytuację w spółce lub też na rynku. Z tego powodu spółki korzystające z kapitału wysokiego ryzyka są zwykle przygotowywane do debiutu giełdowego, gdyż jest to najprostsza forma wyjścia z inwestycji. W następstwie tego spółki wchodzą w kolejną fazę rozwoju, a równocześnie kapitał wysokiego ryzyka pozytywnie przyczynia się do rozwoju rynku kapitałowego.

Pozytywny wpływ funduszy wysokiego ryzyka na gospodarkę potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez Taylora, Brooksa i Hodge (2002). Z ich badań wynika, że w latach 1970–2000 w Stanach Zjednoczonych zainwestowany został kapitał wysokiego ryzyka wysokości 273,3 mld USD w ponad 16 tys. firm. W analizowanym okresie spółki te wygenerowały 13,1% amerykańskiego PKB oraz zatrudniały 5,9% łącznej liczby osób pracujących w Stanach Zjednoczonych. Autorzy raportu ponadto wskazują, że dzięki kapitałowi wysokiego ryzyka tworzone są miejsca pracy, które wymagają wyższych kwalifikacji oraz charakteryzują się ponadprzeciętnym wynagrodzeniem. Dodatkowo spółki, które korzystały z kapitału wysokiego ryzyka, miały wyższą sprzedaż oraz eksport, wyższe nakłady na badania i rozwój oraz płaciły wyższe podatki od spółek korzystających z innych źródeł finansowania. Zbliżone wyniki prezentowały również badania Wasmer i Weil (2000), które zostały przeprowadzone w dwudziestu krajach OECD w 2000 r. Z ich badań wynika, że wzrostowi roli kapitału wysokiego ryzyka w gospodarce o 0,075% PKB towarzyszy spadek bezrobocia o 0,25%, a w długim horyzoncie nawet o 2,5%. W związku z powyższym fundusze wysokiego ryzyka uznawane są obecnie za istotny element stymulujący długofalowy wzrost gospodarczy w kraju. W literaturze przedmiotu dodatkowo podkreśla się, że fundusze te sprzyjają rozwojowi gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności (Sobańska, Sieradzan 2004).

Rozwój funduszy kapitału wysokiego ryzyka w Polsce

Fundusze kapitału wysokiego ryzyka dostarczają przedsiębiorstwom finansowania, a także często wsparcia w postaci wiedzy i kapitału ludzkiego. Dynamiczny rozwój przedsiębiorstw pozwala tym funduszom osiągnąć niekiedy wysokie stopy zwrotu z inwestycji. Sama forma działalności funduszy kapitału wysokiego ryzyka stanowi jednak względnie nową formę pośredników finansowych w systemie finansowym. Ich dynamiczny rozwój rozpoczął się w latach 50. XX w. w Stanach Zjednoczonych. Od początku amerykański rząd wspierał rozwój kapitału wysokiego ryzyka. Istotne znaczenie miało tu w szczególności obniżenie podatku dla osób fizycznych od zysków kapitałowych, a następnie pozwolenie funduszom emerytalnym na inwestycje w papiery wartościowe spółek niepublicznych do 10% wartości ich aktywów. Dynamicznemu rozwojowi kapitału wysokiego ryzyka sprzyjało również otwarcie nowego alternatywnego rynku giełdowego NASDAQ, który oferował funduszom doskonałą i stosunkowo bezpieczną możliwość dezinvestycji (Panfil 2005). O skali rozwoju sektora funduszy wysokiego ryzyka w USA świadczy fakt, że rynek ten rósł średnio o 3,56% w latach 90. XX w. (Sobańska, Sieradzan 2004). W 2001 r. w wyniku

pęknięcia spekulacyjnej bańki internetowej aktywność funduszy spadła o około 61%. Na rynek ten w 2003 r. powróciła tendencja wzrostowa, ale została zatrzymana przez globalny kryzys w roku 2007.

W Polsce początki rynku kapitału wysokiego ryzyka są związane także z rynkiem amerykańskim. Pierwszym funduszem kapitału wysokiego ryzyka był Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości, który rozpoczął działalność w 1990 r. Został on utworzony ze środków rządowych Stanów Zjednoczonych i miał on na celu wspieranie przemian gospodarczo-politycznych poprzez rozwój sektora prywatnego. W tym samym roku powstał także Duński Fundusz dla Europy Centralnej i Wschodniej, który również był oparty na kapitale rządowym. W następnych latach utworzone zostały fundusze z prywatnych środków, w tym na początku przez banki zagraniczne i krajowe. Jako pierwsze swoje własne fundusze założył BRE Bank, Bank Pekao oraz BGŻ. W tym samym roku zaczęły inwestować także międzynarodowe fundusze, w tym między innymi Advent Private Equity Fund Central Europe i European Renaissance Capital (Panfil 2005). W 1997 r. rozpoczęły ponadto działalność Narodowe Fundusze Inwestycyjne (NFI), z których kilka, ze względu na swój specjalny status podatkowy po zakończeniu swej pierwotnej misji, przekształconych zostało w fundusze wysokiego ryzyka, jak np. Midas lub Black Lion Fund. W 2012 r. w następstwie wprowadzenia nowych przepisów fundusze te utraciły swoje wcześniejsze przywileje, aczkolwiek większość z nich mimo to zachowała charakter funduszy wysokiego ryzyka.

W Polsce bardzo aktywnie działa także fundusz Polish Enterprise Investors, który powstał w następstwie przekształcenia Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości. Obecnie podmiot ten posiada siedem funduszy z łącznym kapitałem w wysokości ponad 2 mld EUR. Ostatni fundusz realizuje inwestycje w przedziale od kilkudziesięciu do kilkuset milionów złotych w spółki z regionu Europy Środkowej i Wschodniej. W ostatnich latach można było także zaobserwować istotny wzrost specjalistycznych funduszy wysokiego ryzyka, które są zainteresowane konkretnymi sektorami gospodarki, przede wszystkim biotechnologią i telekomunikacją. Dynamicznemu rozwojowi tych funduszy sprzyjało otwarcie w 2007 r. alternatywnego rynku giełdowego NewConnect. Z jednej strony rynek ten stanowi istotne źródło pozyskania nowych kapitałów dla funduszy wysokiego ryzyka, a z drugiej – rynek ten oferuje także możliwość łatwego wyjścia z inwestycji poprzez upublicznienie posiadanych spółek na rynku alternatywnym.

Struktura i charakterystyka rynku kapitału wysokiego ryzyka w Polsce

W 2013 r. na polskim rynku działały 34 fundusze wysokiego ryzyka, z czego 17 typu *private equity*, 13 typu *venture capital*, a 4 miały mieszany charakter (EVCA 2013). Łącznie fundusze te zarządzały kapitałem o wartości 18,5 mld PLN, przy czym największa ilość środków zaangażowana została w wykupy polskich spółek. Wartość zarządzanych funduszy typu *venture capital* wynosiła natomiast tylko około 2 mld PLN w 2013 r.

Z jednej strony, na strukturę polskiego rynku kapitału wysokiego ryzyka istotny wpływ ma wysoki udział w nim kapitału zagranicznego, który według różnych szacunków oscyluje między 95% a 99%. W większości kapitał ten zarządzany jest przez globalne fundusze jak Bridgepoint, The Carlyle Group czy 3i, które zainteresowane są przede wszystkim dużymi projektami, o wartości minimalnej na poziomie 100 mln EUR (Secus 2008). Z drugiej strony należy wskazać, że wartość aktywów zarządzanych przez fundusze wysokiego ryzyka relatywnie do PKB pozostaje stosunkowo niska, co pokazano w tabeli 10.3. W Polsce wartość aktywów kapitału wysokiego ryzyka do PKB wynosiła zaledwie 0,10% w 2013 r. Poziom ten był co prawda wyższy niż w pozostałych państwach Europy Środkowej i Wschodniej, ale jednak istotnie niższy niż w większości wysoko rozwiniętych państw europejskich.

Tabela 10.3. Inwestycje funduszy wysokiego ryzyka w wybranych państwach europejskich w 2013 r.

Państwo	Liczba funduszy	Wartość aktywów (w mln EUR)	% PKB
Austria	50	2 984	0,17
Belgia	61	9 367	0,27
Bułgaria	2	45	0,03
Czechy	6	392	0,09
Dania	46	8 981	0,74
Finlandia	52	5 601	0,41
Francja	270	82 329	0,31
Hiszpania	135	13 167	0,19
Irlandia	30	2 304	0,10
Niemcy	260	35 524	0,18
Polska	34	4 605	0,10
Rumunia	3	190	0,05
Ukraina	6	873	0,01
Wielka Brytania	378	265 568	0,50
Węgry	21	812	0,06

Źródło: jak pod tab. 10.2.

W 2013 r. wartość inwestycji funduszy wysokiego ryzyka ponadto spadła do 1,4 mld PLN i była istotnie niższa niż w latach ubiegłych, co jest następstwem globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. Do wybuchu globalnego kryzysu finansowego wartość środków zarządzanych przez fundusze wysokiego ryzyka systematycznie rosła, co przedstawiono w tabeli 10.4. Tylko w 2001 r. można było zaobserwować istotny spadek inwestycji funduszy wysokiego ryzyka, co było spowodowane „pęknięciem banki internetowej” w Stanach Zjednoczonych.

W kolejnych latach jednak, wraz z poprawą koniunktury gospodarczej, rynek funduszy wysokiego ryzyka w Polsce ponownie umiarkowanie rósł. Przełomowy wzrost zaangażowania funduszy wysokiego ryzyka na polskim rynku nastąpił jednak w latach 2006–2007, kiedy to wartość tego typu inwestycji wzrosła odpowiednio o ponad 168% i 125% w stosunku do roku ubiegłego. Według danych EVCA (2013) inwestycje funduszy wysokiego ryzyka wyniosły ponad 2,4 mld PLN w 2007 r. i były ponad dwa razy większe niż rok wcześniej. Globalny kryzys finansowy spowodował jednak załamanie się tendencji wzrostowej w 2008 r. i od tego czasu można zaobserwować spadek wartości inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w Polsce (tabela 10.4).

Tabela 10.4. Liczba zainwestowanych spółek i wartość inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w mln PLN

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2010	2013
Liczba spółek	70	48	42	53	94
Wartość inwestycji	256	634	453	1 993	1 406

Źródło: jak pod tab. 10.2.

Warto podkreślić, że mimo negatywnej tendencji na rynku funduszy wysokiego ryzyka systematycznie rośnie liczba spółek, w które one inwestowały. W 2013 r. liczba spółek, w które zainwestowały fundusze wysokiego ryzyka, wzrosła do 94, co oznacza wzrost o 22 firmy w stosunku do roku ubiegłego. Średnia szacowana wielkość inwestycji wynosiła około 10 mln PLN. W Polsce fundusze wysokiego ryzyka angażowały się głównie w małe i średnie przedsiębiorstwa. Warto jednak podkreślić, że istnieje tylko mała grupa funduszy, które decydują się dokonywać inwestycji mniejszych niż 1 mln PLN. Wynika to z wysokich kosztów analiz (*due diligence*), co zaś prowadzi do niekorzystnej relacji kosztów w stosunku do oczekiwanego dochodu. Z tych też względów istotne znaczenie w przyszłości będzie miał rozwój aniołów biznesu, którzy ze względu na swój charakter inwestują przede wszystkim w małe przedsięwzięcia.

W Polsce większość funduszy wysokiego ryzyka ma uniwersalny charakter, co oznacza, że nie inwestują one w jeden ściśle określony sektor gospodarki, lecz w wiele różnych. Strukturę branżową inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w latach 2007

i 2013 przedstawiono w tabeli 10.5. Z danych tych wynika, że struktura branżowa inwestycji nie ulegała istotnej zmianie w ciągu ostatnich pięciu lat. W 2013 r. fundusze wysokiego ryzyka najwięcej środków zainwestowały w firmy z sektora produkcji i dystrybucji dóbr konsumpcyjnych oraz produkcji usług dla biznesu (tzw. B2B). Od dłuższego czasu branże te stanowią ponad 1/3 wszystkich inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w Polsce.

Tabela 10.5. Struktura branżowa inwestycji funduszy wysokiego ryzyka latach 2007 i 2013 (w tys. EUR)

Sektor	2007				2013			
	kwota	w %	liczba spółek	w %	kwota	w %	liczba spółek	w %
Biotechnologie	13 608	3,1	4	7,7	14 042	4,0	7	7,4
Telekomunikacja	67 504	15,5	15	28,8	11 395	3,2	19	20,2
Dobra konsumpcyjne	28 502	6,5	6	11,5	91 138	25,9	11	11,7
Usługi konsumpcyjne	65 053	14,9	3	5,8	17 246	4,9	12	12,8
Produkcja dla biznesu	104 029	23,9	8	15,4	16 091	4,6	3	3,2
Usługi dla biznesu	1 256	0,3	1	1,9	58 820	16,7	8	8,5
Transport	33 778	7,8	2	3,8	54 022	15,4	3	3,2
Budownictwo	1 863	0,4	1	1,9	26 400	7,5	1	1,1
Energetyka i surowce	0	0	0	0	29 728	8,5	4	4,3
Usługi finansowe	92 379	21,2	7	13,5	10 229	2,9	5	5,3
Komputery i elektronika konsumencka	23 632	5,4	3	5,8	22 410	6,4	21	22,3
Chemia i inne materiały	199	0,0	1	1,9	0	0,0	0	0,0
Nieruchomości	3 420	0,8	1	1,9	0	0,0	0	0,0
Inwestycje ogółem	435 224	100,0	52	100,0	351 520	100,0	94	100,0

Źródło: jak pod tab. 10.2.

W 2013 r. fundusze wysokiego ryzyka zaangażowały się po raz pierwszy w 71 przedsiębiorstw, z czego zainwestowanych zostało blisko 75% wszystkich środków. Strukturę tę należy ocenić pozytywnie, gdyż sprzyja ona rozwojowi nowych przedsięwzięć. Z drugiej strony większość ze środków została zainwestowana w przedsiębiorstwa, które były w zaawansowanym stadium rozwoju lub na wykup istniejących przedsiębiorstw. Udział inwestycji funduszy wysokiego ryzyka we wczesnym rozwoju przedsiębiorstw (*venture capital*) wynosił tylko 4,1% wszystkich inwestycji w 2013 r. i był istotnie mniejszy niż w 2007 r., co przedstawiono w tabeli 10.6. Mała skala inwestycji odzwierciedla ryzyko związane z tym typem inwestycji, ale także wskazuje na istotne trudności przedsiębiorstw w pozyskaniu nowych środków w pierwszej

fazie rozwoju. Stanowi to poważny problem, gdyż faza ta ma kluczowe znaczenie dla rozwoju firm; występuje wtedy bowiem tzw. luka kapitałowa.

Tabela 10.6. Struktura inwestycji funduszy wysokiego ryzyka według stadium rozwoju przedsiębiorstwa w latach 2007 i 2013 (w tys. EUR)

Stadium rozwoju przedsiębiorstwa	2007				2013			
	kwota	w %	liczba spółek	w %	kwota	w %	liczba spółek	w %
Zasiewu (<i>seed</i>)	2 824	0,7	4	6,9	1 559	0,4	23	25,8
Początkowa (<i>start-up</i>)	3 069	0,7	9	15,5	4 946	1,3	20	22,5
Dalsza początkowa (<i>later stage venture</i>)	33 218	7,7	14	24,1	9 127	2,4	16	18,0
Suma <i>venture capital</i>	39 111	9,0	27	46,6	15 632	4,1	59	66,3
Rozwoju (<i>growth</i>)	100 686	23,2	8	13,8	150 412	39,6	14	15,7
Restrukturyzacji (<i>rescue/turnaround</i>)	1 256	0,3	1	1,7	0	0,0	0	0,0
Zamiany kapitału (<i>replacement capital</i>)	11 100	2,6	3	5,2	8 214	2,2	2	2,2
Wykupu (<i>buyout</i>)	282 035	65,0	19	32,8	205 775	54,1	14	15,7
Suma inwestycji	434 188	100,0	58	100,0	380 033	100,0	89	100,0

Źródło: jak pod tab. 10.2.

Należy podkreślić, że również w państwach uprzemysłowionych można zaobserwować istotny spadek inwestycji funduszy wysokiego ryzyka we wczesnych fazach rozwoju przedsiębiorstwa, na rzecz inwestycji w późniejszych etapach. Według danych EVCA (2014) udział inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju (*venture capital*) spadł w Europie w 2013 r. z 10,4% w 2007 r. do 7,5%. Równocześnie wzrósł istotnie udział przedsięwzięć związanych z wykupem udziałowców (*buyout*); stanowiły one w 2013 r. aż 84% wartości inwestycji funduszy wysokiego ryzyka.

W dużym stopniu obserwowany trend na rynku wynika z awersji do ryzyka w następstwie globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. W przypadku inwestycji we wczesnych fazach rozwoju firm występuje względnie wysokie ryzyko, co uzasadnia spadek tego typu inwestycji. Zaangażowanie kapitału w tego typu przedsiębiorstwa wymaga ponadto dokładnych i kosztownych analiz prawnych i finansowych (*due dilligence*) oraz posiadania odpowiedniego doświadczenia w danej branży. Przy niewielkiej skali transakcji niezbędne nakłady są niewspółmiernie wysokie, przez co fundusze często rezygnują z tego typu projektów. W związku z tym fundu-

sze wysokiego ryzyka preferują projekty obarczone mniejszą niepewnością, jakimi są przedsiębiorstwa rozwinięte lub dojrzałe, które ponadto charakteryzują się wyższą wartością transakcyjną. W konsekwencji można w ostatnich latach zaobserwować wzrost finansowania spółek w fazie przemian strukturalnych oraz będących celem wykupu. W rezultacie udział przedsięwzięć typu *venture capital* w ramach inwestycji funduszy wysokiego ryzyka w ostatnich latach maleje, co należy ocenić negatywnie. W przeszłości przedsięwzięcia typu *venture capital* były istotnym czynnikiem innowacji w gospodarce. Mniejszy zakres ich finansowania może zatem negatywnie wpływać na długofalowy wzrost gospodarczy.

W 2013 r. fundusze wysokiego ryzyka dokonały dezinwestycji w 36 spółkach w Polsce. W tym roku liczba spółek i wartość dezinwestycji była istotnie wyższa niż w roku 2007 (tabela 10.7). Sprzedano udziały i akcje w spółkach o wartości ponad 1 mld PLN, w tym większość stanowiły wyjścia ze spółek dojrzałych. Wartość dezinwestycji przedstawia wyłącznie wartość transakcyjną, która nie uwzględnia dochodów dla funduszy zrealizowanych w trakcie trwania projektu. W związku z powyższym zrealizowane dochody przez fundusze mogą być istotnie wyższe. W Polsce brak jednak informacji o realizowanych średnich stopach zwrotu z inwestycji przez fundusze wysokiego ryzyka.

Tabela 10.7. Struktura dezinwestycji funduszy wysokiego ryzyka w Polsce w latach 2007 i 2013 (w mln EUR)

Dezinwestycje	2007				2013			
	kwota	w %	liczba spółek	w %	kwota	w %	liczba spółek	w %
Sprzedaż innemu funduszowi wysokiego ryzyka	72 256	52,3	4	13,8	0	0,0	0	0,0
Sprzedaż inwestorowi branżowemu	25 504	18,5	9	31,0	230 078	80,8	11	28,9
Sprzedaż instytucji finansowej	2 552	1,8	5	17,2	24 869	8,7	12	31,6
Sprzedaż grupie menadżerów	3 423	2,5	2	6,9	3 910	1,4	4	10,5
Oferta publiczna	4 864	3,5	5	17,2	18 305	6,4	7	18,4
Zwrot pożyczki	20 350	14,7	1	3,4	611	0,2	3	7,9
Odpis inwestycji	0	0,0	0	0,0	7 000	2,5	1	2,6
Inna forma dezinwestycji	9 218	6,7	3	10,3				
Suma	138 167	100,0	26	100,0	284 772	100,0	36	100,0

Źródło: jak pod tab. 10.2.

Zgodnie z powyższymi danymi najpopularniejszym sposobem wyjścia funduszy wysokiego ryzyka z inwestycji była sprzedaż inwestorowi branżowemu (strategicznemu). W 2013 r. udział tego typu transakcji wynosił 80% wartości wszystkich spółek, ale stanowiło to tylko 29% sprzedanych spółek. Wartości te ilustrują, że wyjście z tych inwestycji wiązało się ze sprzedażą firm o wysokiej wartości rynkowej. Sprzedaż innej instytucji finansowej, w tym innemu funduszowi wysokiego ryzyka, była drugim co do popularności sposobem wyjścia funduszy w Polsce. Wyjście przez fundusz wysokiego ryzyka poprzez wprowadzenie akcji spółki na rynek publiczny ma ciągle względnie małe znaczenie. W Polsce ten typ transakcji stanowił tylko 6,4% wartości wszystkich dezinwestycji, ale tylko 5,9% w Europie. Liczby te odzwierciedlają utrzymującą się na świecie, w następstwie kryzysu finansowego z 2008 r., awersję do ryzyka na rynku kapitałowym.

Podsumowanie

W ostatnim okresie można zaobserwować lekkie spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce, co wynika głównie z problemów gospodarek w strefie euro. Spowolnienie to nie miało jednak negatywnego wpływu na rozwój sektora finansowego w Polsce. Można oczekiwać, że rozwój systemu finansowego będzie w dalszym ciągu korzystnie wpływał na wzrost gospodarczy. Pożądana byłaby natomiast ewolucja struktury systemu finansowego w Polsce, która została zdominowana przez sektor bankowy. Wskutek zmniejszenia roli OFE w gospodarce udział sektora bankowego dodatkowo wzrósł. Można też oczekiwać, że likwidacja OFE ujemnie wpłynie na rozwój rynku kapitałowego w Polsce. Negatywną tendencją jest także spadek zaangażowania funduszy wysokiego ryzyka w Polsce, co jest w dużym stopniu wynikiem kryzysu finansowego z roku 2008.

Fundusze wysokiego ryzyka dostarczają finansowania dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwom, a także często wsparcia w postaci wiedzy oraz zasobów ludzkich. Analiza przedsiębiorstw korzystających z wymienionych form finansowania wyraźnie wskazuje, że ze środków dostarczanych przez fundusze wysokiego ryzyka częściej korzystają przedsiębiorstwa mniejsze, szybko rozwijające się oraz działające w branżach zaawansowanych technologii. Dla takich przedsiębiorstw istotne jest nie tylko pozyskanie kapitału na rozwój, ale także wiedza i zasoby ludzkie, którymi dysponują fundusze. Dotychczasowe badania wskazują również, że rozwój przedsiębiorstw przez fundusze wysokiego ryzyka pozytywnie oddziałuje na dynamikę wzrostu gospodarki, w tym przyczynia się do spadku bezrobocia. W związku z tym

uważa się te podmioty za istotne z punktu widzenia długofalowego wzrostu gospodarczego państwa.

W Polsce ta forma jest nadal mało wykorzystywana w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw. Ponadto istotnie spadło zaangażowanie kapitałowe funduszy wysokiego ryzyka w ostatnich latach. W 2013 r. wartość rozpoczętych inwestycji krajowych spadła o prawie 30% i wyniosła zaledwie 1,3 mld PLN. Niemniej polski rynek funduszy wysokiego ryzyka pozostaje nadal największym spośród państw Europy Środkowej i Wschodniej. W 2013 r. krajowe fundusze pozyskały około 70% środków zgromadzonych przez fundusze w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, zaś wartość ich inwestycji stanowiła 60% wartości wszystkich inwestycji w tym regionie.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na kilka czynników, które istotnie hamują dalszy rozwój polskiego rynku funduszy wysokiego ryzyka (Panfil 2005; Grzywacz, Okońska 2005). Po pierwsze, niski ciągle poziom rozwoju rynku kapitałowego w Polsce ogranicza funduszom możliwość wyceny i wyjście z inwestycji poprzez wprowadzenie spółki do obrotu giełdowego. Po drugie, ograniczenia ustawowe dotyczące inwestowania w fundusze wysokiego ryzyka, w szczególności ze strony OFE i zakładów ubezpieczeniowych. Słabością sektora funduszy wysokiego ryzyka są trudności w pozyskiwaniu kapitału. Z tych powodów wśród funduszy ciągle dominują podmioty zagraniczne, których udział w rynku wynosi ponad 85%. Dodatkowo większość środków pochodzi od sektora publicznego, co często związane było z napływem funduszy strukturalnych do Polski. Po trzecie, brak zachęt podatkowych i podwójne opodatkowanie funduszy wysokiego ryzyka. W ostatnim roku ograniczono istotnie korzyści z prowadzenia działalności w formie spółki komandytowo-akcyjnej, która była popularną formą prawną w sektorze funduszy wysokiego ryzyka. Wypracowane w spółkach tych przychody, zyski oraz poniesione koszty były, na potrzeby podatku dochodowego, uznawane za występujące u wspólników, natomiast sama spółka nie była podatnikiem podatku dochodowego. Od 2014 r. spółki te zostały objęte obowiązkiem podatkowym, co stanowić będzie dodatkowy koszt dla funduszy wysokiego ryzyka.

Z doświadczeń amerykańskiego rynku funduszy wysokiego ryzyka wynika, że powyższe ograniczenia mają istotne znaczenie dla rozwoju tego segmentu. W związku z tym dalszy rozwój funduszy wysokiego ryzyka będzie możliwy jedynie przy wsparciu rządowym poprzez stworzenie odpowiednich form prawnych funkcjonowania funduszu, liberalizację przepisów dotyczących lokowania kapitału przez największych inwestorów instytucjonalnych oraz odpowiednie bodźce podatkowe. W przypadku braku reform sektor funduszy wysokiego ryzyka może w dalszym ciągu ulegać marginalizacji, co będzie negatywnie wpływać na możliwości pozyskania kapitału przez krajowe spółki. Analiza przedsiębiorstw korzystających z wymienionych form finansowania wyraźnie wskazuje, że ze środków dostarczanych przez fundusze

częściej korzystają spółki mniejsze, szybko rozwijające się oraz działające w branżach zaawansowanych technologii. Spółki te mają istotny wpływ na długofalowy wzrost gospodarczy oraz stopę bezrobocia w kraju, co potwierdzają wyniki dotychczasowych badań nad funduszami wysokiego ryzyka. Stąd stworzenie warunków dla rozwoju funduszy wysokiego ryzyka powinno stać się priorytetem rządu w najbliższym okresie. Obecnie nie ma, niestety, takich działań. Może to nasilać wskazane negatywne tendencje, czego sygnałem jest wycofywanie z Polski części zagranicznych funduszy wysokiego ryzyka.

Bibliografia

- EVCA (2014), *European Private Equity Activity*, Bruksela.
- Grzywacz J., Okońska A. (2005), *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Komisja Nadzoru Finansowego (2015), *Biuletyn Kwartalny. Rynek OFE 4/2014*, Warszawa.
- Komisja Nadzoru Finansowego (2015), *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2014*, Warszawa.
- Komisja Nadzoru Finansowego (2015), *Dane miesięczne dot. sektora bankowego*, Warszawa.
- Narodowy Bank Polski (2014), *Raporty o stabilności systemu finansowego*, lipiec, Warszawa.
- Narodowy Bank Polski (2014), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, Warszawa.
- Panfil M. (2005), *Fundusze Private Equity. Wpływ na wartość spółki*, Difin, Warszawa.
- Secus (2008), *Raport nt. Polskiego Rynku PE*, Secus-Investment Instinct, Secus Asset Management, Warszawa.
- Private Equity Council (2008), *Driving Growth: How Private Equity Investments Strengthen American Companies*, Private Equity Council Publication.
- Sobańska K., Sieradzan P. (2004), *Inwestycje Private Equity/Venture Capital*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Tamowicz P., Rot P. (2002), *Fundusze Venture Capital w Polsce*, Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Taylor J., Brooks Ch., Hodge A. (2002), *DRI-WEFA Study Identifies Venture Capital as a Key Factor Powering US Economic Growth*, National Venture Capital Association, Arlington.
- Wasmer E., Weil P. (2000), *The Macroeconomics of Labor and Credit Market Imperfections*, IZA Discussion Paper no. 179.
- Wrześciński M. (2008), *Kapitał podwyższonego ryzyka. Proces inwestycyjny i efektywność*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Część III

**Zmiany innowacyjności
polskiej gospodarki
w latach 2007–2014**

Narodowy system innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007–2014

Marzenna Anna Weresa

W Unii Europejskiej przyjęto wspólną strategię wspierania innowacji i konkurencyjności. W pierwszej dekadzie XXI wieku jej zasady zapisane były w dokumencie „Strategia lizbońska”, a na lata 2010–2020 przyjęto strategię „Europa 2020”, która zakłada utworzenie na obszarze UE unii innowacji (EC 2010). Jednakże wspólna dla wszystkich państw UE strategia wspierania innowacyjności gospodarek nie oznacza, że nie ma różnic w funkcjonowaniu narodowych systemów innowacji państw członkowskich. Ich odzwierciedleniem jest zróżnicowany poziom innowacyjności państw UE (EC 2014), a stałe monitorowanie wskaźników innowacyjności stanowi motywację dla rządów państw UE do poprawy ich pozycji innowacyjnej. W szczególności dotyczy to tych krajów, które znajdują się na końcowych pozycjach na liście rankingowej w zakresie innowacyjności. Do takiej grupy zaliczana jest Polska, która w 2013 r. znajdowała się pod względem innowacyjności w UE na 25. miejscu (EC 2014, s. 11).

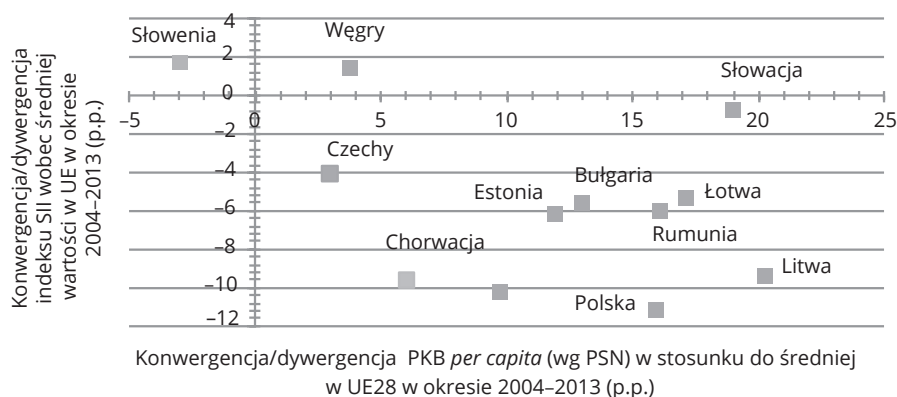
Celem tego rozdziału jest określenie zdolności i pozycji innowacyjnej polskiej gospodarki¹ w okresie 2007–2014, ze wskazaniem zmian, jakie dokonały się w tym zakresie w szczególności w kontekście globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego lat 2007–2010. Innowacyjność polskiej gospodarki zostanie zestawiona z innymi państwami UE i wybranymi krajami spoza UE. Ponadto wskaźniki zdolności i pozycji innowacyjnej Polski zestawiono ze średnimi ich wartościami w UE. Pokazaniu pozycji Polski z innej, nieco szerszej perspektywy służy natomiast zestawienie wybranych wskaźników z medianą wartości w państwach rozwiniętych, które są członkami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD).

Polski system innowacji określany jest jako typ doganiający (Weresa 2012). Transformacja systemowa, nakierowana na przejście od modelu gospodarki planowej do rynkowej, która dokonywała się w ostatniej dekadzie XX wieku, objęła nie tylko procesy gospodarowania, ale także sferę badawczo-rozwojową (B+R) oraz powiązany

¹ Zdolność do innowacji i pozycję innowacyjną zdefiniowano tak jak w: (Weresa 2012, s. 32).

z nią system edukacji. O ile jednak w okresie 2004–2013 występowała konwergencja realnego PKB *per capita* w stosunku do średniej w UE, to niestety brak takiej konwergencji jeśli chodzi o rozwój polskiego systemu innowacji mierzony za pomocą sumarycznego indeksu innowacyjności (Summary Innovation Index – SII) – rysunek 11.1.

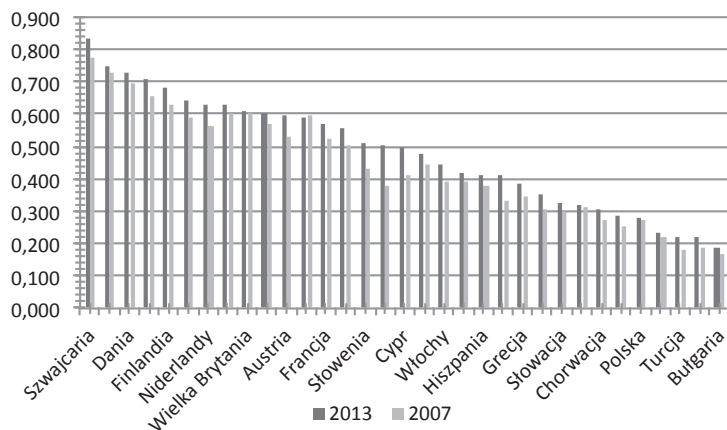
Rysunek 11.1. Zmiany innowacyjności i PKB *per capita* (wg PSN) względem średnich wartości w UE28 w okresie 2004–2013 (p.p.)



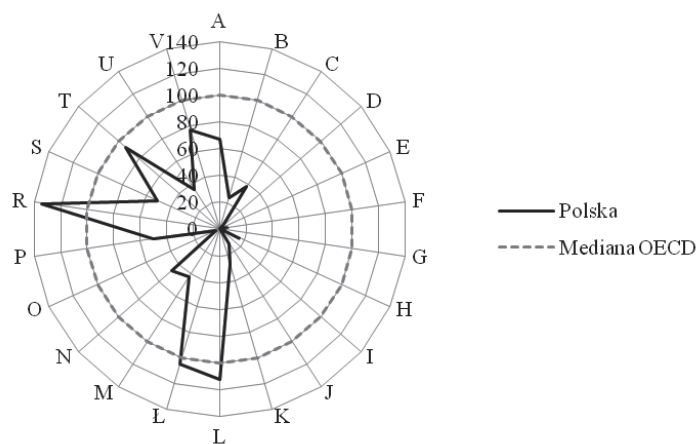
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu (2014); EC (2008, 2014).

Globalny kryzys nasilił jeszcze bardziej tę tendencję, wpływając na przyspieszenie procesów konwergencji dochodów w Polsce w stosunku do średniej w UE, zaś zmiany innowacyjności polskiej gospodarki nie nadążały za średnią w UE, o czym świadczy porównanie sumarycznego indeksu innowacyjności w latach 2013 i 2007 (rysunek 11.2).

Rysunek 11.2. Sumaryczny indeks innowacyjności: Polska na tle innych państw europejskich, porównanie lat 2013 i 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EC (2014).

Rysunek 11.3. Charakterystyka systemu innowacji Polski w roku 2013^a

Uwaga: zmienne obliczone są jako znormalizowany wskaźnik określający wartość zmiennej dla danego kraju w stosunku do wartości mediany dla obszaru OECD (mediana OECD = 100). Szerzej metodyka w: (OECD 2013a).

^a Dane dotyczą 2013 r. lub ostatniego, dla którego dostępne są statystyki.

Objaśnienia zmiennych:

A – wydatki sektora publicznego na B+R w stosunku do PKB,

B – uniwersytety krajowe wśród 500 najlepszych uniwersytetów na świecie w stosunku do PKB,

C – publikacje krajowe w pierwszym kwartyle najlepszych czasopism naukowych w stosunku do PKB,

D – wydatki sektora prywatnego na B+R w stosunku do PKB,

E – wydatki na B+R poniesione przez 500 kluczowych światowych firm prywatnych o największych budżetach B+R w stosunku do PKB,

F – patenty w krajach Triady (*triadic patent families*) w stosunku do PKB,

G – znaki towarowe w stosunku do PKB,

H – fundusze *venture capital* w stosunku do PKB,

I – liczba młodych firm (działających mniej niż 5 lat) uzyskujących patenty w stosunku do PKB,

J – indeks przedsiębiorczości,

K – liczba użytkowników stacjonarnych łączy szerokopasmowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca,

L – liczba użytkowników mobilnych łączy szerokopasmowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca,

Ł – sieci internetowe w przeliczeniu na 1 mieszkańca,

M – indeks gotowości do usług e-administracji,

N – finansowane przez sektor przedsiębiorstw prace B+R sektora publicznego w stosunku do PKB,

O – patenty zgłoszone przez uniwersytety i laboratoria sektora publicznego w stosunku do PKB,

P – udział publikacji przygotowanych ze współautorami zagranicznymi w ogólnej liczbie publikacji naukowych,

R – wspólne patenty z wynalazcami z zagranicy (zgłoszone w procedurze PCT) jako % ogółu zgłoszeń PCT,

S – odsetek ludności powyżej 18 lat z wyższym wykształceniem,

T – odsetek 15-latków z najwyższym wynikiem (powyżej 633,33 punktów) w badaniach PISA (OECD Programme for International Student Assessment),

U – odsetek absolwentów studiów doktoranckich w naukach ścisłych i inżynieryjnych,

V – odsetek zatrudnionych w sektorze nauki i techniki.

Źródło: opracowanie z wykorzystaniem metodologii i danych: OECD (2013a), doi: 10.1787/data-00669-en, dostęp 20.04.2014.

Na rysunku 11.3 przedstawiono syntetyczny obraz narodowego systemu innowacji Polski, opisanego za pomocą 22 wskaźników zestawionych z wartościami ich mediany w krajach OECD.

Polski system innowacji nadal charakteryzuje się znacznym opóźnieniem w stosunku do charakterystyki właściwej dla większości państw należących do OECD

(Weresa 2014). Tylko trzy na 22 analizowane dla Polski wskaźniki przewyższają medianę w OECD. Są to dwa mierniki związane z komunikowaniem się na odległość, tj. liczba użytkowników mobilnych łączący szerokopasmowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca (wskaźnik oznaczony na rysunku 11.3 literą L) oraz gęstość sieci internetowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca (wskaźnik Ł). Trzeci miernik, wskazujący na relatywnie silną stronę Polski, dotyczy współpracy w patentowaniu (wskaźnik R – wspólne patenty z wynalazcami z zagranicy zgłoszone w procedurze międzynarodowej PCT jako % ogółu zgłoszeń PCT).

Jeśli chodzi o patentowanie nowych rozwiązań przez wynalazców krajowych w Europejskim Urzędzie Patentowym (EPO) lub w procedurze międzynarodowej PCT, to mimo wzrostu wskaźników Polska nadal zajmuje jedną z końcowych pozycji w Europie. Liczba patentów zgłoszonych przez polskich wynalazców do EPO w przeliczeniu na 1 mln zatrudnionych trzykrotnie wzrosła w okresie 2007–2012 do poziomu 26,87. Jest to jednak dziesięciokrotnie mniej niż średnio w UE i mniej niż na przykład w Czechach czy na Węgrzech, nie wspominając o europejskich liderach w tym zakresie, takich jak Finlandia, Szwecja czy Niemcy. Polska wyprzedza jednak w tym zestawieniu niektóre z państw z południa UE, m.in. Grecję i Portugalię (tabela 11.1).

Tabela 11.1. Liczba patentów EPO na 1 mln zatrudnionych: Polska na tle wybranych państw europejskich

Państwa	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE28	240,43	244,97	235,60	233,42	232,37	228,69	225,19
Bułgaria	5,30	3,49	5,24	4,53	4,98	5,56	5,54
Czechy	21,44	35,97	39,68	33,05	36,36	36,97	35,82
Dania	382,57	442,61	434,23	399,22	429,04	425,04	422,91
Niemcy	576,19	583,08	551,35	557,00	554,68	538,48	534,63
Estonia	12,89	41,04	49,34	63,78	54,67	58,33	61,45
Irlandia	140,41	147,55	144,26	151,02	142,61	141,39	139,38
Grecja	13,55	21,11	18,65	18,70	13,01	10,56	7,91
Hiszpania	59,95	62,36	62,43	66,05	64,34	65,77	67,27
Francja	305,83	309,94	309,95	304,34	296,19	293,22	287,01
Chorwacja	17,70	16,64	16,18	12,47	16,67	16,77	16,84
Włochy	188,17	198,31	187,87	175,43	177,55	170,60	161,15
Łotwa	8,57	13,21	18,77	15,87	13,76	15,39	13,10
Litwa	6,88	6,46	11,13	5,44	10,47	12,10	12,41
Węgry	36,95	44,97	42,82	43,8	45,15	45,01	45,21
Austria	367,71	405,52	379,09	392,74	406,68	405,65	411,82
Polska	7,31	11,98	13,63	16,45	20,78	23,65	26,87

Państwa	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Portugalia	10,61	21,70	20,04	16,30	16,60	15,12	13,45
Rumunia	2,34	3,26	3,27	3,14	3,45	3,54	3,59
Słowenia	111,03	115,09	133,34	117,36	99,79	96,99	84,38
Słowacja	7,78	14,54	13,35	10,74	16,83	17,85	19,14
Finlandia	539,26	470,27	463,86	488,01	512,30	524,02	541,36
Szwecja	482,36	578,07	561,16	523,85	556,61	546,25	540,99
Wielka Brytania	188,01	180,70	169,77	170,47	166,40	161,68	158,23

Źródło: dane Eurostatu (2015).

Tabela 11.2. Liczba zgłoszeń patentowych w przeliczeniu na jednostkę PKB (w mld USD, w cenach stałych z 2011 r.): Polska na tle wybranych państw w okresie 2007–2013

Państwa	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	1066	1058	1093	1185	1078	1138	1139
Brazylia	172	167	168	154	167	169	170
Bułgaria	204	224	232	225	244	224	263
Chiny	1639	1901	2049	2373	3081	3685	4506
Czechy	293	289	340	370	334	358	407
Estonia	170	215	399	393	297	190	204
Finlandia	1803	1672	1662	1665	1548	1748	1719
Francja	977	1006	1009	1045	1025	1031	1033
Niemcy	2245	2308	2340	2294	2184	2190	2181
Grecja	186	204	235	251	265	253	284
Węgry	340	339	401	342	340	362	b.d.
Indie	140	137	143	158	148	153	163
Włochy	634	607	631	633	621	607	610
Polska	346	350	398	425	493	561	531
Portugalia	115	166	250	210	238	264	285
Korea Południowa	9437	9064	9015	8763	8851	9286	9739
Rumunia	249	277	314	414	419	305	286
Rosja	908	870	872	938	833	874	861
Hiszpania	297	321	327	337	327	330	314
Szwecja	1380	1502	1483	1501	1423	1446	1484
Tajlandia	120	112	130	143	109	111	168
Wielka Brytania	982	956	972	960	913	911	871

Źródło: opracowanie na podstawie danych World Intellectual Property Organization (2015).

Podobne dysproporcje widać, gdy porównuje się pozycję Polski pod względem liczby patentów w przeliczeniu na jednostkę PKB, chociaż w zakresie tego wskaźnika Polska plasuje się na tle innych państw europejskich nieco lepiej niż w przypadku liczby patentów na 1 zatrudnionego. Liczba patentów w relacji do PKB (w mld USD, w cenach stałych z 2011 r.) była w Polsce wyższa niż na przykład w Czechach czy na Węgrzech, a także wyższa niż w Hiszpanii, Portugalii czy Grecji, zbliżona do wskaźnika osiągniętego przez Włochy. Ponadto w okresie 2007–2013 wskaźnik ten wzrósł w Polsce półtorakrotnie. Porównując Polskę do państw o tzw. wschodzących rynkach (np. krajów BRIC), można jednak zauważyć, iż wyprzedza ona pod względem wartości wskaźnika Brazylię i Indie, natomiast pozostaje w tyle za Rosją i Chinami (tabela 11.2).

Należy również zauważyć, że w okresie kryzysu globalnego niektóre kraje odnotowały spadek wskaźników patentowych. Liczba patentów przypadających na 1 zatrudnionego zmniejszyła się w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoszech, Hiszpanii, Grecji, Słowenii. Liczba zgłoszeń w relacji do PKB spadła natomiast m.in. w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Finlandii czy Włoszech. W Polsce natomiast oba wskaźniki charakteryzowały się tendencją wzrostową, co pozwala przypuszczać, że kryzys nie miał znaczącego wpływu na aktywność patentową w naszym kraju.

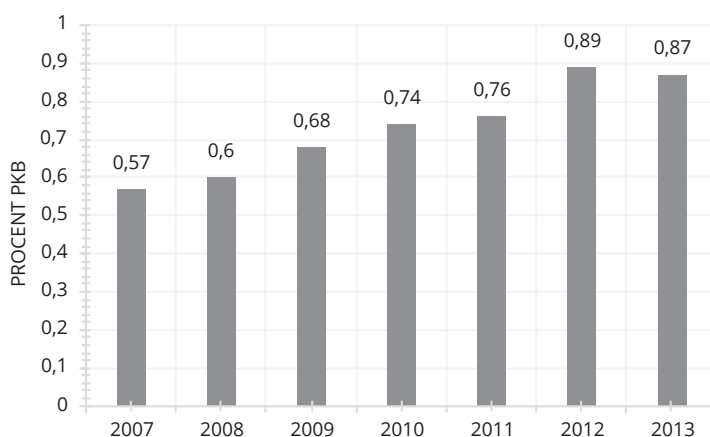
Stosunkowo korzystnie Polska wypada na tle OECD pod względem jednego ze wskaźników, które opisują jakość systemu edukacji (wskaźnik T – odsetek 15-latków z najwyższym wynikiem w badaniach PISA) – por. rysunek 11.3.

Pozostałe 18 wskaźników innowacyjności kształtowało się dla Polski znacznie poniżej mediany w OECD. Jedną z najsłabszych stron polskiego systemu innowacji są warunki działalności innowacyjnej przedsiębiorstw – wydatki sektora prywatnego na B+R stosunku do PKB są w Polsce ponad dwudziestokrotnie niższe od mediany w OECD. Co więcej wydatki na B+R ogółem także są w Polsce bardzo niskie, stanowiły one w 2013 r. zaledwie 0,87% PKB, spadając nieznacznie z poziomu 0,89% w roku poprzednim (GUS 2014, s. 1). Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost relacji nakładów na B+R do PKB w okresie 2007–2013 z poziomu 0,57% w 2007 r. (GUS 2013, s. 10), które, mimo globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego w gospodarce światowej, powoli, ale systematycznie, rosły do 2012 r., nieznacznie spadając w 2013 r. (rysunek 11.4).

Jedną z najsłabszych stron polskiego systemu innowacji jest rozwój kapitału wysokiego ryzyka, chociaż pozytywnie należy ocenić tendencje zmian wartości funduszy *venture capital* w relacji do PKB. Według danych OECD w Polsce fundusze *venture capital* w stosunku do PKB stanowiły w 2007 r. 0,0001% PKB i wzrosły do poziomu 0,015% do 0,002% w 2012 r. (OECD 2013, s. 201). Nadal jednak jest to wartość bardzo niska w porównaniu do wartości mediany w OECD (patrz rysunek 11.3). Poniżej mediany w OECD kształtują się także wskaźniki opisujące rozwój kapitału ludzkiego, tj.: odsetek absolwentów studiów doktoranckich w naukach ścisłych i inżynierskich

oraz odsetek zatrudnionych w sektorze nauki i techniki oraz odsetek 15-latków z najwyższym wynikiem (powyżej 633,33 punktów) w badaniach PISA (OECD Programme for International Student Assessment) – na rysunku 11.3 są one oznaczone literami U, V oraz T). Warto jednak odnotować, że różnica między odsetkiem w Polsce a medianą w OECD jest stosunkowo najmniejsza w odniesieniu do ostatniego z wymienionych wskaźników, czyli wykształcenia młodzieży (15-latków). Wskaźnik opisujący wyniki badań PISA jest dla Polski tylko niewiele niższy niż mediana OECD. Oznacza to, że o ile na wcześniejszych etapach edukacji charakterystyka kapitału ludzkiego jest zbliżona do wzorca w OECD, to różnice zaczynają pojawiać się w dalszych poziomach kształcenia, zwłaszcza silna dysproporcja występuje w odniesieniu do odsetka uzyskiwanych doktoratów w naukach ścisłych i inżynieryjnych oraz w naukach o życiu (wskaźnik dla Polski jest prawie trzykrotnie niższy niż mediana OECD).

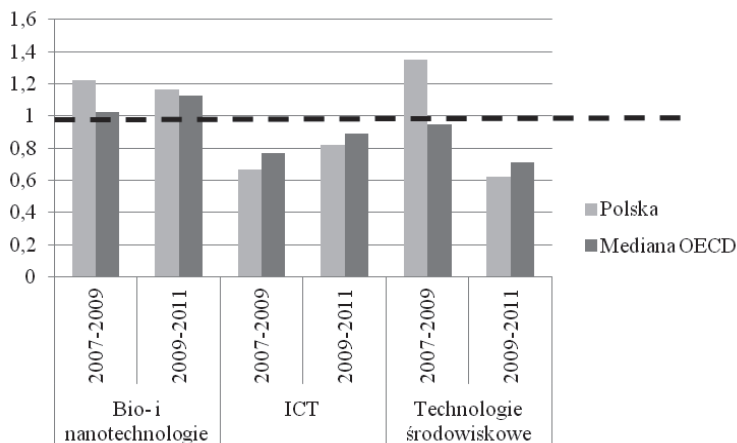
Rysunek 11.4. Nakłady na B+R jako procent PKB w Polsce w latach 2007–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2013, s. 10; 2014, s. 1).

Na tle średnich wyników uzyskiwanych przez kraje OECD Polska pozytywnie wyróżnia się pod względem rozwoju komunikacji elektronicznej. Zarówno liczba użytkowników mobilnych łączy szerokopasmowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca, jak i gęstość sieci internetowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w Polsce przekracza poziom mediany w OECD, ale nie ma to raczej związku z przewagami w zakresie technologii ICT, gdyż brak jest takich przewag (rysunek 11.5). Inną mocną stroną polskiego systemu innowacji jest relatywnie duże umiędzynarodowienie działalności wynalazczej – wskaźnik opisujący wspólne patenty z wynalazcami z zagranicy (zgłoszone w procedurze PCT) jako % ogółu zgłoszeń PCT był w Polsce znacznie wyższy niż mediana w OECD (wskaźnik R na rysunku 11.3).

Rysunek 11.5. Zmiany przewag technologicznych (Revealed Technological Advantage – RTA) w kluczowych technologiach: Polska na tle OECD w okresach: 2007–2009 i 2009–2011



Uwaga: Linia przerywana na rysunku oznacza poziom RTA = 1; wartości RTA poniżej tego poziomu oznaczają brak przewag technologicznych, zaś powyżej – ich występowanie.

Zródło: opracowanie na podstawie danych OECD (2013, 2014).

Specjalizacja technologiczna Polski w tzw. kluczowych technologiach nie uległa w czasie kryzysu globalnego zasadniczym zmianom. W okresie 2007–2009 Polska miała przewagi w zakresie technologii środowiskowych oraz w dziedzinie bio- i nanotechnologii, brak takich przewag odnotowano natomiast w zakresie technologii ICT. W czasie kryzysu nie doszło do utraty tych przewag w bio- i nanotechnologiach ani też do nadrobienia dystansu w technologiach ICT. W okresie 2009–2011 wartości wskaźników RTA zmniejszyły się w porównaniu do lat 2007–2009 bardzo nieznacznie dla bio- i nanotechnologii, a wzrosły niewiele dla technologii ICT. W okresie 2009–2011 nastąpiła natomiast utrata przewag w technologiach środowiskowych – wskaźnik RTA spadł poniżej jedności, z poziomu 1,35 do 0,62 (por. rysunek 11.5).

Analizę funkcjonowania narodowego systemu innowacji w Polsce można podsumować wnioskiem o relatywnie niższym poziomie jego rozwoju w stosunku do średniego poziomu w OECD w większości kluczowych obszarów. Wskazuje się na pięć głównych wyzwań, jakie stoją przez Polską, jeśli chodzi o usprawnienie narodowego systemu innowacji. Są to (OECD 2014, s. 400):

- 1) wzrost znaczenia innowacji dla pobudzania wzrostu gospodarczego,
- 2) usprawnienie w zakresie projektowania i wdrażania polityki innowacyjnej,
- 3) dalsze reformy sfery badawczo-rozwojowej sektora publicznego,
- 4) wzmocnienie potencjału i infrastruktury badawczej publicznej sfery B+R,

5) zwiększenie innowacyjności sektora przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza małych i średnich firm.

Z powyższego zestawienia kluczowych problemów innowacyjności polskiej gospodarki wynika, że obszarem, który wymaga największych zmian, jest sfera B+R sektora publicznego. W związku z tym warto przyjrzeć się bardziej szczegółowo jej charakterystyce na tle OECD i zmianom, jakie dokonały się w tym zakresie w czasie globalnego kryzysu finansowo-ekonomicznego (tabela 11.3).

Jak pokazuje tabela 11.3 w Polsce występuje raczej zbilansowane wsparcie badań prowadzonych w uniwersytetach oraz w pozauniwersyteckich jednostkach badawczych, przy czym w okresie 2007–2012 następowało stopniowe zwiększenie roli badań uniwersyteckich. Nakłady na B+R stanowiły w 2012 r. 55% ogólnej wartości nakładów rządowych na B+R i edukację wyższą i odsetek ten zwiększył się w porównaniu z 2007 r. o 6 p.p. Mimo to nadal jest to mniejszy odsetek niż mediana w OECD (65,6% w 2012 r.), gdyż w większości państw OECD relatywnie większe wsparcie publiczne uzyskują badania prowadzone w uniwersytetach. Stopniowo, chociaż dość wolno, zmienia się w Polsce struktura badań sfery publicznej na korzyść badań stosowanych. Udział badań podstawowych w ogólnej wartości publicznych nakładów na B+R zmniejszył się w okresie 2007–2012 z 43,6% do 34,8%, podczas gdy w OECD jest to odsetek raczej stabilny, oscylujący wokół 43%. Publiczne wsparcie B+R w Polsce dotyczy głównie sfery cywilnej. Jeśli chodzi o zasady dystrybucji publicznych środków finansowych na B+R, to blisko 70% trafia do jednostek prowadzących działalność badawczą jako dotacja podmiotowa, a pozostałe 30% stanowi finansowanie na zasadach konkursowych. Dominuje zatem finansowanie instytucji badawczych, a nie projektów, chociaż od 2007 r. można zauważyć pewne przesunięcie w kierunku finansowania na zasadach konkursowych – udział finansowania projektów zwiększył się o 2 p.p. Ciekawym zjawiskiem są znaczne zmiany w okresie 2007–2012 w podejściu do finansowania ze źródeł publicznych dziedzin uznanych za priorytetowe. W 2007 roku na badania w dziedzinach priorytetowych przeznaczono prawie 66,8% ogółu publicznych nakładów na B+R i edukację, podczas gdy w 2010 r. odsetek ten spadł do 41,8% i ponownie wzrósł do 69,3% w 2012 roku.

Publiczne wsparcie działalności B+R i innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce to w większości bezzwrotne granty. Narzędzia pośrednie, takie jak na przykład ulgi podatkowe związane z prowadzeniem działalności badawczej, odgrywają marginalną rolę w systemie publicznego wspierania badań i innowacji w sektorze biznesu (tabela 11.3).

Tabela 11.3. Charakterystyka publicznych nakładów na B+R według sektorów finansowania, rodzaju badań oraz typu wsparcia w okresie 2007–2012

Wyszczególnienie	Finansowanie B+R wg typu instytucji badawczych (uniwersytety <i>versus</i> instytuty badawcze) – nakłady na B+R w uniwersytetach jako % sumy nakładów rządowych na B+R i edukację wyższą	Nakłady na B+R w danym obszarze jako % ogółu środków budżetowych przeznaczonych na B+R			Nakłady na B+R przeznaczone na finansowanie instytucji badawczych jako % ogółu środków finansowych przeznaczonych dla krajowych instytucji prowadzących B+R (finansowanie instytucji <i>versus</i> finansowanie projektów)	Bezpośrednie wsparcie (np. granty) ze środków publicznych działalności B+R sektora biznesu i innowacji jako % sumy nakładów rządowych na B+R
		Badania podstawowe	Badania w sferze cywilnej	Badania w tematach priorytetowych		
2012						
Polska	55,2	34,8	92,8	69,3	68,6	100
Mediana w OECD	65,6	43,6	99,0	58,8	b.d.	81,0
2010						
Polska	50,9	37,2	96,8	41,8	68,6	100
Mediana w OECD	66,7	42,7	98,6	45,4	62,4	
2007						
Polska	48,9	43,6	97,9	66,8	66,8	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2012, s. 451–462; 2013a, 2014).

Podsumowując analizę głównych tendencji rozwoju narodowego systemu innowacji w Polsce w okresie 2007–2014, należy zauważyć, że jednym z najważniejszych problemów polskiego systemu innowacji jest niedokończona transformacja sfery B+R sektora publicznego. Procesy zmian dokonują się dość wolno, niezbędne są nie tylko zmiany systemowe, lecz także rozwój zasobów ludzkich w sferze B+R, co wymaga zarówno zwiększenia nakładów finansowych, jak i poprawy jakości edukacji.

Globalny kryzys ekonomiczno-finansowy, który rozpoczął się w końcu pierwszej dekady XXI wieku, nie wpłynął znacząco na innowacyjność polskiej gospodarki, co jest w znacznym stopniu związane z dopływem funduszy z UE i ich wykorzystaniem na finansowanie działalności badawczej i innowacyjnej². Można oczekiwać, że te inwestycje zaowocują poprawą pozycji innowacyjnej Polski w dłuższej perspektywie czasowej.

Bibliografia

- EC (2008), *European Innovation Scoreboard 2007, Comparative Analysis of Innovation Performance*, INNO METRICS, PRO INNO EUROPE, Brussels.
- EC (2010), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union SEC (2010) 1161, Brussels, 6.10.2010 COM (2010) 546 final.
- EC (2014), *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf
- Eurostat (2014), <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 28.08.14.
- Eurostat (2015), <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 28.02.2015.
- GUS (2013), *Nauka i technika w 2012 r.*, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa.
- GUS (2014), *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2013 r.*, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa.
- OECD (2012), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2013), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*, OECD Publishing, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en
- OECD (2013a), *OECD Science, Technology and Industry Outlook: Comparative Performance of National Science and Innovation Systems*, OECD Science, Technology and R&D Statistics (database), doi: 10.1787/data-00669-en, dostęp 20.04.2014.
- OECD (2014), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014*, doi: 10.1787/sti_outlook-2014-en, dostęp 09.02.2015.

² Szerzej na temat znaczenia integracji z UE dla polityki innowacyjnej w Polsce w pracy: (Weresa red. 2014).

- PARP (2014), <http://www.parp.gov.pl/index/index/1415>, dostęp 28.03.2014.
- Weresa M.A. (2012), *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Weresa M.A. (2014), *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Weresa M.A. red. (2014), *Polska: Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.
- World Intellectual Property Organization (2015), <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/ipstable-val>, dostęp 28.02.15.

Cele innowacji a główne rynki operacyjne polskich przedsiębiorstw przemysłowych

Tomasz Gołębiowski, Małgorzata Stefania Lewandowska

Rozdział poświęcono analizie ważności celów innowacyjnych polskich przedsiębiorstw przemysłowych na tle przedsiębiorstw europejskich, a w tym kontekście – zbadaniu związków między strukturą celów innowacji a zaangażowaniem polskich przedsiębiorstw na ich głównych rynkach operacyjnych. Zamiarem autorów jest ustalenie, czy rodzaj rynku operacyjnego oraz poziom zaangażowania eksportowego przedsiębiorstwa wpływa na strukturę i hierarchię ważności celów innowacji.

Przyjmujemy, że innowacja to wdrożenie nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, w organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem (OECD 2005, s. 46). W analizie uwzględniono cele wszystkich typów innowacji (wyróżnionych przez OECD), tj. innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych. Zgodnie z powszechnie stosowanym w literaturze ujęciem do innowacji technologicznych zaliczamy innowacje produktowe i procesowe, a do nietechnologicznych – innowacje organizacyjne i marketingowe. Z uwagi na stopień agregacji danych empirycznych dotyczących kierunków sprzedaży nowych produktów, analiza będzie prowadzona w podziale na rynek krajowy oraz rynki zagraniczne.

Kontekst teoretyczny

W literaturze ekonomicznej prezentowane są różne motywy innowacji realizowanych przez przedsiębiorstwa. Jednym z najważniejszych jest tworzenie przewagi konkurencyjnej (por. np. Kay 1993, Utterback 1994, Besanko *et al.* 2007), zarówno – kosztowej, jak i wynikającej z wyróżnienia (dyferencjacji) oferty przedsiębiorstwa (np. Porter 1985); co jest możliwe dzięki innowacjom wprowadzającym w zakresie różnych funkcji przedsiębiorstwa, a także w sferze relacji z jego partnerami. Wskazuje się także na pozytywny wpływ innowacji na międzynarodową konkurencyjność

przedsiębiorstwa, określaną m.in. przez poziom eksportu przedsiębiorstw innowacyjnych (por. np. Halpern 2007 i zawarty tamże przegląd literatury). Badania wykazują także w szerszym ujęciu na pozytywny, dwukierunkowy związek między innowacyjnością a internacjonalizacją przedsiębiorstw (por. m.in. Amendola *et al.* 1993, Kafouros *et al.* 2008, Filippetti *et al.* 2011).

Koncepcja innowacji zawiera w sobie zarówno efekt, jak i proces, w wyniku realizacji którego możliwe jest osiągnięcie tegoż efektu. W praktyce zarządzania motywry innowacji powinny więc zostać zoperacjonalizowane w formie celów – efektów procesu innowacyjnego, jak również poprzez określenie faz tego procesu, w trakcie którego osiąga się cele cząstkowe. Ujęcie procesowe ułatwia analizę działań konstytuujących innowację i sekwencję czynności składających się na ten proces, natomiast definicje opisujące innowację jako efekt określają istotne cechy tego efektu, takie jak stopień nowości, podwyższona użyteczność produktu, wprowadzenie produktu adresowanego do nowej grupy nabywców, obniżenie kosztów produktu itp. Definicje te umożliwiają identyfikację cech innowacji i klasyfikację różnych typów innowacji, przydatną w dalszych analizach (OECD 2005, Holmes, Moir 2007; Quintane *et al.* 2011; Lewandowska, Gołębiowski 2012).

Określając cele innowacji, należy pamiętać o różnych kryteriach opisujących innowację, takich jak jej przedmiot (kryterium zastosowane przez OECD do wyróżnienia typów innowacji), skalę oczekiwanych zmian (innowacje radykalne – rewolucyjne i inkrementalne – ewolucyjne), czy czas oddziaływania efektów innowacji (krótki lub dłuższy okres). Formułowanie celów innowacji wymaga także określenia hierarchii ważności tych celów, ustalenia wzajemnych relacji celów w wymiarze „pionowym” (cele wyższego rzędu i cele etapowe – środki do ich osiągnięcia). Należy uwzględnić wzajemną komplementarność lub substytucyjność celów i wynikających z nich działań innowacyjnych. W literaturze podkreśla się znaczenie związków między innowacjami technologicznymi a nietechnologicznymi, eksponując w koncepcji innowacji jej strategiczny wymiar stymulowany czynnikami rynkowymi, a nie głównie technologicznymi (Bessant, Tidd 2007; Terziowski 2010).

W rozdziale tym przyjęto, że cel innowacji to bezpośredni pożądaný efekt działań innowacyjnych, zarówno planowany, jak i faktycznie osiągnięty (co umożliwia ocenę skuteczności tych działań). Bezpośrednie efekty działań innowacyjnych są środkami do osiągnięcia celów wyższego rzędu – strategicznych celów biznesowych i społecznych przedsiębiorstwa, takich jak: uzyskanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej, wzbogacenie i uatrakcyjnienie oferty, zwiększenie sprzedaży, wykreowanie nowego popytu (m.in. w efekcie innowacji produktowych lub marketingowych), wejście na nowy rynek, zwiększenie udziału w rynku, poprawa wizerunku firmy i relacji z interesariuszami. Cele strategiczne przedsiębiorstwa oraz czynniki zewnętrzne (pre-

sja popytu i konkurencji, rozwój technologii, presja regulacyjna i społeczna) są siłami sprawczymi działań innowacyjnych, determinującymi dobór celów innowacji.

Badania wykazują, że w przedsiębiorstwach cele – efekty innowacji kojarzone są głównie ze zwiększaniem sprawności operacyjnej, przewagi konkurencyjnej, poprawą wizerunku przedsiębiorstwa, satysfakcją pracowników, poprawą stanu zasobów (w tym wiedzy technologicznej, rynkowej i organizacyjnej), możliwościami trwałego utrzymywania zdolności innowacyjnych, czy poprawą wyników finansowych (Simpson *et al.* 2006; Laforet 2011). Warto pamiętać, że planowana innowacja może przynieść nieoczekiwane efekty, zarówno pozytywne, jak i negatywne, np. zwiększony koszt, niepowodzenie przedsięwzięcia, konflikty z interesariuszami.

Cele innowacji technologicznych i nietechnologicznych przedsiębiorstw polskich oraz z krajów Unii Europejskiej i niektórych innych krajów europejskich

Analiza danych Eurostatu za lata 2008–2010 wskazuje, że Polska była nisko klasyfikowana wśród krajów UE27, jeśli chodzi o innowacyjność przedsiębiorstw. Cechy przedsiębiorstw innowacyjnych (w metodologii OECD są to podmioty, które w okresie trzyletnim wprowadziły przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową) wykazywało w tym okresie 28% ogółu polskich przedsiębiorstw, a dla porównania odsetek ten wyniósł w Niemczech – 79%, w Luksemburgu – 68%, a w Belgii – 61% przedsiębiorstw.

Pytania zawarte w kwestionariuszu *Community Innovation Survey* (CIS) odnoszą się zarówno do bezpośrednich efektów procesów innowacyjnych (np. poprawa jakości produktu, obniżenie kosztów osobowych na jednostkę produktu, skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców), jak i celów wyższego rzędu osiągniętych dzięki innowacjom (np. wejście na nowe rynki czy utrzymanie/zwiększenie udziału w rynku). W tabelach 12.1 i 12.2 zawarto listę tak ujętych celów i efektów wyróżnionych czterech typów innowacji, zidentyfikowanych w przedsiębiorstwach innowacyjnych w krajach członkowskich UE i wybranych pozostałych krajach europejskich.

Z badań Eurostat CIS za lata 2008–2010 wynika, że celem **innowacji technologicznych – produktowych i procesowych** (por. tabela 12.1), najczęściej deklarowanych jako ważne przez innowacyjne przedsiębiorstwa, jest poprawa jakości wyrobów i usług (średnia wskazań dla badanych krajów wyniosła 56% przedsiębiorstw). Drugim co do częstości wskazań celem jest zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług (51%), zaś trzecim – zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku (wskazania 46% badanych). W przypadku Polski wskazania wyniosły odpowiednio 50%, 49% i 43% przedsiębiorstw.

Częstość wskazań przez przedsiębiorstwa polskie celów innowacji technologicznych jest niższa niż średnia wskazań przedsiębiorstw z badanych krajów europejskich. Największe różnice (*in minus*) między średnią częstością wskazań z badanych krajów a wskazaniami polskich przedsiębiorstw dotyczą następujących celów innowacji: poprawy jakości wyrobów/usług (-6 p.p.), obniżki kosztów pracy na jednostkę produktu (-7 p.p.) oraz obniżki materiałochłonności i energochłonności na jednostkę produktu (-4 p.p.). Różnice te dotyczą wskazań realizacji celów innowacji produkcyjnych i procesowych związanych zarówno z uzyskiwaniem/zwiększaniem przewagi z tytułu dyferencjacji oferty, jak i przewagi kosztowej, istotnych dla poprawy konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Analiza wskazuje także, że na 10 celów innowacji technologicznych wyróżnionych w badaniu w przypadku 7 z nich wskazania polskich przedsiębiorstw były niższe niż firm z większości pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Przy tym częstość wskazań polskich przedsiębiorstw celów: poprawa elastyczności produkcji oraz obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu była najniższa w tym regionie. Wskazania przedsiębiorstw słoweńskich, rumuńskich, węgierskich i łotewskich odnośnie do wszystkich celów innowacji technologicznych były wyższe niż deklaracje firm polskich, co może sugerować większą intensywność działań innowacyjnych przedsiębiorstw z wymienionych krajów w tym zakresie (szczegóły – patrz tabela 12.1).

Dane tabeli 12.2 przedstawiające częstości wskazań celów **innowacji nietechnologicznych** wskazują, że do najczęściej deklarowanych celów **innowacji organizacyjnych** należą: poprawa jakości produktów (wskazania 59% firm średnio dla wszystkich badanych krajów) oraz skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców (wskazania 54% podmiotów). W Polsce realizację obu celów innowacji zadeklarowało 47% przedsiębiorstw. Podobnie jak w przypadku innowacji technologicznych częstość wskazań celów innowacji organizacyjnych przez polskie przedsiębiorstwa jest niższa niż średnia wskazań respondentów z badanych krajów europejskich. Największe różnice (*in minus*) między średnią częstością wskazań ze wszystkich badanych krajów a wskazaniami polskich przedsiębiorstw dotyczą następujących celów innowacji: poprawy jakości wyrobów lub usług (-12 p.p.), obniżki kosztów na jednostkę produktu (-11 p.p.) oraz poprawy zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów (-9 p.p.). Z porównania częstości deklaracji przedsiębiorstw polskich i z innych państw z Europy Środkowo-Wschodniej wynika, że w przypadku wszystkich 5 celów innowacji organizacyjnych ujętych w badaniu wskazania polskie były niższe niż z większości pozostałych krajów tego regionu. Przy tym częstość wskazań polskich przedsiębiorstw dotycząca poprawy zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów była najniższa w tym regionie. Na Węgrzech, w Słowenii, Rumunii, na Łotwie i Słowacji wskazania odnośnie do wszystkich celów innowacji organiza-

cyjnych były wyższe niż deklaracje przedsiębiorstw w Polsce, co może wskazywać na intensywniejsze działania innowacyjne przedsiębiorstw z wymienionych krajów w tym zakresie (szczegóły – patrz tabela 12.2). Warto dodać, że wskazania przedsiębiorstw z ww. państw należały do najwyższych spośród wszystkich badanych krajów.

Cele **innowacji marketingowych** wyróżnione w badaniu CIS nie odnoszą się bezpośrednio do innowacyjnych zmian poszczególnych działań marketingowych, ale są to w istocie cele rynkowe, które mogą być osiągnięte w wyniku innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych, a także innowacyjnych działań marketingowych. Dane dotyczące celów innowacji marketingowych (patrz tabela 12.2) wskazują, że najczęściej wymienianym celem jest zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku (średnia wskazań dla badanych krajów to 66% przedsiębiorstw), a w dalszej kolejności – wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów (46%) oraz wprowadzanie produktów na nowy rynek geograficzny (średnia na poziomie 30%). Częstości wskazań dla polskich przedsiębiorstw znów odbiegają zdecydowanie od średniej europejskiej, wynosząc odpowiednio: 49, 33 i 20%, (są niższe od średnich europejskich odpowiednio: o 17, 13 i 10 p.p.). Wskazania te są także niższe (niekiedy bardzo) niż deklaracje w zdecydowanej większości państw członków UE z Europy Środkowo-Wschodniej. Największe różnice na niekorzyść wskazań polskich przedsiębiorstw wystąpiły w porównaniu z podmiotami węgierskimi (wskazania dla ww. celów innowacji marketingowych wyniosły 92, 84 i 42% firm) oraz słoweńskimi (odpowiednio: 92, 80 i 45% przedsiębiorstw). Z uwagi na wysoki stopień agregacji danych i różnice m.in. struktur branżowych, struktur własnościowych i szeregu innych specyficznych uwarunkowań zachowań rynkowych przedsiębiorstw trudno ustalić przyczyny aż tak dużych różnic częstości tych wskazań. Jednak różnice te mogą sugerować, że polskie przedsiębiorstwa relatywnie rzadziej niż podmioty z innych badanych krajów (zwłaszcza z regionu Europy Środkowo-Wschodniej) wykorzystują możliwości wiązania innowacji nietechnologicznych (organizacyjnych i marketingowych) oraz innowacji technologicznych w celu wykorzystania synergii z tych działań bądź słabiej wykorzystują możliwości substytucji innowacji technologicznych i organizacyjnych.

Hierarchia ważności celów innowacji na głównych rynkach operacyjnych polskich przedsiębiorstw przemysłowych – wyniki badań

Analizę w tej części opracowania przeprowadzono na próbie 7783 średnich i dużych przedsiębiorstw z badania GUS PNT-02 (polska wersja kwestionariusza CIS za lata 2008–2010 z sekcji od B do E, wg PKD 2007). Wyłoniona w badaniu grupa

3588 przedsiębiorstw (które w badanym okresie wprowadziły przynajmniej jeden rodzaj innowacji) została podzielona na trzy kategorie różniące się poziomem zaangażowania eksportowego: *przedsiębiorstwa zorientowane na rynek krajowy* (podmioty, które w latach 2008–2010 prowadziły sprzedaż wyłącznie na rynku krajowym), $n = 796$; *przedsiębiorstwa zorientowane na rynek krajowy i zagraniczny* (podmioty, które prowadziły sprzedaż na rynku krajowym i zagranicznym), $n = 1525$; *przedsiębiorstwa zorientowane na rynki zagraniczne* (podmioty, które prowadziły sprzedaż głównie na rynkach zagranicznych), $n = 1267$. Szczegóły dotyczące cech badanej próby zawarto w tabeli 12.3.

W analizie zastosowano metodę Chi-kwadrat z proporcjami kolumnowymi z poprawką Bonferroniego w celu wykazania statystycznie istotnych różnic między wyróżnionymi grupami przedsiębiorstw, oznaczonych w tabeli a, b i c.

Jak wynika z tabeli 12.3, najczęściej, w całej próbie, wskazywano realizację innowacji procesowych (60,5% przedsiębiorstw), następnie – innowacji produktowych (57,3% badanych), innowacji organizacyjnych (50,4%), a najrzadziej – innowacji marketingowych (42,1% podmiotów). Przedsiębiorstwa zorientowane zarówno na rynek krajowy, jak i zagraniczny wskazywały podejmowanie innowacji produktowych częściej niż podmioty zorientowane głównie na rynki zagraniczne i firmy skupione głównie na rynku krajowym (wskazania – odpowiednio – 69,0; 55,2 i 38,1%). Podobne zjawisko stwierdzono w przypadku innowacji procesowych (wskazania – odpowiednio – 65,0; 58,0 i 55,5% podmiotów), a także w odniesieniu do innowacji marketingowych (wskazania: 49,0; 38,9 oraz 33,7% podmiotów). Natomiast innowacje organizacyjne najczęściej podejmowały firmy zorientowane na rynki zagraniczne (55,7% podmiotów), rzadziej firmy nastawione zarówno na rynek krajowy, jak i zagraniczny (48,6), a najrzadziej – skupione na rynku krajowym (42,8%).

W dalszej części analizy, w celu minimalizacji liczby zmiennych, zastosowano analizę czynnikową z rotacją Varimax. Pomiaru dokładności doboru próby dokonano przy użyciu testu KMO, siły korelacji między zmiennymi włączonymi do analizy czynnikowej przy użyciu testu sferyczności Bartletta, zaś analizy rzetelności pomiaru – współczynnikiem α Cronbacha. Zastosowano również wieloczynnikową analizę wariancji w ogólnym modelu liniowym z poprawką Bonferroniego w celu stworzenia hierarchii celów innowacji oraz wykazania statystycznie istotnych różnic w ich rankingu dla grup podmiotów o różnej orientacji rynkowej.

Analiza czynnikowa z rotacją Varimax ($KMO = 0,887$; $\chi^2(153) = 5\,444,09$; $p < 0,001$) pozwoliła na wyróżnienie czterech czynników o skumulowanej wariancji = 59,556% (tabela 12.4). Pierwszy z czynników – *cele innowacji procesowych i sfery CSR* obejmuje następujące składowe: poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników, obniżkę materiałochłonności i energochłonności (na jednostkę produktu), zmniejszenie szko-

dliwości dla środowiska, obniżkę osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu, poprawę elastyczności produkcji oraz zwiększenie zdolności wytwórczych (suma kwadratów ładunków po rotacji = 21,386% wariancji, α Cronbacha = 0,895). Drugi czynnik – *cele innowacji organizacyjnych* obejmuje następujące składowe: poprawę jakości produktów, poprawę zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów, skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców, obniżkę kosztów na jednostkę produktu oraz poprawę komunikacji (dostępu do informacji) wewnątrz firmy (suma kwadratów ładunków po rotacji = 15,782% wariancji, α Cronbacha = 0,791). Trzeci czynnik – *cele produktowe* (związane z innowacjami produktowymi, ale niekiedy również – z procesowymi) obejmuje następujące składowe (cele innowacji): zwiększenie asortymentu produktów, wejście na nowe rynki lub zwiększenie udziału w rynku oraz poprawę jakości produktów (suma kwadratów ładunków po rotacji = 11,601% wariancji, α Cronbacha = 0,636). Czwarty czynnik – *cele innowacji marketingowych* obejmuje następujące składowe: wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów, wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny oraz zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku (suma kwadratów ładunków po rotacji = 10,786% wariancji, α Cronbacha = 0,694) – patrz tabele 12.4 i 12.5.

Po zgrupowaniu celów innowacji w wiązki dokonano weryfikacji hierarchii ich ważności w zależności od przynależności przedsiębiorstw do kategorii wyróżnionych wg kryterium głównego rynku operacyjnego. Statystycznie istotne różnice ważności celów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw wskazują oznaczenia literami od a do c.

Przedsiębiorstwa kierujące swą ofertą zarówno na rynek krajowy, jak i rynki zagraniczne najwyżej oceniły znaczenie celów innowacji organizacyjnych (średnia 3,16 w skali 1–4), niewiele niżej – celów marketingowych (3,15), a znacznie niżej – celów produktowych (2,33) i celów innowacji procesowych i CSR (1,83). Podobna hierarchia ważności celów innowacji charakteryzuje przedsiębiorstwa zorientowane głównie na rynki zagraniczne, jednak w tym wypadku ważność poszczególnych wiązek celów oceniona była znacząco niżej (średnie – odpowiednio: 3,06; 2,90; 2,09; 1,63). W przypadku firm działających wyłącznie na rynku krajowym hierarchia ważności celów innowacji jest podobna jak w przypadku pozostałych dwóch kategorii podmiotów, jednak oceny ważności celów są jeszcze niższe (odpowiednio: 2,92; 2,69; 1,68 i 1,52) – tabela 12.6.

Z uwagi na rosnący, wraz z zaawansowaniem technologicznym branż, potencjał przedsiębiorstw w sferze innowacji technologicznych, a także intensywność wykorzystywania takich innowacji w strategiach konkurowania, uznano za celowe przeprowadzenie analizy znaczenia wyróżnionych celów innowacji w zależności od poziomu techniki badanych przedsiębiorstw. Stwierdzono brak istotnych statystycznie różnic

ważności celów innowacji organizacyjnych między grupami przedsiębiorstw o różnym poziomie techniki (wskazania na poziomie 3,03–3,13 w skali 1–4) – por. tabela 12.7. Podobne wyniki – brak istotnych różnic ważności celów – stwierdzono w przypadku innowacji marketingowych (poziom wskazań 2,93–3,09, rosnący w miarę zaawansowania technicznego wyróżnionych grup przedsiębiorstw). Większe różnice ważności odnotowano w odniesieniu do celów produktowych; najniższe wskazania deklarowały tu podmioty o niskim poziomie techniki (2,06), wyższe w grupach firm o rosnącym zaawansowaniu technicznym (odpowiednio: 2,25 i 2,36). Za najmniej ważne uznano cele innowacji procesowych i z zakresu CSR (poziom wskazań: 1,60–1,78 przy braku istotnych statystycznie różnic między ocenami), niezależnie od poziomu techniki przedsiębiorstw. Analiza wykazała więc, że różnice poziomu techniki przedsiębiorstw nie mają istotnego związku z postrzeganiem ważności celów poszczególnych, wyróżnionych w badaniu typów innowacji; wyjątek stanowią jedynie innowacje produktowe.

Czynnikiem różnicującym ważność poszczególnych celów innowacji w przypadku przedsiębiorstw w zależności od poziomu techniki okazał się rodzaj głównych rynków operacyjnych (tabela 12.8). Innowacjom organizacyjnym przyznano większą wagę w przedsiębiorstwach operujących głównie na rynku krajowym zaliczonych do branż średniej (ocena 3,36) i wysokiej techniki (3,23). Natomiast w przedsiębiorstwach zorientowanych na rynki zagraniczne oraz penetrujących obie kategorie rynków relatywnie wyżej oceniano ważność tych innowacji w branżach średniej (oceny odpowiednio – 3,23; 3,33) i niskiej techniki (3,30; 3,21). Może to sugerować większe znaczenie innowacji organizacyjnych jako narzędzia konkurencji na rynkach zagranicznych w tradycyjnych branżach, w których poziom techniki (i innowacje technologiczne) są relatywnie mniej istotne dla sukcesu przedsiębiorstwa.

Cele innowacji marketingowych zostały uznane za najważniejsze w grupie przedsiębiorstw z branż wysokiej techniki nastawionych na rynki zagraniczne (ocena 3,33), ale także w grupie podmiotów zorientowanych głównie na rynek krajowy (3,22). Natomiast w przedsiębiorstwach działających zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych cele innowacji marketingowych uznawano za ważniejsze w branżach niskiej (3,28) i średniej techniki (3,23) niż najbardziej zaawansowanych technicznie (3,10).

Celom produktowym przyznano największą wagę w branżach wysokiej techniki – w przedsiębiorstwach zorientowanych głównie na rynek krajowy (2,83), obsługujących głównie rynki zagraniczne (2,56) oraz w grupie przedsiębiorstw działających na rynku krajowym i rynkach zagranicznych (2,53). Wysoką wagę przyznano również tym celom w przedsiębiorstwach z branż średniej techniki, zarówno zorientowanych głównie na rynki zagraniczne (2,56), jak i tych obsługujących oba główne typy rynków (2,57).

Celom innowacji procesowych i sfery CSR najwyższą wagę przyznano w przedsiębiorstwach z branż wysokiej techniki zorientowanych na rynek krajowy (ocena 2,13), a także z branż wysokiej (2,16) i średniej techniki (2,04) w grupie podmiotów skupionych na obsłudze rynków zagranicznych. W przedsiębiorstwach działających na obu głównych typach rynków wyraźnie większą wagę przyznano tym celom w branżach niskiej (2,03) i średniej (2,10) niż wysokiej techniki (ocena 1,87).

Powyższe dane mogą sugerować występowanie pozytywnego związku między rosnącym zaawansowaniem techniki branży i rosnącym znaczeniem celów innowacji marketingowych, celów produktowych i (w mniejszym stopniu) celów innowacji procesowych oraz sfery CSR w grupach przedsiębiorstw zorientowanych na rynek krajowy i tych skupionych na obsłudze rynków zagranicznych.

Stwierdzono także, że przynależność przedsiębiorstw do grupy kapitałowej nie różnicuje wagności celów innowacji. Oceny wagności deklarowane przez przedsiębiorstwa należące do krajowej bądź zagranicznej grupy kapitałowej jak również przez podmioty niebędące członkami grupy kapitałowej nie wykazują statystycznie istotnych różnic w odniesieniu do danej grupy celów innowacji (tabela 12.9). Analiza wagności celów innowacji w grupach przedsiębiorstw, wyróżnionych wg kryterium przynależności do grup kapitałowych, dokonana w przekroju głównych rynków operacyjnych także nie wskazuje na zróżnicowanie tych ocen (z uwagi na ograniczenia objętości opracowania zrezygnowano zatem z prezentacji tych danych).

Podsumowanie i wnioski

Porównania międzynarodowe wykazują niższe wskazania realizacji celów innowacji w polskich przedsiębiorstwach niż w przedsiębiorstwach z innych badanych krajów europejskich, w tym zwłaszcza z krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Analiza statystyczna anonimizowanych danych z CIS 2008–2010 dla polskich przedsiębiorstw pozwoliła na identyfikację trzech kategorii przedsiębiorstw o różnym poziomie zaangażowania eksportowego. Stwierdzono statystycznie istotne różnice w postrzeganiu celów innowacji, wcześniej pogrupowanych za pomocą analizy czynnikowej z rotacją Varimax, dla wyróżnionych kategorii przedsiębiorstw.

Podmioty działające zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym wyżej oceniają znaczenie wszystkich typów innowacji niż firmy skupione głównie na rynku krajowym lub głównie na rynkach zagranicznych. Być może jest to efekt większego zróżnicowania rynkowych warunków działania przedsiębiorstw, wymuszającego kształtowanie odmiennych kompozycji innowacji (*innovation mix*) i integracji różnych działań innowacyjnych.

Różnice poziomu techniki przedsiębiorstw (branż) nie mają wpływu na postrzeganie znaczenia celów poszczególnych typów innowacji, poza innowacjami produktowymi, w których przypadku waga celów ich realizacji rośnie wraz z poziomem techniki branży. Stwierdzono natomiast rosnące znaczenie celów innowacji marketingowych, produktowych i innowacji procesowych i CSR w miarę zaawansowania technicznego branż w grupie przedsiębiorstw skupionych na rynku krajowym i tych zorientowanych głównie na rynki zagraniczne.

Większe znaczenie przypisywane innowacjom organizacyjnym i marketingowym (niż innowacjom technologicznym), niezależnie od głównego rynku operacyjnego, wskazuje na dostrzeganie tych typów innowacji jako istotnych czynników konkurencyjności. Z uwagi na niższą kapitałochłonność innowacji nietechnologicznych może to świadczyć o racjonalności działań przedsiębiorstw w świetle ich ograniczonych zasobów, co utrudnia podejmowanie kapitałochłonnych innowacji technologicznych, zwłaszcza w „tradycyjnych” branżach niskiej i średniej techniki (dominujących w gospodarce polskiej), w których B+R oraz innowacje produktowe nie są tak skutecznym źródłem konkurencyjności przedsiębiorstw, jak w branżach wysokiej techniki. Na zasadność takiego podejścia, celowości wzbogacenia i różnicowania kompozycji działań innowacyjnych, szerszego wykorzystania innowacji nietechnologicznych i ich głębszej integracji z innowacjami technologicznymi dla uzyskania efektów synergii lub substytucji w procesach innowacyjnych zwraca się uwagę w literaturze (por. Santamaria *et al.* 2009; Wintjes *et al.* 2014). Uzasadnione w tym kontekście są także zmiany polityki innowacyjnej w zakresie bardziej zróżnicowanego wsparcia działań innowacyjnych przedsiębiorstw.

Bibliografia

- Amendola G., Dosi G., Papagni E. (1993), *The dynamics of international competitiveness*, „Review of World Economics” („Weltwirtschaftliches Archiv”), no. 3, s. 451–471.
- Besanko D., Dranove D., Shanley M., Schaefer S. (2007), *Economics of Strategy*, 4th ed., J. Wiley, New York.
- Bessant J., Tidd J. (2007), *Innovation and Entrepreneurship*, J. Wiley, New York.
- Filippetti A., Frenz M., Ietto-Gillies G. (2011), *Are Innovation and Internationalization Related? An Analysis of European Countries*, „Industry and Innovation”, no. 5, s. 437–459.
- Halpern L. (2007), *Literature survey on the links between innovation, competition, competitiveness, entry & exit, firm survival and growth*, Working Paper no. 02/07, MICRO-DYN, EU Sixth Framework Programme.

- Holmes S., Moir L. (2007), *Developing a conceptual framework to identify corporate innovations through engagement with non-profit stakeholders*, „Corporate Governance”, no 4, s. 414–422.
- Kafourous M.I., Buckley P.J., Sharp J.A., Wang C. (2008), *The role of internationalization in explaining innovation performance*, „Technovation”, no. 1/2, s. 63–74.
- Kay J. (1993), *Foundations of corporate success*, Oxford University Press, New York.
- Laforet S. (2011), *A framework of organisational innovation and outcomes in SMEs*, „International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research”, no. 4, s. 380–408.
- Lewandowska M.S., Gołębiowski T. (2012), *Analiza celów innowacyjnych polskich przedsiębiorstw*, w: *Znaczenie innowacji dla konkurencyjności międzynarodowej gospodarki*, red. T. Rynarzewski, E. Mińska-Struzik, „Zeszyty Naukowe”, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 305–319.
- OECD (2005), *Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, Joint publication by OECD and Eurostat, 3rd ed., OECD Publishing (edycja polska: *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, MNiSzW, Warszawa 2008).
- Porter M.E. (1985), *Competitive advantage*, Free Press, New York.
- Quintane E., Casselman R.M., Reiche B.S., Nylund P.A. (2011), *Innovation as a knowledge-based outcome*, „Journal of Knowledge Management”, no. 6, s. 928–947.
- Santamaría L., Nieto M.J., Barge-Gil A. (2009), *Beyond formal R&D: Taking advantage of other sources of innovation in low- and medium-technology industries*, „Research Policy”, no. 3, s. 507–517.
- Simpson P.M., Siguaw J.A., Enz C.A. (2006), *Innovation orientation outcomes: the good and the bad*, „Journal of Business Research”, no. 6, s. 1133–1141.
- Terziovski M. (2010), *Innovation practice and its performance implications in small and medium enterprises (SMEs) in the manufacturing sector: A resource-based view*, „Strategic Management Journal”, no. 8, s. 892–902.
- Utterback J.M. (1994), *Mastering the Dynamics of Innovation*, Harvard Business School Press, Boston.
- Wintjes R., Douglas D., Fairburn J., Hollanders H., Pugh G. (2014), *Beyond product innovation; improving innovation policy support for SMEs in traditional industries*, UNU-MERIT Working Paper Series, 2014–032.

Tabela 12.1. Częstość wskazań celów innowacji produktowych i procesowych wprowadzonych w latach 2008–2010 w krajach UE^a i niektórych innych krajach europejskich (procent wskazań firm wprowadzających przynajmniej jeden rodzaj innowacji procesowej lub produktowej)

Kraj	Cele innowacji produktowych ^b				Cele innowacji procesowych ^b					
	Zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług	Poprawa jakości wyrobów lub usług	Wejście na nowe rynki, zwiększenie udziału w rynku	Zastąpienie starych produktów lub procesów	Poprawa elastyczności produkcji	Zwiększenie zdolności produkcyjnych dla wyrobów i usług	Obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu	Poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy	Zmniejszenie szkliwości dla środowiska	Obniżka materiałowo-energochłonności na jednostkę produktu
Austria	50	58	49	41	33	29	19	21	20	21
Belgia	50	47	41	39	28	27	20	15	16	15
Bułgaria	41	46	40	30	29 (+4) **	27	26 (+4)	29 (+4)	21	21
Chorwacja	48	59 (+9)	41	38	40 (+15)	31	30 (+8)	25	26 (+4)	24 (+3)
Cypr	69	84	64	76	75	72	47	50	37	36
Czechy	49	45	33	32	28 (+3)	24	25 (+3)	16	15	19
Estonia	40	46	36	38	28 (+3)	33 (+1)	25 (+3)	17	13	19
Francja	59	48	61	36	24	27	24	21	21	18
Hiszpania	35	43	36	28	34	36	25	21	19	18
Irlandia	48	53	55	30	34	30	40	30	23	35
Litwa	43	55 (+5)	41	44 (+5)	38 (+13)	38 (+6)	32 (+10)	31 (+6)	26 (+4)	27
Luksemburg	75	70	53	33	38	34	25	25	24	17
Łotwa	50 (+1)	58 (+8)	54 (+11)	44 (+5)	30 (+5)	32	32 (+10)	28 (+3)	27 (+5)	31 (+10)
Malta	41	45	34	20	28	22	24	24	18	20
Norwegia	60	73	70	48	36	37	49	49	38	34
Polska	49	50	43	39	25	32	22	25	22	21
Portugalia	40	51	42	30	32	34	35	34	26	27
Rumunia	58 (+9)	67 (+17)	47 (+4)	41 (+2)	38 (+13)	41 (+9)	28 (+6)	38 (+13)	30 (+8)	30 (+9)

Serbia	35	40	23	27	26	27	21	22	20	17
Słowacja	55 (+6)	60 (+10)	42	41 (+2)	46 (+21)	31	24 (+2)	32 (+7)	24 (+2)	29 (+8)
Słowenia	73 (+24)	66 (+16)	55 (+12)	46 (+7)	38 (+13)	35 (+3)	44 (+22)	34 (+9)	33 (+11)	37 (+16)
Szwecja	40	39	34	29	21	21	21	17	18	18
Turcja	63	74	64	39	42	59	52	46	38	49
Węgry	61 (+12)	68 (+18)	66 (+23)	48 (+9)	46 (+21)	36 (+4)	25 (+3)	33 (+8)	35 (+13)	35 (+14)
Włochy	43	51	33	26	25	24	15	27	17	14
Średnia	51	56	46	38	34	34	29	28	24	25

^a Bez danych dotyczących Danii, Finlandii, Grecji, Holandii, Niemiec i Wielkiej Brytanii.

^b W nawiasach liczby p.p., o które wskazania dla danego kraju są wyższe od wskazań dla Polski

Źródło: Zestawienie własne z podstawię danych Eurostat z badania CIS 2008–2010 dla wszystkich badanych firm krajów europejskich (NACE B, C, D, E, G46, H, J58, J61, J62, J63, K i M71); http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database

Tabela 12.2. Częstość wskazań celów innowacji organizacyjnych i marketingowych wprowadzonych w latach 2008–2010 w krajach UE^a i niektórych innych krajach europejskich (procent wskazań firm wprowadzających przynajmniej jeden rodzaj innowacji organizacyjnej lub marketingowej)

Kraj	Cele innowacji organizacyjnych						Cele innowacji marketingowych			
	Skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców	Poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów ^b	Poprawa jakości wyrobów lub usług	Obniżka kosztów na jednostkę produktu	Poprawa komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa	Wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów	Wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny	Zwiększenie lub utrzymanie udziału na rynku		
Austria	59	35	63	39	53	59	24	65		
Belgia	60	29	61	32	40	46	24	71		
Bułgaria	42	34 (+7)	63 (+16)	46 (+15)	40 (+4)	39 (+6)	28 (+8)	62 (+13)		
Chorwacja	47	31 (+4)	58 (+11)	39 (+8)	39 (+3)	49 (+6)	27 (+7)	56 (+7)		
Cypr	82	72	85	53	64	77	36	94		
Czechy	31	29 (+2)	47	30	26	31	11	44		

Kraj	Cele innowacji organizacyjnych						Cele innowacji marketingowych			
	Skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców	Poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów ^a	Poprawa jakości wyrobów lub usług	Obniżka kosztów na jednostkę produktu	Poprawa komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa	Wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów	Wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny	Zwiększenie lub utrzymanie udziału na rynku		
Estonia	61 (+14)	37 (+10)	47	46 (+15)	40 (+4)	30	41 (+21)	74 (+25)		
Francja	49	28	56	34	35	31	27	67		
Hiszpania	56	31	55	36	37	41	31	50		
Irlandia	61	40	63	54	42	59	40	75		
Litwa	47	35 (+8)	57 (+10)	44 (+13)	24	32	25 (+5)	56 (+7)		
Luksemburg	59	36	69	38	50	41	36	78		
Łotwa	61 (+14)	39 (+12)	64 (+17)	58 (+27)	49 (+13)	42 (+9)	34 (+14)	51 (+2)		
Malta	64	37	65	39	38	44	20	65		
Norwegia	47	41	68	49	45	53	31	86		
Polska	47	27	47	31	36	33	20	49		
Portugalia	63	43	60	51	45	44	34	58		
Rumunia	56 (+9)	38 (+11)	66 (+19)	43 (+12)	49 (+13)	37 (+4)	26 (+6)	53 (+4)		
Serbia	37	20	39	17	30	25	15	31		
Słowacja	51 (+4)	29 (+2)	58 (+11)	46 (+15)	29	48 (+15)	16	73 (+24)		
Słowenia	72 (+25)	47 (+20)	75 (+28)	64 (+33)	56 (+20)	80 (+47)	45 (+25)	92 (+43)		
Szwecja	23	29	41	29	31	38	27	69		
Turcja	43	36	51	25	27	64	69	78		
Węgry	83 (+36)	48 (+21)	78 (+31)	70 (+39)	63 (+27)	84 (+51)	42 (+22)	92 (+43)		
Włochy	53	39	50	29	30	25	23	59		
Średnia	54	36	59	42	41	46	30	66		

^a Bez danych dotyczących Danii, Finlandii, Grecji, Holandii, Niemiec i Wielkiej Brytanii.

^b W nawiasach liczby p.p., o które wskazania dla danego kraju są wyższe od wskazań dla Polski

Źródło: jak pod tab. 12.1.

Tabela 12.3. Charakterystyka próby badawczej

Charakterystyka próby badawczej	Kategorie przedsiębiorstw						Cała próba średnich i dużych przedsiębiorstw przemysłowych (N = 3588)		
	Przedsiębiorstwa zorientowane na rynek krajowy (n = 796)		Przedsiębiorstwa zorientowane na rynek krajowy i zagraniczny (n = 1525)		Przedsiębiorstwa zorientowane na rynki zagraniczne (n = 1267)		N	%	
	N	%	N	%	N	%			
Wprowadzenie innowacji produktowej	303	38,1c ^a	1052	69a	700	55,2b	2055	57,3	
Wprowadzenie innowacji procesowej	442	55,5b	992	65a	735	58b	2169	60,5	
Wprowadzenie innowacji organizacyjnej	341	42,8c	616	48,6b	850	55,7a	1807	50,4	
Wprowadzenie innowacji marketingowej	268	33,7b	748	49a	493	38,9b	1509	42,1	
Wielkość przedsiębiorstw	Średnie	636	79,9a	929	60,9 ^b	960	75,8a	2525	70,4
	Duże	160	20,1b	596	39,1a	307	24,2b	1063	29,6
Poziom techniki	Niesklasyfikowany	315	39,6a	17	1,1b	35	2,8b	367	10,2
	Niska technika	229	28,8b	454	29,8 ^b	487	38,4a	1170	32,6
	Średnia technika	233	29,3c	984	64,5a	698	55,1b	1915	53,4
	Wysoka technika	19	2,4a	70	4,6a	47	3,7a	136	3,8
Grupa kapitałowa	Poliska	145	18,2a	290	19a	131	10,3b	566	15,8
	Zagraniczna	65	8,2b	394	25,8a	298	23,5a	757	21,1
	Firma niezależna	586	73,6a	841	55,1c	838	66,1b	2265	63,1

^a Każda litera (a, b, c) oznacza podzbiór przedsiębiorstw, którego charakterystyki różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05.

Źródło: opracowanie własne w programie SPSS 21 na podstawie anonimizowanych danych dla dużych i średnich przedsiębiorstw polskich z kwestionariusza PNT-02 za lata 2008–2010.

Tabela 12.4. Całkowita wyjaśniona wariancja

Składowa	Sumy kwadratów ładunków po wyodrębnieniu			Sumy kwadratów ładunków po rotacji		
	Ogółem	% wariancji	% skumulowany	Ogółem	% wariancji	% skumulowany
Cele innowacji procesowych i CSR	6,353	35,293	35,293	3,849	21,386	21,386
Cele innowacji organizacyjnych	1,766	9,811	45,104	2,841	15,782	37,168
Cele produktowe	1,457	8,093	53,197	2,088	11,601	48,769
Cele innowacji marketingowych	1,145	6,359	59,556	1,942	10,786	59,556

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Tabela 12.5. Macierz rotowanych składowych^a

Składowe	Składowe			
	Cele innowacji procesowych i sfery CSR	Cele innowacji organizacyjnych	Cele produktowe	Cele innowacji marketingowych
Poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników	0,808			
Obniżka materiałochłonności i energochłonności na jednostkę produktu	0,771			
Zmniejszenie szkodliwości dla środowiska	0,757			
Obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu	0,750			
Poprawa elastyczności produkcji	0,626			
Zwiększenie zdolności produkcyjnych (wytwórczych) dla wyrobów i usług	0,624			
Poprawa jakości wyrobów i usług (jako cel innowacji organizacyjnej)		0,731		
Poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów (jako cel innowacji organizacyjnej)		0,722		
Skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców (jako cel innowacji organizacyjnej)		0,714		
Obniżka kosztów na jednostkę produktu (jako cel innowacji organizacyjnej)		0,688		
Poprawa komunikacji lub dostępu do informacji wewnątrz przedsiębiorstwa (jako cel innowacji organizacyjnej)		0,656		

Składowe	Składowe			
	Cele innowacji procesowych i sfery CSR	Cele innowacji organizacyjnych	Cele produktowe	Cele innowacji marketingowych
Zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług			0,792	
Wejście na nowe rynki lub zwiększenie udziału w rynku			0,713	
Poprawa jakości wyrobów lub usług			0,554	
Wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów (jako cel innowacji marketingowej)				0,785
Wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny (jako cel innowacji marketingowej)				0,780
Zwiększenie lub utrzymanie udziału na rynku (jako cel innowacji marketingowej)				0,711

Metoda wyodrębniania czynników – Głównych składowych. Metoda rotacji – Varimax z normalizacją Kaisera.

^a Rotacja osiągnięta zbieżność w 5 iteracjach.

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Tabela 12.6. Hierarchia ważności celów innowacji przedsiębiorstw w zależności od głównego rynku operacyjnego

Typ innowacji / główny rynek operacyjny		Średnia ^a	Odchylenie standardowe	N
Cele innowacji organizacyjnych	Orientacja na rynek krajowy	2,92c	0,73	341
	Orientacja na rynki zagraniczne	3,06b	0,71	616
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	3,16a	0,68	850
Cele innowacji marketingowych	Orientacja na rynek krajowy	2,69c	0,84	268
	Orientacja na rynki zagraniczne	2,90b	0,81	493
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	3,15a	0,72	748
Cele produktowe	Orientacja na rynek krajowy	1,68c	0,98	605
	Orientacja na rynki zagraniczne	2,09b	0,90	988
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	2,33a	0,77	1307
Cele innowacji procesowych i sfery CSR	Orientacja na rynek krajowy	1,52b	0,92	605
	Orientacja na rynki zagraniczne	1,63b	0,91	988
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	1,83a	0,87	1307

^a Każda litera (a, b, c) oznacza podzbiór przedsiębiorstw, którego charakterystyki różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05.

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Tabela 12.7. Hierarchia ważności celów innowacji w zależności od poziomu techniki przedsiębiorstw

Typ innowacji / poziom techniki przedsiębiorstwa (branży)		Średnia ^a	Odchylenie standardowe	N
Cele innowacji organizacyjnych	Niska technika	3,05a	0,74	511
	Średnia technika	3,13a	0,67	1021
	Wysoka technika	3,03a	0,77	83
Cele innowacji marketingowych	Niska technika	2,93a	0,83	562
	Średnia technika	3,06a	0,75	769
	Wysoka technika	3,09a	0,66	72
Cele produktowe	Niska technika	2,06b	0,95	869
	Średnia technika	2,25a	0,80	1622
	Wysoka technika	2,36a	0,75	124
Cele innowacji procesowych i sfery CSR	Niska technika	1,60a	0,95	869
	Średnia technika	1,78a	0,87	1622
	Wysoka technika	1,61a	0,94	124

^a Każda litera (a, b) oznacza podzbiór przedsiębiorstw, którego charakterystyki różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05.

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Tabela 12.8. Hierarchia ważności celów innowacji przedsiębiorstw o różnej orientacji rynkowej i poziomie techniki

Typ innowacji / główny rynek operacyjny przedsiębiorstwa / poziom techniki branży		Średnia ocena ^a	Odchylenie standardowe	N	
Cele innowacji organizacyjnych	Orientacja na rynek krajowy	Niska technika	3,02c	0,15	74
		Średnia technika	3,36a	0,11	100
		Wysoka technika	3,23b	0,26	8
	Orientacja na rynki zagraniczne	Niska technika	3,30a	0,07	207
		Średnia technika	3,23b	0,06	348
		Wysoka technika	3,09c	0,16	36
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	Niska technika	3,21b	0,06	230
		Średnia technika	3,33a	0,04	573
		Wysoka technika	3,06c	0,12	39
Cele innowacji marketingowych	Orientacja na rynek krajowy	Niska technika	2,87c	0,17	103
		Średnia technika	3,01b	0,13	73
		Wysoka technika	3,22a	0,30	9
	Orientacja na rynki zagraniczne	Niska technika	2,96b	0,09	217
		Średnia technika	3,01b	0,07	239
		Wysoka technika	3,33a	0,18	22
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	Niska technika	3,28a	0,06	242
		Średnia technika	3,23a	0,04	457
		Wysoka technika	3,10b	0,14	41

Typ innowacji / główny rynek operacyjny przedsiębiorstwa / poziom techniki branży			Średnia ocena ^a	Odchylenie standardowe	N
Cele produktowe	Orientacja na rynek krajowy	Niska technika	2,44b	0,15	158
		Średnia technika	2,26c	0,12	187
		Wysoka technika	2,83a	0,26	18
	Orientacja na rynki zagraniczne	Niska technika	2,37b	0,07	346
		Średnia technika	2,56a	0,06	575
		Wysoka technika	2,56a	0,16	41
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	Niska technika	2,53a	0,06	365
		Średnia technika	2,57a	0,04	860
		Wysoka technika	2,53a	0,12	65
Cele innowacji procesowych i CSR	Orientacja na rynek krajowy	Niska technika	1,90b	0,18	158
		Średnia technika	1,85b	0,14	187
		Wysoka technika	2,13a	0,31	18
	Orientacja na rynki zagraniczne	Niska technika	1,92b	0,09	346
		Średnia technika	2,04a	0,07	575
		Wysoka technika	2,16a	0,19	41
	Orientacja na rynek krajowy i zagraniczny	Niska technika	2,03a	0,07	365
		Średnia technika	2,10a	0,04	860
		Wysoka technika	1,87b	0,15	65

^a Na podstawie estymowanych średnich brzegowych. Różnica średnich jest istotna na poziomie 0,05. Poprawka dla porównań wielokrotnych Bonferroniiego. Każda litera (a, b, c) oznacza podzbiór, w którym średnie postrzegania celów różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05.

Uwaga: Różnice liczebności przedsiębiorstw w tabelach 12.6, 12.7 i 12.8 w poszczególnych grupach i tych opisujących badane próby z tabeli 12.3 różnią się, gdyż w celu uzyskania hierarchii celów badano tylko te przedsiębiorstwa, które odpowiedziały na wszystkie pytania dotyczące celów innowacji.

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Tabela 12.9. Hierarchia ważności celów innowacji przedsiębiorstw w podziale na przedsiębiorstwa niezależne i należące do grupy kapitałowej

Hierarchia celów innowacji / Typ innowacji		Średnia ocena ^a	Odchylenie standardowe	N
Cele innowacji organizacyjnych	Polska grupa kapitałowa	3,04a	0,68	327
	Zagraniczna grupa kapitałowa	3,13a	0,65	498
	Przedsiębiorstwa niezależne	3,06a	0,73	982
Cele innowacji marketingowych	Polska grupa kapitałowa	3,06a	0,71	280
	Zagraniczna grupa kapitałowa	3,06a	0,71	275
	Przedsiębiorstwa niezależne	2,95a	0,83	954
Cele produktowe	Polska grupa kapitałowa	2,17a	0,89	486
	Zagraniczna grupa kapitałowa	2,15a	0,83	631
	Przedsiębiorstwa niezależne	2,08a	0,92	1783

Hierarchia celów innowacji / Typ innowacji		Średnia ocena ^a	Odchylenie standardowe	N
Cele innowacji procesowych i CSR	Polska grupa kapitałowa	1,73a	0,84	486
	Zagraniczna grupa kapitałowa	1,76a	0,92	631
	Przedsiębiorstwa niezależne	1,67a	0,92	1783

^a Na podstawie estymowanych średnich brzegowych. Różnica średnich jest istotna na poziomie 0,05. Litera (a) oznacza podzbiór, w którym średnie postrzeganie celów różnią się znacząco od siebie na poziomie 0,05. W tym wypadku nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic.

Źródło: jak pod tab. 12.3.

Innowacje sektora publicznego

Marta Mackiewicz

Innowacje w sektorze publicznym, ze względu na ogromną rolę tego sektora w gospodarce, mają coraz większe znaczenie. Instytucje publiczne, szczególnie w okresach spowolnienia gospodarczego, kiedy środki publiczne będące do dyspozycji ulegają ograniczeniu, często są zmuszone do poprawy efektywności działania. Jednocześnie zmiany technologiczne i regulacyjne umożliwiają optymalizację procesów związanych z dostarczaniem usług publicznych oraz wprowadzanie nowych usług, które wcześniej nie były dostępne. W tym kontekście można mówić o innowacjach zbliżonych swoim charakterem do innowacji produktowych¹ i procesowych w sektorze prywatnym. Jednak ze względu na znacznie szerszy zakres działania państwa niż przedsiębiorstwa, nie wyczerpuje to możliwości wprowadzania innowacji w sektorze publicznym. Dotyczą one zmian w politykach publicznych ukierunkowanych na osiąganie określonych celów. Z tego względu mówi się o innowacjach koncepcyjnych, polegających na rozwijaniu nowych poglądów i weryfikowaniu istniejących założeń, innowacjach związanych ze zmianą myślenia i zmianą intencji oraz zachowań, a także innowacjach systemowych, które polegają na rozwijaniu nowych metod interakcji pomiędzy organizacjami. W rozdziale omówione zostały przykłady takich działań podejmowanych przez polską administrację publiczną. Na potrzeby badania przeprowadzono analizę literatury oraz wywiady indywidualne z przedstawicielami administracji centralnej.

Definicje innowacji w sektorze publicznym

Badania dotyczące innowacji sektora publicznego były prowadzone już w latach 70. (Roessner 1977). Choć sama koncepcja nie jest nowa, to zakres literatury na temat

¹ Innowacje produktowe rozumiane są jako wprowadzenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco ulepszone w zakresie swoich cech lub zastosowań. W uproszczeniu, w odniesieniu do usług używa się też pojęcia innowacji usługowych, jednak zgodnie z metodyką pomiaru innowacji wprowadzoną przez OECD w podręczniku *Oslo Manual* (będącym najbardziej popularnym zbiorem zasad dotyczących gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji) innowacje w usługach są innowacjami produktowymi.

innowacji sektora publicznego jest dość ograniczony (OECD 2012b). Wynika to przede wszystkim z braku pełnej informacji na temat wewnętrznych procesów realizowanych w sektorze publicznym oraz z trudności pomiaru tego zjawiska². Próby pomiaru zaczęto podejmować dopiero w ostatnich latach, napotykając jednak liczne problemy (Komisja Europejska 2013a, OECD 2010). Wcześniejsze prace dotyczące sektora publicznego koncentrowały się głównie na zarządzaniu lub cechach organizacji w porównaniu z sektorem prywatnym (Perry, Rainey 1988). W latach 80. i 90. dominowało podejście menedżerskiego zarządzania publicznego (*New Public Management*), które kładło nacisk na wyniki czy osiąganie wyznaczonych celów. Zostało ono opisane na początku lat 90. m.in. przez Hooda (1991). Kolejnym etapem było wprowadzenie partycypacyjnego zarządzania publicznego (*networked governance*), w którym akcentuje się rolę sieci i ograniczonych możliwości jednostki, szczególnie w odniesieniu do polityk mających szeroki zasięg i wymagających współpracy licznych organizacji³.

Sektor publiczny i jego znaczenie w gospodarce

Analiza innowacji sektora publicznego wymaga zdefiniowania jego zakresu. W polskich warunkach podstawowym dokumentem definiującym ten sektor jest ustawa o finansach publicznych, która wyróżnia trzy podsektory: a) rządowy, obejmujący m.in. organy władzy publicznej, kontroli państwowej i kontroli prawa, organy administracji rządowej oraz inne jednostki; b) samorządowy, obejmujący jednostki samorządu terytorialnego, ich organy i związki oraz jednostki organizacyjne; c) ubezpieczeń społecznych. W analizie nie został ujęty podsektor samorządowy, choć niewątpliwie wprowadza się w nim wiele innowacji. Analiza została ograniczona do administracji centralnej, obejmującej ministerstwa i urzędy centralne, przede wszystkim ze względu na zakres literatury i badań międzynarodowych, co warunkuje możliwość porównań z innymi krajami.

² Innowacje w sektorze publicznym nie były też tematem szeroko zakrojonych badań ze względu na brak potrzeby badania tego zjawiska i domyślne przyjmowanie, że nie różnią się one w szczególnie sposób od innowacji w sektorze prywatnym.

³ Ten nowy model, poza wspomnianą nazwą *networked governance*, określane jest często mianem *New Public Governance*, ale w literaturze funkcjonuje też wiele innych określeń np. *collaborative governance* (Ansell, Gash 2008); *digital-era governance* (Dunleavy et al. 2006), *new governance* (Bevir 2006), *the Whole-of-Government Approach* (Christensen, Lægreid 2007).

Innowacje w sektorze publicznym a innowacje w sektorze prywatnym

OECD definiuje innowacje w sektorze publicznym jako wdrożenie przez instytucje sektora publicznego nowych lub znacząco poprawionych procesów/działań (*operations*) lub produktów (OECD 2012d). Definicja ta została opracowana na bazie najbardziej powszechnie używanej definicji innowacji z *Oslo Manual*, jest więc zbliżona do definicji innowacji w sektorze prywatnym. Jednak pomimo pozornego podobieństwa można wykazać, że innowacje sektora publicznego znacznie wykraczają poza doskonalenie usług świadczonych dla obywateli czy usprawnianie procesów, które pozwalają administracji funkcjonować w sposób bardziej efektywny. Można mówić też o innowacji rozumianej jako wyznaczanie nowych celów polityk publicznych czy nowe metody realizacji tych celów. Mogą one wymagać zmiany dotychczasowych założeń (przy wyznaczaniu celów) lub interakcji z innymi organizacjami i wykorzystywania zewnętrznych źródeł wiedzy (Windrum 2008).

Mulgan określa innowacje sektora publicznego jako „tworzenie i wdrożenie nowych procesów, produktów, usług oraz metod ich dostarczania, które skutkują znaczącą poprawą efektywności, skuteczności lub jakości” (Mulgan, Albury 2003).

Innowacje sektora publicznego mogą również zostać zdefiniowane jako proces tworzenia nowych pomysłów i wdrażania ich w celu tworzenia nowej wartości dla społeczeństwa, poprzez wprowadzanie nowych lub ulepszonych procesów lub dostarczanie nowych lub ulepszonych usług. Wynika z tego podstawowa klasyfikacja: innowacje dokonywane wewnątrz instytucji – wewnętrzne oraz ukierunkowane na społeczeństwo – zewnętrzne⁴.

Mogą one przyjmować różne formy – od inteligentnych zamówień publicznych, pobudzających innowacyjność przedsiębiorstw czy innych podmiotów działających na rynku, przez inicjowanie powstawania nowych form finansowania innowacji, po dostarczanie usług w formie elektronicznej za pośrednictwem platform cyfrowych (Rivera León, Roman Simmonds 2012).

Warto też zauważyć, że innowacje w sektorze publicznym, w odróżnieniu od sektora przedsiębiorstw prywatnych, koncentrują się przede wszystkim na tworzeniu nowej wartości dla obywateli. Definicja zaproponowana przez Basona bezpośrednio odnosi innowacje w sektorze publicznym do tworzenia nowej wartości dla społeczeństwa.

⁴ Wewnętrzne służą usprawnieniu realizacji zadań publicznych lub obniżeniu ich kosztów, przez co poprawia się efektywność pracy instytucji.

czeństwa. Według niego innowacje pochodzą z czterech przemian, dokonujących się równolegle (Bason 2010):

- 1) przejścia od przypadkowych innowacji do świadomego i systematycznego podejścia do zamian w sektorze publicznym;
- 2) przejścia od zarządzania zasobami ludzkimi do budowania zdolności innowacyjnych na wszystkich szczeblach administracji publicznej;
- 3) przejścia od prowadzenia projektów do zespolonych procesów współtworzenia nowych rozwiązań, wspólnie z obywatelami, a nie dla obywateli;
- 4) przejścia od administrowania w instytucjach publicznych do przywództwa na rzecz wprowadzania innowacji w sektorze publicznym i poza nim.

Można więc stwierdzić, że istnieją innowacje unikalne dla sektora publicznego. Są to innowacje ukierunkowane na tworzenie dóbr publicznych i poprawę sytuacji społeczeństwa lub jego pewnych grup. Wobec tego w odróżnieniu od schumpeterowskiej definicji innowacji, nie zysk (*first mover profit*) stanowi motywację do wdrażania innowacji. W przypadku sektora prywatnego cel wprowadzania innowacji jest jasno określony (zysk), jednak nie zawsze możliwa jest ocena *a priori* czy planowana innowacja będzie miała rzeczywisty wpływ na zysk. W przypadku sektora publicznego cele nie zawsze są jasno zdefiniowane, a dodatkowym utrudnieniem w jego określeniu jest wielość interesariuszy. Problem ten w znacznie mniejszym stopniu dotyczy firm, które koncentrują się na klientach.

Niekiedy osiągnięcie celu wymaga niestandardowego postępowania i w tym kontekście też można mówić o innowacjach.

Innowacje koncepcyjne na przykładzie Meksyku i Brazylii

Zredukowanie ryzyka powstawania epidemii chorób zakaźnych wymaga, aby pewna minimalna część społeczeństwa była odporna na daną chorobę, co wymaga nakłonienia obywateli do korzystania ze szczepień ochronnych. Jednak nie we wszystkich krajach, mimo wprowadzenia darmowych szczepień, powszechne jest korzystanie z nich. Przy pewnym odsetku osób niezaszczepionych ryzyko rozwinięcia się epidemii nadal jest duże, a więc aby cel osiągnąć, w Meksyku, Brazylii i innych krajach rozwijających się wprowadzono system zachęt finansowych dla tych, którzy szczepią dzieci. Za innowację można uznać zmianę sposobu myślenia – stwierdzenie, że z punktu widzenia dobrobytu społeczeństwa korzystnym rozwiązaniem jest nie tylko umożliwienie korzystania z darmowych szczepień, ale dodatkowe wynagradzanie tych, którzy z nich skorzystają, chociaż – biorąc pod uwagę własne korzyści – powinni sami za te usługi płacić.

Źródło: (Fiszbein, Schady 2009).

Mimo to można w sektorze publicznym odnaleźć elementy schumpeterowskiej innowacji – w szczególności w sytuacji, kiedy ze względu na wysokie koszty lub ryzyko sektor prywatny nie jest skłonny do podejmowania działania. Wówczas zamówienia publiczne mogą być drogą prowadzącą do nowych rozwiązań technologicznych czy innego typu wynalazków, np. w dziedzinie medycyny, działając na korzyść społeczeństwa.

czeństwa, ale też kreując rynek nowych produktów. Zamówienia publiczne są także drogą do osiągania innych celów polityki publicznej – np. tzw. zielone zamówienia publiczne, które pozwalają na osiągnięcie celów środowiskowych (redukcja negatywnych skutków dla środowiska, ochrona środowiska) poprzez odpowiednio kształtowane zamówienia.

Innowacje sektora publicznego od innowacji wprowadzanych w przedsiębiorstwach zwykle odróżnia duża skala i szeroki efekt oddziaływania. Innowacja jest wprowadzana „skokowo” w odróżnieniu od zmian w sektorze prywatnym, które mogą mieć bardziej stopniowy charakter i niewątpliwie są łatwiej skalowalne. Trudności w testowaniu skuteczności nowego rozwiązania na ograniczonej grupie mogą wynikać np. z konieczności wprowadzenia zmian ustawowych. Ta cecha innowacji sektora publicznego ma wiele negatywnych konsekwencji – w szczególności wiąże się często z dużymi nakładami (które są finansowane ze środków publicznych, a więc podlegają kontroli społecznej). Nie zawsze znaczne koszty związane ze zmianami spotykają akceptację publiczną. Pojawiają się konflikty interesów i obawy przed rozliczeniem przez opinię publiczną bądź instytucje nadzorujące wydatkowanie środków publicznych (takie jak Najwyższa Izba Kontroli).

Należy też wspomnieć o tym, że spora część innowacji w sektorze publicznym jest wdrażana dzięki dostępności środków europejskich. Ich wykorzystanie ma jednak pewną wadę, a mianowicie ogranicza możliwość sfinansowania działań o bardzo zbliżonym charakterze (np. gdy wymagane są usprawnienia procesów lub przeformułowanie ze względu na ich niedoskonałości)⁵. W sektorze prywatnym zmiany mogą być wprowadzane w dowolnych okresach, więc też reakcja na potrzebę zmian jest znacznie szybsza.

Można przypuszczać, że w sektorze publicznym, w odróżnieniu do sektora prywatnego, ze względu na brak orientacji na zyski, istnieje większa skłonność do dzielenia się informacjami i do rozpowszechniania dobrych praktyk. Działają tu motywacje wynikające z porównań z innymi podobnymi jednostkami i przepływu informacji między nimi. Wiele rozwiązań jest kopiowanych, czemu sprzyjają zarówno formalne, jak i nieformalne relacje oraz systemy szkoleń. Wynika z tego pewna „gotowość i zdolność do tworzenia, przyswajania i wdrażania rozwiązań, mogących przyczynić się do usprawnienia działań” (Zerka 2011).

⁵ Finansowanie tych samych działań, które zostały sfinansowane ze środków europejskich, wiąże się z ryzykiem zwrotu środków. Do projektów tych stosuje się kryterium trwałości, według którego efekty powinny zostać utrzymane w okresie 5-letnim. Jeżeli projekty współfinansowane ze środków unijnych zakończą się niezadowolającym efektem, trudno jest je poprawić. Zwykle w takich sytuacjach są „odkładane na półkę”.

W tabeli 13.1 przedstawione zostały cechy innowacji sektora publicznego, które odróżniają je od innowacji w sektorze prywatnym.

Tabela 13.1. Cechy innowacji sektora publicznego

Ograniczające innowacje	Wspomagające innowacje
Skala zmian i zasięg oddziaływania innowacji	Szerokie konsultacje wprowadzanych zmian
Mnogość interesariuszy	Skłonność do dzielenia się dobrymi praktykami
Awersja do ryzyka, związana z kontrolą, jakiej podlegają instytucje publiczne	
Regulacje prawne i procedury, które ograniczają możliwości wprowadzania nowych sposobów działania	
Niejasno zdefiniowane cele	

Źródło: opracowanie własne.

Innowacje w sektorze publicznym – próba klasyfikacji

Opisane różnice pomiędzy innowacjami w sektorach publicznym i prywatnym stanowią punkt wyjścia do zdefiniowania i klasyfikacji innowacji sektora publicznego.

Bazując na przeglądzie definicji, innowację w sektorze publicznym można rozumieć jako zmiany stanowiące nową wartość, które przyczyniają się do realizacji zadań państwa w sposób bardziej skuteczny lub efektywny.

Pierwszy podział, wspomniany już wcześniej, to rozróżnienie na innowacje wewnętrzne i zewnętrzne. Można mówić też o innowacjach oddolnych – wynikających z potrzeb czy własnych pomysłów pracowników administracji publicznej oraz odgórnych – mających swoje źródło w regulacjach prawnych czy politykach europejskich. Przykłady tych innowacji przedstawiono w tabeli 13.2.

Tabela 13.2. Źródła innowacji

Źródła	Wewnętrzne	Zewnętrzne
Oddolne	Kreatywni pracownicy Kultura organizacyjna wspierająca dzielenie się pomysłami	Współpraca z innymi instytucjami, wizyty studyjne, wymiana dobrych praktyk
Odgórne	Liderzy z wizją Strategia organizacji	Cięcia budżetowe, nowe regulacje prawne

Źródło: opracowanie własne.

Ten podstawowy podział można też zastosować do sektora prywatnego i nie wyczerpuje on możliwości klasyfikacji innowacji sektora publicznego.

Trzeba zwrócić uwagę, że w literaturze widoczne są dwa trendy. Pierwszy bazuje na twierdzeniu, że czynniki, które wpływają na innowacyjność przedsiębiorstw i sposoby wdrażania innowacji, mają zastosowanie również w instytucjach publicznych. Drugi natomiast podkreśla różnice pomiędzy tymi typami podmiotów w odniesieniu do ich zachowań innowacyjnych (Arundel, Hollanders 2011).

Na podstawie przeprowadzonych badań można sklasyfikować innowacje, które zostały zidentyfikowane w sektorze publicznym w Polsce (tabela 13.3).

Tabela 13.3. Typologia innowacji według celów, jakim mają służyć

Cele	Typy	Przykłady
Zarządcze	Zarządzanie procesowe Zarządzanie przez cele Zarządzanie przez kompetencje	Identyfikacja procesów kluczowych Kontrola zarządcza Doskonalenie kadr, trenerzy wewnętrzni, opis i wartościowanie stanowisk pracy
Procesowe	Wykorzystanie technologii informatycznych	Elektroniczny obieg dokumentów Standaryzacja (centra usług wspólnych, centra zakupów wspólnych, normy ISO) E-usługi dostępne dla obywateli
Regulacyjne	Angażowanie bezpośrednich odbiorców nowych regulacji w proces ich tworzenia Poprawa jakości procesu legislacyjnego	Badanie potrzeb odbiorców regulacji Tworzenie komórek analitycznych, które zajmują się oceną skutków regulacji
Systemowe	Tworzenie nowych systemów Metody partycypacyjne Konsultacje społeczne	Nowy system ubezpieczeń społecznych Zmiany w systemie edukacji Ciała konsultacyjne (Rady), w których uczestniczą organizacje pozarządowe

Źródło: opracowanie własne.

Próba klasyfikacji może też objąć różne perspektywy, w szczególności obywatela, czyli klienta administracji, oraz samych instytucji publicznych. Patrząc z perspektywy obywatela, można wyróżnić kilka podstawowych typów innowacji (tabela 13.4).

Tabela 13.4. Typy innowacji z perspektywy obywatela

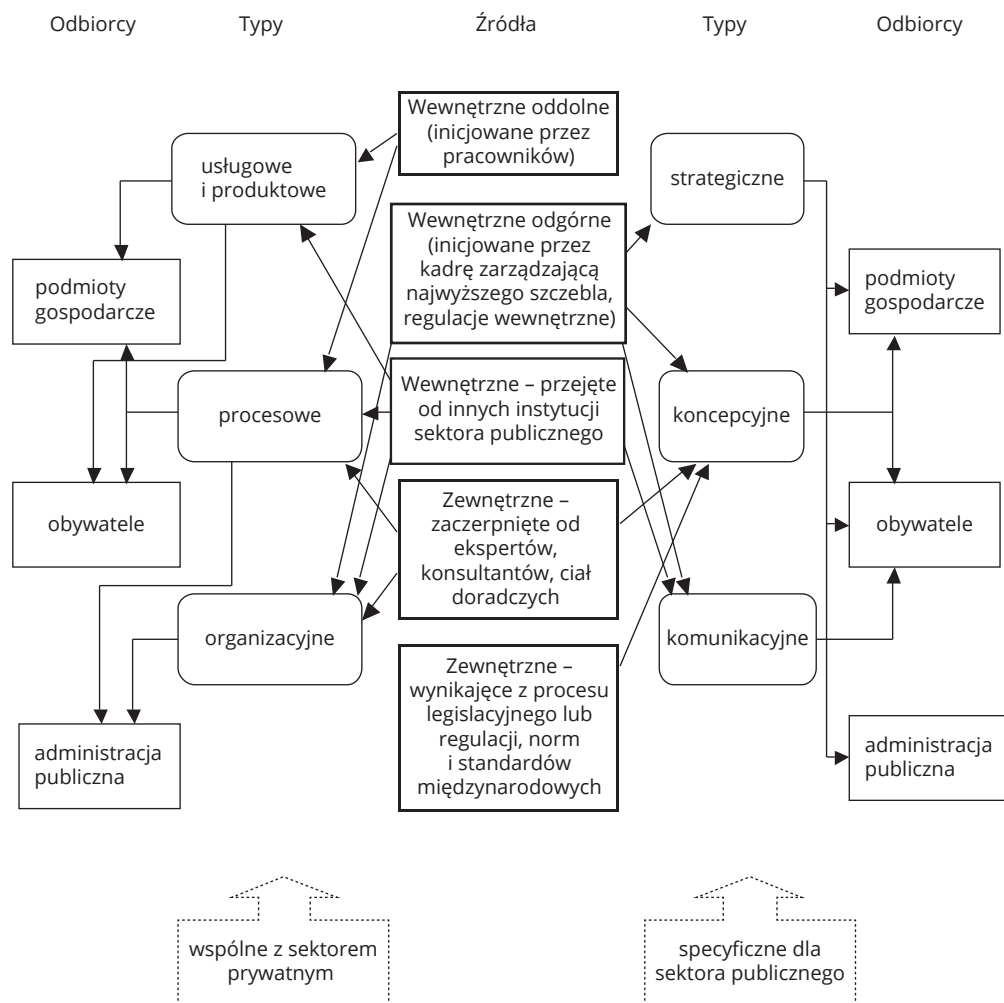
Typ innowacji	Opis	Przykład
Usługowe	Nowe usługi i nowe sposoby świadczenia usług	Rejestracja działalności gospodarczej w jednym okienku
Produktowe	Nowe produkty	Sprzęt medyczny
Komunikacyjne	Nowe sposoby komunikacji ze społeczeństwem	Obecność administracji publicznej w mediach społecznościowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Hartley (2005), Bugge, Mortensen, Bloch (2011).

W sektorze publicznym dominują innowacje usługowe, przy ograniczonej roli innowacji produktowych. Innowacje marketingowe, pojawiające się w sektorze pry-

watnym, mają swój odpowiednik w postaci innowacji komunikacyjnych (Bugge, Mortensen, Bloch 2011).

Rysunek 13.1. Klasyfikacja innowacji sektora publicznego



Źródło: opracowanie własne.

Często innowacje, które mają na celu poprawę efektywności działania, nie są widoczne z perspektywy obywatela (widoczne są pewne rezultaty, jednak nie cały proces dochodzenia do nich). Dlatego z perspektywy instytucji publicznych można dokonać innej klasyfikacji (tabela 13.5).

Tabela 13.5. Typy innowacji z perspektywy administracji

Typ innowacji	Opis	Przykład
Procesowe	Nowe sposoby organizacji procesów	Mapowanie procesów, podział na <i>front office</i> i <i>back office</i>
Strategiczne	Nowe cele	Wprowadzenie standardów obsługi klientów
Zarządcze	Nowe sposoby angażowania zewnętrznych podmiotów	Konsultacje społeczne, oddolne inicjatywy, badanie potrzeb odbiorców
Koncepcyjne	Rozwijanie nowych poglądów i weryfikowanie istniejących założeń	Koncepcje instrumentów mających wpływ na dzietność i procesy demograficzne
Organizacyjne	Nowe struktury	Zmiany departamentów w zależności od zmiany zadań, nowe regulaminy organizacyjne odzwierciedlające procesy realizowane w instytucji

Źródło: opracowanie własne.

Całościową klasyfikację innowacji sektora publicznego pokazano na rysunku 13.1.

Rola innowacji sektora publicznego w gospodarce

Innowacje w sektorze publicznym mogą odgrywać wiele ról – od zaspokajania potrzeb zgłaszanych przez społeczeństwo po realizację szerszych celów społeczno-gospodarczych, które niekiedy nie są w krótkim okresie dostrzegane (jak np. zapewnienie warunków długotrwałego zrównoważonego rozwoju). Ich celem jest również dostarczanie usług i dóbr publicznych coraz wyższej jakości i w coraz bardziej efektywny sposób. Efektywność jest istotna szczególnie w okresach napięć finansowych związanych ze spowolnieniem gospodarczym, kiedy z jednej strony ograniczone środki do dyspozycji nie pozwalają na realizację zadań w takim zakresie, jak oczekuje tego społeczeństwo, a z drugiej – powstają nowe potrzeby, ze względu na mniejsze możliwości zaspokajania pewnych potrzeb przez sektor prywatny.

Optymalizacja procesów

Odpowiedzią na potrzeby związane ze wzrostem efektywności są działania pozwalające na redukcję kosztów dzięki wykorzystaniu efektu skali, co sprawdza się we wszystkich instytucjach sieciowych. Przykładem może być Centrum Usług Wspólnych, pozwalające realizować pewne zadania w jednym miejscu (np. Ministerstwo Sprawiedliwości, Zakład Ubezpieczeń Społecznych). Dzięki systemom informatycznym

i organizacji procesowej mogą powstawać centra kompetencji realizujące określone typy usług w dowolnych miejscach – tam, gdzie jest to najbardziej opłacalne.

Innowacjami o podobnym charakterze, czyli mającymi na celu podniesienie efektywności, mogą być: wprowadzanie elektronicznego obiegu dokumentów lub tworzenie komórek analitycznych, które mają za zadanie przygotowywanie ocen skutków regulacji. W Polsce tworzenie takich komórek analitycznych rozpoczęto od diagnozy (ile osób w administracji zajmuje się analizami, jakie są ich kompetencje, jak są usytuowane w procesie decyzyjnym). Prowadzone są pilotaże zarządzania grupą analityków w ministerstwach i świadomego budowania rozwoju zawodowego tych osób, m.in. poprzez szkolenia oraz współpracę z odpowiednimi komórkami wewnątrz ministerstw. W opinii respondentów jest to jedna z najbardziej znaczących innowacji w sektorze publicznym, ponieważ bardzo poprawia jakość regulacji prawnych. Dopełnieniem tego procesu jest usystematyzowanie konsultacji społecznych i zwiększenie roli organizacji pozarządowych w tworzeniu nowego prawa (rozwiązania te wynikają z programu Lepsze regulacje 2015). Mówi się też coraz więcej o dopuszczeniu organizacji pozarządowych do współzrządzenia, m.in. poprzez ich dużą rolę w różnego rodzaju ciałach doradczych, które uczestniczą aktywnie w procesach legislacyjnych.

Do optymalizacji procesów prowadzą również nowe metody zarządzania. Jednak, jak podkreślali rozmówcy w wywiadach, zarządzanie procesowe w większości instytucji publicznych jest bardzo trudne do wprowadzenia; powszechnie stosuje się zarządzanie projektowe. Zarządzanie procesowe udało się wdrożyć w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, gdzie wprowadzono system zarządzania przez cele, a następnie dokonano optymalizacji procesów⁶.

Optymalizacja procesów na przykładzie ZUS

Zmiany w sposobie zarządzania dokonywały się etapowo. Punktem wyjścia była identyfikacja wszystkich procesów i ich opis (stan obecny) oraz określenie stanu pożądanego. Następnym krokiem była analiza zasobów, zarówno infrastruktury, w tym również teleinformatycznej, jak i zasobów ludzkich z uwzględnieniem kompetencji.

Diagnoza była podstawą do opracowania strategii rozwoju na kolejne lata. Towarzyszyło temu opracowanie zrównoważonej karty wyników (*balanced scorecard*), w której zidentyfikowano kluczowe procesy i mierniki pozwalające na mierzenie postępu w realizacji wyznaczonych celów. W ZUS uporządkowano działania związane bezpośrednio z obsługą klienta (*front office*) i zapewniające sprawne działanie instytucji (*back office*) oraz wyodrębniono 7 linii biznesowych. Macierz mierników pozwala na monitorowanie sprawności, jakości, wydajności i kosztów dla każdej z tych 7 linii. Dzięki opisaniu procesów i identyfikacji miejsc powstawania kosztów możliwe stało się badanie wydajności pracy, skuteczności i efektywności działania (np. czas oczekiwania przez klienta na wydanie decyzji). Benchmarking oddziałów był podstawą do standaryzacji – kilka lat temu koszty jednostkowe i inne wskaźniki efektywnościowe były istotnie różnicowane pomiędzy oddziałami, ich stopniowe wyrównywanie pozwoliło na wprowadzenie standardu.

⁶ Jest to instrument zarządzania strategicznego, który umożliwia powiązanie długookresowej strategii rozwoju z systemem zarządzania, przy wykorzystaniu mechanizmów pomiaru wyników.

Stworzone zostały Centra Usług Wspólnych, które realizują wyspecjalizowane usługi na potrzeby wszystkich oddziałów. Pozwala to transferować usługi tam, gdzie koszty ich realizacji są najniższe i usługi są realizowane sprawnie ze względu na wysoką specjalizację (nie ma konieczności realizowania całej gamy różnorodnych usług w każdym oddziale).

Opisy procesów oraz przebudowa systemu informatycznego pozwalają na zintegrowane zarządzanie zadaniami i przekierowywanie ich w te miejsca, gdzie obciążenie pracą jest niższe. Dodatkowo te dwa elementy pozwoliły na stworzenie jednego z pierwszych w kraju e-urzędu, umożliwiającego realizację wielu usług za pośrednictwem Internetu bez przerw w dostępie (np. usługi transakcyjne, rezerwacja wizyt, przesyłanie dokumentów).

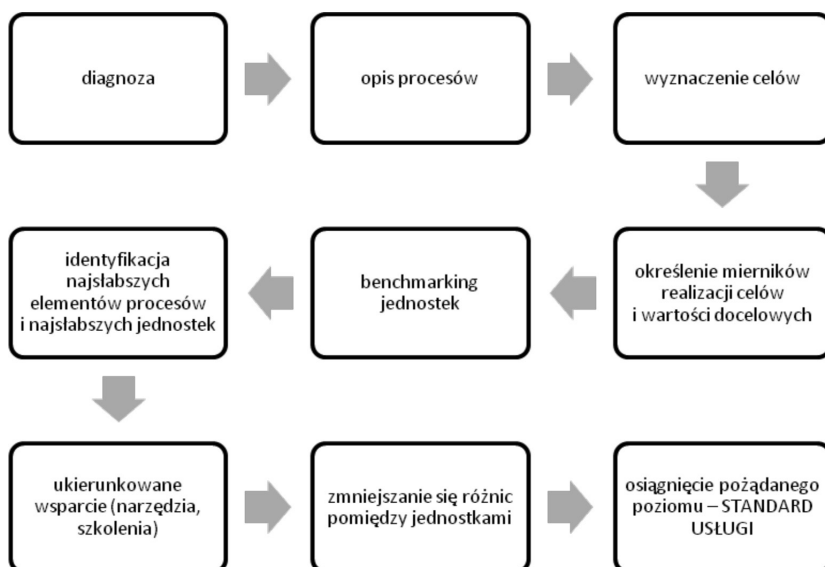
Równocześnie przeprowadzona została optymalizacja struktury organizacyjnej i wprowadzony regulamin organizacyjny w podejściu procesowym, co pozwoliło na łączenie kompetencji i doświadczeń pracowników oraz dało oszczędności finansowe.

Istotnym elementem zmian są cykliczne badania satysfakcji klientów. Dzięki nim możliwe jest wyznaczanie celów dla poszczególnych linii biznesowych. W centrum uwagi instytucji pozostaje klient (do czego nawiązuje misja ZUS). Pracownicy są uświadamiani, czemu mają służyć modele kontroli zarządczej, wskaźniki obrazujące jakość usług czy sprawność organizacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów strategicznych i diagnostycznych na www.zus.pl oraz wywiadu.

Przedstawiony przykład pokazuje mechanizm tworzenia standardów usług w sektorze publicznym (rysunek 13.2).

Rysunek 13.2. Tworzenie standardu usług na przykładzie ZUS



Źródło: opracowanie własne.

Standaryzacja dotyczy usług świadczonych dla klienta zewnętrznego, jest również wynikiem konsolidacji wewnętrznych procesów, w szczególności dokonywania zakupów. W administracji trwa proces budowy Biura Obsługi Interesanta-Klienta

i standaryzowania pewnego katalogu usług. Jest to powiązane ze zmianą myślenia w kategoriach interesanta (petenta uzależnionego od administracji) na myślenie w kategoriach klienta (nabywającego usługi), co zakłada relację bardziej partnerską.

Kolejnym trendem jest proces standaryzowania opisu i wartościowania stanowisk pracy. Dokonuje się to w skali całej administracji, choć oczywiście są instytucje mniej zaawansowane w tym zakresie i takie, które są na etapie doskonalenia już wdrożonych standardów.

Zmianą, która dokonała się w administracji publicznej w ostatnich latach jest rozpowszechnienie modelu zarządzania satysfakcją klienta w urzędach administracji rządowej, w szczególności tych, które świadczą usługi dla zdefiniowanych grup odbiorców. Koncepcja zarządzania satysfakcją klienta została przeniesiona z sektora prywatnego i była wdrażana w ramach projektów współfinansowanych ze środków unijnych.

Nowe usługi publiczne

Nowe usługi publiczne powstają obecnie przede wszystkim dzięki informatyzacji. Jednak, jak przyznają rozmówcy, nie wszystkie nowe usługi są wystarczająco dopracowane. Na przykład portal ePUAP (elektroniczna platforma usług administracji publicznej), który miał ułatwić kontakty z administracją, wymaga w pierwszej kolejności osobistej wizyty w odpowiednim urzędzie. W konsekwencji wiele osób nie skorzystało dotychczas z e-usług publicznych – wizyta w urzędzie skutkowałą załatwieniem konkretnej sprawy, a nie zdobyciem tzw. profilu zaufanego umożliwiającego realizację wielu spraw w przyszłości.

Dostęp do usług za pośrednictwem portalu ePUAP

Należy najpierw założyć konto użytkownika na portalu ePUAP (www.epuap.gov.pl), z którego wysyłamy wniosek o potwierdzenie profilu zaufanego. Następnym krokiem jest uwierzytelnienie Profilu w jednym z urzędów (czyli trzeba się będzie jedynie raz udać do odpowiedniego punktu) – ich lista jest dostępna w systemie ePUAP. W wybranym urzędzie dokumentujemy swoje dane osobowe przed urzędnikiem, który porównuje je z wprowadzonymi do systemu. Po pozytywnej weryfikacji danych, na podstawie przedłożonego dowodu osobistego, konto założone na portalu ePUAP zyskuje status profilu zaufanego.

Źródło: www.epuap.gov.pl, dostęp 15.11.2014.

Podobne systemy działają w innych krajach. Dobre praktyki mogą zostać zaczerpnięte z Estonii, gdzie państwo umożliwiło obywatelom korzystanie z elektronicznej tożsamości, wydając e-dowody osobiste i przyznając podpis elektroniczny.

W okresach intensywnego użytkowania portalu (na przykład tuż przed upływem daty składania deklaracji czy innych dokumentów) trudności z zalogowaniem

zachęcają do wykorzystywania tradycyjnych form kontaktu z administracją. Według informacji uzyskanych w MAiC obecnie jest ok. 200 tys. użytkowników portalu.

Wśród nowych usług, które powstały dzięki informatyzacji, można wymienić przykładowo:

- Elektroniczną Platformę Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o zdarzeniach medycznych – system umożliwiający m.in. elektroniczny dostęp lekarzy do pełnej dokumentacji medycznej pacjenta (w założeniach, gdyż ta funkcjonalność jeszcze nie została uruchomiona);
- Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej – system usprawniający proces rejestracji działalności gospodarczej;
- system usług elektronicznych Ministerstwa Sprawiedliwości – dający dostęp elektroniczny do wydziałów Krajowego Rejestru Sądowego, Krajowego Rejestru Karnego, Biura Monitora Sądowego i Gospodarczego;
- Informatyzację Wydziałów Ksiąg Wieczystych – dającą dostęp do informatycznego rejestru ksiąg wieczystych, dzięki objęciu nim ponad 100 wydziałów ksiąg wieczystych sądów rejonowych;
- Program e-Cło – stworzony w celu obsługi przedsiębiorców w obszarach związanych z poborem należności przez administrację celną i obrotem towarowym;
- System Informacyjny Statystyki Publicznej – zapewniający bezpośredni elektroniczny dostęp do informacji statystycznej obywatelom, podmiotom gospodarczym, instytucjom społecznym i administracyjnym; umożliwia on także wypełnianie obowiązków statystycznych drogą elektroniczną wszystkim zobowiązanym do tego jednostkom;
- elektroniczne rozliczenie podatku PIT.

Wymienione przykłady nowych usług, czy nowych sposobów ich realizacji, są istotne z punktu widzenia oszczędności czasu czy wygody zewnętrznego odbiorcy (obywatela, podmiotu gospodarczego). Pozwalają też generować oszczędności w sektorze publicznym, dzięki czemu środki publiczne mogą być przeznaczane na inne zadania. Jeszcze bardziej istotne jest to, że dzięki nim inicjowane jest myślenie o architekturze biznesowej państwa. Ważnym aspektem jest uzgodnienie realizowanych celów i sposobu planowania ich realizacji oraz wdrożenia wszystkich powiązanych ze sobą elementów. Jest to też istotne w kontekście omawianych systemów informatycznych, gdyż determinuje ich interoperacyjność, czyli wymianę danych pomiędzy systemami.

Uruchomienie systemów informatycznych nie tylko znacząco podnosi efektywność, ale pozwala na realizację nowych usług. Na przykład wdrożenie systemów informatycznych w sądownictwie umożliwiło stworzenie Portalu Orzeczeń, Portalu Informacyjnego i e-protokołu. Portal Orzeczeń daje obywatelom dostęp do wszystkich

orzeczeń, które są uchwalane w sądownictwie. Po wejściu na stronę dowolnego sądu, można zapoznać się z orzecznictwem, co jest pomocne w pracy specjalistów czy pełnomocników prawnych. Portal Informacyjny zapewnia informacje na temat postępowań; jest to portal dedykowany dla zawodowych pełnomocników prawnych, pozwalający dowiedzieć się, na jakim etapie jest rozpatrywana sprawa, gdzie są dokumenty i rozstrzygnięcia administracyjne w trakcie postępowania. Z kolei e-protokół to narzędzie, które ma zapewnić przejrzystość postępowań, dzięki nagrywaniu ich przebiegu. Ma to szczególnie duże znaczenie w postępowaniach cywilnych. Wśród ciekawych przykładów nowych usług respondenci wskazali też możliwość organizacji zbiorów publicznych poprzez portal internetowy www.zbiorki.gov.pl.

Trzeba zauważyć ogromny postęp w dziedzinie elektronicznych usług – odsetek usług publicznych dostępnych *on-line* zwiększył się w Polsce z 20% w 2006 r. do 78,5% w 2010 r. Jest to jeden z największych wzrostów w UE (Komisja Europejska 2013a). W europejskim rankingu dotyczącym innowacyjności sektora publicznego Polska nie odnotowała co prawda znacznego wzrostu efektywności w wyniku wprowadzenia rozwiązań informatycznych, ale z punktu widzenia polskiej administracji jest to najważniejszy obszar, w jakim wprowadzono innowacje (Komisja Europejska 2013a). W badaniu European Trend Chart on Innovation respondenci z Polski wskazali istnienie innowacji tylko w jednym z ośmiu obszarów – ICT/digitalizacja usług/e-government⁷ (Rivera León, Simmonds, Roman 2012).

Zmiany prowadzonych polityk publicznych

Do istotnych zmian, które zostały wprowadzone w ostatnich latach, należy wdrażanie zasad dobrego rządzenia (*good governance*), w szczególności zasady partycypacji.

Wiele zmian w kontekście stymulowania procesu tworzenia innowacji i wiedzy (*knowledge*) oraz późniejszej propagacji tych rozwiązań lub ich skutków do sektora prywatnego zostało zainicjowanych przez Ministerstwo Gospodarki. Wychodząc z założenia, że system zamówień publicznych powinien mieć pozytywny wpływ na innowacyjność podmiotów gospodarczych, Ministerstwo kreuje świadomość „inteligentnego klienta” w administracji publicznej (Ministerstwo Gospodarki 2008).

W tym kontekście można mówić też o zielonych zamówieniach publicznych, które mają realizować cele środowiskowe, ograniczając szkodliwe oddziaływanie na środowisko zamawianych usług i towarów. Mają również na celu pobudzenie rozwoju

⁷ Kafeteria odpowiedzi zawierała 8 obszarów innowacji: innowacje procesowe, dostarczanie usług, zamówienia publiczne, zmiany organizacyjne, ICT / digitalizacja usług / e-government, partnerstwo publiczno-prywatne, zarządzanie zasobami ludzkimi oraz monitoring i ewaluacja.

ekoinnowacji, aby efektywnie wykorzystywać dostępne zasoby. Urząd Zamówień Publicznych opracował „Krajowy Plan Działań w zakresie zrównoważonych zamówień publicznych 2013–2016”. Dokument stanowi podstawę do uwzględniania aspektów środowiskowych i społecznych w postępowaniach przetargowych.

Trendem, który zaczyna być widoczny w politykach finansowych wielu krajów, jest dokonywanie przeglądów wydatków (*spending reviews*). Jest to wynik rozczarowania efektami reform związanych z wdrożeniem budżetów zadaniowych, które miały przyczynić się do wzrostu efektywności wydatków publicznych oraz rozliczalności administracji z realizowanymi zadaniami. Jak pokazują doświadczenia wielu krajów, budżet zadaniowy napotkał wiele ograniczeń. Pomimo podjęcia ogromnego wysiłku organizacyjnego i przeszkolenia tysięcy urzędników okazało się, że wartość informacyjna wprowadzonych mierników nie jest tak duża, jak oczekiwano, przede wszystkim ze względu na dość dużą agregację, która cechuje budżet zadaniowy.

Przeglądy wydatków mają za zadanie wyeliminowanie zadań, których realizacja przestała być istotna z punktu widzenia polityki państwa lub ich efekty nie są zadowalające.

Przeglądy pozwalają uniknąć inercji w alokowaniu środków budżetowych, która jest powszechna w procesie opracowywania budżetu państwa. Dzięki przeglądom wydatków „uwalniane” są środki, które mogą być przeznaczane na nowe programy. Tego typu innowacje mogą być uznane za innowacje koncepcyjne.

Innowacje społeczne: Polska na tle innych krajów

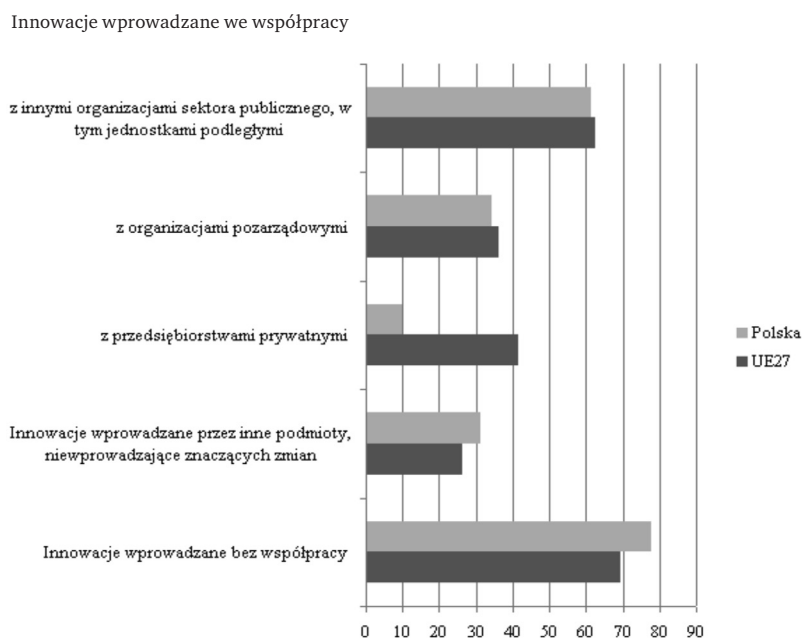
Państwa muszą konkurować ze sobą o inwestorów, o mieszkańców, turystów. Jest to kolejny czynnik (poza ograniczonymi środkami finansowymi) wymuszający ciągłe usprawnienia. Choć w badaniu Innobarometer⁸, które jest jednym z największych badań w UE pozwalających na porównania międzynarodowe, Polska na tle innych krajów nie wyróżnia się (67,7% instytucji w Polsce wprowadziło nowe usługi od 2008 r., 66,3% – w UE), to jednak innowacyjność polskiego sektora publicznego jest stosunkowo niska.

Na podstawie przeprowadzonego badania, w szczególności wywiadów z przedstawicielami administracji publicznej, można stwierdzić, że innowacje nie są mocną stroną polskiego sektora publicznego. Zdaniem respondentów, przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele, m.in. „wbudowany konserwatyzm”, duża liczba interesariuszy i konieczność

⁸ Raport Innobarometer 2010 oparto na wywiadach z dyrektorami ds. strategii i menedżerami w instytucjach publicznych krajów UE oraz Norwegii i Szwajcarii. Próba dla Polski wyniosła 409 respondentów.

opiniowania nowych rozwiązań przez grupy eksperckie. Charakterystyczna dla polskiej administracji jest też stosunkowo niska skłonność do podejmowania inicjatyw pilotażowych, prób czy testów nowych rozwiązań. W badaniu Innobarometer zaledwie 10% respondentów potwierdziło, że kadra zarządzająca wspiera testowanie nowych pomysłów metodą prób i błędów, podczas gdy w innych krajach (Szwecja, Belgia, Węgry) jest to bardziej powszechna praktyka (Komisja Europejska 2011). Powiązana z tym jest aktywność na polu konsultowania nowych rozwiązań czy ich testowania – zaledwie 18% instytucji z Polski potwierdziło, że korzysta z tej formy (Komisja Europejska 2011). Polska należy do grupy 3 krajów (razem z Belgią i Bułgarią), w których wewnętrzne bariery dla wprowadzania innowacji są postrzegane jako bardzo znaczące oraz do grupy 2 krajów (razem z Belgią), w których zewnętrzne bariery są postrzegane jako znaczące (Komisja Europejska 2013a). Również respondenci wywiadów często wspominali o konieczności działania w zgodzie z obowiązującymi regulacjami, co stanowi barierę dla wdrażania nowych rozwiązań.

Rysunek 13.3. Współpraca przy wprowadzaniu innowacji (odsetek odpowiedzi w %)



Źródło: Komisja Europejska (2011).

Polska (wraz z 8 innymi państwami) znajduje się w grupie krajów, które mają wyniki poniżej średniej europejskiej dla przynajmniej 10 wskaźników na ponad 20 objętych analizą w badaniu pilotażowym *Public Sector Innovation Scoreboard*

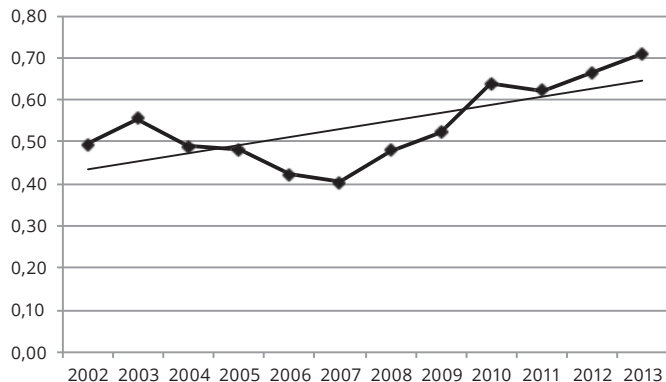
(Komisja Europejska 2013a). Tylko jeden wskaźnik – obrazujący poziom wykształcenia kadr zatrudnionych w administracji publicznej – wyróżnia Polskę pozytywnie.

Stosunkowo niska pozycja może wynikać z niższej niż w innych krajach skłonności do współpracy we wdrażaniu nowych usług lub znacząco ulepszonych usług. Polska administracja deklaruje przede wszystkim samodzielną rolę w tym zakresie, podczas gdy w innych krajach częściej spotykanym modelem jest wspólne wypracowywanie nowych rozwiązań z różnymi partnerami (rysunek 13.3).

Warto też zwrócić uwagę na to, że polska administracja publiczna ocenia tylko dwa źródła innowacji wyżej niż średnio w UE27 – konferencje i obywateli. Zarówno pomysły pracowników, jak i kadry zarządzającej, przedsiębiorstw jako dostawców, przedsiębiorstw jako odbiorców usług, profesjonalnych instytucji doradczych⁹ czy dobrych praktyk płynących z innych instytucji publicznych uzyskały niższą liczbę wskazań niż średnio w UE27.

Widoczny jest jednak proces doganiania krajów lepiej rozwiniętych. Świadczą o tym wyniki badań Banku Światowego, w których wskaźniki dotyczące efektywności rządu mają trend wzrostowy¹⁰ (rysunek 13.4).

Rysunek 13.4. Zmiany wskaźnika efektywności rządu w latach 2002–2013 dla Polski



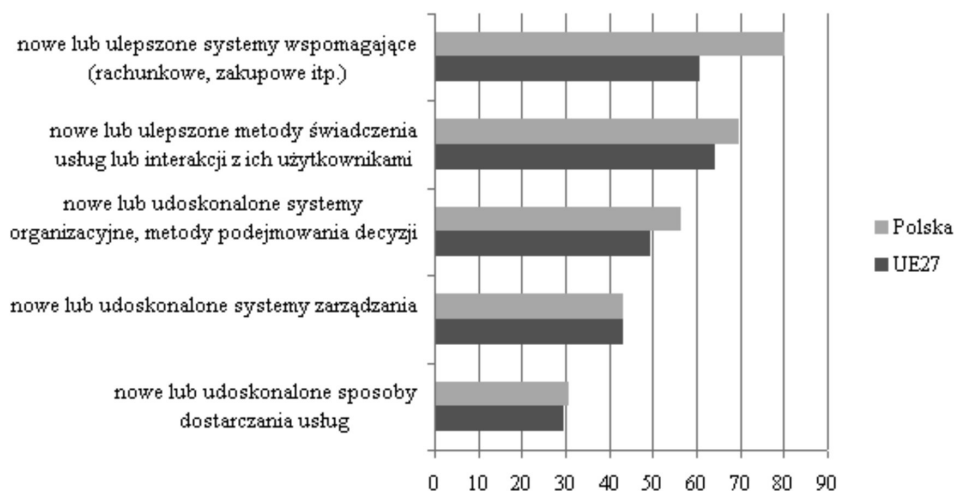
Źródło: The World Bank Group (2014).

Proces doganiania widoczny jest też w wynikach badania Innobarometer, w którym na pytanie o wprowadzone innowacje od 2008 r. procentowo pozytywnie odpowiedziało więcej instytucji publicznych w Polsce niż średnio w UE27 (rysunek 13.5).

⁹ Połowa respondentów uważa, że nie mają znaczenia jako źródło nowych idei.

¹⁰ Badanie The Worldwide Governance Indicators pozwala na ocenę sześciu obszarów rządzenia w 215 krajach. Jednym z obszarów jest efektywność rządu. Wskaźniki oparte są na badaniach ankietowych wśród przedsiębiorstw, mieszkańców i ekspertów oraz na bazach danych dostarczanych m.in. przez instytucje badawcze, instytucje pozarządowe i organizacje międzynarodowe (The World Bank Group 2014).

Rysunek 13.5. Rozkład odpowiedzi na pytanie, czy organizacja wprowadziła nowe lub udoskonalone procesy lub metody organizacyjne od 2008 r. (udział odpowiedzi w %)



Źródło: Komisja Europejska (2011).

W administracji centralnej są też instytucje, które są bliższe europejskim wzorcom niż mało pozytywnemu obrazowi polskiej administracji. Wśród organizacji, które dokonały największego postępu w ostatnich latach pod względem wprowadzonych nowych usług czy innowacyjnych rozwiązań, można wymienić Zakład Ubezpieczeń Społecznych, który wcześniej był utożsamiany ze słabym zarządzaniem, nieprzyjazną obsługą i niską jakością usług.

Wśród innych instytucji można wymienić te, które znalazły się w przeglądzie dobrych praktyk prowadzonym przez OECD w ramach Obserwatorium innowacji sektora publicznego. Z Polski zgłoszono 6 dobrych praktyk, z tego 4 przez administrację centralną (Ministerstwo Środowiska, Ministerstwo Finansów). Są to innowacje usługowe, organizacyjne i procesowe¹¹. Dobre praktyki to: Akcelerator Zielonych Technologii – innowacyjny projekt Ministerstwa Środowiska, obejmujący konkurs na najlepsze prośrodowiskowe technologie, ekoportal z dostępnymi bazami danych dotyczącymi środowiska oraz innowacja zaczerpnięta z regulacji unijnych – EMAS, czyli wspólnotowy system ek zarządzania i audytu (instytucje dobrowolnie zobowiązują się do oceny swojego wpływu na środowisko).

¹¹ [https://www.oecd.org/governance/observatory-public-sector-innovation/innovations/?hf=10&b=0&sl=opsi&q=Country%3A\(pl\)+OR+Country%3A\(pl\)+OR+Country%3A\(by\)+OR+Country%3A\(pl\)&s=desc\(document_lastmodifieddate\)](https://www.oecd.org/governance/observatory-public-sector-innovation/innovations/?hf=10&b=0&sl=opsi&q=Country%3A(pl)+OR+Country%3A(pl)+OR+Country%3A(by)+OR+Country%3A(pl)&s=desc(document_lastmodifieddate)), dostęp 26.10.2014.

Podsumowując: zarówno wyniki badań porównawczych przeprowadzonych w krajach UE, jak i wywiady z przedstawicielami kadry zarządzającej w polskich instytucjach administracji centralnej wskazują na niski poziom innowacyjności sektora publicznego. Widoczny jest jednak pozytywny trend. Biorąc pod uwagę, że innowacje w sektorze publicznym mają szansę rozprzestrzeniać się szybciej niż w sektorze prywatnym, można oczekiwać, że dobre praktyki staną się w najbliższych latach standardem, zgodnie z opisanym procesem tworzenia standardu usług.

Bibliografia

- Ansell C., Gash A. (2008), *Collaborative Governance in Theory and Practice*, „Journal of Public Administration Research and Theory”.
- Arundel A., Hollanders H. (2011), *A taxonomy of innovation: How do public sector agencies innovate? Results of the 2010 European Innobarometer survey of public agencies*, UNU-MERIT, University of Maastricht oraz Australian Innovation Research Centre, University of Tasmania.
- Arundel A. (2012), *Literature review on public sector innovation*.
- Bason C. (2010), *Leading public sector innovation: co-creating for a better society*, Polity Press, Bristol.
- Bevir M. (2006), *Governance*, w: *Encyclopedia of Governance*, red. M. Bevir, Thousands Oaks: SAGE Publications.
- Bugge M., Mortensen P., Bloch C. (2011), *Measuring Public Innovation in Nordic Countries*, Nordisk institutt for studier av innovasjon.
- Christensen T., Laegreid P. (2007), *The Whole-of-Government Approach to public sector reform*, *Public Administration Review*, 67(6).
- Dunleavy P., Margetts H., Bastow S., Tinkler J. (2006), *Digital Era Governance*, Oxford University Press.
- Fiszbein A., Schady N. (2009), *Conditional Cash Transfers*, The World Bank.
- Hartley J. (2005) *Innovation in Governance and Public Services: Past and Present*, CIPFA.
- Hood C. (1991), *A public management for all seasons?*, *Public Administration*, 69(1).
- Komisja Europejska (2009), *Innobarometer 2009. Analytical Report*, Bruksela.
- Komisja Europejska (2010), *Europejska Agenda Cyfrowa*, KOM (2010) 245, Bruksela 26.08.
- Komisja Europejska (2011), *Innobarometer 2010: Analytical Report on Innovation in Public Administration (Flash Eurobarometer 305)*, DG Enterprise, Bruksela.
- Komisja Europejska (2012), *Innobarometer 2011: Innovation in the public sector, it's perception in and impact on business (Flash Eurobarometer 343)*, DG Enterprise, Bruksela.
- Komisja Europejska (2013a), *European Public Sector Innovation Scoreboard 2013 – A pilot exercise*, Bruksela.
- Komisja Europejska (2013b), *The Digital Agenda Scoreboard*, Bruksela.

- Ministerstwo Gospodarki (2008), *Nowe podejście do zamówień publicznych*, Dokument przyjęty na posiedzeniu RM 8.04.
- Mulgan G., Albury D. (2003), *Innovation in the Public Sector*.
- OECD/Eurostat (2005), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, Third Edition, Paris.
- OECD (2010), *Measuring Innovation. A new Perspective*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2012a), *Information and Communication Technologies and Productivity Growth*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2012b), *Innovation in Public Services: Context, Solutions and Challenges*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2012c), *Science and Technology Outlook*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2012d), *Science, Technology and Industry Outlook 2012*, OECD Publishing.
- OECD, *Observatory of Public Sector Innovation*, <https://www.oecd.org/governance/observatory-public-sector-innovation/innovations/>
- Perry J.L., Rainey H.G. (1988), *The Public-Private Distinction in Organization Theory: A Critique and Research Strategy*, *Academy of Management Review*, 13.
- Rivera León L., Simmonds P., Roman L. (2012), *Trends and Challenges in Public Sector Innovation in Europe*, Technopolis Group, raport na zlecenie DG Enterprise, Bruksela.
- Roessner J.D. (1977), *Incentives to Innovate in Public and Private Organizations*, *Administration & Society*, 9.
- Strategia Sprawne Państwo 2020* (2012), Dokument przyjęty przez Radę Ministrów.
- The World Bank Group (2014), *The Worldwide Governance Indicators*, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
- Windrum P. (2008) *Innovation and entrepreneurship in public services*, w: *Innovation in Public Sector Services*, red. P. Windrum, P. Koch, Edward Elgar, Cheltenham.
- World Economic Forum (2012), *Global IT Report 2012*.
- Zerka P. (2011), *Innowacyjna administracja: oksymoron czy nowy standard?*, demosEUROPA, Warszawa.

Rozwój innowacji społecznych: Polska na tle innych państw UE

Arkadiusz Michał Kowalski

Obecnie obserwuje się wzrost zainteresowania innowacjami społecznymi, które stanowią nowe podejście do rozwiązywania problemów współczesnych społeczeństw. Problemy te są związane z tzw. wielkimi wyzwaniami cywilizacyjnymi (*grand challenges*), do których należą: niekorzystne trendy demograficzne i starzenie się społeczeństw, migracje, masowa urbanizacja, wzrost nierówności społecznych, bieda, choroby cywilizacyjne, problemy środowiskowe, wyczerpywanie się nieodnawialnych zasobów surowców energetycznych itd. W czasie globalnego kryzysu następuje nasilenie tych negatywnych zjawisk, co jednocześnie skłania do poszukiwania nowatorskich rozwiązań, mogących zmniejszać ich skalę lub zapobiegać skutkom. Jednocześnie wzrasta świadomość środowisk politycznych, biznesowych i naukowych, że pojawiające się potrzeby społeczne nie mogą być już zaspokojone jedynie za pomocą innowacji technologicznych. Coraz więcej wyzwań ma charakter społeczny i skuteczną odpowiedzią na nie są innowacje społeczne, które prowadzą nie tylko do rozwiązania problemów, lecz także do dobrobytu i wyższej jakości życia różnych grup społecznych.

Pomimo dużego znaczenia innowacji społecznych dla współczesnego rozwoju społeczno-ekonomicznego temat ten jest wciąż relatywnie słabo rozpoznany w literaturze przedmiotu. Celem badania jest przedstawienie koncepcji innowacji społecznych, a także omówienie praktycznych przykładów ich wdrażania w Unii Europejskiej i w Polsce. W szczególności omówione zostały kluczowe elementy i cechy charakterystyczne innowacji społecznych oraz ich związek z paradygmatem innowacji otwartych (*Open Innovation – OI*). Ważną częścią opracowania jest także poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakiego rodzaju podmioty są zaangażowane w proces tworzenia innowacji społecznych. W tym celu zostały przedstawione przykłady wskazujące na fakt, że innowacje społeczne mogą mieć miejsce zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz usług publicznych.

Specyfiką innowacji społecznych jest to, że wykraczają one poza aspekty technologiczne i ekonomiczne oraz obejmują szerszy wymiar społeczny. Nie jest możliwe

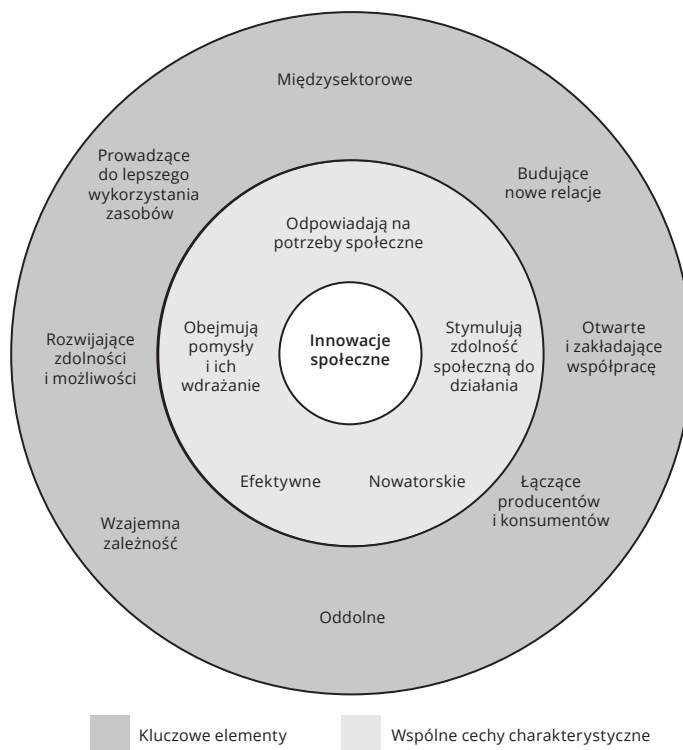
precyzyjne mierzenie oddziaływania innowacji w tym obszarze za pomocą wskaźników statystycznych, ponieważ jednym z ich kluczowych celów jest poprawianie jakości życia, która stanowi pojęcie trudne do zdefiniowania i jednoznacznego pomiaru. W związku z powyższym w badaniu zostały wykorzystane przede wszystkim metody jakościowe. W opracowaniu przedstawiono instrumenty polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej i w Polsce ukierunkowane na wspieranie innowacji społecznych. Na poziomie unijnym jednym z ważniejszych narzędzi w tym kontekście jest Konkurs na Europejskie Innowacje Społeczne, natomiast na poziomie krajowym – program „Innowacje Społeczne” Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Wyniki przeprowadzonych dotychczas konkursów w ramach obydwu programów zostały wykorzystane w niniejszym opracowaniu do przedstawienia przykładów wdrażania konkretnych innowacji społecznych, a także identyfikacji najczęściej występujących obszarów życia społeczno-gospodarczego, w których są one tworzone. Przeprowadzona analiza służyła również sformułowaniu rekomendacji dla kształtowania przyszłych działań polityki innowacyjnej ukierunkowanych na promowanie innowacji społecznych.

Czym są innowacje społeczne?

Najnowszy dorobek ekonomii odwołuje się do innowacji jako sposobu rozwiązywania współczesnych problemów rozwoju, takich jak wykluczenie niektórych grup społecznych z pewnych obszarów życia społeczno-gospodarczego lub kwestie ochrony środowiska przyrodniczego (Weresa 2014, s. 18). W tym kontekście szczególnie pomocna może być koncepcja innowacji społecznych, które stanowią coraz częstszy przedmiot badań naukowych, aczkolwiek nie wypracowano do tej pory uniwersalnej definicji tego pojęcia. Według Phillips *et al.* (2008, s. 39) innowacja społeczna to „nowatorskie rozwiązanie problemu społecznego, które jest bardziej skuteczne, efektywne, zrównoważone lub sprawiedliwe w porównaniu do istniejących rozwiązań, a z którego korzyści odnosi przede wszystkim społeczeństwo jako całość, a nie konkretna jednostka. Innowacje społeczne mogą występować w formie produktu, procesu lub technologii produkcyjnej, ale również zasady, pomysłu, aktu prawnego, ruchu społecznego, interwencji lub kombinacji niektórych z tych elementów”. Z kolei w raporcie z projektu badawczego finansowego w ramach 7. Programu Ramowego UE (Caulier-Grice *et al.* 2012, s. 18) innowacje społeczne są definiowane jako „nowe rozwiązania (w zakresie produktów, usług, modeli, rynków, procesów itp.), które jednocześnie odpowiadają na potrzebę społeczną (skuteczniej niż istniejące rozwiązania) oraz prowadzą do nowych lub ulepszonych możliwości i relacji, a także lepszego wykorzystania środków i zasobów. Oznacza to, że innowacje społeczne są korzystne

dla społeczeństwa i zwiększają jego zdolności do działania”. W cytowanym powyżej raporcie zidentyfikowano ponadto kluczowe elementy (*core elements*) oraz wspólne cechy charakterystyczne (*common features*) innowacji społecznych, co zostało zaprezentowane na rysunku 14.1.

Rysunek 14.1. Kluczowe elementy i wspólne cechy charakterystyczne innowacji społecznych



Źródło: Caulier-Grice *et al.* (2012, s. 18).

Przedstawione na rysunku 14.1 kluczowe elementy i wspólne cechy charakterystyczne innowacji społecznych nie stanowią kompletnej listy, lecz mogą być uzupełniane o kolejne przykłady. Ponadto niektóre z tych funkcji mogą się pokrywać i być ze sobą bardzo ściśle powiązane, tak jak otwartość i współpraca, budowanie nowych relacji, łączenie konsumentów i producentów czy wzajemna zależność. W ogólnym ujęciu można wyodrębnić dwa sposoby ujmowania innowacji społecznych, w zależności od tego, czy koncentrują się na:

- 1) technologicznych aspektach nowatorskich rozwiązań, pozostawiając niejako w tle kwestie ich zastosowań społecznych;

2) kontekście społecznym nowych projektów, z mniej rygorystyczną oceną poziomu ich innowacyjności.

Istotną kwestią w analizie innowacji społecznych jest pytanie, na ile można je odróżnić od innowacji komercyjnych czy gospodarczych. Na celowość takiego rozróżnienia wskazują prace forum OECD ds. innowacji społecznych (OECD Forum on Social Innovations – FSI), funkcjonujące w ramach programu Rozwoju Lokalnego i Zatrudnienia (Local Economic and Employment Development – LEED). Według raportu OECD (2011, s. 21) innowacje społeczne nie odnoszą się do wprowadzenia nowych rodzajów produkcji, ale do zaspokojenia nowych, nieprzewidzianych przez rynek potrzeb lub tworzenia nowych, bardziej satysfakcjonujących sposobów działania, dających ludziom miejsca pracy i zmieniających ich rolę w procesie produkcji. Chociaż innowacje te są ściśle powiązane z wymiarem lokalnym systemów innowacyjnych, służą rozwiązywaniu problemów związanych z wielkimi wyzwaniami cywilizacyjnymi (*grand challenges*). Innowacje społeczne prowadzą więc do poprawy dobrobytu społeczności przez oddziaływanie na zatrudnienie, konsumpcję lub uczestnictwo w systemie społeczno-gospodarczym i przez dostarczenie rozwiązań dla problemów indywidualnych i zbiorowych. Innymi cechami charakterystycznymi odróżniającymi innowacje społeczne od innych typów innowacji, w tym innowacji technologicznych o charakterze komercyjnym, są:

- trwały charakter zmian polegający na podnoszeniu jakości życia, odczuwany przez wszystkich użytkowników innowacji (Phills *et al.* 2008),
- dwubiegunowy efekt, polegający na pojawianiu się nie tylko bezpośredniego rezultatu innowacji społecznych, np. produktu, usługi, koncepcji działania, idei lub strategii społecznej, lecz także nowych relacji międzyludzkich,
- szeroki zakres, obejmujący wszystkie obszary aktywności przedsiębiorstw i społeczeństwa: sferę produkcji, wymiany i konsumpcji (Olejniczuk-Merta 2014, s. 24–25),
- mniejsze znaczenie elementu czasu i pierwszeństwa we wdrożeniu, ponieważ podstawowym kryterium pozwalającym na zakwalifikowanie nowych rozwiązań jako innowacje społeczne nie jest ich nowatorstwo, lecz maksymalnie szerokie upowszechnienie i oddziaływanie na społeczeństwo (Neumeier 2012, s. 50),
- przekraczanie granic organizacyjnych wewnątrz podmiotów, sektora czy dyscypliny nauki (Jędrych 2013, s. 86).

Należy zwrócić uwagę na nieostre granice innowacji społecznych, związane z ich interdyscyplinarnym charakterem, obejmującym nauki ekonomiczne, o zarządzaniu czy socjologiczne (Ūmarik *et al.* 2014, s. 99). Wielowymiarowość innowacji społecznych wyraża się w występowaniu różnego rodzaju kategorii, których mogą one dotyczyć. Należą do nich (Caulier-Grice *et al.* 2012, s. 6–8):

- 1) przemiany społeczne i transformacja społeczeństwa jako całości, z uwzględnieniem znaczenia gospodarki społecznej i przedsiębiorstw społecznych we wzroście gospodarczym i włączeniu społecznym, a także roli biznesu w zmianie społecznej (*social change*) i wprowadzeniu kolejnej fali innowacji i wydajności poprzez działalność w dziedzinach społecznych, takich jak edukacja, zdrowie i opieka;
- 2) model zarządzania organizacją, w którym innowacje społeczne stanowią element strategii biznesowej dotyczącej zmian w kapitale ludzkim, instytucjonalnym i społecznym, prowadzącej do poprawy wydajności organizacyjnej;
- 3) przedsiębiorczość społeczna, w której ważne miejsce zajmują przedsiębiorstwa społeczne aktywnie zaangażowane w rozwój innowacyjnych sposobów pokonywania nowych wyzwań społecznych (Hoogendoorn *et al.* 2010, s. 77);
- 4) rozwój i praktyczne wdrażanie nowych produktów, usług i programów, które zaspokajają potrzeby społeczne; F. Moulaert *et al.* (2005) zaliczają tę kategorię do wymiaru produktowego innowacji społecznych i wskazują na rosnące znaczenie przedsiębiorstw społecznych i organizacji pozarządowych w ich świadczeniu, z uwagi na konieczność działań oszczędnościowych i obniżania wydatków współczesnego państwa dobrobytu, co znajduje szczególne uzasadnienie w czasie globalnego kryzysu;
- 5) wymiar procesowy innowacji społecznych, z uwzględnieniem modeli zarządzania, rozkładu uprawnień i budowania potencjału instytucji społecznych; w szczególności należy zwrócić uwagę na znaczenie kształtowania kapitału społecznego, interakcji i kompetencji wśród podmiotów społecznych zaangażowanych w realizację programów oraz strategii związanych z innowacyjnością społeczną (Gerometta *et al.* 2005).

Konsekwencją wymienionych powyżej rozwiązań powinna być poprawa jakości życia i integracja społeczna. W tym kontekście ważne zastosowanie ma zaproponowane przez E. Pola i S. Ville (2008, s. 5–6) rozróżnienie między:

- mikrojakością życia, w odniesieniu do poszczególnych jednostek,
- makrojakością życia, dotyczącą większej grupy jednostek.

Innowacje społeczne odnoszą się przede wszystkim do poprawy makrojakości życia, rozumianej przede wszystkim jako zwiększenie potencjalnych opcji, które mogą, ale nie muszą, być wybierane przez poszczególne jednostki społeczeństwa. Przykładami determinant makrojakości życia, na które mogą oddziaływać innowacje społeczne, są: możliwości kształcenia, dobrobyt materialny, ochrona zdrowia, stan środowiska, bezpieczeństwo pracy, stabilność polityczna oraz równość płci.

Podobne podejście do innowacji społecznych jest reprezentowane przez wielu badaczy. Według F. Westley (2008) innowacja społeczna prowadzi do zasadniczych zmian podstawowych procedur, zasobów i przepływów władzy lub przekonań

w każdym systemie społecznym. Zdolność społeczeństwa do utrzymania stałego przepływu innowacji społecznych, zwłaszcza tych, które angażują wrażliwe populacje i grupy marginalizowane, stanowi determinantę odporności społecznej, polegającej na dostosowaniu do zewnętrznych wstrząsów i nowych potrzeb (co ma szczególnie duże znaczenie w czasie globalnego kryzysu). K. Gillwald (2000, s. 41–42) wskazuje na trzy cechy charakterystyczne innowacji społecznych, dzięki którym w znaczącym stopniu wpływają one zarówno na teraźniejsze społeczeństwo, jak i na przyszły rozwój społeczny:

- odmienność od dotychczasowych praktyk,
- rozpowszechnianie i asymilacja w wielu dziedzinach życia,
- stabilność w warunkach przejściowych trendów i mód.

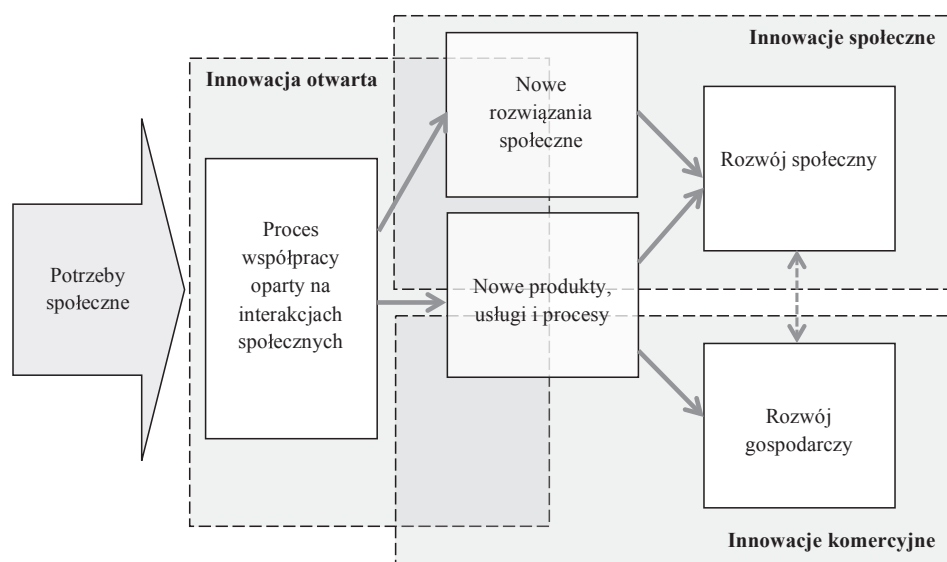
Według cytowanej przedstawicielki socjologii decyzja dotycząca identyfikacji najważniejszego wyniku innowacji społecznych, którym są lepsze osiągnięcia społeczne, jest jednak subiektywna. Rezultat danej innowacji społecznej nie jest postrzegany jako lepsze osiągnięcie społeczne przez przedstawicieli tych grup, na które wpływa ona niekorzystnie lub które ponoszą koszty związane z jej wprowadzeniem. A. Nicholls i A. Murdock (2012) podkreślają natomiast, że innowacje społeczne powinny się przyczyniać do osiągania określonych wartości społecznych, takich jak dobro publiczne, sprawiedliwość i równość. Dla J. Gerometta *et al.* (2005, s. 2007) innowacje społeczne stanowią z kolei koncepcję zarówno analityczną, umożliwiającą badanie problemów wykluczenia społecznego, jak i normatywną, która polega na tworzeniu nowych strategii integracji społecznej.

Innowacje społeczne a paradygmat innowacji otwartych

Wzrastające znaczenie wymiaru społecznego w procesie innowacyjnym znajduje swoje odzwierciedlenie w ewolucji modeli procesów innowacyjnych. Ewolucja ta przebiegała od liniowego, jednokierunkowego modelu powstawania innowacji, znajdującego swój początek w działalności B+R, do modelu złożonego i wielokierunkowego (zwanego systemowym, zintegrowanym), w którym źródłem innowacji są powiązania sieciowe oraz interakcje między ludźmi i organizacjami a ich otoczeniem. W nowoczesnym podejściu do innowacji zwraca się dużą uwagę na interaktywne uczenie się (Lundvall 1992, s. 9) oraz dostosowanie oferowanych rozwiązań do istniejącego na rynku popytu oraz rzeczywistych potrzeb społeczeństwa, co przyczynia się do osiągania zrównoważonego rozwoju (Liddle, El-Kafafi 2010). Z uwagi na istotny udział komponentu społecznego w modelu zintegrowanym innowacje społeczne w znaczącym stopniu wpisują się w tę właśnie generację modeli procesów innowacyjnych.

Nowoczesne podejście do tworzenia innowacji, oparte na interakcjach i uwzględnieniu potrzeb społecznych, znalazło wyraz w strategii określanej jako innowacja otwarta (*Open Innovation*). Zgodnie z tą koncepcją podmioty gospodarcze powinny dążyć do wykorzystywania zewnętrznych źródeł innowacji, m.in. przez znajdowanie i łączenie pomysłów, które są komplementarne do prowadzonych przez nie prac B+R oraz przez współpracę z innymi jednostkami. Duże znaczenie mają także powiązania z konsumentami jako źródłem nowych pomysłów, co ma umożliwić wypracowywanie takich produktów i usług, które będą odpowiadały na potrzeby społeczeństwa, a więc znajdowały odbiorców na rynku. Jest to tzw. koncepcja popytowego podejścia do innowacji (*user-driven innovation – UDI*), czyli nowych rozwiązań stworzonych przy współpracy potencjalnych użytkowników danego produktu lub usługi. Istotną funkcję w wytwarzaniu korzystnych warunków dla realizacji założeń tej koncepcji pełnią często klastry, które mogą prowadzić działania dotyczące zbierania i udostępniania informacji o rynku, analizy trendów i potrzeb klientów, prognozowania popytu, a także tworzenia specjalistycznej infrastruktury, np. tzw. żywych laboratoriów (*living labs*), umożliwiającej współpracę z użytkownikami na etapie projektowania lub testowania innowacyjnych produktów (Kowalski 2010).

Rysunek 14.2. Związek między koncepcją innowacji społecznych a strategią innowacji otwartych



Źródło: opracowanie własne.

Według Neumeiera (2012) cechą charakterystyczną innowacji społecznych, podobnie jak innowacji otwartych, jest współudział wielu aktorów w ich tworzeniu, ponieważ potrzeby społeczne są najlepiej postrzegane przez tych obywateli, którzy bezpośrednio ich doświadczają. W związku z powyższym aktywny udział społeczeństwa jest kluczowy w poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań współczesnych wyzwań cywilizacyjnych. Powiązanie koncepcji innowacji społecznych oraz strategii innowacji otwartych została zilustrowana na rysunku 14.2.

Zgodnie z rysunkiem 14.2 podjęcie współpracy opartej na strategii innowacji otwartej jako odpowiedzi na istniejące potrzeby społeczne, prowadzi do rozwoju:

- 1) nowych produktów, usług i procesów, które odpowiadają na istniejący popyt rynkowy i mogą być zaliczone do innowacji komercyjnych albo do innowacji społecznych (aczkolwiek linia demarkacyjna między nimi może być w niektórych przypadkach niejednoznaczna i trudna do precyzyjnego ustalenia);
- 2) nowych postaw, instytucji, norm i zachowań społecznych, a więc innowacji o charakterze nietechnologicznym, wyrażających się w nowych praktykach społecznych (*new social practices*); tak rozumiany wynik procesu innowacyjnego jest bliski definicji innowacji społecznych przedstawionych na gruncie teorii modernizacji przez socjologa W. Zapfa (1989, s. 177); definiuje on je jako nowe praktyki społeczne, przede wszystkim nowe formy organizacji i regulacji stylów życia, które determinują nowy kierunek zmiany społecznej (*social change*) oraz pozwalają rozwiązywać problemy lepiej niż tradycyjne sposoby.

Wzajemna komplementarność koncepcji innowacji społecznych oraz strategii innowacji otwartych znalazła wyraz w zaproponowanym przez H. Chesbrough i A. Di Minin (2014, s. 170) paradygmacie otwartych innowacji społecznych (*Open Social Innovation – OSI*). Otwarte innowacje społeczne są definiowane przez tych ekonomistów jako „zastosowanie strategii innowacji otwartej zarówno na zewnątrz, jak i do wewnątrz, wraz z innowacjami w modelu biznesowym organizacji, w rozwiązywaniu wyzwań społecznych”. W powyższej definicji uwzględniono dwa wymiary otwierania procesów innowacyjnych, wyrażające się w:

- 1) innowacjach otwartych na zewnątrz (*Outbound Open Innovation*), odnoszących się do transferu technologii z danego podmiotu do organizacji współpracujących, posiadających modele biznesowe dostosowane do komercjalizacji tej technologii (Lichtenthaler 2009),
- 2) innowacjach otwartych do wewnątrz (*Inbound Open Innovation*), związanych z pozyskiwaniem wiedzy z zewnątrz i jej wykorzystywaniem we własnej działalności innowacyjnej (Chesbrough, Crowther 2006).

Jednoczesne połączenie obydwu wymienionych powyżej wymiarów otwierania działalności innowacyjnej następuje w procesie sprzężonym (*coupled process*), który

obejmuje dwukierunkowy przepływ wiedzy (Enkel, Gassmann, Chesbrough 2009). Pomimo tego, że innowacje otwarte i innowacje społeczne nie są pojęciami tożsamymi, to ostatecznie sprowadzają się one do dążenia do współpracy skoncentrowanej na użytkownikach (*user-focused collaborative process*). D. Chalmers (2013) oczekuje, że wdrażanie pełnego modelu innowacji otwartych przyczyni się do budowy bardziej przepuszczalnych struktur organizacyjnych, charakteryzujących się większymi zdolnościami absorpcyjnymi i angażującymi różne strony zainteresowane procesami innowacji społecznych.

Innowacje społeczne w różnych sektorach gospodarki

Rozpatrując zagadnienie innowacji społecznych, należy postawić pytanie o to, jakiego rodzaju podmioty są zaangażowane w proces ich tworzenia. Fakt, że wykraczają one poza mechanizm rynkowy i mają wyraźny kontekst społeczny, mogłoby sugerować, iż występują one w sektorze publicznym, ewentualnie z uwzględnieniem organizacji pozarządowych (tzw. trzeciego sektora). Tymczasem w literaturze podkreśla się, że innowacje społeczne obejmują proces wymiany idei i wartości między różnymi podmiotami społeczeństwa, w tym przedstawicielami sektora publicznego i prywatnego oraz organizacji non-profit (Phills *et al.* 2008).

Kluczowe znaczenie przy kwalifikowaniu nowego rozwiązania jako innowacji społecznej ma to, że powinna ona być inspirowana pragnieniem zaspokojenia potrzeb społecznych, które są pomijane zarówno przez świadczenia na rynku prywatnym, jak i tradycyjne formy usług oferowanych przez państwo. Według M. Harris, D. Albury (2009, s. 16) innowacje wdrażane przez sektor publiczny lub organizacje pozarządowe nie będą się więc kwalifikowały jako innowacje społeczne, gdy nie zajmują się bezpośrednio rozwiązywaniem najważniejszych wyzwań społecznych. Z kolei przedsiębiorstwa prywatne, które postrzegają wyzwania społeczne (np. w obszarach zdrowia, edukacji i opieki) jako okazje biznesowe, stają się coraz bardziej znaczącym graczem w dziedzinie innowacji społecznych. Wiąże się to ze wzrostem liczby firm oferujących tanie rozwiązania różnorodnych problemów społeczeństwa, takich jak niedożywienie, rozprzestrzenianie się chorób oraz brak dostępu do podstawowych zasobów, np. żywności i wody. Innowacyjnym podejściem do problemów społecznych jest także koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), a także rozwój przedsiębiorstw społecznych. Z powyższej analizy wynika, że innowacje społeczne mogą mieć miejsce wewnątrz lub na zewnątrz usług publicznych. Chociaż w niektórych przypadkach możemy mieć do czynienia z nieostrym podziałem między innowacjami komercyjnymi a społecznymi, na rysunku 14.3 przedstawiono różne

przykłady tych innowacji oferowanych przez przedstawicieli sektora publicznego, prywatnego i trzeciego.

Rysunek 14.3. Przykłady innowacji społecznych i komercyjnych oferowanych przez przedstawicieli sektora publicznego, prywatnego i trzeciego



Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z rysunku 14.3, innowacja społeczna może występować we wszystkich sektorach: publicznym, prywatnym oraz organizacji pozarządowych, jednakże z uwagi na odmienne logiki ich funkcjonowania (Nicholls, Murdock 2012), przybiera ona w nich różne formy.

1. W sektorze publicznym innowacja społeczna dotyczy wprowadzania innowacji w różnego rodzaju usługach tradycyjnie znajdujących się w domenie państwa, np. opiece społecznej, dążąc do zwiększenia skuteczności i efektywności działań oraz bardziej równomiernego rozprzestrzeniania produktów i usług (Moulaert 2009, s. 12). Rząd, dzięki dostępowi do ogromnego budżetu i zasobów, ma możliwości wdrażania dużych zmian systemowych. Struktura sektora publicznego charakteryzuje się jednak tendencją do ograniczania ryzyka i w wielu przypadkach stanowi barierę dla innowacyjności i kreatywności.
2. Dla organizacji pozarządowych innowacje społeczne obejmują zarówno wewnętrzne procesy zmian organizacyjnych (np. nowe formy prawne funkcjonowania i współpracy), jak i oferowanie nowych produktów i usług na zewnątrz (Nicholls,

Murdock 2012). Trzeci sektor ma z natury charakter społeczny, gdyż dostarcza usługi niezapewnione przez sektor prywatny i publiczny. Barrierami dla działalności innowacyjnej w tym sektorze jest z kolei ograniczona skala działania większości organizacji pozarządowych i ich duża fragmentacja.

3. W przypadku przedsiębiorstw warto zwrócić uwagę na dwie koncepcje, które znajdują zastosowanie m.in. w kontekście konieczności kreowania innowacji społecznych:
 - należy uznać, że innowacje technologiczne zawodzą, gdy nie są zintegrowane ze zmianami w stosunkach społecznych organizacji; zgodnie z zaprezentowaną przez M.E. Portera i M.R. Kramera (2011) koncepcją tworzenia wspólnej wartości (*Creating Shared Value – CSV*), stanowiącą rozwinięcie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), działania podejmowane przez przedsiębiorstwa powinny nie tylko zwiększać ich konkurencyjność, lecz także przyczyniać się do poprawy warunków życia w społecznościach, w których one funkcjonują;
 - zgodnie z koncepcją potrójnej linii przewodniej (*triple bottom line*, Elkington 1997) strategia rozwoju przedsiębiorstwa powinna zakładać kształtowanie równowagi między wymiarami ekonomicznym, ekologicznym i społecznym.

Innowacje społeczne w Unii Europejskiej

Innowacje społeczne stanowią przedmiot zainteresowania Komisji Europejskiej, która w „Przewodniku po innowacjach społecznych” (European Commission 2013, s. 6) definiuje je jako „rozwój i wdrażanie nowych pomysłów (odnoszących się do produktów, usług i modeli) w celu spełnienia potrzeb społecznych i tworzenia nowych relacji społecznych i współpracy”. Kierunek strategiczny działań mających na celu wspieranie innowacyjności w Unii Europejskiej, w tym promowanie innowacji społecznych, jest wyznaczony przez Strategię „Europa 2020” na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Jednym z trzech kluczowych priorytetów tej strategii jest rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu – wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną. W priorytet ten wpisuje się m.in. zawarty w strategii projekt przewodni „Europejski program walki z ubóstwem”. W ramach tego projektu Komisja Europejska zobowiązała się „opracować i wdrożyć programy propagujące innowacje społeczne na rzecz osób w trudnej sytuacji społecznej, przede wszystkim poprzez dostęp do innowacyjnego kształcenia, szkoleń i możliwości zatrudnienia, wśród społeczności znajdujących się w niekorzystnej sytuacji ekonomiczno-społecznej” (European Commission 2010, s. 22).

Jednym z instrumentów unijnej polityki innowacyjnej, który stanowi podstawę realizacji strategii „Europa 2020” w dziedzinie zatrudnienia, spraw społecznych i włączenia społecznego, jest funkcjonujący od 2014 r. Program Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EU Programme for Employment and Social Innovation – EaSI). Program ten jest złożony z trzech komplementarnych części:

- 1) osi PROGRESS (Modernizacja zatrudnienia i polityk społecznych), która dotyczy m.in. promowania innowacji społecznych i postępu społecznego we współpracy z partnerami społecznymi, organizacjami społeczeństwa obywatelskiego oraz podmiotami publicznymi i prywatnymi,
- 2) osi EURES (Mobilność pracy), dotyczącej m.in. budowy systemu wymiany i rozpowszechniania informacji oraz rozwijania innych form współpracy służących promowaniu mobilności geograficznej pracowników,
- 3) osi Mikrofinansowanie i Przedsiębiorczość Społeczna, w ramach której wspierany jest dostęp do mikrofinansowania i przedsiębiorczości społecznej.

Inne źródła wspierania projektów dotyczących innowacji społecznych zostały przedstawione w tabeli 14.1. Tabela ta obejmuje wszystkie wymiary wspierania innowacji społecznych w Unii Europejskiej, począwszy od dokumentu wyznaczającego kierunek strategiczny działań, przez programy finansowania innowacji społecznych oraz konkursy na innowacje społeczne przeprowadzane przez różne instytucje unijne, a skończywszy na inicjatywach i projektach mających na celu sieciowanie różnych podmiotów, monitorowanie rezultatu i inkubowanie oraz wzmocnienie innowacji społecznych.

O skali tworzenia innowacji społecznych w Europie świadczy to, że w pierwszej edycji Konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne (European Social Innovation Competition) prowadzonego przez DG ENTR w latach 2012–13 zgłoszono ponad 600 wniosków. Ostatecznie, do nagrody w wysokości 20 000 EUR zakwalifikowały się 3 projekty:

1. Community Catalysts (Wielka Brytania) – rozszerzenie zasięgu oraz wpływu oferowanych przez mikroprzedsiębiorstwa usług dotyczących opieki społecznej i służby zdrowia poprzez rozwój sieci profesjonalnych usług biznesowych i mentorskich wspierających przedsiębiorców społecznych przy wykorzystaniu platformy *on-line*,
2. Economy App (Niemcy) – innowacja społeczna mająca na celu poprawę dostępu do rynku pracy dla ludzi w złej sytuacji ekonomicznej poprzez rozwój sieci upowszechniającej wiedzę na temat ich umiejętności,
3. MITWIN.NET (Hiszpania) – innowacja społeczna mająca na celu zmniejszenie bezrobocia wśród młodzieży poprzez rozwój sieci umożliwiającej kontakt oraz dzielenie pracy i doświadczenia między młodymi a starszymi pracownikami.

Tabela 14.1. Wspieranie innowacji społecznych w Unii Europejskiej

Wymiar	Najważniejsze rozwiązania w ramach polityki wspierania innowacji społecznych w Unii Europejskiej
Kierunek strategiczny	<ul style="list-style-type: none"> - Strategia „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” - Projekt przewodni „Europejski program walki z ubóstwem”
Programy finansowania innowacji społecznych	<ul style="list-style-type: none"> - Program Unii Europejskiej na rzecz przemian i innowacji społecznych (EaSI) - Program Ramowy Unii Europejskiej Horizon 2020, zwłaszcza Instrument MŚP, w ramach którego wspierane są m.in. innowacje społeczne ukierunkowane na rozwiązywanie problemów konkretnych grup docelowych - Programy krajowe i regionalne w różnych państwach członkowskich, współfinansowane z unijnych funduszy - Finansowanie z organizacji publicznych, pozarządowych i źródeł prywatnych (European Union 2012a)
Konkursy na innowacje społeczne	<ul style="list-style-type: none"> - Coroczny konkurs Dyrekcji Generalnej ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu (DG ENTR) w Komisji Europejskiej na Europejskie Innowacje Społeczne (European Social Innovation Competition) - Konkurs Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej w Komisji Europejskiej „RegioStars Awards”, np. w kategorii „Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu – innowacje społeczne – kreatywne odpowiedzi na wyzwania społeczne” - Międzynarodowy Konkurs na Innowacje Społeczne Naples 2.0, organizowany przez DG ENTR - Turniej Innowacji Społecznych organizowany przez Instytut Europejskiego Banku Inwestycyjnego
Sieciowanie na rzecz innowacji społecznych	<p>Inicjatywa Europa Innowacji Społecznych (The Social Innovation eXchange – SiX), działająca jako platforma wymiany wiedzy i doświadczeń między sektorem publicznym, przedsiębiorstwami społecznymi i organizacjami pozarządowymi</p>
Monitorowanie rezultatów innowacji społecznych	<p>Zbieranie i rozpowszechnianie dowodów o korzyściach płynących z innowacji społecznych i metodologiach pomiaru ich wyniku – raporty European Union (2012b), GECES Sub-group on Impact Measurement (2014)</p>
Inkubacja i wzmocnienie innowacji społecznych	<ul style="list-style-type: none"> - Projekt „Ponadnarodowa Sieć na rzecz Inkubacji Innowacji Społecznych” (Transnational Network for Social Innovation Incubation – TRANSITION) - Projekt „Budowanie Europejskiej Sieci Inkubatorów Innowacji Społecznych (Building a European Network of Incubators for Social Innovation – BENISI) - Działania na rzecz zachęcania podmiotów wprowadzających innowacje społeczne do dążenia do zmiany systemowej w Europie, zgodnie z koncepcją innowacji systemowych, rozumianych jako zestaw powiązanych ze sobą innowacji, z których każda jest zależna od innych (Devies <i>et al.</i> 2012)

Źródło: opracowanie własne, z wykorzystaniem materiałów ze stron internetowych DG ENTR, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/index_en.htm, dostęp 20.11.2014.

W drugiej edycji konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne w latach 2013–14 liczba zgłoszonych projektów uległa podwojeniu i wyniosła 1254, z czego najwięcej wniosków złożyły podmioty z Włoch, jak przedstawiono w tabeli 14.2. Warto zwrócić uwagę, że Polska znalazła się na 6 miejscu pod względem liczby zgłoszonych projektów, ale nie przełożyło się to na ich jakość, gdyż żaden nie został zakwalifikowany do fazy półfinałowej konkursu, w której znalazło się 30 najwyższej ocenionych innowacji społecznych.

Tabela 14.2. Liczba projektów dotyczących innowacji społecznych z 10 krajów, z których złożono najwięcej wniosków w konkursie na Europejskie Innowacje Społeczne w 2014 r.

Lp.	Kraj	Liczba złożonych projektów	Liczba projektów, które znalazły się wśród 30 najwyższej ocenionych	Liczba projektów, które znalazły się wśród 10 najwyższej ocenionych
1	Włochy	351	9	2
2	Portugalia	170	1	0
3	Rumunia	98	2	0
4	Wielka Brytania	96	5	3
5	Hiszpania	67	0	0
6	Polska	58	0	0
7	Belgia	49	3	2
8	Słowenia	45	0	0
9	Niemcy	39	4	1
10	Bułgaria	38	0	0
	Pozostałe	243	6	2
	Suma	1 254	30	10

Źródło: opracowanie własne, z wykorzystaniem materiałów ze stron internetowych DG ENTR, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/competition/contestants_en.htm, dostęp 20.11.2014.

W drugiej edycji konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne rozstrzygniętej w 2014 r. nagrody, których wysokość wzrosła do 30 000 EUR, otrzymały następujące projekty:

- „From waste to wow! QUID” (Włochy): innowacja społeczna dotycząca recyklingu lekko uszkodzonych materiałów włókienniczych, które nie mogą być używane do wyrobu ubrań najlepszych marek włoskich, a mogą zapewnić miejsca pracy dla kobiet w niekorzystnej sytuacji,
- Urban Farm Lease (Belgia): innowacja społeczna dotycząca ułatwiania i wspierania rolnictwa miejskiego w Brukseli, co będzie prowadziło do bezpośredniego zatrudnienia 6000 osób i dodatkowego stworzenia 1500 pośrednich miejsc pracy,
- Voidstarter (Irlandia): innowacja społeczna polegająca na zaangażowaniu osób bezrobotnych do odnowy pustych mieszkań socjalnych w Dublinie i przekształcenia ich w miejsca do nauki i przedsiębiorczości.

Projekty, które zostały najwyższej ocenione w drugiej edycji konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne, najczęściej dotyczyły innowacji społecznych przyczyniających się do zwiększenia zatrudnienia i włączenia społecznego. Wśród pozostałych wniosków, najpopularniejszą kategorię stanowiło budownictwo społeczne oraz zarządzanie odpadami.

Innowacje społeczne w Polsce

Analiza różnego rodzaju dokumentów, opracowań i materiałów pozwala na zidentyfikowanie przykładów programów publicznych promujących inicjatywy o charakterze innowacji społecznych, a także rosnącej, choć wciąż niewielkiej w ujęciu bezwzględnym, liczby konkretnych przypadków ich wdrażania w Polsce. Czynnikiem ograniczającym możliwości ilościowego badania innowacji społecznych jest to, że stanowią one kategorię, która nie jest jeszcze ujmowana w bezpośredni sposób w programie badań statystyki publicznej. W związku z powyższym nie jest możliwa szersza analiza kształtowania się tego zjawiska za pomocą konkretnych wskaźników i danych statystycznych.

Według Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki (Ministerstwo Gospodarki 2013, s. 36) „przedsiębiorstwa w niewielkim stopniu korzystają z nowych form innowacji, jakimi są innowacje otwarte, innowacje tworzone przez użytkownika (*user driven innovation*) czy wreszcie innowacje społeczne”. Należy w tym kontekście zwrócić uwagę na występowanie w Polsce różnych czynników ograniczających, przede wszystkim na niski stopień rozwoju kapitału społecznego, zdefiniowanego przez R.D. Putnama *et al.* (1993, s. 167) jako „cechy organizacji społeczeństwa, takie jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć jego sprawność, ułatwiając skoordynowane działania”. Wśród słabych stron kapitału społecznego w Polsce Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2020 (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej 2013, s. 26) wskazuje m.in. na czynniki, które mają duże znaczenie również w procesie kształtowania innowacji społecznych, tj.:

- niski poziom zaufania społecznego,
- przewagę zachowań indywidualistycznych nad postawami prospołecznymi,
- niski poziom współpracy między podmiotami różnych sektorów,
- nieumiejętność wykorzystania potencjału instytucji publicznych,
- brak spójnego systemu rozwijania kompetencji społecznych na wszystkich etapach życia,
- niesprzyjające dla rozwoju przemysłów kreatywnych otoczenie instytucjonalne,
- dysproporcje w dostępie do edukacji, w tym obywatelskiej, cyfrowej i kulturalnej.

Pomiar kapitału społecznego nie jest prosty, przy czym jednym z jego wyznaczników może być poziom uogólnionego zaufania społecznego (Łopaciuk-Goncaryk 2012, s. 9). W tym kontekście o jednym z najniższych w Europie stopni zaufania w Polsce świadczy badanie European Social Survey. Zgodnie z jego wynikami z opinią, że „większości ludzi można ufać”, według badania przeprowadzonego w 2013 r., zgadzało się zaledwie 13,5% polskich respondentów, w porównaniu do 13,4% w latach

2011 i 2009, 11,5% w 2007 r. oraz 10,5% w latach 2005 i 2003 (Czapiński, Panek red. 2014, s. 37).

Ważnym miernikiem wykorzystywanym w pomiarze kapitału społecznego jest także wskaźnik przynależności do organizacji, najczęściej stosowany w badaniach dotyczących społeczności lokalnych i regionów (np. Bullen, Onyx 2000). W tym kontekście istotnym elementem przyczyniającym się do rozwoju kapitału społecznego w Polsce są klastry. Badania A.M. Kowalskiego (2013a, s. 238, 295) wskazują, że jeżeli w danej lokalizacji uda się zainicjować klaster, w pozytywny sposób stymuluje on zaufanie (60% ankietowanych przedsiębiorstw)¹, kooperację (61%) i intensywność komunikacji między partnerami (70%), a więc przyczynia się do budowania kapitału społecznego i rozwoju szeroko rozumianego środowiska innowacyjnego w Polsce. Na pozytywny wpływ klastrów na tworzenie innowacji społecznych wskazuje fakt, że wśród wnioskodawców projektów zgłoszonych w ramach przedstawionego poniżej programu „Innowacje społeczne”, realizowanego od 2013 r. przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR), są inicjatywy klastrowe, np. Stowarzyszenie Klaster Jakości Życia „Kraina Podkarpacie” i Stowarzyszenie Wschodni Klaster Doradczo-Uslugowy.

Głównym celem programu „Innowacje społeczne” jest poprawa jakości życia społeczeństwa, ze szczególnym uwzględnieniem tych grup i obszarów, w których istnieje rzeczywista potrzeba innowacyjnych rozwiązań i podejmowania nowych inicjatyw społecznych. Do celów szczegółowych natomiast należą:

- 1) wzrost liczby wdrożeń innowacyjnych rozwiązań technicznych oraz innowacyjnych produktów, usług i procedur pozwalających na rozwiązanie złożonych problemów społecznych;
- 2) wzrost współpracy międzysektorowej na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju 2012).

Na uwagę zasługuje to, że program „Innowacje społeczne” bierze pod uwagę interdyscyplinarność innowacji społecznych oraz aspekt tworzenia nowych relacji społecznych i współpracy. Świadczy o tym fakt, że jest on adresowany do konsorcjów, w których mogą brać udział organizacje pozarządowe, jednostki naukowe i przedsiębiorstwa. W ramach 1. konkursu z 2013 r. pozytywnie zaopiniowano i objęto wsparciem 14 wniosków konkursowych, natomiast w 2. konkursie w 2014 r. liczba pozytywnie ocenionych projektów wzrosła do 39 (przy czym do wsparcia zarekomendowano 29 z nich). Wyniki dwóch przeprowadzonych do tej pory konkursów

¹ W zestawieniu z 13,5-procentowym wskaźnikiem uogólnionego poziomu zaufania w Polsce z przedstawionego powyżej badania w ramach European Social Survey poziom zaufania w klastrach kształtuje się na prawie 4,5-krotnie wyższym poziomie, aczkolwiek z uwagi na inne metody badań ankietowych należy podchodzić ze szczególną ostrożnością do analizy porównawczej i interpretacji uzyskanych wyników.

w ramach programu (w latach 2013 i 2014) zostały wykorzystane na potrzeby niniejszego badania do przeglądu typów i charakteru innowacji społecznych wdrażanych w Polsce (tabela 14.3).

Tabela 14.3. Obszary tematyczne i przykłady innowacji społecznych wspieranych w ramach programu „Innowacje społeczne”

Obszar	Przykłady projektów
Innowacje społeczne w obszarze ochrony zdrowia	<ul style="list-style-type: none"> - Geriatryczna Platforma Telediagnostyczna - Automatyzacja pomiarów postępów terapii dzieci z zaburzeniami rozwoju ze spektrum autyzmu - Lean Management w ochronie zdrowia - System Informatyczny Redukcji Szpitalnych Zakażeń - Zweryfikowany klinicznie system domowej rehabilitacji dla osób z wybranymi chorobami neurologicznymi
Innowacje społeczne w obszarze edukacji	<ul style="list-style-type: none"> - Interwencja Edukacyjna „Bliżej” (mająca na celu stworzenie i wdrożenie w szkołach gimnazjalnych programu lekcji wychowawczych, powodującego zmniejszenie gotowości do wykluczania jednostek z grupy rówieśniczej) - Opracowanie systemu komputerowego rzeczywistości rozszerzonej przeznaczonego do zastosowania w oprogramowaniu edukacyjnym dedykowanym przedmiotom ścisłym - Wyrównywanie szans – podnoszenie kompetencji dzieci z deficytami - Cyfrowa Akademia – platforma edukacyjna oferująca kursy <i>on-line</i> dostępne dla wszystkich
Innowacje społeczne na rzecz włączenia społecznego	<ul style="list-style-type: none"> - Nowe perspektywy dialogu: model deliberacji i narzędzia IT na rzecz włączenia społecznego w procesy decyzyjne - Zastosowanie mechanizmów ekonomii społecznej dla zapobiegania zjawisku wykluczenia zawodowego osób niepełnosprawnych wśród twórców sztuki na podstawie informatycznej platformy integracyjnej - Otwarty HR szansą na rozwój potencjału zawodowego osób z niepełnosprawnością – model innowacyjnej usługi wspierającej proces zatrudniania i realizacji kariery zawodowej z wykorzystaniem rozszerzonej koncepcji zatrudnienia wspomagane - System elektronicznego wspomaganie samodzielności życiowej osób z niepełnosprawnością intelektualną
Innowacje społeczne w opiece nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi	<ul style="list-style-type: none"> - MEMO – Multimedialne narzędzie wspomagające pamięć i aktywizujące osoby starsze - GRADYS – oprogramowanie dotyczące ćwiczeń symulacyjnych z elementami wirtualnej rzeczywistości, wspomagających funkcje poznawcze osób starzejących się prawidłowo i starzejących się patologicznie w przebiegu chorób otępiennych - E-Turystyka Religijna – system dedykowany osobom starszym i niepełnosprawnym ruchowo, wspomagający turystykę religijną
Innowacje społeczne ułatwiające korzystanie z instytucji wymiaru sprawiedliwości	<ul style="list-style-type: none"> - Pilotażowe wdrożenie modelu „Community Court” w Polsce jako instytucjonalnego pomostu pomiędzy wymiarem sprawiedliwości, organami samorządowymi i organizacjami społecznymi, ułatwiającego realizację sprawiedliwości naprawczej w praktyce - System Analizy Orzeczeń Sądowych – projekt mający na celu zwiększenie dostępności wiedzy ukrytej w orzecznictwie sądowym poprzez udostępnienie jej za pośrednictwem jednolitego, otwartego, przyjaznego osobom niepełnosprawnym i niekomercyjnego systemu z wbudowanymi narzędziami analitycznymi

Obszar	Przykłady projektów
Innowacje społeczne łączące obszary ochrony zdrowia i edukacji	<ul style="list-style-type: none"> - „FitPolka” – kompleksowy mobilny program edukacji i profilaktyki chorób sercowo-naczyniowych i metabolicznych u kobiet z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi E- & M-zdrowia - Innowacyjne usprawnienie skriningu raka piersi: program szkoleniowo-edukacyjny dla osób z niepełnosprawnością wzrokową - Internetowy system wspomagający identyfikację i terapię wad wymowy w grupie dzieci w wieku przedszkolnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie list rankingowych konkursów (1. i 2.) przeprowadzonych w ramach programu „Innowacje społeczne”, umieszczonych na stronach internetowych NCBiR, <http://www.ncbir.pl/programy-krajowe/innowacje-spoeczne/>, dostęp 24.11.2014.

Chociaż objęte projektami wspartymi w ramach programu NCBiR innowacje społeczne dotyczyły różnorodnych, często bardzo wąskich dziedzin życia społeczno-gospodarczego i w niektórych przypadkach nie jest możliwe jednoznaczne przyporządkowanie ich do konkretnej kategorii, analiza list wniosków pozytywnie ocenionych w konkursach 1. i 2. wskazuje, że najwięcej projektów obejmowało obszary związane z ochroną zdrowia, edukacją, włączeniem społecznym oraz opieką nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi. Jednocześnie niektóre projekty miały charakter interdyscyplinarny i łączyły różne zakresy tematyczne, np. ochronę zdrowia i edukację.

Przedstawiona w opracowaniu charakterystyka koncepcji innowacji społecznych oraz przykłady ich wdrażania wskazują na ogromne znaczenie tego rodzaju rozwiązań dla rozwoju społeczno-gospodarczego, co skłania do przedstawienia rekomendacji dla polityki innowacyjnej w tym obszarze. W innowacjach społecznych znajduje się ogromny potencjał, którego wykorzystanie może przynieść wiele korzyści obywatelom i całemu społeczeństwu, a wspieranie tego obszaru przez państwo może stać się dźwignią poprawy innowacyjności całej gospodarki. Jest to związane ze społecznym wymiarem procesów innowacyjnych, obejmującym różne rodzaje podmiotów, instytucji, ludzi i powiązania między nimi. Prowadzenie aktywnych działań w ramach polityki innowacyjnej, bez przekonania i zaangażowania w nie różnych grup społeczeństwa, jest mało skuteczne. W związku z tym wzmacnianie innowacyjności polskiej gospodarki wymaga rozwijania kultury innowacyjnej oraz wyzwalać społecznej energii i ogólnego przekonania o wartości nowatorskich rozwiązań. Innowacje społeczne są doskonałym przykładem wskazującym na to, że działalność innowacyjna przyczynia się nie tylko do zwiększania konkurencyjności gospodarki, lecz także w bezpośredni sposób przekłada się na poprawę jakości życia różnych grup społecznych.

Dla promowania innowacji społecznych konieczne jest kontynuowanie działań na rzecz rozwoju narodowego systemu innowacji w Polsce. W systemie tym musi występować współdziałanie i synergia różnych elementów: poszczególnych sektorów,

zasobów, instytucji, działań i praktyk. Ważną funkcję w tym procesie mogłyby pełnić węzły innowacji społecznych, rozumiane jako miejsca współpracy różnych podmiotów oraz inkubowania nowych rozwiązań, stanowiących odpowiedź na wielkie wyzwania cywilizacyjne. Wsparcie innowacji społecznych powinno stanowić także istotny element polityki innowacyjnej w wymiarze regionalnym. Wiąże się to z paradygmatem bliskości (*proximity*), która obejmuje wymiar poznawczy, organizacyjny, geograficzny, społeczny i instytucjonalny, odgrywając kluczową rolę w kształtowaniu relacji między różnymi aktorami systemów innowacji (Boschma 2005). Wsparcie innowacji społecznych powinno bazować przede wszystkim na bliskości społecznej, która uwzględnia kontekst bezpośrednich relacji między podmiotami, oparty w dużym stopniu na zaufaniu i wzajemności. Programy publiczne mogą stymulować rozwój lokalnych środowisk innowacyjnych poprzez promowanie klastrów jako struktur, które wzmacniają interakcje międzysektorowe oraz wywołują efekt synergii, a także zwiększają poziom kapitału relacyjnego (Kowalski 2013b). Ważnymi aktorami we wspieraniu innowacji społecznych powinny stać się także miasta, które według J. Gerometta *et al.* (2005, s. 2008) stanowią kluczową arenę ruchów społecznych i innych eksperymentów społeczeństwa obywatelskiego.

Podsumowanie

Innowacje społeczne obejmują szerokie spektrum nowatorskich rozwiązań odpowiadających na problemy społeczne, przy czym rozwiązania te mogą mieć zarówno charakter technologiczny i występować np. w formie produktu lub technologii produkcyjnej, jak i nietechnologiczny i wyrażać się w nowych praktykach społecznych (*new social practices*), takich jak postawy, zasady, instytucje, normy, zachowania, ruchy społeczne itd. Kluczową cechą charakterystyczną odróżniającą innowację społeczną od innowacji o charakterze komercyjnym jest to, że wpływa ona na trwałą poprawę makro jakości życia, a więc korzyści z niej są odczuwane przez większą grupę jednostek w społeczeństwie. Innowacje społeczne mają duże znaczenie dla rozwoju ekonomicznego i społecznego, w szczególności w czasie globalnego kryzysu, ponieważ determinują one odporność społeczną polegającą na dostosowywaniu się społeczeństwa do zewnętrznych wstrząsów i pojawiających potrzeb.

Przeprowadzona w pracy analiza wykazała, że innowacje społeczne w znaczącym stopniu wpisują się w nowoczesny model procesów innowacyjnych, w którym źródłem innowacyjności są powiązania sieciowe oraz interakcje między ludźmi i organizacjami a ich otoczeniem. W szczególności dokonano powiązania koncepcji innowacji społecznych i strategii innowacji otwartych, które, chociaż nie są pojęciami

tożsamymi, zakładają dążenie do współpracy skoncentrowanej na użytkownikach (*user-focused collaborative process*). Oznacza to, że poszukiwania innowacyjnych rozwiązań współczesnych wyzwań cywilizacyjnych są bardziej skuteczne wówczas, gdy angażują obywateli bezpośrednio doświadczających adresowanych problemów społecznych. Wzajemna komplementarność koncepcji innowacji społecznych oraz strategii innowacji otwartych znalazła wyraz w paradygmacie otwartych innowacji społecznych (*Open Social Innovation – OSI*), postulującym stosowanie strategii innowacji otwartych zarówno na zewnątrz, jak i do wewnątrz, wraz z innowacjami w modelach biznesowych organizacji, w rozwiązywaniu wyzwań społecznych. Ma to przyczynić się do budowy bardziej przepuszczalnych struktur organizacyjnych, charakteryzujących się większymi zdolnościami absorpcyjnymi i angażującymi różne grupy społeczeństwa.

W opracowaniu wykazano, że wbrew potocznemu utożsamianiu innowacji społecznych z innowacjami w sektorze publicznym, mogą one występować we wszystkich sektorach: publicznym, prywatnym oraz trzecim (organizacji pozarządowych), przybierając w nich odmienne formy z uwagi na specyfikę funkcjonowania tych sektorów. Innowacje społeczne nie obejmują tradycyjnych usług oferowanych przez państwo, nieodpowiadających w innowacyjny i bezpośredni sposób na ważne wyzwania społeczne. Z drugiej strony coraz ważniejszym podmiotem w dziedzinie innowacji społecznych stają się przedsiębiorstwa prywatne, które postrzegają wyzwania społeczne w obszarach zdrowia, edukacji lub opieki jako okazje biznesowe i oferują tanie, lecz nowatorskie rozwiązania różnorodnych problemów społeczeństwa. Innym źródłem rozwoju innowacji społecznych w przedsiębiorstwach są programy publiczne, w ramach których oferowane jest dofinansowanie lub inne formy zachęt do podejmowania tego rodzaju działalności.

Wspieranie innowacji społecznych stanowi ważny element polityki innowacyjnej Unii Europejskiej. W opracowaniu przedstawiono w przekrojowy sposób poszczególne wymiary działań unijnych w tej dziedzinie, począwszy od dokumentu wyznaczającego kierunek strategiczny działań (strategia „Europa 2020”), poprzez programy finansowania innowacji społecznych (przede wszystkim Program Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych – EaSI), bezpośrednie działania promujące innowacje społeczne prowadzone przez różne instytucje unijne (w szczególności Konkurs na Europejskie Innowacje Społeczne oraz „RegioStars Awards”), a skończywszy na inicjatywach sieciowania różnych podmiotów (platforma SiX), monitorowania rezultatu oraz inkubowania i wzmacniania innowacji społecznych (TRANSITION, BENISI). Duże zainteresowanie innowacjami społecznymi w Europie potwierdził Konkurs na Europejskie Innowacje Społeczne. W pierwszym naborze wniosków w latach 2012–13 zgłoszono ponad 600 projektów, natomiast w drugiej edycji w latach 2013–14

liczba ta uległa podwojeniu i wyniosła 1254. Polska znalazła się na 6. miejscu pod względem liczby zgłoszonych projektów, ale nie przekładało się to na ich jakość, gdyż żaden z nich nie został zakwalifikowany do grupy 30 najwyższej ocenionych wniosków.

W ramach polskiej polityki innowacyjnej również prowadzone są programy promujące inicjatywy o charakterze innowacji społecznych. Choć obserwuje się rosnące zainteresowanie innowacjami społecznymi, liczba konkretnych przypadków ich wdrażania jest wciąż niewielka. Nie jest, niestety, możliwa dokładna analiza tego zjawiska za pomocą danych statystycznych, ponieważ nie jest ono jeszcze ujmowane w bezpośredni sposób w programie badań statystyki publicznej i brakuje konkretnych wskaźników w tym obszarze. W opracowaniu wskazano na występowanie różnych czynników ograniczających tworzenie innowacji społecznych, przede wszystkim na niedostatek kapitału społecznego, w tym niski poziom zaufania społecznego oraz kooperacji. W tym kontekście istotnym elementem przyczyniającym się do rozwoju kapitału społecznego, w szczególności w zakresie zaufania i współpracy, są klastry. Pozytywny wpływ klastrów na tworzenie innowacji społecznych potwierdza fakt, że wśród wnioskodawców projektów zgłoszonych w programie NCBiR „Innowacje społeczne” są inicjatywy klastrowe. Założenia tego programu w dużym stopniu biorą pod uwagę aspekt tworzenia nowych relacji społecznych i współpracy, o czym świadczy fakt, że jest on adresowany do konsorcjów, w których mogą brać udział organizacje pozarządowe, jednostki naukowe i przedsiębiorstwa. Analiza list rankingowych wniosków pozytywnie ocenionych w dwóch przeprowadzonych do tej pory konkursach w ramach programu „Innowacje społeczne” wskazuje, że najwięcej projektów obejmowało obszary związane z ochroną zdrowia, edukacją, włączeniem społecznym oraz opieką nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi. Jednocześnie niektóre projekty miały charakter interdyscyplinarny i łączyły różne zakresy tematyczne, np. ochronę zdrowia i edukację. Analiza porównawcza listy rankingowej zawierającej najwyższej ocenione projekty w ramach Konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne wskazuje, że w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej zgłoszenia dotyczyły najczęściej innowacji społecznych w obszarze zatrudnienia i włączenia społecznego, a w dalszej kolejności budownictwa społecznego oraz zarządzania odpadami.

Bibliografia

- Boschma R.A. (2005), *Proximity and innovation: a critical assessment*, „Regional Studies”, vol. 39, Iss. 1, s. 61–74.
- Bullen P., Onyx J. (2000), *Measuring Social Capital in Five Communities*, „The Journal of Applied Behavioral Science”, vol. 36, no. 1, s. 23–42.

- Caulier-Grice J., Davies A., Patrick R., Norman W. (2012), *Defining Social Innovation*, A deliverable of the project: „The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Programme, European Commission, DG Research, Brussels.
- Chalmers D. (2013), *Social innovation: An exploration of the barriers faced by innovating organizations in the social economy*, „Local Economy”, vol. 28, no. 1, s. 17–34.
- Chesbrough H., Crowther A.K. (2006), *Beyond high-tech: early adopters of open innovation in other industries*, „R&D Management”, vol. 36, no. 3, s. 229–236.
- Chesbrough H., Di Minin A. (2014), *Open Social Innovation*, w: *New Frontiers in Open Innovation*, eds. H.W. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West, Oxford University Press, Oxford, s. 169–188.
- Czapiński J., Panek T. red. (2014), *Diagnoza społeczna 2013 r. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej i Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa.
- Davies A., Mulgan G., Norman W., Pulford L., Patrick R., Simon J. (2012), *Systemic Innovation*, Social Innovation Europe, European Commission Directorate-General for Enterprise and Industry, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/social-innovation/systemic-innovation-report_en.pdf, dostęp 24.11.2014.
- Elkington J., (1997), *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of Twenty-First Century Business*, Capstone, Oxford.
- Enkel E., Gassmann O., Chesbrough H. (2009), *Open R&D and open innovation: exploring the phenomenon*, „R&D Management”, vol. 39, no. 4, s. 311–316.
- European Commission (2013), *Guide to social innovation*, DG Regional and Urban Policy and DG Employment, Social affairs and Inclusion, Brussels.
- European Commission (2010), Communication from the Commission, *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, COM (2010) 2020, Brussels, 3.3.
- European Union (2012a), Directorate-General for Enterprise and Industry, *Financing Social Impact. Funding social innovation in Europe – mapping the way forward*, Belgium.
- European Union (2012b), Directorate-General for Enterprise and Industry, *Strengthening social innovation in Europe. Journey to effective assessment and metrics*, Belgium.
- GECEs Sub-group on Impact Measurement (2014), *Proposed Approaches to Social Impact Measurement in European Commission legislation and in practice relating to: EuSEFs and the EaSI*, http://www.febea.org/sites/default/files/news/files/140605-sub-group-report_en.pdf.
- Gerometta J., Haussermann H., Longo G. (2005), *Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City*, „Urban Studies”, vol. 42, no. 11, 2005, s. 2007–2021.
- Gillwald K. (2000), *Konzepte sozialer Innovation*, WZB paper: Querschnittsgruppe Arbeit und Ökologie, Berlin.
- Harris M., Albury D. (2009), *The Innovation Imperative*, NESTA, London.

- Hoogendoorn B., Pennings E., Thurik R. (2010), *What Do We Know About Social Entrepreneurship: An Analysis of Empirical Research*, „International Review of Entrepreneurship”, vol. 8, no. 2, s. 71–112.
- Jędrych E. (2013), *Inwestowanie w innowacje społeczne w organizacjach gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kowalski A.M. (2010), *Znaczenie klastrów w tworzeniu nowych form innowacji*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, vol. 47, nr 3, s. 246–262.
- Kowalski A.M. (2013a), *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, SGH, Warszawa.
- Kowalski A.M. (2013b), *The impact of industrial clusters on the innovativeness of business firms in Poland*, „World Journal of Social Sciences”, vol. 3, no. 1, s. 73–84.
- Lichtenthaler U. (2009), *Outbound open innovation and its effect on firm performance: examining environmental influences*, „R&D Management”, vol. 39, no. 4, s. 317–330.
- Liddle S., El-Kafafi S. (2010), *Drivers of sustainable innovation push, pull or policy*, „World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development”, vol. 6, Iss. 4, s. 293–305.
- Lundvall B.Å. (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London.
- Łopaciuk-Gonczaryk B. (2012), *Mierzenie kapitału społecznego*, „Gospodarka Narodowa”, vol. 245–246, nr 1–2, s. 1–24.
- Ministerstwo Gospodarki (2013), *Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska”*, Załącznik do uchwały nr 7 Rady Ministrów z dnia 15 stycznia 2013 r.
- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (2013), *Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2020*, Załącznik do uchwały nr 104 Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 2013 r.
- Moulaert F. (2009), *Social Innovation: Institutionally Embedded, Territorially (Re) Produced*, w: *Social Innovation and Territorial Development*, eds. D. MacCallum, F. Moulaert, J. Hillier, S. Haddock, Ashgate, s. 11–23.
- Moulaert F., Martinelli F., Swyngedouw E., Gonzalez S. (2005), *Towards Alternative Model (s) of Local Innovation*, „Urban Studies”, vol. 42, no. 11, s. 1969–1990.
- Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (2012), *Innowacje społeczne*, załącznik do Uchwały nr 37/2012 Rady NCBR z 28 listopada 2012.
- Neumeier S. (2012), *Why do Social Innovations in Rural Development Matter and Should They be Considered More Seriously in Rural Development Research? – Proposal for a Stronger Focus on Social Innovations in Rural Development Research*, „Sociologia Ruralis”, vol. 52, no. 1, 2012, s. 48–69.
- Nicholls A., Murdock A. (2012), *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*, Palgrave Macmillan.
- OECD (2011), *Fostering Innovation to Address Social Challenges*, Committee for Scientific and Technological Policy (CSTP), Paris.

- Olejniczuk-Merta A. (2014), *Rozwój innowacji społecznych a badania marketingowe*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 336, Wrocław, s. 22–30.
- Phills Jr. J.A., Deiglmeier K., Miller D.T. (2008), *Rediscovering Social Innovation*, „Stanford Social Innovation Review”, vol. 6, no. 4, s. 34–43.
- Pol E., Ville S. (2008), *Social Innovation: Buzz Word Or Enduring Term?*, Economics Working Paper, Department of Economics, University of Wollongong.
- Porter M.E., Kramer M.R. (2011), *The Big Idea: Creating Shared Value*, *Harvard Business Review*, Boston, MA, vol. 89, no. 1–2, s. 62–77.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Strony internetowe DG ENTR dot. innowacji społecznych, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/index_en.htm
- Strony internetowe DG ENTR dot. konkursu na Europejskie Innowacje Społeczne, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/competition/contestants_en.htm
- Strony internetowe NCBiR dot. programu „Innowacje społeczne”, <http://www.ncbir.pl/programy-krajowe/innowacje-spoleczne/>
- Ümarik M., Loogma K., Tafel-Viia K. (2014), *Restructuring vocational schools as social innovation?*, „Journal of Educational Administration”, vol. 52, Iss. 1, s. 97–115.
- Weresa M.A. (2014), *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Westley F. (2008), *The Social Innovation Dynamic*, Social Innovation Generation, University of Waterloo.
- Zapf W. (1989), *Über soziale innovationen*, „Soziale Welt”, vol. 40, no. 1–2, s. 170–183.

Otwarty model innowacji i jego wykorzystanie w działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw

Jolanta Mazur, Piotr Zaborek

Zarządzanie innowacjami przy zastosowaniu otwartego modelu służy identyfikowaniu rozmaitych innowacyjnych okazji oraz korzystaniu z nich z pożytkiem dla przedsiębiorstwa. Pojawianie się takich nowych okazji ma ścisły związek z rozwojem technologii informatycznych i komunikacyjnych. One właśnie umożliwiły przedsiębiorstwom sięganie po zewnętrzne zasoby wiedzy i umiejętności w celu doskonalenia ich przewag konkurencyjnych i powiększania osiąganych wyników. Model otwartych innowacji (OI) jest szeroko opisany w literaturze od strony teoretycznej, jednak empiryczne badania zastosowania go w praktyce, w szczególności przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), są relatywnie nieliczne i nie dają pełnego obrazu sytuacji. Celem tego rozdziału jest zaprezentowanie związku pomiędzy przyjęciem modelu OI przez polskie MSP i osiąganymi przez te podmioty wynikami.

Wprowadzenie

Powszechne jest przekonanie, że postęp techniczny w zakresie informatyki i komunikacji istotnie zmienił wszystkie rynki (Zittrain 2008). Internet zintegrował rynki w jedną wielką platformę, do której mają dostęp zarówno wszyscy dostawcy, jak i nabywcy. To właśnie dzięki niemu informacja stała się najważniejszym instrumentem wykorzystywanym w działalności rynkowej zarówno reprezentantów podaży, jak i popytu. Ta sytuacja stwarza nowe okazje, ale też sprzyja pojawianiu się różnych rodzajów ryzyka. Dlatego sprostanie nowym wyzwaniom wymaga od przedsiębiorstw zmian priorytetów, strategii i polityk, a od ich menedżerów – przeorientowania sposobu myślenia. Niezbędne staje się zrewidowanie modeli biznesowych (Nenoen, Storbacka 2010; Huang *et al.* 2012). Nowe modele powinny sprzyjać przepływowi pomysłów i wiedzy, wspierając innowacyjność i poprawiając wyniki przedsiębiorstw.

Zarządzanie innowacjami przy zastosowaniu otwartego modelu służy identyfikowaniu okazji oraz korzystaniu z nich z pożytkiem dla przedsiębiorstwa. Model otwartych innowacji (OI) jest szeroko opisany w literaturze od strony teoretycznej, jednak empiryczne badania stosowania go w praktyce, w szczególności przez MSP, są relatywnie nieliczne i nie dają pełnego obrazu sytuacji. Opisywane tu badanie jest krokiem w kierunku lepszego poznania praktyki OI.

Pracę rozpoczyna przegląd najważniejszych publikacji dotyczących roli klienta/ użytkownika jako innowatora, aby na tym tle zaprezentować koncepcję otwartych innowacji. Następnie opisano przykłady wcześniejszych badań, ujawniających relacje pomiędzy wdrożeniem modelu OI do praktyki MSP a osiąganymi przez nie wynikami. Rezultatem tego etapu prac jest wniosek o złożoności badanego związku i różnicach występujących w poszczególnych krajach. W tej sytuacji zasadne wydało się podjęcie badań wśród małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce. Druga część pracy zawiera opis metody badania i jego rezultaty.

Klienci jako innowatorzy

Współczesne piśmiennictwo z zakresu zarządzania poświęca relatywnie wiele miejsca zmianom funkcji pełnionych na rynkach przez klientów. Z jednej strony klienci (konsumenci), wyposażeni w informacje o rynku, stali się wymagającą, trudną do pozyskania i utrzymania grupą interesariuszy. Z drugiej jednak strony łatwość dostępu do informacji oraz możliwość komunikowania się pomiędzy jednostkami i całymi społecznościami uczyniła z klientów (konsumentów) ważne źródło pomysłów przydatnych przedsiębiorstwom w ich procesach innowacyjnych.

Najważniejsze jak dotąd prace opisujące zmiany pozycji klientów wobec dostawców, w szczególności na rynkach towarów konsumpcyjnych, zaczęły być publikowane z początkiem XXI wieku. Wiodący autorzy zajmujący się tym zagadnieniem, tacy jak E. von Hippel, zwracali uwagę, że „innowacje skoncentrowane na użytkowniku produktu zyskują na znaczeniu i powszechności. Ich upowszechnienie jest konsekwencją postępu technicznego w zakresie komputeryzacji i komunikacji. Pomysły użytkowników rywalizują z tymi, które narodziły się w przedsiębiorstwach lub stanowią punkt wyjścia innowacji opracowywanych przez dostawców” (2005, s. 63). Choć von Hippel od lat analizuje innowacyjność użytkowników (1976), jego głównym osiągnięciem jest książka zatytułowana *Democratizing Innovation*. Jej recenzenci uznali, że autor podważa w niej poglądy teoretyków i praktyków innowacji, dla których były one przede wszystkim rezultatem aktywności producentów, a nie użytkowników. Von Hippel stwierdził, że jego książka wyjaśnia „w jaki sposób funkcjonuje zorientowany

na użytkownika, demokratyczny system innowacji, (...) jak pomysły użytkowników uzupełniają i wspierają innowacyjność producentów” (2005, s. 2). Powołując się na badania Franke i Reisingera (2003), von Hippel zwraca uwagę, że oczekiwania użytkowników względem produktów są bardzo zróżnicowane, a ponadto że są oni gotowi dopłacić, aby pozyskać to, czego naprawdę potrzebują (Franke, von Hippel 2003). Z tych obserwacji wynika wniosek, że użytkownicy angażują się w innowacje, ponieważ brak na rynku odpowiadających im ofert, a ponadto tworzenie sprawia im przyjemność. Co więcej, to właśnie użytkownicy od razu korzystają z innowacji, podczas gdy producenci i pośrednicy są wynagradzani dopiero po sprzedaży nowego produktu. W badaniach von Hippela szczególne miejsce zajmują wiodący użytkownicy (*lead users*). Są to osoby, które korzystają z innowacji dla własnych celów, ale równocześnie są inicjatorami nowych trendów rynkowych. Autor spodziewa się, że spadek cen oprogramowania, sprzętu i narzędzi służących domowym innowatorom zwiększy ich zdolności kreowania nowych produktów.

Warto zwrócić uwagę na ciekawą obserwację poczynioną w trakcie analizowania procesów rozwoju produktu. Von Hippel dostrzegł, że użytkownicy i producenci dokonują innowacji różnego typu. Źródłem tych różnic upatrywał w asymetrii informacji, to jest w tym, że użytkownicy i producenci „dysponują różną wiedzą” (2005, s. 8, 66–72). Włączenie użytkowników w procesy kreacji nowych produktów pozwala na szersze uwzględnienie potrzeb klientów, a tym samym może przyczynić się do zmniejszenia porażek we wprowadzaniu nowości na rynek (s. 107–109).

Do grupy autorów, których przedmiotem szczególnego zainteresowania stał się proces użytkowania produktów przez klientów, należą S.L. Vargo i R.F. Lush, autorzy koncepcji Dominacji Logiki Usługowej – Service Dominant Logic (2004). Koncepcja ta nie odnosiła się wprost do problematyki innowacji, ale wielu autorów zajmujących się innowacjami posługiwało się nią w swoich rozważaniach (Ordanini, Parasuraman 2011; Edvardsson, Tronvoll 2013). Koncepcja Service Dominant Logic (SDL) stanowiła zaprzeczenie 100-letniego paradygmatu w marketingu, zgodnie z którym przedmiotem zainteresowania był proces wymiany gotowych produktów, tak materialnych, jak i usługowych. Vargo i Lush dowodzili, że wiedza jako szczególny zasób (*operant resource*) jest „fundamentem przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw, warunkiem wzrostu gospodarczego i podstawowym źródłem bogactwa” (Vargo, Lush 2004, s. 9). Tego rodzaju zasoby „mają często niematerialny charakter; są kluczowymi kompetencjami lub procesami organizacyjnymi” (Vargo, Lush 2004, s. 3). Skoro celem marketingu jest zwiększanie konkurencyjności organizacji, jego głównym zadaniem powinno być pozyskiwanie wartościowej wiedzy z wielu źródeł i integrowanie jej z wewnętrznym zasobem wiedzy przedsiębiorstwa. Zatem zalecali otwarte podejście w procesach poszukiwania i konfigurowania wiedzy. Według SDL klient (użytkownik)

jest zawsze twórcą wartości, a rolą dostawcy jest oferowanie propozycji wartości. To zorientowanie SDL na użytkowników sugeruje dostawcom „współpracę z klientami, uczenie się od nich i dostosowywanie się do ich zindywidualizowanych i szybko zmieniających się potrzeb” (Vargo, Lush 2004, s. 6).

Kolejnej grupie naukowców, której zainteresowania koncentrowały się wokół tworzenia wartości przez klientów i konsekwencji tych procesów dla konkurencyjności przedsiębiorstw, przewodził C.K. Prahalad. Wraz z V. Ramaswamy przeanalizował on zmiany na światowych rynkach z perspektywy sposobów konkurowania (Prahalad, Ramaswamy 2004). W tym ujęciu współczesny, umacniający swoją pozycję klient (konsument) jest najważniejszym elementem przyszłego otoczenia biznesu. Klienci korzystają z propozycji dostawców w bardzo różnorodny, wyjątkowy sposób, angażując w tych procesach właściwą każdemu z nich wiedzę ukrytą i indywidualne umiejętności. W tej kreatywności klientów i wyjątkowej kombinacji wiedzy będącej w ich dyspozycji autorzy dostrzegli niewyczerpalne źródło innowacji. W kolejnych publikacjach C.K. Prahalada i jego współpracowników wskazane zostały sposoby angażowania klientów w procesy innowacyjne przedsiębiorstw, a także metody, które mogłyby pomóc menedżerom zmierzyć się z wyzwaniami globalnych, zdigitalizowanych rynków (Prahalad, Krishnan 2008). Autorzy przestrzegali, że w przyszłej, dynamicznej walce konkurencyjnej nieskuteczne okażą się przełomowe, ale rzadko wdrażane innowacje. Nowe otoczenie wymusza nieustanną innowacyjność, a ta z kolei wymaga niezbędnych warunków do jej wdrażania, stworzonych dzięki odpowiednim systemom organizacyjnym.

Publikacje C.K. Prahalada i współautorów zainspirowały innych naukowców do dyskusji na temat roli klientów w tworzeniu wartości. W debacie na ten temat wzięli między innymi udział członkowie przedstawiciele Nordyckiej Szkoły Marketingu – Gummesson i Grönroos (Grönroos 2009).

Model otwartych innowacji

Nie tylko klienci (konsumenty) mogą być innowatorami. Nowe pomysły mogą pochodzić z wielu zewnętrznych źródeł. Pierwszym autorem, który „użył terminu otwarte innowacje (*open innovation*), mającego symbolizować podejście przeciwstawne do pionowo zintegrowanego modelu B&R”, był Henry Chesbrough (2003). We wstępie do pierwszego wydania jego książki (2003) John Seely Brown, były dyrektor centrum badawczego XeroX Palo Alto, napisał: „we współczesnym świecie, większość najmądrzejszych ludzi nie tworzy jednego zespołu, są oni rozproszeni, funkcjonując w wielu instytucjach. Poszukiwania innowacji idą w kierunku konfigurowania róż-

nych dyscyplin – na przykład bio- i nanotechnologii, szukania skutecznych metod kojarzenia różnych zasobów wiedzy ludzi, którzy odmiennie patrzą na świat, używają nieznanymi nam narzędzi i metod” (s. x).

Zdaniem Chesbrough produkty/marki tracą na unikalności, nabierając masowego charakteru. Jedynym wyjściem jest innowacyjność, dająca szansę wyróżnienia się i zyskowego wzrostu. Brak innowacji prowadzi do rynkowej porażki. Problem polega jednak na zapewnieniu przedsiębiorstwu ciągłego dopływu pomysłów. Stały, wysoki poziom innowacyjności można osiągnąć dwiema metodami, inwestując znaczne środki w B+R w ramach przedsiębiorstwa lub poszukując innowacji na zewnątrz.

Chesbrough zdefiniował model otwartych innowacji jako „celowe użycie strumieni wiedzy, płynących zarówno z zewnątrz do przedsiębiorstwa, jak i z przedsiębiorstwa na zewnątrz, w celu zdynamizowania wewnętrznej innowacyjności, a także pozyskania rynków umożliwiających osiągnięcie korzyści z własnych innowacji” (Chesbrough, Vanhaverbeke, West 2006, s. 1). Te dwa strumienie wiedzy nazwano *inbound* (pozyskiwanie wiedzy z zewnątrz, tzw. innowacje przychodzące) i *outbound* (sprzedaż lub nieodpłatne udostępnianie zasobów wiedzy przedsiębiorstwa na zewnątrz, tzw. innowacje wychodzące). Model porzuca myślenie o innowacjach wyłącznie w kategoriach aktywności własnego działu B+R, dopuszcza użycie równocześnie wewnętrznych i zewnętrznych źródeł pomysłów, tworzenie nowych produktów na każdym etapie tego procesu, jak również dobieranie dowolnych metod ich komercjalizacji (sprzedaż gotowych produktów, licencjonowanie zewnętrznym partnerom, zakładanie nowych przedsięwzięć).

Do głównych przedmiotów zainteresowania autorów koncentrujących uwagę na innowacjach typu *inbound* należą następujące tematy: źródła innowacji (klienci, dostawcy, pośrednicy, uczelnie wyższe i inne placówki naukowe, konkurenci, inne przedsiębiorstwa), sieci innowacyjne, mądrość tłumu (czynnik określany też jako anonimowi użytkownicy Internetu lub *crowdsourcing*), społeczności klientów, pośrednicy w innowacjach (np. InnoCentive), wpływ wdrożenia modelu otwartych innowacji na wyniki przedsiębiorstw (Laursen, Salter 2006; Lettl *et al.* 2006; Piller, Walcher 2006; Enkel, Gassmann 2008, 2010).

Artykuły opisujące innowacje typu *outbound* analizują przyrost przychodów, wynikających między innymi z licencjonowania własnych osiągnięć technicznych przedsiębiorstw (sprzedaż własności intelektualnej lub technologii), wchodzenia w spółki typu *joint ventures* lub tworzenia przedsiębiorstw odpryskowych (*spin-offs*). Wspomniane instrumenty są z reguły powszechnie wykorzystywane przez duże, międzynarodowe przedsiębiorstwa, których modele biznesowe zostały podporządkowane celom ich polityki licencyjnej (Enkel, Gassmann 2008; Chesbrough 2007).

Pierwotnie model otwartych innowacji opierał się wyłącznie na podbudowie koncepcyjnej, która wymagała weryfikacji w postaci badań empirycznych. Projekt badawczy zrealizowany przez Chesbrough i Brunswicker (2013), dotyczący praktyki modelu otwartych innowacji w wielkich przedsiębiorstwach, był pomyślany jako próba zredukowania luki, w szczególności w zakresie badań ilościowych. Tymczasem MSP okazały się mniej popularnym przedmiotem zainteresowania badaczy wspomnianego modelu niż duże korporacje (Gassmann, Enkel, Chesbrough 2010), choć ich menedżerowie mogliby także skorzystać z ich wniosków, wdrażając model do praktyki. Do dziś sytuacja nie zmieniła się na tyle, aby można było wiarygodnie stwierdzić, czy MSP mogą bez obaw skorzystać z wdrożenia modelu otwartych innowacji.

Model otwartych innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Przegląd badań

Przegląd literatury na temat badań praktyki otwartych innowacji w MSP ograniczyliśmy do pozycji, w których relacje pomiędzy zastosowaniem modelu a wynikami identyfikowano za pomocą metod ilościowych.

Jedną z tych pozycji był artykuł analizujący związek między współpracą pomiędzy podmiotami tworzącymi sieć współpracowników a innowacyjnością MSP w ChRL (Zeng, Xie, Tam 2010). Badaniem objęto 137 chińskich przedsiębiorstw produkcyjnych zorientowanych na uzupełnienie swoich zasobów, umiejętności i kompetencji dzięki zewnętrznej współpracy. Podobnie jak Bullinger *et al.* (2004) autorzy założyli, że taka współpraca (ze szkołami wyższymi, instytutami badawczymi, dostawcami, klientami i innymi podmiotami) jest zawsze korzystna. Do badania związku innowacyjności przedsiębiorstw zatrudniających do 500 osób i ich zewnętrznej współpracy wybrano następujących partnerów kooperacji: inne przedsiębiorstwa (w tym konkurentów), pośredników handlowych, instytucje badawcze i agencje rządowe. Oczekiwany pozytywny wynik badanej relacji otrzymano w przypadku wszystkich rodzajów współpracowników za wyjątkiem agencji rządowych. Wysiłki tych agencji, zmierzające do wspierania współpracy przedsiębiorstw z innymi podmiotami, autorzy badania uznali za znacznie bardziej efektywne niż nawiązywanie z nimi bezpośredniej współpracy. Warto podkreślić, iż odwrotnie niż wykazują badania w krajach zachodnich, w Chinach współpraca z uczelniami i placówkami badawczymi wykazała jedynie niewielki wpływ na innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych. Te różnice sugerują, że charakter badanych relacji uzależniony jest od specyficznego kontekstu.

Kolejne warte przytoczenia badanie zostało przeprowadzone na dużej próbie 605 małych i średnich (odpowiednio od 10 do 99 pracowników i od 100 do 499 pra-

owników) holenderskich przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych, będących nieustającymi innowatorami (van de Vrande *et al.* 2009). Przedmiotem zainteresowania autorów były zarówno praktyki składające się na model otwartych innowacji, jak i motywy ich wdrożenia w ciągu 7 lat poprzedzających gromadzenie danych. Kolejnym zadaniem było dowiedzenie się, na jakie przeszkody napotykają MSP, aplikując wspomniany model. W procesie operacjonalizacji kategorii modelu otwartych innowacji autorzy wyróżnili osiem praktyk, odnoszących się do przepływów wiedzy zarówno do wewnątrz (*inbound*), jak i na zewnątrz (*outbound*). Dane zgromadzono metodą wywiadu telefonicznego (CATI). Kwestionariusz zawierał pytania otwarte. Odpowiedzi na nie zostały zakodowane przez dwoje badaczy. Analiza odpowiedzi doprowadziła do poniższych wniosków.

- Do najczęściej stosowanych praktyk należały: angażowanie klientów, współpraca w ramach zewnętrznej sieci i włączanie własnych pracowników w procesy innowacyjne.
- Połowa badanych przedsiębiorstw stosowała outsourcing funkcji B+R.
- Rzadko praktykowano zakup licencji, rozpoczynanie nowych przedsięwzięć i inwestycje kapitałowe w obce przedsiębiorstwa.
- Większość podmiotów praktykowała nieformalne, nieustrukturyzowane kontakty, które nie wymagały ponoszenia znacznych kosztów.
- Zauważono tendencję do upowszechniania się praktyk modelu otwartych innowacji.
- Nie ujawniono znaczących różnic pomiędzy przedsiębiorstwami produkcyjnymi a usługowymi w zakresie intensywności badanych praktyk i tendencji ich wdrażania.
- Zaangażowanie średnich przedsiębiorstw we wdrożenie modelu otwartych innowacji było większe niż przedsiębiorstw małych.
- Do najważniejszych motywów wdrożenia modelu otwartych innowacji należały motywy rynkowe, wpływające na popyt i tym samym na wyniki finansowe przedsiębiorstw.
- Za najważniejsze bariery utrudniające aplikację modelu uznano przeszkody organizacyjne i kulturę przedsiębiorstwa (utrudniające relacje a partnerami), ale wymieniono również wiele innych niekorzystnych czynników.

Choć badania dużych przedsiębiorstw były w naturalny sposób w znacznej mierze skierowane na podmioty wysokich technologii, to MSP funkcjonujące w przemysłach wysokich technologii nie zainteresowały wielu badaczy. W tej sytuacji warto zwrócić uwagę na opracowanie opisujące wpływ praktyk modelu otwartych innowacji na innowacyjność 253 szwedzkich firm z branży IT (Parida, Westberg, Frishammar 2012). Celem badaczy było ujawnienie wpływu praktyk składających się na model

otwartych innowacji na innowacje przełomowe i modyfikujące. Na podstawie odpowiedzi na pytania w kwestionariuszu, skierowanym do zarządzających badanymi przedsiębiorstwami, zidentyfikowano cztery praktyki typu *inbound*. Nazwano je: wyszukiwaniem innowacji, podejmowaniem pionowej współpracy innowacyjnej, poziomej współpracy innowacyjnej i dywersyfikowaniem źródeł innowacji.

Praktyka określona wyszukiwaniem innowacji (zwiadem innowacyjnym lub technologicznym; *technology scouting*) oznacza regularne obserwowanie przez przedsiębiorstwo trendów w zakresie techniki w celu identyfikowania „okazji i zagrożeń z nich wynikających” (Parida, Westberg, Frishammar 2012, s. 290). Autorzy uznali, że tego rodzaju aktywność może pomagać małym i średnim przedsiębiorstwom pod warunkiem, że ich konsekwencją nie będzie rozproszenie nakładów na zbyt wiele projektów.

Pozioma współpraca innowacyjna (*horizontal technology collaboration*) polega na „włączeniu partnerów spoza własnego łańcucha wartości przedsiębiorstwa do procesu kreowania nowych produktów” (s. 297).

Pionowa współpraca innowacyjna (*vertical technology collaboration*) odnosi się do „integrowania wiedzy pochodzącej od aktualnych lub potencjalnych klientów i użytkowników produktów” (s. 297), a do typowych jej przejawów należy kooperacja z wiodącymi użytkownikami (*lead users*).

Dywersyfikowaniem źródeł innowacji (*technology sourcing*) nazwano „kupowanie, czy w inny sposób uzyskiwanie dostępu do innowacji od przedsiębiorstw i instytucji oraz wykorzystywanie ich w procesach rozwoju produktu” (s. 297). Do tego rodzaju metod zaliczono licencjonowanie własności intelektualnej.

Analiza danych ujawniła istnienie pozytywnego związku pomiędzy intensywnością wyróżnionych praktyk a innowacyjnością przedsiębiorstw w odniesieniu do obu grup innowacji.

Panuje powszechne przekonanie, że przewaga konkurencyjna MSP uwarunkowana jest ich innowacyjnością. Tymczasem tylko niektóre z innowacyjnych firm osiągają sukces rynkowy. Warto się zatem zastanowić nad racjonalnością przyjmowania przez MSP modelu otwartych innowacji lub też warunkami, które uzasadniałyby jego aplikację. Temat ten podjęli trzej autorzy, tj. van Hemert, Njikamp i Masurel (2013), których celem było przeanalizowanie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw pod kątem jej rynkowej skuteczności. Badana próba składała się z 243 holenderskich firm, a badacze zidentyfikowali ich „źródła innowacji, zdolności innowacyjne, rezultaty działalności innowacyjnej i sposoby komercjalizacji innowacji” (Hemert, Njikamp, Masurel 2013, s. 425). Wcześniejsze badania sugerowały, że przedsiębiorstwa skoncentrowane na poszukiwaniu innowacji, ale niedbające o ich komercjalizację, mogą być skazane na porażkę z uwagi na wygórowane koszty eks-

perymentowania. Z kolei korzystanie z innowacji uwarunkowane jest ciągłym ich dopływem, uzależnionym od wdrożenia właściwego modelu (March 1991). Badacze skonfrontowali źródła innowacji i sposoby komercjalizacji ze zdolnościami przedsiębiorstw do innowacji oraz wynikami innowacyjności (mierzonymi jako wzrost zysków ze sprzedaży nowych lub zmodyfikowanych produktów, opracowania i/lub zastosowania udoskonalonych metod produkcji lub świadczenia usług) w postaci hipotezy: „im więcej źródeł innowacji, tym większe zdolności innowacyjne wykazują małe i średnie przedsiębiorstwa” (Hemert, Njikamp, Masurel 2013, s. 435). Hipoteza ta opierała się na przekonaniu, że na etapie poszukiwania innowacji przedsiębiorstwa współpracują z uczelniami wyższymi i partnerami włączonymi do międzynarodowych sieci, co zwiększa ich potencjał innowacyjny (zdolności innowacyjne). Ta okoliczność zwiększa wyniki przedsiębiorstw w zakresie innowacji. Autorzy sformułowali drugą hipotezę, zgodnie z którą „im więcej sposobów komercjalizacji innowacji stosują przedsiębiorstwa, tym lepsze wyniki przynosi ich działalność innowacyjna” (Hemert, Njikamp, Masurel 2013, s. 436). W tym przypadku poprawa wyników jest konsekwencją relacji z innymi firmami, w tym z konkurentami. Analiza zebranych danych umożliwiła potwierdzenie hipotez, wskazując, że szkoły wyższe i międzynarodowe sieci były znaczącymi źródłami innowacji, zwiększały zdolności firm do kreowania nowych produktów i procesów; w ten sposób poprawiały osiągane wyniki. Równocześnie współpraca z konkurentami na rzecz komercjalizacji innowacji zwiększała szanse na sukces w działalności innowacyjnej.

Część dotąd przeprowadzonych badań wskazuje na pozytywny wpływ implementacji modelu otwartych innowacji na wyniki MSP. Jednak Rosenbusch i jego współpracownicy, powołując się na innych autorów (Van de Ven 1986; Acs, Audresch 1988; Noteboom 1994; Vossen 1998; Nohria, Guulati 1996), zwracają uwagę, że w przeciwieństwie do dużych organizacji, dysponujących odpowiednimi rozwiązaniami organizacyjnymi i zasobami, małym i średnim podmiotom z reguły brak doświadczenia i zasobów warunkujących innowacyjność. Co więcej, MSP najczęściej nie są zdolne do podźwignięcia się po rynkowej porażce. Z tego tytułu znacznie częściej niż duże podmioty unikają ponoszenia ryzyka. W przekonaniu autorów wspomniane obserwacje sugerują, że badania relacji pomiędzy aplikacją modelu otwartych innowacji a wynikami relatywnie małych firm mogą się znacznie różnić od wyników badań prowadzonych na dużych przedsiębiorstwach (Rosenbusch, Brinckmann, Bausch 2011). Ograniczenia wdrożenia modelu otwartych innowacji w relatywnie małych przedsiębiorstwach, motywacje skłaniające je do stosowania tego modelu i zagrożenia wiążące się z jego aplikacją wymieniono w tabeli 15.1.

Tabela 15.1. Ograniczenia aplikacji modelu otwartych innowacji przez MSP, motywy skłaniające do współpracy z zewnętrznymi partnerami i możliwe zagrożenia

Ograniczenia z uwagi na wielkość firm	Motywy	Zagrożenia
Niewielkie zasoby przeznaczane na B+R	Dostęp do zewnętrznej wiedzy	Trudne do udźwignięcia konsekwencje porażki na rynku
Niedostateczne zasoby ludzkie	Dostęp do brakujących zasobów i niezbędnego potencjału	Wysokie koszty współpracy z dużymi partnerami
Niedostateczny potencjał, umiejętności i kompetencje	Dzielenie ryzyka	Wysokie utracone korzyści wynikające ze współpracy z dużymi partnerami
Brak wypracowanych systemów i procedur	Redukcja kosztów rozwoju	Niesprawiedliwy podział korzyści między partnerów
Niedostatek wiedzy menedżerów na temat potencjalnych korzyści	Postępy w zakresie rozwoju produktów	Zaniechanie innowacji dokonywanych we własnym zakresie
Bariery psychologiczne, unikanie ryzyka jako element kultury organizacyjnej	Zwiększenie elastyczności działania	Zaniechanie rozwoju własnego potencjału B+R
Inercja organizacyjna; sztywność organizacji nie pozwala na zmiany modelu biznesu	Poprawa wyników	Inwestowanie w zbyt wiele nowych pomysłów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chesbrough, Crowther (2006), Chesbrough, Vandhaverbeke, West (2006), Henkel (2006), Van de Vrande *et al.* (2009), Rosenbusch, Brinckmann, Bausch (2011), Parida, Westerberg, Frishammar (2012), Van Hemert, Njikamp, Masurel (2013).

Rosenbusch *et al.* podjęli się analizy danych zawartych w czterdziestu dwóch artykułach dotyczących otwartych innowacji w MSP, opublikowanych w latach 1994–2009. Z analizy tej wynikał wniosek bardzo niejednoznacznych wyników badań. Sytuację tę tłumaczyli nie tylko błędami metodycznymi popełnianymi przez badaczy, lecz także uzależnieniem relacji pomiędzy otwartymi innowacjami a wynikami przedsiębiorstw od uwarunkowań, kontekstu jej występowania. Autorzy zastosowali metodę metaanalizy, agregując prace wcześniejszych badaczy i spodziewając się ujawnienia w ten sposób nie tylko głównej relacji, ale także czynników ją modyfikujących. Badane przedsiębiorstwa pochodziły z Ameryki Północnej, Europy, Azji i Australii. We wszystkich przypadkach wyniki odnosiły się do całych przedsiębiorstw (a nie pojedynczych marek czy produktów). Stosowano różne miary wyników, zarówno rejestrowane oficjalnie, takie jak zwrot z kapitału, dynamika wzrostu sprzedaży, poziom cen akcji, jak i wyniki deklarowane przez menedżerów. W związku z brakiem jednej, uniwersalnej miary innowacyjności zastosowano jej kilka kryteriów, takich jak wskaźniki orientacji na innowacje, wskaźniki wewnętrznego wspierania innowacji, wskaźniki zewnętrznego wspierania innowacji, wskaźniki rezultatów innowacji (Kleinknecht, Van Montfort, Brouwer 2002).

Wyniki analizy danych ujawniły generalnie pozytywną relację pomiędzy działaniami innowacyjnymi a osiąganymi wynikami w MSP, ale nie wszystkie innowacje były jednakowo korzystne. Okazało się, że sprzyjanie orientacji na innowacje daje dużo lepsze wyniki niż koncentrowanie się na rezultatach działalności innowacyjnej, takich jak nowe produkty czy patenty. Ponadto wykazano, że nie wszystkie źródła innowacji były w równym stopniu bezpieczne. Autorzy podkreślali, że korzyści z innowacji osiągane przez małe firmy współpracujące z dużymi partnerami są pomniejszane wskutek wysokich kosztów przez nie ponoszonych, włączając koszty utraconych okazji. Tymczasem koncentrowanie się na wewnętrznej innowacyjności nie wymaga ponoszenia takich kosztów, co zwiększa osiąganą korzyść, a ponadto przyczynia się do rozwijania kompetencji MSP. Badania kontekstu relacji pomiędzy innowacyjnością a wynikami małych i średnich firm umożliwiły zidentyfikowanie następujących czynników ją modyfikujących: wiek przedsiębiorstwa, typ innowacji, uwarunkowania kulturowe. Konkluzja wskazująca na wpływ kultury na działalność innowacyjną przedsiębiorstw sugeruje zasadność podejmowania badań w różnych krajach, w różnych warunkach kulturowych.

Uzasadnienie podjęcia badania, pytania i cele badawcze

Przegląd ograniczeń, motywacji i zagrożeń, z którymi zmierzyć się mogą małe i średnie przedsiębiorstwa, decydujące się na wdrożenie modelu otwartych innowacji, wskazuje na skomplikowanie ich decyzji, a zatem i problemu badawczego z nimi związanego. Choć decyzje te są bardzo ważne z praktycznego punktu widzenia, w dotychczasowej literaturze naukowej trudno znaleźć jednoznaczne sugestie wspierające decydentów. Badania na dużych próbach należą ciągle do rzadkości, co utrudnia uogólnianie wyników. Rosenbusch *et al.*, analizujący publikacje, które pojawiły się drukiem w ciągu przeszło 20 lat w różnych krajach, zidentyfikowali tylko czterdzieści dwie, z których jedynie w dwunastu przypadkach rozważania oparto na analizie próby powyżej 400 przedsiębiorstw (2011). W Polsce badania na ten temat były w bardzo ograniczonym zakresie prowadzone przez PARP (2013). Relatywnie więcej uwagi poświęcili badacze współpracy przedsiębiorstw przemysłu elektromaszynowego oraz eksporterów w zakresie innowacji (Gołębiowski 2009; Gołębiowski, Lewandowska 2010; Lewandowska, Gołębiowski 2012a; Lewandowska, Gołębiowski 2012b; Danik, Gołębiowski 2012). W związku z – jak dotąd – małym zainteresowaniem w Polsce badaniami z analizowanego zakresu dotyczącymi MSP, pogłębiona analiza danych zebranych na relatywnie dużej próbie tych przedsiębiorstw mogłaby

rzucić więcej światła na problem aplikacji modelu otwartych innowacji przez firmy funkcjonujące w naszym kraju.

W poradniku OECD (2005) zawierającym wskazówki dotyczące gromadzenia danych na temat innowacji, określanym jako Oslo Manual, wymienionych jest kilka kategorii innowacji, które mogą odnosić się do produktu, procesu, organizacji i koncepcji marketingowej. Przedmiotem szczególnego zainteresowania w tym badaniu są innowacje produktowe. Analizą postanowiliśmy objąć zarówno innowacje przychodzące (*inbound*), jak i wychodzące (*outbound*). Jak wskazują inni autorzy, obie kategorie innowacji (oba strumienie wiedzy) sprzyjają zwiększaniu wyników przedsiębiorstwa, zatem należy oczekiwać, że ich kombinacja służy optymalizacji wyników (Chesbrough, Crowther 2006). W wielu pracach pojawia się też sugestia o korzystnym wpływie zwiększania liczby źródeł innowacji na potencjał innowacyjny firmy i osiągnięte wyniki (Hemert, Njikamp, Masurel 2013).

W tej sytuacji nasunęły się następujące pytania badawcze:

- Jak wiele różnych aktywności zarówno w zakresie innowacji przychodzących (*inbound*), jak i wychodzących (*outbound*) podejmują polskie małe i średnie przedsiębiorstwa?
- Czy ich wdrażanie przyczynia się do poprawy wyników tych przedsiębiorstw?

W odpowiedzi na powyższe pytania można sformułować hipotezę o pozytywnym wpływie stosowania modelu otwartych innowacji na wyniki MSP, co sugerowały badania prowadzone w innych krajach, jednak uwarunkowania kulturowe mogły modyfikować ten związek.

Koncepcja badania i podstawowe definicje

Zgodnie z literaturą przedmiotu na potrzeby tej pracy przyjęto, że otwarte innowacje mogą mieć dwie formy: przychodzącą i wychodzącą. Ze względu na znaczącą rolę interakcji pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw, wśród przejawów innowacji przychodzących wyróżniono: zachodzące w obrębie łańcucha dostaw oraz angażujące podmioty spoza tego łańcucha.

Lista źródeł innowacji zaczerpnięta została z pracy Chesbrough i Brunswicker (2013). Pominięto jedynie dwie formy angażujące tzw. pośredników wiedzy (*knowledge intermediaries*), którzy na polskim rynku występują rzadko, w szczególności w praktyce MSP. Wspomnianą listę źródeł innowacji uzupełniono natomiast o naśladownictwo konkurentów (wcześniejsze doświadczenia autorów wskazują, że ten aspekt OI może szczególnie często odnosić się do praktyki małych i średnich przed-

siębiorstw) oraz – zgodnie z podejściem van de Vrande *et al.* (2009) – o pracowników badanej firmy, podzielonych na zatrudnionych w dziale B+R oraz pozostały personel.

W badaniu skoncentrowano się na pomiarze aktywności i wyników firm w działalności innowacyjnej prowadzącej do opracowania lub modyfikacji nowego produktu.

Intensywność zaangażowania w innowacje przychodzące mierzona była przez zsumowanie wszystkich źródeł, które przedsiębiorstwo wykorzystywało przy innowacji produktowej w okresie trzech lat poprzedzających moment badania.

Stożenie wykorzystania innowacji wychodzących zostało zoperacjonalizowane jako liczba wszystkich sposobów, za pośrednictwem których przedsiębiorstwo udostępniło (płatnie lub bezpłatnie) własną wiedzę podmiotom trzecim.

Jako miara sprawności działalności innowacyjnej posłużył odsetek przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w roku poprzedzającym moment prowadzenia badania.

Charakterystyka próby

Przedstawione w pracy wyniki empiryczne wykorzystują dane zebrane w drodze wywiadów CATI z menedżerami w czerwcu i sierpniu 2014 r. Łącznie zgromadzono 473 odpowiedzi, co pozwoliło osiągnąć stopień realizacji próby (*response rate*) na poziomie 35%.

Przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu zostały wylosowane z bazy danych obejmującej niemal wszystkie firmy z sektorów B2B i B2C, prowadzonej przez agencję badawczą, której powierzono przeprowadzenie wywiadów. Późniejsze porównanie otrzymanej próby z kompletną populacją ze względu na rozkład znanych charakterystyk (np. wielkość zatrudnienia, profil działalności, rentowność) nie wykazało istnienia istotnych statystycznie różnic, co sugeruje, że uzyskany stopień realizacji próby nie zaburzył reprezentatywności danych.

Próba składała się w 47,4% z przedsiębiorstw produkcyjnych i w 53,6% z usługowych. Od 10 do 50 pracowników zatrudniało 67,2% firm, a 32,8% miało zatrudnienie od 51 do 250 osób. Wszystkie firmy produkcyjne zaangażowane były w wytwarzanie żywności i napojów bezalkoholowych, podczas gdy przedsiębiorstwa usługowe działały w branży hotelowej (31%), gastronomicznej (56%) lub jako biura podróży (13%).

Analiza statystyczna

Zakres analizy wykonanej na potrzeby pracy objął:

- 1) prezentację aktualnego stanu wykorzystania źródeł innowacji wśród polskich MSP z sektora produkcyjnego i usługowego za pomocą rozkładów empirycznych, testów niezależności chi-kwadrat oraz t-testów,
 - 2) ocenę skuteczności źródeł innowacji przy wykorzystaniu współczynników korelacji oraz równań regresji wielorakiej.
- Kolejne części pracy przybliżą oba zagadnienia.

Wykorzystanie modelu otwartych innowacji wśród MSP w Polsce

Menedżerowie biorący udział w badaniu zostali zapytani o to, które źródła otwartych innowacji – wewnętrzne i zewnętrzne wobec ich łańcucha dostaw – były wykorzystywane przez ich przedsiębiorstwa przy tworzeniu nowych i modyfikacji istniejących produktów. Zakres modyfikacji został zdefiniowany szeroko, obejmując nie tylko zmiany istotnych cech dóbr i usług, lecz także korekty wyglądu lub opakowania. Okres, którego dotyczyło pytanie, objął trzy lata poprzedzające sondaż (2011–2013).

Zestawienie źródeł innowacji – wewnętrznych i zewnętrznych w stosunku do łańcucha dostaw przedsiębiorstwa – dla sektora produkcyjnego i usługowego zostało zaprezentowane w dwóch kolejnych tabelach 15.2 i 15.3.

Dane przedstawione w tabelach 15.2 i 15.3 wskazują, że wszystkie przedsiębiorstwa (473) wykorzystywały źródła innowacji wewnątrz łańcucha dostaw i większość z nich (412) stosowała pomysły, wiedzę i technologie wywodzące się spoza grona własnych klientów, kooperantów i partnerów.

Mimo że testy chi-kwadrat wskazują na istnienie statystycznie istotnych różnic pomiędzy producentami a usługodawcami, zauważalnych jest również wiele podobieństw. Firmy obu rodzajów najczęściej korzystają z tych samych źródeł innowacji, zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz łańcucha dostaw. Wśród tej pierwszej grupy otwartych innowacji producenci najczęściej wymieniali: dostawców (83%), pracowników zatrudnionych poza działem B+R (79,9%) i konsumentów (78,6%). Dla porównania usługodawcy najczęściej wskazywali na: innych (niż pracownicy B&R) pracowników (90%), konsumentów (83,5%) i dostawców (81,1%), czyli identyczne kategorie, choć w nieco innej kolejności.

Tabela 15.2. Źródła przychodzących otwartych innowacji wewnętrzne w stosunku do łańcucha dostaw badanych przedsiębiorstw w podziale na sektory

Źródła innowacji produktowej		Sektor		Razem
		produkcyjny	usługowy	
Klienci instytucjonalni (np. pośrednicy)	liczba	134	141	275
	%	59,8	56,6	58,1
Konsumenci	liczba	176	208	384
	%	78,6	83,5	81,2
Anonimowi użytkownicy internetu	liczba	21	73	94
	%	9,4	29,3	19,9
Pracownicy działu B+R	liczba	120	88	208
	%	53,6	35,3	44,0
Dostawcy	liczba	186	202	388
	%	83,0	81,1	82,0
Inni pracownicy	liczba	179	224	403
	%	79,9	90,0	85,2
Razem	liczba	224	249	473
	%	100	100	100

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15.3. Źródła przychodzących otwartych innowacji zewnętrzne w stosunku do łańcucha dostaw badanych przedsiębiorstw w podziale na sektory

Źródła innowacji produktowej		Sektor		Razem
		produkcyjny	usługowy	
Zakupy licencji	liczba	16	59	75
	%	8,2	27,2	18,2
Zakupy patentów	liczba	10	19	29
	%	5,1	8,8	7,0
Zakupy nowych technologii	liczba	110	122	232
	%	56,4	56,2	56,3
Przejęcia innych przedsiębiorstw	liczba	15	21	36
	%	7,7	9,7	8,7
Naśladownictwo konkurentów	liczba	119	138	257
	%	61,0	63,6	62,4
Zamówienia na wyższej uczelni	liczba	17	11	28
	%	8,7	5,1	6,8
Zamówienia w instytucje badawczym	liczba	15	12	27
	%	7,7	5,5	6,6
Zaangażowanie konsultantów	liczba	34	45	79
	%	17,4	20,7	19,2
Razem	liczba	195	217	412
	%	87,1	87,1	87,1

Źródło: opracowanie własne.

Odnosnie do wykorzystywanych źródeł na zewnątrz łańcucha dostaw menedżerowie najczęściej podawali naśladowanie rozwiązań konkurentów (odpowiednio 61% i 63,6% dla firm produkcyjnych i usługowych) oraz zakup nowych technologii (56,4% i 65,2%). Najwyraźniejszą występującą tu różnicą pomiędzy sektorami była częstość zakupu licencji, co było znacznie bardziej powszechne wśród przedsiębiorstw usługowych, prawdopodobnie w związku z większą popularnością franchisingu w tej grupie podmiotów.

Ogólnie, mimo że oba rodzaje firm cechowała duża innowacyjność (przynajmniej zgodnie z przyjętym na potrzeby pracy rozumieniem terminu innowacji produktowej), firmy usługowe odznaczały się większym zaangażowaniem w praktyki innowacyjne. Można to zapewne przypisać strukturalnym różnicom pomiędzy sektorami. Wielu usługodawców funkcjonuje w warunkach intensywnej konkurencji, związanej m.in. z niskimi barierami wejścia do branży. Dodatkowo można argumentować, że innowacje produktowe w usługach są często łatwiejsze do osiągnięcia niż w produkcji artykułów fizycznych. Również bardziej bezpośrednie i częstsze kontakty z konsumentami w branżach usługowych sprzyjają wymianie informacji inspirującej działalność innowacyjną.

Tabela 15.4 dotyczy częstości występowania różnych form innowacji wychodzących wśród badanych podmiotów.

Tabela 15.4. Formy innowacji wychodzących w badanych przedsiębiorstwach w podziale na sektory

Źródła innowacji produktowej		Sektor		Razem
		produkcyjny	usługowy	
Sprzedaż know-how	liczba	24	39	63
	%	66,7	70,9	69,2
Bezpłatne udostępnianie know-how	liczba	15	26	41
	%	41,7	47,3	45,1
Sprzedaż licencji i patentów	liczba	1	2	3
	%	2,8	3,6	3,3
Bezpłatne udostępnianie patentów i licencji	liczba	6	0	6
	%	16,7	0,0	6,6
Zakładanie odrębnych firm korzystających z innowacji (<i>spin-off</i>)	liczba	4	10	14
	%	11,1	18,2	15,4
Zakładanie firm <i>joint-venture</i> korzystających z innowacji	liczba	2	3	5
	%	5,6	5,5	5,5
Razem	liczba	36	55	91
	%	16,1	25,3	19,2

Źródło: opracowanie własne.

Najbardziej oczywistym wnioskiem jest konstatacja, że polskie MSP tylko w niewielkim stopniu angażowały się w rozpowszechnianie swoich innowacji, gdyż w całej badanej próbie jedynie 19% (91) podmiotów wykazywało ten typ działalności w jakiegokolwiek formie, przy czym przedsiębiorstwa usługowe odznaczały się nieco lepszym wynikiem niż producenci. Najczęstszą formą innowacji wychodzącej, zarówno wśród producentów, jak i usługodawców, była sprzedaż *know-how*. Pewna liczba firm była również zaangażowana w bezpłatne udostępnianie swojej specjalistycznej wiedzy. Wydaje się, że można podać dwa prawdopodobne i niewykluczające się wyjaśnienia tego stanu rzeczy. Po pierwsze, innowacje opracowane przez badane przedsiębiorstwa są nowatorskie jedynie z ich perspektywy i w szerszym kontekście nie mają dużej wartości dla podmiotów zewnętrznych jako narzędzia zwiększania przychodów lub poprawy efektywności. Po drugie, znaczna liczba przedsiębiorstw może być niechętna ujawnianiu swoich sekretów (tj. nowych technologii, narzędzi i procedur) ze względu na lęk przed pogorszeniem swojej pozycji konkurencyjnej. Stąd też niski stopień zaangażowania w innowacje wychodzące może być przypisany niewielkiej liczbie wartościowych innowacji i/lub być uwarunkowany specyfiką kultury organizacyjnej polskich firm.

Często stosowaną miarą skuteczności praktyk innowacyjnych jest odsetek przychodów uzyskanych ze sprzedaży nowych i/lub zmodyfikowanych produktów na tle wartości wszystkich rocznych obrotów. W tabelach 15.5, 15.6 i 15.7 porównano firmy produkcyjne i usługowe ze względu na odsetek przychodów ze sprzedaży nowych produktów (15.5), produktów zmodyfikowanych (15.6) oraz łącznie produktów nowych i zmodyfikowanych (15.7).

Bez podziału na sektory średnie arytmetyczne udziały w przychodach ogółem produktów nowych i zmodyfikowanych wyniosły odpowiednio 15,4% oraz 16,3%. Producenci osiągnęli 11,4% wartości obrotów ze sprzedaży nowych wyrobów i 12,1% z tytułu sprzedaży artykułów poddanych modyfikacji. Wśród usługodawców wartości te były wyższe i osiągnęły 18,9% dla usług nowych oraz 19,7% dla zmodyfikowanych. Gdy udział nowych i zmodyfikowanych produktów był rozpatrywany łącznie, jego wartość wyniosła 23,8% dla producentów oraz 38,7% dla przedsiębiorstw usługowych.

Ujawnione różnice między sektorami są nie tylko łatwo dostrzegalne, lecz także potwierdzone statystycznie, o czym świadczą istotne wyniki testów *t* dla dwóch prób niezależnych (tabele ze szczegółowymi wynikami nie zostały tu uwzględnione ze względu na ograniczoność miejsca). Prowadzi to więc do wniosku, że przedsiębiorstwa usługowe są systematycznie bardziej innowacyjne nie tylko z punktu widzenia liczby wykorzystywanych źródeł innowacji (por. tabele 15.2 i 15.3), lecz także z uwagi na wyniki sprzedaży. Tak jak podano poprzednio, głównymi czynnikami zwiększającymi innowacyjność firm usługowych wydają się być: względnie silna presja

konkurencyjna związana z niższymi barierami wejścia, większa łatwość wdrażania innowacji oraz bliższe i bardziej intensywne kontakty z konsumentami.

Tabela 15.5. Przychody ze sprzedaży nowych produktów w podziale na sektory

Nowe produkty w przychodach ze sprzedaży MSP			Sektor		Razem	
			produkcyjny	usługowy		
Procentowy udział w łącznych przychodach w 2013 r. przychodów osiągniętych ze sprzedaży produktów, które zostały wprowadzone do oferty jako nowe w ciągu 3 ostatnich lat (tj. od 2011 do 2013)	0%	liczba	36	50	86	
		%	16,1	20,1	18,2	
	1-20%	liczba	146	94	240	
		%	65,2	37,8	50,7	
	21-40%	liczba	29	62	91	
		%	12,9	24,9	19,2	
	41-60%	liczba	9	35	44	
		%	4,0	14,0	9,3	
	61-80%	liczba	1	6	7	
		%	0,4	2,4	1,5	
	81-100%	liczba	3	2	5	
		%	1,4	0,8	1,1	
	Razem		liczba	224	249	473
			%	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15.6. Przychody ze sprzedaży zmodyfikowanych produktów w podziale na sektory

Zmodyfikowane produkty w przychodach ze sprzedaży MSP			Sektor		Razem	
			produkcyjny	usługowy		
Procentowy udział w łącznych przychodach w 2013 r. przychodów osiągniętych ze sprzedaży produktów, które zostały zmodyfikowane w ciągu 3 ostatnich lat (tj. od 2011 do 2013)	0%	liczba	39	48	87	
		%	17,4	19,3	18,4	
	1-20%	liczba	145	98	243	
		%	64,7	39,4	51,4	
	21-40%	liczba	21	54	75	
		%	9,4	21,7	15,9	
	41-60%	liczba	15	39	54	
		%	6,7	15,6	11,4	
	61-80%	liczba	3	8	11	
		%	1,4	3,2	2,3	
	81-100%	liczba	1	2	3	
		%	0,4	0,8	0,6	
	Razem		liczba	224	249	473
			%	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15.7. Przychody ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w podziale na sektory

Nowe i zmodyfikowane produkty w przychodach ze sprzedaży MSP			Sektor		Razem
			produkcyjny	usługowy	
Procentowy udział w łącznych przychodach w roku 2013 przychodów osiągniętych ze sprzedaży produktów, które zostały zmodyfikowane lub wprowadzone do oferty jako nowe w ciągu 3 ostatnich lat (tj. od 2011 do 2013).	0%	liczba	23	39	62
		%	10,9	16,5	13,8
	10%	liczba	23	14	37
		%	10,9	5,9	8,3
	20%	liczba	115	65	180
		%	54,5	27,5	40,2
	30%	liczba	3	2	5
		%	1,4	0,8	1,1
	40%	liczba	26	31	57
		%	12,3	13,1	12,7
	50%	liczba	1	0	1
		%	0,5	0,0	0,2
	60%	liczba	16	38	54
		%	7,6	16,0	12,1
	70%	liczba	0	1	1
		%	0,0	0,4	0,2
	80%	liczba	3	26	29
		%	1,4	11,0	6,5
	90%	liczba	0	2	2
		%	0,0	0,8	0,4
100%	liczba	1	19	20	
	%	0,5	8,0	4,5	
Razem		liczba	211	237	448
		%	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Co interesujące, wśród badanych firm znalazła się grupa przedsiębiorstw (13,8%), których menedżerowie zadeklarowali zerową sprzedaż zmodyfikowanych i nowych produktów pomimo podejmowania działalności innowacyjnej (jak wskazuje tabela 15.2 wszystkie firmy wykazywały zaangażowanie w OI). Zważywszy, że tak duża liczba błędów pomiaru jest mało prawdopodobna, zidentyfikowana prawidłowość jest przypuszczalnie wynikiem nieskutecznych innowacji, które nie przełożyły się na zmiany oferty bądź też zmiany te nie zostały zaakceptowane przez rynek i nowe produkty musiały zostać wycofane.

Skuteczność źródeł innowacji

Skuteczność modelu OI została zbadana na dwa sposoby. Po pierwsze, obliczone zostały współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy dychotomicznymi zmiennymi reprezentującymi wykorzystanie danego źródła innowacji a udziałem w sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych. Otrzymane w ten sposób współczynniki korelacji pozwoliły określić, które źródła innowacji miały najsilniejszy związek z przychodami ze sprzedaży nowych i zmienionych produktów, bez uwzględniania równoczesnego wpływu innych źródeł innowacji. Następnie dokonano estymacji trzech modeli wielorakiej regresji liniowej z krokowym doбором predyktorów (*stepwise method*). Modele reprezentują takie połączenia źródeł innowacji, które wyjaśniają najwięcej wariacji w zmiennej zależnej. W każdym modelu rolę zmiennej zależnej pełnił procent przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w rocznych przychodach ogółem.

W tabeli 15.8 przedstawione zostały współczynniki korelacji Pearsona sugerujące najbardziej skuteczne źródła innowacji.

Analizując tabelę 15.8, można dostrzec, że przy takiej samej lub bardzo podobnej wartości współzależność mogła być oznaczona jako istotna statystycznie dla całej próby lub nieistotna, gdy brane były pod uwagę jedynie firmy produkcyjne lub usługowe (np. współczynnik o wartości $R = 0,114$ dla anonimowych użytkowników internetu jest statystycznie istotny dla całej próby, podczas gdy $R = 0,127$ uzyskany dla podgrupy producentów istotny już nie jest). Sytuacja ta nie jest wynikiem błędu, lecz jest spowodowana większą mocą statystyczną testów wykonywanych na większych próbach, a współczynniki dla całej badanej próby liczone były przy około dwukrotnie większej liczebności niż dla poszczególnych sektorów.

W kwestii względnej skuteczności różnych form OI dane sugerują, że źródła spoza łańcucha dostaw odznaczają się silniejszymi pozytywnymi związkami z przychodami ze sprzedaży nowych lub zaktualizowanych elementów asortymentu. Ta obserwacja odnosi się zarówno do producentów, jak i usługodawców. Może to świadczyć o tym, że inspiracje i rozwiązania czerpane spoza grona bezpośrednich kooperantów i klientów są często bardziej nowatorskie i pozwalają na skuteczniejsze wdrożenia.

W grupie form OI wewnątrz łańcucha dostaw badanych firm produkcyjnych największe wartości współczynników korelacji stwierdzono w przypadku innowacji pochodzących od pracowników działu BiR ($R = 0,182$ dla łącznych dochodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów), innych pracowników ($R = 0,163$) i anonimowych użytkowników internetu ($R = 0,157$). Firmy usługowe wykazywały

najsilniejsze korelacje dla dostawców ($R = 0,233$), pracowników spoza działu B+R ($R = 0,159$), klientów instytucjonalnych ($R = 0,148$) i konsumentów ($R = 0,128$).

Tabela 15.8. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wykorzystaniem poszczególnych źródeł innowacji a procentem przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w 2013 r.

Źródła innowacji	Cała próba Procent przychodów ze sprzedaży			Producenci Procent przychodów ze sprzedaży			Usługodawcy Procent przychodów ze sprzedaży		
	nowych produktów	zmodyfikowanych produktów	nowych i zmodyfikowanych produktów	nowych produktów	zmodyfikowanych produktów	nowych i zmodyfikowanych produktów	nowych produktów	zmodyfikowanych produktów	nowych i zmodyfikowanych produktów
Źródła innowacji wewnątrz łańcucha dostaw									
Dostawcy	0,115	0,146	0,156	-0,051	0,134	0,065	0,215	0,177	0,233
Klienci instytucjonalni (np. pośrednicy)	0,090	0,092	0,108	0,067	0,062	0,081	0,121	0,127	0,148
Konsumenci	0,052	0,098	0,091	-0,030	0,025	0,001	0,080	0,134	0,128
Anonimowi użytkownicy internetu	0,114	0,133	0,148	0,127	0,122	0,157	0,038	0,069	0,064
Pracownicy działu B+R	0,016	0,031	0,028	0,152	0,137	0,182	0,032	0,048	0,048
Pozostali pracownicy	0,156	0,145	0,179	0,163	0,102	0,163	0,124	0,144	0,159
Źródła innowacji na zewnątrz łańcucha dostaw									
Zakup licencji	0,203	0,264	0,279	0,109	0,148	0,164	0,165	0,246	0,245
Zakup patentów	0,049	0,120	0,102	0,173	0,313	0,316	-0,021	0,019	-0,001
Zakup nowych technologii	0,164	0,080	0,144	0,113	0,057	0,103	0,205	0,097	0,179
Przejęcia innych przedsiębiorstw	0,198	0,087	0,167	0,033	-0,005	0,015	0,275	0,128	0,237
Naśladownictwo konkurentów	0,015	0,113	0,079	0,041	0,207	0,167	-0,011	0,055	0,027
Zamówienia na wyższej uczelni	0,050	-0,008	0,024	0,008	-0,026	-0,014	0,120	0,034	0,090
Zamówienia w instytucji badawczym	0,059	0,056	0,069	-0,022	-0,002	-0,014	0,126	0,113	0,142
Zaangażowanie konsultantów	0,138	0,196	0,200	0,128	0,279	0,267	0,134	0,146	0,166

Uwaga: współczynniki korelacji istotne statystycznie na poziomie 5% zostały zaznaczone pogrubioną czcionką.

Źródło: opracowanie własne.

Wśród źródeł OI zlokalizowanych poza łańcuchem dostaw najsilniejsze związki z odsetkami przychodów stwierdzono dla zakupu patentów ($R = 0,316$), zaangażowania konsultantów ($R = 0,267$), naśladownictwa konkurentów ($R = 0,167$) i zakupu licencji ($R = 0,245$). Sektor usługowy cechowała inna hierarchia źródeł OI, obejmująca zakup licencji ($R = 0,245$), przejęcia innych przedsiębiorstw ($R = 0,237$), zakup nowych technologii ($R = 0,179$), zaangażowanie konsultantów ($R = 0,166$) i zamówienia w instytutach badawczych ($R = 0,142$).

Zidentyfikowany układ istotnych statystycznie korelacji skłania do wniosku, że źródła OI z najsilniejszymi współzależnościami – a więc przypuszczalnie również najsilniejszym wpływem na poziom przychodów – należały do najrzadziej wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa (patrz tabele 15.2 i 15.3). Można wśród nich wymienić pracowników działu BiR, użytkowników internetu, zakup patentów i udział konsultantów. Na tej samej zasadzie, czerpanie pomysłów od konsumentów i dostawców (którzy byli najczęściej wykorzystywanymi źródłami innowacji) wykazywało pewną skuteczność tylko dla firm usługowych, podczas gdy ich zastosowanie przez producentów nie wiązało się ze znaczącymi efektami.

Na zakończenie analizy zidentyfikowanych korelacji warto podkreślić, że nawet najsilniejsze predyktory nie wyjaśniały znaczącej części zmienności poziomu przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów. Po podniesieniu do kwadratu współczynników korelacji można uzyskać miarę odsetka wyjaśnianej wariancji w danej współzależności. Stąd też najwyższa wartość korelacji dla całej próby firm stwierdzona dla zakupu patentów ($R = 0,279$) pozwala wyjaśnić jedynie 7,8% zróżnicowania zmiennej zależnej.

Bardziej holistyczne spojrzenie na zagadnienie skuteczności otwartych innowacji daje wieloraka regresja liniowa. W trzech kolejnych tabelach (15.9, 15.10 i 15.11) zilustrowano trzy modele regresji prezentujące najlepsze statystycznie predyktory udziału przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów dla wszystkich firm razem oraz osobno dla producentów i usługodawców.

Tabela 15.9. Model wielorakiej regresji liniowej prognozujący procent przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w 2013 r. na podstawie źródeł innowacji wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa (metoda krokowa, estymacja OLS dla przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych)

Elementy modelu (przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe)	Współczynniki nieustandaryzowane		Współczynniki ustandaryzowane	t	Ist.	Miary współliniowości	
	B	Błąd śr.	Beta			Tolerancja	VIF
(Stała)	11,847	3,747		3,162	0,002		
Zakup licencji	15,191	3,290	0,211	4,618	0,000	0,925	1,081

Pozostali pracownicy	10,516	3,370	0,139	3,121	0,002	0,968	1,033
Zaangażowanie konsultantów	10,100	3,195	0,142	3,161	0,002	0,960	1,042
Przejęcia innych przedsiębiorstw	12,402	4,394	0,126	2,822	0,005	0,967	1,034
Dostawcy	7,039	3,138	0,100	2,243	0,025	0,965	1,036
Miary siły efektu: $R = ,386$; $R^2 = 0,149$							

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15.10. Model wielorakiej regresji liniowej prognozujący procent przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w 2013 r. na podstawie źródeł innowacji wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa (metoda krokowa, estymacja OLS dla przedsiębiorstw produkcyjnych)

Elementy modelu (tylko przedsiębiorstwa produkcyjne)	Współczynniki nieustandaryzowane		Współczynniki ustandaryzowane	t	Ist.	Miary współliniowości	
	B	Błąd śr.	Beta			Tolerancja	VIF
(Stała)	14,227	2,652		5,365	0,000		
Zakup patentów	24,661	5,738	0,273	4,298	0,000	0,978	1,023
Zaangażowanie konsultantów	10,468	3,096	0,215	3,381	0,001	0,977	1,023
Pracownicy działu BiR	4,797	2,190	0,138	2,190	0,030	0,987	1,013
Pozostali pracownicy	5,531	2,727	0,128	2,028	0,044	0,990	1,010
Miary siły efektu: $R = ,435$; $R^2 = 0,189$							

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15.11. Model wielorakiej regresji liniowej prognozujący procent przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów w 2013 r. na podstawie źródeł innowacji wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa (metoda krokowa, estymacja OLS dla przedsiębiorstw usługowych)

Elementy modelu (tylko przedsiębiorstwa usługowe)	Współczynniki nieustandaryzowane		Współczynniki ustandaryzowane	t	Ist.	Miary współliniowości	
	B	Błąd śr.	Beta			Tolerancja	VIF
(Stała)	21,170	4,355		4,862	0,000		
Zakup licencji	19,071	4,801	0,264	3,972	0,000	0,814	1,228
Przejęcia innych przedsiębiorstw	20,741	6,905	0,188	3,004	0,003	0,911	1,098
Dostawcy	14,926	4,829	0,187	3,091	0,002	0,978	1,022
Zakupy patentów	-22,419	8,079	-0,195	-2,775	0,006	0,729	1,372
Zamówienia w instytutach badawczych	19,346	9,405	0,136	2,057	0,041	0,825	1,212
Miary siły efektów: $R = ,415$; $R^2 = 0,172$							

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione równania regresji zostały skonstruowane za pomocą metody krokowej, która jest procedurą eksploracyjną umożliwiającą estymację modeli o zoptimalizowanym stopniu dopasowania do danych empirycznych i zdolnościach predykcyjnych. Wykorzystywana tu procedura statystyczna stopniowo włącza do modelu kolejne zmienne niezależne, rozpoczynając od najlepszych predyktorów, a kończąc na ostatniej zmiennej, która w sposób istotny powiększa zdolności wyjaśniające modelu. Procedura kończy się, gdy żadna z pozostałych zmiennych nie może być dołączona, tak aby w istotny statystycznie sposób zwiększyć wielkość wyjaśnianej wariancji zmiennej zależnej. Odsetek wyjaśnianej wariancji zmiennej zależnej został podany w ostatnim wierszu tabeli jako współczynnik determinacji R. Wartość współczynników determinacji wskazuje, że informacje na temat wykorzystywanych źródeł innowacji pozwoliły wyjaśnić 14,9% zmienności udziału sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych w przychodach ogółem, jeśli model był estymowany dla całej próby (tabela 15.9). Gdy przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe analizowane były osobno, współczynnik determinacji był wyższy i wyniósł odpowiednio 18,9% i 17,2%, co należy tłumaczyć większą jednorodnością tych zbiorowości. Pozostałe zasoby wariancji zmiennej zależnej, niewyjaśniane przez otrzymane modele, odzwierciedlają wpływ na przychody ze sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych innych zmiennych, nieuwzględnionych w badaniu.

Ustandaryzowane współczynniki regresji beta pozwalają określić względną ważność zmiennych niezależnych jako predyktorów zmiennej zależnej. Wartości beta w omawianych równaniach regresji wskazują, że największy wkład w zdolności predykcyjne miały źródła innowacji spoza łańcucha dostaw badanych firm. Ta obserwacja jest zgodna z wcześniejszymi interpretacjami współczynników korelacji Pearsona. Źródła innowacji, które nie zostały wykorzystane jako zmienne niezależne w analizie regresji, nie wyjaśniały dostatecznie dużej ilości unikalnej wariancji zmiennej zależnej w stosunku do form OI już tworzących model.

Wszystkie trzy modele spełniały założenia analizy regresji o braku współliniowości wśród zmiennych niezależnych, homoskedastyczności i normalnym rozkładzie składników resztowych, wskazując, że modele są trafnym i rzetelnym odzwierciedleniem ilustrowanych relacji. Spełnienie tych założeń zwiększa szansę na udaną ich replikację w badaniach opartych na innych próbach pobranych z tej samej populacji.

Wnioski

Badanie stanu i skutków wykorzystania otwartych innowacji w polskich przedsiębiorstwach pozwoliło sformułować ogólne wnioski.

- Wszystkie badane przedsiębiorstwa, niezależnie od przynależności sektorowej, wykorzystywały przynajmniej jedno źródło OI.
- Do najbardziej powszechnych źródeł innowacji należeli: pracownicy niezatrudnieni w działach B+R (85% próby), dostawcy (82%) oraz konsumenci (81%).
- Do najrzadziej wykorzystywanych źródeł innowacji należały: zakupy patentów (6% próby), zamówienia na wyższej uczelni (6%) oraz zamówienia w instytutach badawczych (6%).
- Przedsiębiorstwa usługowe były bardziej innowacyjne, co przejawiało się ich przeciętnym wykorzystywaniem większej liczby źródeł innowacji w porównaniu do firm produkcyjnych.
- Wychodzące formy OI były rzadkie w obu sektorach – zaledwie 19% badanych firm deklarowało płatne lub bezpłatne dzielenie się swoją wiedzą i umiejętnościami z zewnętrznymi podmiotami.
- Względnie najczęściej stosowaną praktyką innowacji wychodzących była sprzedaż *know-how*.
- W 2013 r. w całej próbie (bez podziału na sektory) średni odsetek rocznych przychodów ze sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych wyniósł odpowiednio 15,4% oraz 16,3%.
- Firmy usługowe cechował znacznie większy udział produktów nowych i zmodyfikowanych w rocznych przychodach w porównaniu do firm produkcyjnych (odpowiednio 18,9% i 11,4% dla produktów nowych oraz 19,7% i 12,1% dla produktów zmodyfikowanych).
- Wśród producentów najsilniejsze korelacje pomiędzy wykorzystaniem źródeł innowacji a odsetkiem przychodów ze sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych stwierdzono dla: zakupu patentów ($R = 0,316$), zaangażowania konsultantów ($R = 0,267$), pracowników działu B+R ($R = 0,182$), naśladownictwa konkurentów ($R = 0,167$), zakupu licencji ($R = 0,245$), pozostałych pracowników ($R = 0,163$) i anonimowych użytkowników internetu ($R = 0,157$).
- W grupie firm usługowych najsilniejsze związki z odsetkiem przychodów ze sprzedaży nowych i zmodyfikowanych produktów miały następujące formy OI: zakup licencji ($R = 0,245$), przejęcia innych przedsiębiorstw ($R = 0,237$), dostawcy ($R = 0,233$), zakup nowych technologii ($R = 0,179$), zaangażowanie konsultantów ($R = 0,166$), pozostali pracownicy ($R = 0,159$), klienci instytucjonalni ($R = 0,148$), zamówienia w instytutach badawczych ($R = 0,142$) i konsumenci ($R = 0,128$).
- Niezależnie od sektora najsilniejszymi pozytywnymi związkami z procentem przychodów ze sprzedaży produktów nowych i zmodyfikowanych odznaczały się źródła innowacji spoza łańcucha dostaw badanych przedsiębiorstw (np. zakup licencji i patentów, zaangażowanie konsultantów). Może to świadczyć o tym,

że inspiracje i rozwiązania czerpane spoza grona bezpośrednich kooperantów i klientów są często bardziej nowatorskie i pozwalają na skuteczniejsze wdrożenia.

- Modele regresji wielorakiej wskazują, że struktura stosowanych źródeł innowacji odpowiada za 17,1% wariacji udziału w przychodach produktów nowych i zmodyfikowanych dla sektora usług oraz 18,9% – dla sektora produkcyjnego. Pozostała wariacja jest wyjaśniana przez inne zmienne, nieuwzględnione w przedstawionym badaniu.

Bibliografia

- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1988), *Innovation in large and small firms: an empirical analysis*, „American Economic Review”, 78(4), s. 678–690.
- Ardvinsson N., Mannervik U. (2009), *The innovation platform. Enabling balance between growth and renewal*, VINNOVA, Stockholm.
- Bullinger H.-J., Auernhammer K., Gomeringer A. (2004), *Managing innovation networks in the knowledge-driven economy*, „International Journal of Production Research”, 42(17), s. 3337–3353.
- Chesbrough H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston.
- Chesbrough H. (2006), *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*, Harvard Business School Press, Boston.
- Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J. red. (2006), *Open Innovation: Researching a New Paradigm*, Oxford University Press, New York.
- Chesbrough H., Crowther A.K. (2006), *Beyond high-tech: early adopters of open innovation in other industries*, „R&D Management”, 36(3), s. 229–236.
- Chesbrough H.W. (2007), *Why companies should have open business models*, „MIT Sloan Management Review”, 48(3), s. 45–66.
- Chesbrough H. (2011), *Open Service Innovation. Rethinking Your Business to Grow and Compete in a New Era*, Jossey-Bass, A Wiley Imprint, San Francisco.
- Chesbrough H., Brunswicker S. (2013), *Managing open innovation in large firms. Survey report, Executive Survey on Open Innovation 2013*, Fraunhofer Society, IAO; <http://openinnovation.berkeley.edu/managing-open-innovation-survey-report.pdf>
- Danik L., Gołębiowski T. (2012), *Success factors in innovation cooperation of Polish exporters*, w: *Wyzwania gospodarki globalnej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego, 31, s. 472–489.
- Dutt H., Jha S.V., Quamar F. (2010), *Critical Analysis of Knowledge Constituents and Impact on Organizational Knowledge Orientation-an Exploratory Study*, „IIMS Journal of Management Science”, 1(2), July – December, s. 93–105.

- Edvardsson B., Tronvoll B. (2013), *A new conceptualization of service innovation grounded in S-D logic and service systems*, „International Journal of Quality and Service Sciences”, 5(1), s. 19–31.
- Enkel E., Gassmann O. (2008), *Driving open innovation in the front end. The IBM case*, Working Paper University of St. Gallen and Zeppelin University, St Gallen and Friedrichshafen.
- Enkel E., Gassmann O. (2010), *Creative imitation: exploring the case of cross-industry innovation*, „R&D Management”, 40(3), June, s. 256–270.
- Franke N., Shah S. (2003), *How Communities Support Innovative Activities: An Exploration of Assistance and Sharing Among End-Users*, „Research Policy”, 32(7), s. 1199–1215.
- Franke N., Reisinger H. (2003), *Remaining within Cluster Variance*, Working Paper, Vienna Business University.
- Franke N., Hippel E. von (2003), *Satisfying Heterogeneous User Needs via Innovation Toolkits: The case of Apache Security Software*, „Research Policy”, 32(7), s. 1199–1215.
- Gassman O., Enkel E., Chesbrough H. (2010), *The future of open innovation*, „R&D Management”, 40(3), s. 213–221.
- Gołębiowski T., (2009), *Motywy i bariery kooperacji polskich przedsiębiorstw. Przykład przedsiębiorstw przemysłu elektromaszynowego*, w: *TRANS'09. Wspólna Europa: Partnerstwo przedsiębiorstw jako czynnik ograniczania ryzyka działalności gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 387–396.
- Gołębiowski T., Lewandowska M. (2010), *Kooperacja a sprawność marketingowa przedsiębiorstw na przykładzie polskich przedsiębiorstw przemysłu elektromaszynowego*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej”, SGH, nr 27, s. 202–224.
- Grönroos Ch. (2009), *Marketing as promise management: regaining customer management for marketing*, „Journal of Business and Industrial Marketing”, 24 (5/6), s. 351–359.
- Hemert P. Van, Njikamp P., Masurel E. (2013), *From innovation to commercialization through networks and agglomerations: analysis of sources of innovation, innovation capabilities and performance of Dutch SMEs*, „Annals of Regional Science”, Springer Science & Business Media B.V., 50, s. 425–452, DOI 10.1007/s00168-012-0509-1.
- Henkel J. (2006), *Selective Revealing in Open Innovation Processes: The Case of Embedded Linux*, „Research Policy”, 35(7), s. 953–969.
- Hippel E. von (1976), *The Dominant Role of Users in the Scientific Instrument Innovation Process*, „Research Policy”, 5(3), s. 212–239.
- Hippel E. von (2001), *Perspective: User Toolkit for Innovation*, „Journal of Product Innovation Management”, 18, s. 247–257.
- Hippel E. von (2005), *Democratizing innovation: The evolving Phenomenon of user innovation*, „Journal für Betriebswirtschaft”, March, 55(1), s. 63–78.
- Hippel E. von (2005), *Democratizing Innovation*, The MIT Press, Cambridge Mass., London, England, available under Creative Commons license by Internet.

- Huang H.-Ch., Lai M.-Ch., Lin L.-H., Chen Ch.-T. (2013), *Overcoming organizational inertia to strengthen business model innovation*, „Journal of Organizational Change Management”, 26(6), s. 997–1002.
- Kleinknecht A., Montfort K. Van, Brouwer E. (2002), *The non-trivial choice between innovation indicators*, „Economic Innovation & New Technology”, 11(2), s. 109–121.
- Laursen K., Salter A. (2006), *Open for innovation: the role of openness in explaining innovation performance among UK manufacturing firms*, „Strategic Management Journal”, 27(2), s. 131–150.
- Lettl C., Herstatt C., Gemuenden H.G. (2006), *Users' contributions to radical innovation: evidence from four cases in the field of medical equipment technology*, „R&D Management”, 36(3), s. 251–272.
- Lewandowska M.S., Gołębiowski T. (2012a), *Relationships between product- and marketing innovations of Polish exporters – research outcomes*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej”, SGH, 33, s. 230–258.
- Lewandowska M.S., Gołębiowski T. (2012b), *Complementarity between process- and organizational innovation of Polish exporters. Research outcomes*, „Gospodarka Narodowa” nr 5–6, s. 29–55.
- March J.G. (1991), *Exploration and exploitation in organizational learning*, „Organization Science”, 2(1), s. 71–87.
- Moore G.A. (2004), *Darwin and the demon: innovating within established enterprises*, „Harvard Business Review”, 82, 7–8, s. 86–92.
- Nenonen S., Storbacka K. (2010), *Business model design: conceptualizing networked value co-creation*, „International Journal of Quality and Service Sciences”, 2(1), s. 43–59.
- Nohria N., Gulati R. (1996), *Is slack good or bad for innovation?*, „Academy of Management Journal”, 39(5), s. 1245–1264.
- Nooteboom B. (1994), *Innovation and diffusion in small firms: theory and evidence*, „Small Business Economics”, 6(5), s. 327–347.
- OECD (2005), *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, third ed., Paris.
- Ordanini A., Parasuraman A. (2011), *Service Innovation Viewed Through a Service-Dominant Logic Lens: A Conceptual Framework and Empirical Analysis*, „Journal of Service Research” February, 14(1), s. 3–23.
- Parida V., Westberg M., Frishammar J. (2012), *Inbound Open Innovation Activities in High-Tech SMEs: The Impact on Innovation Performance*, „Journal of Small Business Management”, 50(2), s. 283–309.
- PARP (2013), *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, red. P. Zadura-Lichota.
- Piller F.T., Walcher D. (2006), *Toolkits for idea competitions: a novel method to integrate users in new product development*, R&D Management, Issue 36, 3, s. 307–318.

- Prahalad C. K., Ramaswamy V. (2004), *The Future of Competition: Co-creating Unique Value with Customers*, Harvard Business School Publishing, Boston.
- Prahalad C.K., Krishnan M.S., (2008), *The new age of innovation. Driving co-created value through global networks*, McGraw Hill, New York.
- Rass M., Dumbach M., Danzinger F., Bullinger A.C., Moeslein K.M. (2013), *Open Innovation and Firm Performance: The mediating Role of Social Capital*, „Creativity and Innovation Management”, 22(2), s. 177–194, doi/10.1111/caim.12028.
- Rosenbusch N., Brinckmann J., Bausch A. (2011), *Is innovation always beneficial? A meta-analysis of the relationship between innovation and performance in SMEs*, „Journal of Business Venturing”, 26, s. 441–457.
- Sandulli F.D., Fernandez-Menendez J., Rodriguez-Duarte A., Lopez-Sanchez J.I. (2012), *Testing the Schumpeterian hypotheses on an open innovation framework*, „Management Decision”, 50(7), s. 1222–1232.
- Schumpeter J.A. (1934), *The theory of economic development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Schumpeter J.A. (2004), *The Theory of Economic Development: an Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Brunswick, London.
- Senge P. (1990), *The leader's new work: Building learning organizations*, „Sloan Management Review”, 32, s. 7–23.
- Shapiro C. (2001), *Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard Settings*, w: *Innovation Policy and the Economy* (2001), eds. A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern, vol. 1, MIT Press.
- Vargo S.L., Lush R.F. (2004), *Evolving to a New Dominant Logic for Marketing*, „Journal of Marketing”, 68, January, s. 1–17.
- Ven A.H. Van de (1986), *Central problems in management of innovation*, „Management Science”, 32(5), s. 590–607.
- Vossen R.W. (1998), *Relative strengths and weaknesses of small firms in innovation*, „International Small Business Journal”, 16(3), s. 88–94.
- Vrande V. Van de, Jong J.P. J. de, Vanhaverbeke W., Rochemont M. de (2009), *Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges*, „Technovation”, 20, s. 423–437. www.elsevier.com/locate/technovation
- Zeng S.X., Xie X.M., Tam C.M. (2010), *Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs*, „Technovation”, 30, s. 181–194.
- Zittrain J. (2008), *The Future of the Internet: And How to Stop It*, Yale University Press, New Haven, CT.

Stymulatory ekoinnowacji. Wyniki badań *Community Innovation Survey*

Małgorzata Stefania Lewandowska

Nasilanie się zjawisk związanych z globalnym ociepleniem, kurczenie się zasobów naturalnych, konieczność kontrolowania poziomu zanieczyszczenia środowiska oraz pojawienie się i przebieg niedawnego kryzysu finansowego są czynnikami w istotny sposób zwiększającymi znaczenie zagadnień związanych ze „zdrową gospodarką”.

Zwolennicy „Nowego Zielonego Ładu” – Green New Deal (UNEP 2009) lub „Zielonego Wzrostu” – Green Growth (OECD 2011) zwracają uwagę na potrzebę wprowadzania zarówno bardziej surowych regulacji dotyczących ochrony środowiska, których celem byłoby wspieranie i promowanie obniżania poziomu zużycia węgla i zawężanie zakresu jego wykorzystania w gospodarce (*low carbon economy*), jak i poszerzania wdrażania zasad zielonej gospodarki – „Green Economy” (UNEP 2011) z jednoczesnym przyspieszaniem tempa wzrostu gospodarczego.

Istota prowadzonych na ten temat debat oparta jest na koncepcji ekoinnowacji definiowanej jako „wprowadzenie nowego lub istotnie ulepszonego produktu (wyrobu lub usługi), procesu, metody organizacyjnej lub marketingowej która umożliwia ograniczanie wykorzystywania zasobów naturalnych (w tym materiałów i surowców, surowców energetycznych, wody i ziemi) i zmniejszenie emisji szkodliwych substancji podczas całego cyklu życia produktu” (EIO 2010). Wskazuje to na rozszerzenie pojęcia ekoinnowacji z obszarów związanych z ochroną środowiska na wszelką prowadzoną działalność przetwórczą.

Celem rozdziału jest – przy uwzględnieniu przedstawionej powyżej definicji i zakresu jej stosowania – zaprezentowanie przeglądu sytuacji w zakresie ekoinnowacji w krajach członkowskich Unii. Zdiagnozowana zostanie również rola, jaką poszczególne stymulatory, takie jak: istniejące i przewidywane rządowe regulacje (w tym regulacje podatkowe dotyczące zanieczyszczeń), rządowe granty, subsydia lub inne finansowe wsparcie innowacji przynoszących korzyści dla środowiska, istniejący i przewidywany popyt odbiorców na innowacje korzystne dla środowiska, a także dobrowolne zawieranie porozumień na rzecz dobrych ekologicznie praktyk

w danej dziedzinie działalności, odgrywają w stymulowaniu ekoinnowacji w krajach należących do Unii Europejskiej.

Ostatnia część rozdziału poświęcona jest statystycznej analizie przedstawionych powyżej zagadnień, opartej na anonimizowanych mikrodanych z kwestionariusza *Community Innovation Survey 2006–2008*, dla przedsiębiorstw z Republiki Czeskiej, Niemiec i Rumunii.

Zagadnienia teoretyczne

Zielona, zrównoważona lub ekoinnowacja może być zdefiniowana jako „rozwijanie nowego produktu, procesu, usługi lub technologii, które zaspokajają potrzeby ludzi i instytucji, uwzględniając jednocześnie stan światowych zasobów naturalnych i ich zdolności do odnawiania się” (Gerlach 2003; Yoon, Tello 2009).

Powyższa definicja odzwierciedla założenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility – CSR*) oraz jest spójna z definicją zrównoważonego wzrostu (*sustainable development*), w których nacisk położony jest na zintegrowanie, współzależnienie zagadnień społecznych, gospodarczych, ekologicznych ze świadomością ponoszenia ich konsekwencji i odpowiedzialnością przed obecnym i przyszłym pokoleniem.

Porównując „tradycyjną” innowację ze zrównoważoną – ekoinnowacją dostrzec można występowanie między nimi kilku istotnych różnic (Yarahmadii, Higgins 2012).

Po pierwsze ekoinnowacja nie może być oparta na otwartej, płynnej koncepcji, ponieważ odnosi się do innowacji, w której wprost podkreśla się potrzebę obniżki emisji do środowiska dwutlenku węgla, niezależnie od tego, czy skutki te były lub nie wcześniej zdefiniowane (OECD 2009). Po drugie ekoinnowacja nie jest ograniczona definicją odnoszącą się do typu innowacji – produktowej, procesowej, marketingowej lub organizacyjnej – powoduje ona bowiem pojawianie się zmian dotyczących norm społecznych, wartości kulturowych, struktur instytucjonalnych, niezależnie od typu wprowadzonej innowacji.

Niektórzy naukowcy badający zagadnienie ekoinnowacji uważają również, że wymaga ona intensywniejszej, ściślejszej współpracy w zakresie B+R z zewnętrznymi partnerami (dostawcami, usługodawcami dysponującymi wiedzą specjalistyczną, uniwersytetami), niż ma to miejsce w przypadku innych typów innowacji (de Marchi 2012). W literaturze poświęconej ekoinnowacjom akcentowane jest także ich znaczenie jako jednego z kluczowych stymulatorów podejmowania w firmach działań prowadzących do zmian modelu biznesu (Szymura-Tyc, Bałoń 2011).

W teoretycznych rozważaniach dotyczących innowacji podkreślane jest znaczenie stymulatorów technologicznych (*technology push*) oraz presji wywieranej przez czynniki popytowe (*demand-pull factors*) dla racjonalizacji działalności innowacyjnej firmy.

Większość naukowców przyznaje, że czynniki związane z wymogami w zakresie technologii są szczególnie ważne w początkowej fazie rozwoju nowego produktu, a czynniki popytowe stają się istotne w fazie jej upowszechniania, dyfuzji (Pavitt 1984).

W przypadku ekoinnowacji zwrot z nakładów na B+R ponoszonych na technologie związane ze środowiskiem jest niższy od społecznych efektów poniesionych nakładów, stąd firmy nie są mocno determinowane, aby inwestować w tego typu innowacje. Ważne i warte podkreślenia jest, że ekoinnowacja może przynosić dodatnie skutki uboczne w obu fazach cyklu życia – fazie wstępnej i fazie udostępniania (dyfuzji), co dodatkowo zwiększa potrzebę inwestycji. Problem „podwojonych efektów zewnętrznych” (*double externality*) nie zachęca do inwestowania w ekoinnowacje i jest traktowany jako kluczowy, dodatkowy wyznacznik wprowadzania ekoregulacji (Kemp 2000).

W przypadku ekoinnowacji regulacje prawne oparte na standardach technicznych oraz istniejących systemach zamówień i kontroli, jak również regulacje oparte na niezależnych porozumieniach między rządem a przemysłem, nie umożliwiają z reguły osiągnięcia pożądanego poziomu efektywności, co powoduje, że ich siła i znaczenie niknie, gdy standardy są spełnione. Efektywność regulacji może być znacząco wzmocniona poprzez wprowadzanie stałych wymogów dotyczących redukcji zanieczyszczeń lub dzięki długotrwałym rozmowom i negocjacjom w celu zawarcia niezależnych od regulacji porozumień (Rennings 2000).

Determinanty ekoinnowacji są zaprezentowane w tabeli 16.1.

Tabela 16.1. Determinanty ekoinnowacji

Determinanta	Charakterystyka
Stymulatory technologiczne (<i>technology push</i>)	Technologiczne uwarunkowania (efektywność w wykorzystywaniu materiałów, jakość produkcji, produkowany asortyment, efektywność energetyczna), działalność B+R, poziom kapitału ludzkiego, poziom ochrony własności intelektualnej i charakter rynku
Czynniki rynkowe (<i>market pull</i>)	Przewidywany wzrost udziału w rynku lub wchodzenie w nowe segmenty rynku. Społeczna świadomość potrzeby prowadzenia czystej produkcji, wysoki poziom świadomości dotyczącej odpowiedzialności za środowisko naturalne, zapotrzebowanie na produkty przyjazne dla środowiska
Czynniki polityczne i instytucjonalne (<i>regulatory push</i>)	Wdrożenie i instytucjonalizacja stosowania instrumentów dotyczących prowadzenia polityki na rzecz środowiska: instrumenty ekonomiczne i prawne regulacje. Paleta regulacji prawnych: surowe normy prawne, jednocześnie elastycznie dostosowane do potrzeb przedsiębiorstw, określanie norm czasowych w regulacjach prawnych, przewidywanie przyszłych środowiskowych regulacji prawnych. Struktura instytucjonalna, tzn. polityczne wspieranie ugrupowań działających na rzecz środowiska, organizacja przepływu informacji, istnienie sieci innowacyjnych, przewidywania dotyczące wdrażania do praktyki przyjmowanych regulacji

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem danych zawartych w: Rennings (2000), Horbach (2008), Horbach, Oltra, Belin (2013).

Tradycyjnie wydatki związane z ochroną środowiska były traktowane jako dodatkowy koszt narzucany firmom, zmniejszający ich konkurencyjność w związku z nakładaniem na nie obowiązku przeznaczenia pewnych zasobów na ograniczanie zanieczyszczeń, i w konsekwencji prowadzący do obniżania efektywności ich gospodarowania. Takie podejście zaczęło być jednak kwestionowane przez wielu badawczy, szczególnie przez Portera (Porter 1991) i współautora jego publikacji van der Linde (Porter, van der Linde 1995b). Przebieg debaty dotyczącej hipotez wysuniętych przez Portera można znaleźć w: (Ambec *et al.* 2011). Autorzy hipotezy wskazują, że regulacje nakładają większe wymagania, ale właściwie stosowane mogą „zachęcać do innowacyjności (...) i częściowo, a nawet więcej niż w pełni, równoważyć poniesione koszty ich przestrzegania” (Porter, van der Linde 1995a, s. 98).

Co więcej, stosowanie odpowiedzialnych praktyk biznesowych może stać się stymulatorem podnoszenia regionalnej i krajowej konkurencyjności, a uzyskanie przewagi konkurencyjnej może być oparte na zrównoważonym współdziałaniu podejmowanym przez stowarzyszenia biznesowe, związki zawodowe, społeczeństwo i instytucje publiczne działające w wielu sektorach gospodarki (Zadek 2006).

Ocena sytuacji w zakresie poziomu wdrażania idei zrównoważonego rozwoju – aspekty ekologiczne w krajach członkowskich Unii Europejskiej

W przyjętej na następną dekadę strategii rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej (Europe 2020 Strategy) jednym z głównych filarów, na których ma być oparty rozwój krajów członkowskich, jest program, w którym przewiduje się zdecydowane przesunięcie obecnego modelu gospodarowania zasobami w kierunku gospodarki niskoemisyjnej (EC 2010).

Program działania włączony do deklaracji „Unia na rzecz Innowacji” jest jednym z 7 najważniejszych programów przedstawionych w deklaracjach strategii „Europa 2020”.

Planowane przedsięwzięcia w ramach Planu Działania na rzecz EcoInnowacji (Eco-Innovation Action Plan – EcoAP), przyjętego w grudniu 2011 r., który zastąpił wcześniejszy Plan Działań na rzecz Technologii dla Środowiska (Environmental Technology Action Plan – ETAP) mają ułatwić wprowadzanie na rynek i dyfuzję eko-innowacji. Realizacja Planu Działań ma przynosić korzyści dla środowiska, tworzyć sprzyjające warunki dla rozwoju gospodarczego, umożliwiać powstawanie nowych miejsc pracy, a także zapewnić bardziej efektywnie wykorzystywanie zasobów, których podaż jest ograniczona. Położony jest w nim nacisk na likwidację blokad

rozwojowych, na stawianie czoła wyzwaniom i wykorzystywanie możliwości osiągnięcia celów dotyczących środowiska, stwarzanych zarówno przez innowacje technologiczne, jak i nietechnologiczne.

W celu zwiększenia dyfuzji ekoinnowacji, w programie EcoAP zawarto propozycje mające na celu likwidację największych barier ich wdrażania, co osiągnąć można dzięki optymalizacji konsumpcji istniejących zasobów naturalnych oraz dzięki stworzeniu warunków sprzyjających szerszemu wykorzystywaniu istniejących zasobów finansowych, oraz zasad ich pozyskiwania.

Potwierdzeniem przestrzegania przez Polskę zasad polityki dotyczącej ochrony środowiska było przyjęcie przez polski rząd pierwszej (1991), drugiej (2000) i trzeciej (2008) „Polityki na rzecz Środowiska” (MŚ 2008), a także zaakceptowanie międzynarodowych programów Unii Europejskiej dotyczących ochrony środowiska.

Ponieważ monitorowanie sytuacji w zakresie ekologii w krajach członkowskich jest jednym z kluczowych zadań Unii, dla jego realizacji zbudowano specjalne narzędzie oceny i obserwacji stanu ekoinnowacji w poszczególnych krajach członkowskich (Eco-Innovation Scoreboard – Eco-IS), które uzupełnia i wzbogaca inne mierniki poziomu innowacyjności w krajach Unii.

Wskaźniki wykorzystywane w Eco-Innovation Scoreboard do oceny sytuacji w zakresie ekoinnowacji są ujęte w pięciu grupach obejmujących:

- 1) nakłady na ekoinnowacje (*eco-innovation inputs*); łącznie z nakładem związanym z wczesnym etapem inwestycji w czystą technologię;
- 2) działalność ekoinnowacyjną (*eco-innovation activities*), np. przedstawienie w procentach mierników efektywności korzystania przez firmę z zasobów;
- 3) wyniki ekoinnowacji (*eco-innovation outputs*), np. patenty;
- 4) sytuację w zakresie efektywności wykorzystywania zasobów (*resource efficiency performance*);
- 5) wyniki społeczno-ekonomiczne (*socio-economic outputs*), takie jak obroty firmy zrealizowane dzięki ekoinnowacjom, zatrudnienie związane z ekoinnowacjami, eksport ekoinnowacji.

Wskaźniki utworzone w celu odzwierciedlenia obrotów i zatrudnienia związanych z ekoinnowacją zawierają informacje dotyczące odpadów, odzysku i recyklingu (powtórnego wykorzystania), remontów, utrzymania i usług wynajmu¹. Eco-IS uzupełnia nie tylko inne mierniki innowacyjności w UE, ale ma na celu także promowanie holistycznego oglądu sytuacji ekonomicznej i społecznej odnoszącej się do środowiska.

¹ W Eco-IS 2013 zaprezentowanych zostało 16 wskaźników z 9 różnych źródeł danych, które zostały skonstruowane podobnie jak wskaźniki wykorzystane do wersji Eco-IS 2012. Z tej liczby wskaźników 13 zaktualizowano, przy czym większość aktualizacji oparta była na danych z lat 2010 i 2012. Więcej informacji patrz: <http://www.eco-innovation.eu>

Należy jednocześnie zaznaczyć, że na uzyskane wyniki mogą w poszczególnych krajach wywierać wpływ liczne czynniki strukturalne, takie jak zróżnicowanie znaczenia poszczególnych sektorów przemysłu lub zróżnicowanie etapów rozwoju gospodarczego (Eco Innovation Scoreboard 2013).

W tabeli 16.2 przedstawione są wyniki analizy danych opartych na Eco-IS z lat 2010–2013.

Tabela 16.2. Ranking krajów członkowskich Unii Europejskiej oparty na danych Eco-Innovation Scoreboard z lat 2010–2013

Kraj	2010	2011	2012	2013
Finlandia	156	149	150	138
Szwecja	128	142	134	138
Niemcy	139	123	120	132
Dania	155	138	136	129
Wielka Brytania	103	105	101	122
Hiszpania	101	128	118	110
Luksemburg	94	130	108	109
Francja	96	99	96	108
Austria	131	125	112	106
Belgia	114	115	118	101
Irlandia	101	118	113	95
Włochy	98	90	92	95
Holandia	110	109	111	91
Portugalia	72	81	84	79
Słowenia	75	109	115	74
Estonia	56	74	78	72
Czechy	73	91	90	71
Malta	66	82	72	67
Grecja	55	59	67	66
Litwa	45	52	53	66
Rumunia	52	67	78	63
Węgry	70	83	73	61
Chorwacja	0	0	0	57
Łotwa	60	77	71	52
Słowacja	48	52	54	47
Cypr	64	71	74	43
Polska	54	50	54	42
Bułgaria	58	67	80	38

Uwaga: dla wystandardyzowania wskaźnika wykorzystana została metoda „Distance-to-reference”, z uwzględnieniem średniej dla UE zdefiniowanej jako referencja i zbiór o wartości 100. Danym krajowym odnoszącym się do pojedynczych wskaźników zostały przypisane wagi oparte na liczbie ludności, w celu oszacowania średniej dla UE, korygującej odchylenia wynikające z uwzględniania w kalkulacjach najmniejszych krajów Unii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard (2013).

Wyniki uzyskane na podstawie danych Eco-IS odnoszące się do okresu 2010–2013 wskazują na występowanie ogromnych różnic między grupą EU15 a nowymi członkami Unii, jeśli chodzi o ogólną sytuację w zakresie ekoinnowacji.

Na czele rankingu krajów znalazły się Finlandia, Szwecja, Niemcy, Dania i Wielka Brytania, które uzyskały względne wyniki wyższe niż średnia dla UE28. Generalnie kraje położone na północy i zachodzie UE wyprzedzają znacząco kraje położone na wschodzie i południowym wschodzie UE.

Polska znalazła się w grupie krajów, które wg danych z European Eco-Innovation Scoreboard notują od 2010 r. niskie wyniki w zakresie ekoinnowacji.

Wg danych z edycji Eco-IS 2013 Polska po raz drugi, uwzględniając wyniki szacowane od 2010 r., znalazła się na ostatnim miejscu rankingu, uzyskując wynik znacząco niższy niż średnia dla UE (42 na 100) i więcej niż trzykrotnie niższy niż wynik uzyskany przez Finlandię, unijnego lidera w obszarze ekoinnowacji.

Polska sytuuje się nisko, uwzględniając wszystkie wskaźniki kalkulowane w Eco-IS, przy czym szczególnie nisko jest notowana, jeśli chodzi o wydatki na B+R i inwestycje w innowacje, początkowe etapy inwestycji w zielone technologie, a także wyniki ekonomiczne realizowanych ekoinnowacji. Mimo że całościowy obraz ukazuje potrzebę stawiania czoła występującym wyzwaniom, trendy długoterminowe wskazują na istnienie szansy unowocześnienia procesów produkcyjnych, szczególnie w sektorach, których produkcja oparta jest na intensywnym wykorzystaniu zasobów naturalnych. Stąd ekoinnowacje ukierunkowane na obniżkę kosztów i wyższą produktywność zasobów mogą stać się fundamentem polskiej polityki w zakresie innowacji.

Cel strategiczny zrównoważonego wzrostu polskiej gospodarki mógłby dotyczyć ograniczenia występującej nierównowagi między ekonomicznym a społecznym wzrostem oraz między społeczno-ekonomicznym rozwojem a środowiskiem naturalnym (Kasztelan 2010).

Rozwój i stosowanie ekoinnowacyjnych technologii znalazły wsparcie w budowanych kluczowych strategiach krajowych i regionalnych. Ramowa Strategia Inteligentnej Specjalizacji w Polsce na rzecz Innowacji znajduje się w jednej z dziewięciu strategii zintegrowanych pn. Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska” (SIiEG), która pod względem założeń jest spójna z unijną strategią rozwoju „Europa 2020” oraz zapisami średniookresowej Strategii Rozwoju Kraju 2020. Dokumentem wykonawczym do Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki jest Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r., który stanowi kompleksowy katalog instrumentów wsparcia rozwoju innowacyjności i przedsiębiorczości w Polsce. Krajowa inteligentna specjalizacja (KIS) jako dokument wskazujący dziedziny B+R+I, w ramach których będą podejmowane działania w celu realizacji

założeń strategicznych SliEG, stanowi integralną część Programu Rozwoju Przedsiębiorstw².

Przegląd stymulatorów ekoinnowacji w krajach członkowskich UE

Dane dotyczące stymulatorów ekoinnowacji wykorzystane w tej części rozdziału są oparte na danych zgromadzonych przez Eurostat na potrzeby CIS 2006–2008³.

Analiza danych przedstawionych w tabeli 16.3 wskazuje, że z grupy pięciu różnych stymulatorów ekoinnowacji najczęściej wymieniane były istniejące rozporządzenia dotyczące użytkowania środowiska i podatki związane z zanieczyszczeniem (średnio 29% wszystkich badanych w krajach UE przedsiębiorstw, które wprowadziły w latach 2006–2008 innowacje korzystne dla środowiska, wskazało na ten stymulator ekoinnowacji). W dalszej kolejności stymulatorem, siłą powodującą wprowadzenie ekoinnowacji, były dobrowolne kodeksy lub porozumienia dotyczące dobrych ekologicznych praktyk w danej dziedzinie działalności (średnio 26% przedsiębiorstw), następnym w kolejności stymulatorem były spodziewane regulacje lub podatki związane z zanieczyszczeniem środowiska (średnio 22% przedsiębiorstw) i wreszcie popyt ze strony klientów na innowacje korzystne dla środowiska (średnio 19% przedsiębiorstw).

Przedsiębiorstwa z więcej niż połowy badanych statystycznie krajów najczęściej wskazały (spośród pięciu różnych stymulatorów wprowadzania ekoinnowacji) na stymulator wynikający z istnienia regulacji dotyczących środowiska lub podatków związanych z zanieczyszczeniem. Najczęstsze wskazania tego stymulatora wystąpiły w przypadku Węgier, Czech i Litwy. Był on także najczęściej wskazywany przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe, w przeciwieństwie do fińskich i szwedzkich przedsiębiorstw, w których ten czynnik był rzadziej wskazywany, zajmując w ich przypadku czwarte miejsce na liście stymulatorów ekoinnowacji.

² Aktualna informacja dotycząca narodowej strategii inteligentnej specjalizacji dla Polski znajduje się na stronach internetowych Ministerstwa Gospodarki (www.mg.gov.pl), a w przyszłości będzie umieszczana na specjalnej stronie internetowej poświęconej temu zagadnieniu (strona jest w trakcie budowy).

³ Community Innovation Survey (CIS) umożliwia systematyczne prowadzenie przeglądu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw z krajów członków UE, krajów kandydujących, Islandii i Norwegii. Dane zgromadzone w CIS udostępniane są na stronach Eurostatu w cyklach trzyletnich od 1993 r. W gromadzeniu danych na potrzeby CIS wykorzystywany jest obecnie kwestionariusz oparty na metodologii zaproponowanej w *Podręczniku Oslo*, trzecie wydanie z 2005 r. Uzyskiwane z krajów członkowskich dane statystyczne są zharmonizowane w sposób umożliwiający ich porównywanie w kolejnych okresach. Celem CIS jest dostarczenie informacji na temat działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, celów innowacji, wydatków ponoszonych na innowacje procesowe i produktowe, na temat publicznego wsparcia finansowego, źródeł informacji i prowadzenia współpracy na rzecz innowacji. CIS dostarcza także informacji na temat wprowadzania innowacji organizacyjnych i marketingowych oraz ich celów.

Dobrowolne kodeksy lub porozumienia zawierane w danej dziedzinie działalności były najczęściej wskazywane jako stymulator w sześciu krajach i jako drugi w siedmiu z dwudziestu dwóch badanych krajów. Najwyższy poziom wskazań na ten stymulator zanotowano w Luksemburgu (57% badanych przedsiębiorstw) i w Portugalii (44% badanych przedsiębiorstw).

Spodziewane w przyszłości regulacje dotyczące środowiska były, w większości krajów, wskazywane rzadziej – na drugim lub trzecim miejscu na liście obejmującej pięć stymulatorów ekoinnowacji. Najczęstsze wskazanie na ten determinant wystąpiło na Węgrzech (42% respondentów).

W Polsce wskazania dla tego czynnika wyniosły 20% i były nieco niższe od średniej wskazań dla wszystkich badanych krajów.

Rynkowy popyt ze strony klientów na innowacje korzystne dla środowiska zajął czwarte miejsce na liście stymulatorów wywierających wpływ na wprowadzanie ekoinnowacji w trzynastu z dwudziestu dwóch badanych krajów. Inaczej niż w większości wskazań, ten szczególny bodziec był najczęściej wymieniany w przypadku Szwecji i Finlandii.

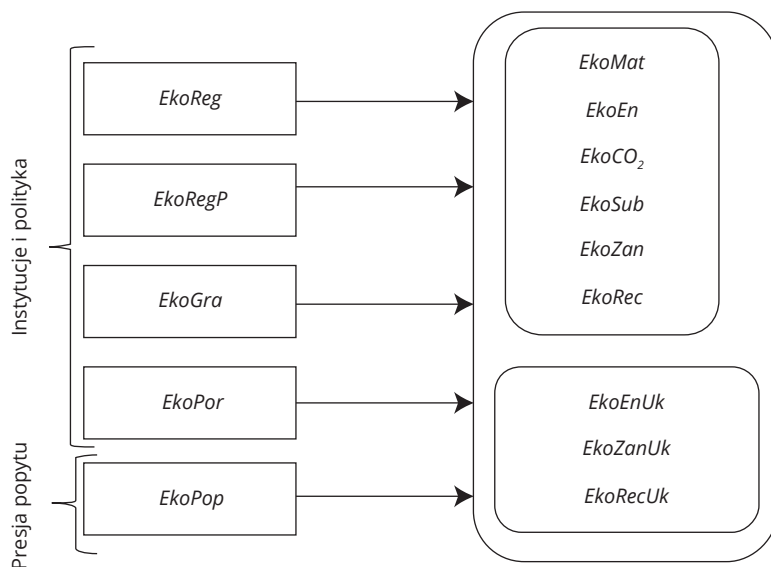
Dostępność rządowych grantów, subsydiów lub innych finansowych zachęt do wprowadzania ekoinnowacji wydaje się, uwzględniając wyniki badań, najmniej ważnym stymulatorem spośród pięciu analizowanych, jako że był najrzadziej wskazywany przez przedsiębiorstwa we wszystkich badanych krajach.

Empiryczne badania stymulatorów ekoinnowacji w Bułgarii, Republice Czeskiej i w Niemczech

Ta część rozdziału poświęcona jest empirycznej analizie statystycznie istotnych relacji występujących między potencjalnymi stymulatorami ekoinnowacji (uwzględniającymi determinanty instytucjonalne, polityczne i rynkowe) a wprowadzeniem ekoinnowacji podzielonych na: ekoinnowacje przynoszące korzyści dla środowiska wprowadzone przez przedsiębiorstwo i uzyskane w okresie wytwarzania przez przedsiębiorstwo wyrobów oraz ekoinnowacje korzystne dla użytkowników końcowych.

W tabeli 16.4 przedstawiony jest szczegółowy opis analizowanych wskaźników wykorzystanych w badaniu. Przeprowadzona analiza oparta jest na anonimizowanych danych o firmach uzyskanych z *Community Innovation Survey* (CIS) dla lat 2006–2008 i dotyczy danych z 15 860 firm z Bułgarii, 6805 firm z Republiki Czeskiej i 6027 firm z Niemiec (rysunek 16.1).

Rysunek 16.1. Stymulatory innowacji – model koncepcyjny



gdzie:

EkoReg – obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki związane z zanieczyszczeniem środowiska; *EkoRegP* – regulacje dotyczące środowiska lub podatki związane z zanieczyszczeniem środowiska spodziewane w przyszłości; *EkoGra* – dostępność rządowych grantów, subsydiów lub innych finansowych zachęt do wprowadzania innowacji korzystnych dla środowiska; *EkoPor* – dobrowolny kodeks lub porozumienia (umowy) dotyczące dobrych ekologicznie praktyk w branży działania przedsiębiorstwa; *EkoPop* – obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na innowacje korzystne dla środowiska; *EkoMat* – obniżka materiałochłonności na jednostkę produktu; *EkoEn* – obniżka energochłonności na jednostkę produktu; *EkoCO₂* – obniżka emisji dwutlenku węgla przez przedsiębiorstwo; *EkoSub* – użycie materiałów mniej zanieczyszczających lub mniej niebezpiecznych dla środowiska; *EkoZan* – zmniejszenie zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza lub poziomu hałasu; *EkoRec* – powtórne wykorzystanie (recycling) odpadów, wody lub materiałów; *EkoEnUk* – zmniejszenie zużycia energii w okresie użytkowania zakupionego wyrobu przez końcowych użytkowników; *EkoZanUk* – zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza, wody, gleby, poziomu hałasu w okresie użytkowania przez końcowych użytkowników; *EkoRecUk* – poprawa recyklingu produktów po ich wykorzystaniu przez końcowych użytkowników.

Źródło: opracowanie własne.

Badana próba (tabela 16.5) obejmuje małe (mniej niż 50 zatrudnionych), średnie (od 50 do 249 zatrudnionych) i duże przedsiębiorstwa (więcej niż 249 zatrudnionych), działające w sekcjach NACE od A do N.

Kwestionariusz CIS 2006–2008 wyjątkowo zawierał opcjonalny, jednostronnicowy zestaw 15 pytań dotyczących innowacji przynoszących korzyści dla środowiska (ekoinnowacji), obejmujący typy ekoinnowacji potencjalnie wprowadzane przez badane firmy, a także pytania dotyczące stymulatorów ekoinnowacji. Niestety pytanie dotyczące obowiązujących regulacji i podatków za zanieczyszczenie nie zostało rozdzielone na dwa odrębne, tzn. na jedno dotyczące istniejących regulacji i drugie dotyczące podatków. Nie jest także możliwe, po zapoznaniu się z dostępnymi

danymi, uzyskanie jasnej informacji, czy wprowadzona ekoinnowacja była zrealizowana samodzielnie przez firmę, czy w kooperacji z partnerem zewnętrznym, czy też została nabyta.

Na potrzeby niniejszego badania z każdej próby zostały wyodrębnione firmy z branż o potencjalnie silniejszym wpływie na otoczenie. Były to firmy z sekcji: B (górnictwo i wydobywanie), C (przetwórstwo przemysłowe), D (wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych) i H (transport i gospodarka magazynowa).

W celu zbadania statystycznie istotnych różnic między próbami z trzech badanych krajów zastosowano test Chi-kwadrat z proporcjami kolumnowymi ($p < 0,05$) – szczegóły patrz tabela 16.5.

Polski urząd statystyczny nie daje zgody na udostępnianie danych jednostkowych polskich przedsiębiorstw przez Eurostat i dalsze wykorzystywanie ich przez indywidualnych badaczy. W związku z tym przyjęto, że wyniki uzyskane dla przedsiębiorstw z Bułgarii są przybliżeniem tych, które można by uzyskać dla polskich przedsiębiorstw, szczególnie że rankingi obu krajów, zarówno przedstawione w Eco-Innovation Scoreboard, jak i w Innovation Union Scoreboard były w badanym okresie bardzo zbliżone, choć obecnie, wg danych IUS 2013, Polska po wcześniejszym spadku z grupy *Umiarkowanych Innowatorów* do grupy *Skromnych Innowatorów*, powróciła do grupy *Umiarkowanych Innowatorów*, dzięki osiągnięciu wyższej oceny stanu innowacyjności niż średnia unijna (Innovation Union Scoreboard 2014).

Zastosowana w opracowaniu metoda analizy danych została dostosowana do charakteru prowadzonych badań. W badaniach zastosowano rotację Oblimin, regresję liniową i analizę Z Fishera. Analiza czynnikowa wykorzystująca rotację Oblimin ($KMO = 0,872$; $\chi^2(36) = 289245,67$; $p < 0,001$) pozwoliła określić 2 czynniki, które objaśniają 65,4% zmiennej.

Pierwszy czynnik „korzyści dla środowiska uzyskane w okresie wytwarzania przez przedsiębiorstwo wyrobów lub usług” objaśnia 35,88% zmiennej (Crombach $\alpha = 0,856$), drugi czynnik „korzyści dla środowiska uzyskane w okresie użytkowania zakupionego wyrobu lub korzystania z usługi przez użytkowników końcowych” objaśnia 29,58% zmiennej (Crombach $\alpha = 0,781$).

Szczegółowe wyniki przedstawione są w tabelach 16.6 i 16.7.

Wyniki regresji liniowej dla oceny zależności występujących między poszczególnymi stymulatorami (siłami sprawczymi) i rodzajami wprowadzanych ekoinnowacji dla przedsiębiorstw z Bułgarii, Republiki Czeskiej i Niemiec są przedstawione w tabeli 16.8.

Metoda Z Fishera została zastosowana do ustalenia hierarchii znaczenia wszystkich pięciu grup stymulatorów.

W przypadku przedsiębiorstw bułgarskich wyniki dla czynnika „korzyści dla środowiska uzyskane w okresie wytwarzania przez przedsiębiorstwo wyrobów lub usług” (*EcoEnt*) wskazują, że najważniejszym, najsilniejszym stymulatorem, mającym statystycznie największe znaczenie dla wprowadzania ekoinnowacji są istniejące regulacje dotyczące ochrony środowiska.

W Czechach istniejące regulacje wywierają pewien wpływ na wprowadzenie ekoinnowacji, podobnie jak dobrowolne kodeksy lub porozumienia w danych dziedzinach działalności, podczas gdy w Niemczech największy i statystycznie najsilniejszy wpływ mają równolegle: popyt ze strony klientów na ekoinnowacje i dobrowolne kodeksy lub porozumienia zawierane w danych dziedzinach działalności.

Oddzielne analizowanie każdej z ekoinnowacji pokazuje, że w Bułgarii istniejące regulacje dotyczące środowiska mają na nie najsilniejszy i znacząco większy wpływ niż inne stymulatory, co potwierdza wyniki uzyskane z zastosowaniem składnika rotowanego.

W przypadku przedsiębiorstw czeskich, z analizy każdej ekoinnowacji oddzielnie wynika, że istniejące regulacje dotyczące ochrony środowiska mają znacząco większą wagę, gdy chodzi o użycie materiałów zawierających mniej zanieczyszczających substancji, zmniejszanie zanieczyszczania gleby, wody, powietrza lub ograniczania hałasu oraz gdy chodzi o powtórne (recykling) wykorzystanie odpadów, wody lub materiałów. Jeśli chodzi o pozostałe ekoinnowacje, poza obowiązującymi już regulacjami, dobrowolnymi kodeksami i porozumieniami, także spodziewane regulacje są istotnymi siłami sprawczym ekoinnowacji. Tylko raz, w przypadku ekoinnowacji polegającej na obniżce materiałochłonności na jednostkę produkcji, popyt ze strony klientów okazał się tak samo ważny jak inne stymulatory.

W przypadku przedsiębiorstw niemieckich liczba stymulatorów mających porównywalną siłę wpływu na każdy typ ekoinnowacji jest najwyższa. Tak samo ważne jak popyt rynkowy na innowacje korzystne dla środowiska były dobrowolne kodeksy lub zawierane porozumienia. W przypadku ekoinnowacji polegających na obniżce materiałochłonności, obniżeniu emisji CO₂ czy recyklingu odpadów, spodziewane regulacje jako stymulator ich wdrażania mają podobną siłę oddziaływania, podczas gdy w przypadku ekoinnowacji dotyczących użycia materiałów mniej zanieczyszczających środowisko, a także zmniejszania zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza lub obniżania poziomu hałasu porównywalny, duży wpływ na ich wprowadzenie wywierają istniejące już regulacje dotyczące środowiska.

W przypadku ekoinnowacji umożliwiających uzyskanie korzyści dla środowiska w okresie użytkowania przez użytkowników końcowych zakupionego wyrobu oddziaływanie stymulatorów skłaniających do ich wykorzystywania jest odmienne w każdym z trzech krajów.

W Bułgarii najsilniejszym stymulatorem, siłą wiodącą ku ekoinnowacjom sprzyjającym użytkownikom końcowym są obowiązujące już regulacje dotyczące środowiska, a także popyt rynkowy na ekoinnowacje. W Czechach z kolei obowiązujące lub spodziewane w przyszłości regulacje dotyczące środowiska są ich głównym stymulatorem, podczas gdy w Niemczech największy wpływ wywiera popyt rynkowy, dobrowolne kodeksy lub porozumienia, a także regulacje dotyczące środowiska spodziewane w przyszłości.

Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, szczególnie w przypadku przedsiębiorstw z Bułgarii, że spektrum stymulatorów ekoinnowacji, w których beneficjentem jest nabywca końcowy, jest szersze niż w przypadku ekoinnowacji przynoszących korzyści tylko samemu przedsiębiorstwu. Jedną z przyczyn może być fakt, że większość firm działa najczęściej jako jedno z ogniw w łańcuchach wartości, co w konsekwencji sprzyja uczeniu się i dzieleniu wiedzą o ekoinnowacjach z innymi partnerami łańcucha. Jest to korzystne dla zaangażowanych w łańcuchu przedsiębiorstw, gdyż wiedza w ten sposób przekazana nie jest wiedzą powszechnie dostępną i tym samym jest trudniejsza do imitacji dla jednostek spoza łańcucha (Carter, Rogers 2008).

Przedstawione powyżej rezultaty badań skłaniają do wysnucia wniosku, że ekoinnowacja nie może być traktowana wyłącznie jako reakcja wymuszona istniejącymi regulacjami. Także popyt ze strony klientów czy nacisk społeczny, choć istotne dla ekoinnowacji (Horbach 2008), to osamotnione nie będą stanowiły dostatecznie silnej motywacji dla ekoinnowacji (Rennings 2000). Przekonaniu przedsiębiorstw do wprowadzania ekoinnowacji i do wkroczenia przez nie na ścieżkę zrównoważonego rozwoju może pomóc jedynie prowadzenie polityki opartej na szerokim spektrum stymulatorów.

Wydaje się również, że potencjał wynikający z udostępniania grantów i subsydiów z przeznaczeniem na ekoinnowacje nie jest w pełni wykorzystywany, co powoduje, że jego efektywność jest bardzo ograniczona w porównaniu z innymi stymulatorami. Zjawisko to może wynikać z faktu, że przyznawanie grantów, bezpośrednio korygujące zawodność rynku, ma kilka wad, takich jak asymetria informacji między przedsiębiorstwem a rządową agencją dysponującą pulą grantów, istnienie biurokratycznych i kosztownych procedur, korupcja i naciski polityczne (Czarnitzki, Hanel, Rosa 2011). Z drugiej strony wyniki analiz potwierdzają znaczenie polityki proinnowacyjnej łączącej regulacje z subsydiami, szczególnie w przypadku ograniczenia emisji CO₂ (Veugelers 2012). Wykorzystywanie komplementarności opisanych stymulatorów może być więc drogą do zwiększenia siły ich oddziaływania.

Należy podkreślić, że choć powyższe badanie zostało przeprowadzone na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw z trzech badanych krajów, ma ono swoje ograniczenia. Jednym z nich jest fakt wykorzystania danych CIS tylko za jeden okres, co znacząco ogranicza możliwość ekstrapolowania uzyskanych wyników i nakładania

ich na długoterminowe trendy. Kolejne ograniczenie jest związane z samą strukturą kwestionariusza CIS, który nie zawiera takich danych, jak okres działania firmy, udział w firmie kapitału zagranicznego, strategiczne motywy dotyczące wprowadzenia ekoinnowacji.

Statystycznie istotne różnice występujące między wykorzystywanymi do badania próbami mogą także w pewnym stopniu ograniczać wiarygodność wyników, w związku z występowaniem różnic w strukturze wielkości przedsiębiorstw, intensywności wprowadzania różnych typów innowacji, w docelowych rynkach sprzedaży. Analizie nie została również poddana komplementarność stymulatorów ekoinnowacji.

Należy jednak podkreślić, że prezentowana analiza jest oparta na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw, co oznacza, że jej wyniki odzwierciedlają w dużym stopniu prawdziwość występujących relacji przyczynowo-skutkowych między ekoinnowacjami a badanymi stymulatorami ich wprowadzania.

Uwagi końcowe

Ekoinnowacje powinny w przyszłości odgrywać jedną z ważniejszych ról w stymulowaniu rozwoju polskiej gospodarki. W tym kontekście trafne zdefiniowanie i właściwe wdrażanie polityki w zakresie ekoinnowacji powinno stać się dla polskiego rządu jednym z ważniejszych zadań do realizacji (Grodzka, Zygierewicz 2008).

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że regulacje przynoszące korzyści dla środowiska można traktować jako istotny bodziec dla ekoinnowacji, które to z kolei mogą wzmacniać potencjał rozwojowy firmy, umożliwiając jej wejście na ścieżkę zrównoważonego wzrostu (Prahalad, Hammond 2002; Hall, Vredenburg 2003), co w konsekwencji wpłynie pozytywnie na całą gospodarkę.

Należy jednocześnie podkreślić, że przy wprowadzeniu standardów środowiskowych nakierowanych na wdrażanie ekoinnowacji, powinno się przestrzegać trzech podstawowych zasad:

- 1) wdrażane standardy środowiskowe muszą tworzyć najlepsze warunki do wprowadzania innowacji, przy czym rozwiązanie kwestii podejścia do zwiększenia innowacyjności należy pozostawić przedsiębiorstwom, a nie organizacjom ustalającym standardy;
- 2) standardy środowiskowe powinny promować ciągłe doskonalenie, a nie ograniczać się do jednej, wybranej technologii i wyznaczonego procesu regulowania;
- 3) standardy środowiskowe powinny pozostawiać najmniejszy, jak tylko jest to możliwe, margines niepewności na każdym etapie wdrażania ekoinnowacji (Porter, van der Linde 1995a, 1995b).

Wyniki zawarte w części analitycznej prezentowanego opracowania, szczególnie te dotyczące przedsiębiorstw niemieckich, w których spektrum istotnych stymulatorów ekoinnowacji jest znacznie bogatsze niż w przypadku Bułgarii i Czech, prowadzą do konkluzji, że wysiłki rządu winny być kierowane nie tylko na doskonalenie polityki dotyczącej środowiska, ale także na zbudowanie podstawy do tworzenia prawnego i instytucjonalnego otoczenia, na promowanie zmian w edukacji, zmian w zachowaniach obywateli i samych przedsiębiorstw.

Idea dzielenia się odpowiedzialnością powinna zająć centralne miejsce w prowadzonej polityce rozwoju, dlatego kraje UE, w tym Polska, już podjęły działania skierowane na wdrożenie modelu „zielonej gospodarki”, w której rozwój nie jest utożsamiany ze wzrostem konsumpcji materiałów i energii. Kluczowym zagadnieniem jest konieczność prowadzenia przez państwo takiej polityki, która nie tylko przewiduje nakładanie restrykcji i tworzenie regulacji prawnych, lecz także łączy je z wprowadzanymi grantami i subsydiami, co stwarza ułatwienia dla przedsiębiorstw, które poszukują ekoinnowacji i wdrażają je (Kassenberg 2011; Miedziński 2013).

Polskie przedsiębiorstwa, które nadal w większości przypadków nastawione są na jak najszybsze osiągnięcie zysku, bez uwzględniania długookresowej perspektywy rozwoju, powinny dostrzec, że inwestowanie w ekoinnowacje oparte na badaniach i rozwoju, szeroka współpraca (szczególnie z instytucjami badawczo-naukowymi, szkolnictwem wyższym a także z instytucjami publicznymi) prowadzona w celu uzyskania rozwiązań z obszaru ekoinnowacji, przyniesie w dłuższym okresie korzyści w postaci przewag konkurencyjnych w zakresie, który byłby niemożliwy do osiągnięcia w tradycyjnej gospodarce (Wizja 2050).

Tabela 16.3. Ranking częstości wskazań na stymulatory ekoinnowacji w krajach członkowskich UE i w Chorwacji w latach 2006–2008; wskazania (w %) uzyskane od przedsiębiorstw innowacyjnych (łącznie z przedsiębiorstwami, które wstrzymały lub nie zakończyły w danym okresie innowacji)^a

Kraj	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki związane z zanieczyszczeniem środowiska	Spodziewane regulacje dotyczące środowiska lub podatki związane z zanieczyszczeniem środowiska	Rządowe granty, subsydia lub inne finansowe zachęty	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	Dobrowolne kodeksy lub porozumienia dotyczące dobrych ekologicznych praktyk
Belgia	26(2) ^a	20(3)	11(5)	13(4)	31(1)
Bułgaria	9(1)	6(2)	2(5)	4(4)	5(3)
Chorwacja	43(1)	35(3)	11(5)	23(4)	36(2)
Cypr	11(2)	8(3)	5(5)	6(4)	20(1)
Czechy	45(1)	32(2)	8(5)	16(4)	26(3)
Estonia	31(2)	25(3)	7(5)	20(4)	33(1)
Finlandia	18(4)	20(3)	8(5)	33(1)	30(2)
Francja	26(1)	16(4)	7(5)	18(3)	24(2)
Holandia	14(3)	12(4)	8(5)	18(1)	17(2)
Irlandia	34(1)	25(4)	13(5)	30(3)	31(2)
Litwa	45(1)	34(2)	14(5)	27(3)	19(4)
Luksemburg	24(2)	22,7(4)	7(5)	23(3)	57(1)
Łotwa	19(2)	13(4)	6(5)	15(3)	38(1)
Malta	31(1)	30,9(2)	9(5)	12(4)	14(3)
Niemcy	22(1)	20,6(3)	6(5)	20(4)	21(2)
Polska	29(1)	20(2)	6(5)	15(4)	16(3)
Portugalia	38(2)	21(4)	8(5)	23(3)	44(1)
Rumunia	42(1)	23(2)	11(5)	18(4)	20(3)
Słowacja	44(1)	30(2)	7(5)	14(4)	24(3)
Szwecja	10(4)	13(3)	3(5)	15(1)	14,7(2)
Węgry	50(1)	42(2)	4(5)	37(4)	39(3)
Włochy	25(1)	19(2)	13(5)	14(4)	15(3)
Średnia	29(1)	22(3)	8(5)	19(4)	26(2)

^a Liczba w nawiasie wskazuje kolejność częstości wskazań dla ekostymulatorów w poszczególnych krajach (porównania w wierszach).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat CIS 2006–2008, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database.

Tabela 16.4. Opis i konstrukcja zmiennych

Zmienna	Opis i konstrukcja zmiennej
Zmienna: „Stymulator ekoinnowacji”	
<i>EkoReg</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację w odpowiedzi na istniejące regulacje lub podatki dotyczące środowiska; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoRegP</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację w odpowiedzi na regulacje lub podatki dotyczące środowiska spodziewane w przyszłości; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoGra</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację w odpowiedzi na dostępność rządowych grantów, subsydiów lub innych finansowych zachęt; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoPop</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację w odpowiedzi na obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na innowacje korzystne dla środowiska; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoPor</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację w odpowiedzi na istnienie dobrowolnych kodeksów lub porozumień dotyczących dobrych ekologicznych praktyk w dziedzinie działalności firmy; „0” – nie wprowadziła
Zmienna: „Wprowadzenie ekoinnowacji”	
Grupa 1 – Ekoinnowacje wprowadzone przez przedsiębiorstwo przynoszące korzyści dla środowiska, <i>EkoPrz</i>	
<i>EkoMat</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację powodującą obniżkę materiałochłonności na jednostkę produktu; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoEn</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację powodującą obniżkę energochłonności na jednostkę produktu; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoCO₂</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację powodującą obniżkę emitowania przez firmę CO ₂ produkowanego przez firmę; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoSub</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację umożliwiającą użycie materiałów mniej zanieczyszczających lub niebezpiecznych dla środowiska; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoZan</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację powodującą zmniejszenie zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza, obniżenie poziomu hałasu; „0” – nie wprowadziła
<i>EkoRec</i>	„1” jeśli firma w okresie 2006–2008 wprowadziła ekoinnowację umożliwiającą recykling odpadów, wody lub materiałów; „0” – nie wprowadziła
Grupa 2 – Ekoinnowacje, których użytkowanie przez ostatecznego użytkownika przyniosło korzyści dla środowiska, <i>EkoUk</i>	
<i>EkoEnUk</i>	„1” jeśli użytkownik w okresie 2006–2008 dzięki użytkowaniu zakupionego wyrobu zmniejszył zużycie energii; „0” – nie zmniejszył
<i>EkoZanUk</i>	„1” jeśli użytkownik w okresie 2006–2008 dzięki użytkowaniu zakupionego wyrobu zmniejszył zanieczyszczenie powietrza, wody, gleby, poziom hałasu; „0” – nie zmniejszył
<i>EkoRecUk</i>	„1” jeśli użytkownik w okresie 2006–2008 dzięki użytkowaniu zakupionego wyrobu poprawił możliwości recyklingu produktu po okresie użytkowania; „0” – nie poprawił

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwestionariusza CIS 2006–2008.

Tabela 16.5. Charakterystyka badanych prób przedsiębiorstw z Bułgarii (n = 3667), Republiki Czeskiej (n = 3470) i Niemiec (n = 3193) należących do wybranych grup wg klasyfikacji NACE, dane z anonimizowanych danych CIS 2006–2008^a

Charakterystyka badanej próby		Bułgaria (n = 3667)		Republika Czeska (n = 3470)		Niemcy (n = 3193)	
		n	%	n	%	n	%
Innowacje produktowe		1712	46,7a	1216	35b	1389	43,5c
Innowacje procesowe		1850	50,4a	1351	38,9b	1287	40,3b
Innowacje organizacyjne		1743	47,5a	1450	41,8b	1590	49,8a
Innowacje marketingowe		1196	32,6a	1283	37b	1592	49,9c
Przedsiębiorstwa należące do grupy kapitałowej		518	14,1a	1398	40,3b	1244	39b
Rynek docelowy	lokalny/regionalny	2562	69,9a	2141	61,7b	1754	54,9c
	krajowy	2727	74,4a	2624	75,6a	2497	78,2b
	Unia Europejska (UE), EFTA lub UE kraje kandydujące	1275	34,8a	2265	65,3b	1941	60,8c
	pozostałe kraje	682	18,6a	995	28,7b	1395	43,7c
NACE	NACE B	44	1,2a	111	3,2b	73	2,3c
	NACE C	3324	90,6a	2792	80,5b	2654	83,1c
	NACE D	41	1,1a	176	5,1b	123	3,9c
	NACE H	258	7a	391	11,3b	343	10,7b
Wielkość przedsiębiorstw	małe	2198	59,9a	1195	34,4b	1334	41,8c
	średnie	1161	31,7a	1370	39,5b	1208	37,8b
	duże	308	8,4a	905	26,1b	651	20,4c

^a Każda litera (a, b, c) oznacza podgrupę, dla której wartość wg wierszy odróżnia się od pozostałych na poziomie 0,05.

Źródło: opracowanie własne w programie SPSS 21, na podstawie anonimizowanych danych CIS 2008 dla przedsiębiorstw z Bułgarii, Republiki Czeskiej i Niemiec.

Tabela 16.6. Całkowita wyjaśniona wariancja

Składowa	Sumy kwadratów ładunków po wyodrębnieniu			Sumy kwadratów ładunków po rotacji		
	ogółem	% wariancji	% skumulowany	ogółem	% wariancji	% skumulowany
1	5,019	55,77	55,77	3,23	35,88	35,88
2	0,872	9,69	65,46	2,66	29,58	65,46

Źródło: jak pod tab. 16.5.

Tabela 16.7. Macierz rotowanych składowych dla różnych typów ekoinnowacji

Rodzaje ekoinnowacji	Korzyści dla środowiska	
	uzyskane w okresie wytwarzania przez przedsiębiorstwo wyrobów i usług <i>EkoPrz</i>	uzyskane w okresie użytkowania przez użytkowników końcowych <i>EkoUk</i>
<i>EkoRec</i>	0,828	
<i>EkoZan</i>	0,786	
<i>EkoMat</i>	0,728	
<i>EkoCO₂</i>	0,666	
<i>EkoSub</i>	0,580	
<i>EkoEn</i>	0,566	
<i>EkoEnUk</i>		0,854
<i>EkoRecUk</i>		0,839
<i>EkoZanUk</i>		0,629

Uwaga: metoda rotacji – Oblimin z normalizacją Kaisera. Rotacja osiągnęła zbieżność w 5 iteracjach.

Źródło: jak pod tab. 16.5.

Tabela 16.8. Stymulatory eko-innowacji – efekty oddziaływania, hierarchia siły sprawczej w przedsiębiorstwach z Bułgarii, Republiki Czeskiej i Niemiec^a

Stymulatory eko-innowacji	Bułgaria		Republika Czeska		Niemcy		
	Beta	p	Beta	p	Beta	p	
Korzyści dla środowiska uzyskane w okresie wytwarzania przez przedsiębiorstwa wyrobów lub usług, hierarchia oddziaływania stymulatorów (wyniki po połączeniu grup: <i>EkoMat</i> , <i>EkoEn</i> , <i>EkoCO₂</i> , <i>EkoSub</i> , <i>EkoZan</i> , <i>EkoRec</i>)							
<i>EkoEn</i>	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,386a	0,000	0,298a	0,000	0,142b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,178b	0,000	0,199a,b	0,000	0,199a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,096c	0,000	0,073b	0,000	0,025	0,115
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na eko-innowacje	0,066c	0,000	0,119b	0,000	0,212a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,176b	0,000	0,222a	0,000	0,199a	0,000
Obniżka materiałochłonności na jednostkę produkcji i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
<i>EkoMat</i>	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,200a	0,000	0,137a	0,000	0,079b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,133b	0,000	0,137a	0,000	0,122a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,088c	0,000	0,056b	0,001	-0,012	0,478
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na eko-innowacje	0,045c	0,013	0,125a	0,000	0,194a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,139b	0,000	0,137a	0,000	0,139a	0,000
Obniżka energochłonności na jednostkę produkcji i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
<i>EkoEn</i>	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,280a	0,000	0,185a	0,000	0,129a,b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,109b	0,000	0,133a,b	0,000	0,099b	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,061c	0,000	0,040c	0,015	0,033b	0,051
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na eko-innowacje	0,050c	0,004	0,090b	0,000	0,152a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,141b	0,000	0,156a	0,000	0,156a	0,000

Obniżka emisji CO ₂ produkowanego przez przedsiębiorstwo i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoCO ₂	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,245a	0,000	0,165a	0,000	0,089b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,178b	0,000	0,170a	0,000	0,154a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,109c	0,000	0,061b	0,000	0,124b	0,000
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,042c	0,011	0,048b	0,005	0,167a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,166b	0,000	0,170a	0,000	0,152a	0,000
Użycie materiałów mniej zanieczyszczonych lub mniej niebezpiecznych dla środowiska i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoSub	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,304a	0,000	0,197a	0,000	0,129a	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,184b	0,000	0,167a,b	0,000	0,180a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,071c	0,000	0,062c	0,000	-0,055b	0,001
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,084c	0,000	0,168a,b	0,000	0,175a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,103c	0,000	0,121b	0,000	0,112a	0,000
Zmniejszenie zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza lub poziomu hałasu i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoZan	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,386a	0,000	0,300a	0,000	0,139a	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,141b	0,000	0,161b	0,000	0,190a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,052c	0,001	0,076c	0,000	0,034b	0,037
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,101b	0,000	0,022c	0,160	0,134a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,081b,c	0,000	0,183b	0,000	0,181a	0,000

Stymulatory eko-inowacji	Bułgaria		Republika Czeska		Niemcy		
	Beta	p	Beta	p	Beta	p	
Powtarne wykorzystanie (recykling), odpadów, wody lub materiałów i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoRec	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,381a	0,000	0,310a	0,000	0,089b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,093c	0,000	0,113c	0,000	0,176a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,072c	0,000	0,030d	0,052	-0,015b	0,367
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	-0,024	0,134	0,072c	0,000	0,157a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,201b	0,000	0,202b	0,000	0,175a	0,000
Korzyści dla środowiska uzyskane w okresie użytkowania zakupionego wyrobu lub korzystania z usługi przez użytkowników końcowych, hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju (wyniki po połączeniu grup: <i>EkoEnUK, EkoZanUK, EkoRecUK</i>)							
EkoUK	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,233a	0,000	0,178a,b	0,000	0,099b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,15b	0,000	0,226a	0,000	0,186a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,058c	0,000	0,104b	0,000	0,035b	0,026
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,229a	0,000	0,146b	0,000	0,240a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,121b	0,000	0,149b	0,000	0,203a	0,000
Zmniejszenie zużycia energii i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoEnUK	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,191a	0,000	0,112b	0,000	0,093b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,105b	0,000	0,172a	0,000	0,134b	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,053c	0,001	0,051c	0,002	0,041c	0,013
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,225a	0,000	0,141a	0,000	0,221a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,101b	0,000	0,112b	0,000	0,158b	0,000

Zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza, wody, gleby lub poziomu hałasu i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoZanUK	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,194a	0,000	0,179a	0,000	0,098b	0,000
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,165b	0,000	0,215a	0,000	0,183a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,050c	0,002	0,115b	0,000	0,058b	0,000
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,242a	0,000	0,096b	0,000	0,183a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,048c	0,006	0,132b	0,000	0,195a	0,000
Poprawa recyklingu produktu po okresie użytkowania i hierarchia oddziaływania stymulatorów w każdym analizowanym kraju							
EkoRecUK	Obowiązujące regulacje dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,216a	0,000	0,149a	0,000	0,060b	0,003
	Spodziewane dotyczące środowiska lub podatki za zanieczyszczenie środowiska	0,113b	0,000	0,172a	0,000	0,157a	0,000
	Dostępność rządowych grantów, subsydiów, innych finansowych zachęt	0,046c	0,006	0,09b	0,000	-0,012b	0,459
	Obecny lub spodziewany popyt ze strony klientów na ekoinnowacje	0,107b	0,000	0,124a	0,000	0,208a	0,000
	Dobrowolny kodeks dotyczący dobrych praktyk ekologicznych w branży działania firmy	0,168a	0,000	0,126a	0,000	0,166a	0,000

^a Każda litera (a, b,c) wskazuje na istotne statystycznie różnice między zmiennymi w kolumnach na poziomie 0,05.

Źródło: jak pod tab. 16.5.

Bibliografia

- Ambec S., Cohen M.A., Elgie S., Lanoie P. (2011), *The Porter hypothesis at 20: can environmental regulation enhance innovation and competitiveness?*, Discussion paper, Resources for the Future, Washington, DC.
- Carter C.R., Rogers D.S. (2008), *A framework of sustainable supply chain management: moving toward new theory*, „International Journal of Physical Distribution and Logistics Management”, vol. 38, no. 5, s. 360–87.
- Community Innovation Survey 2006–2008; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Czarnitzki D., Hanel P., Rosa J.M. (2011), *Evaluating the impact of R&D tax credits on innovation: A microeconomic study on Canadian firms*, „Research Policy”, vol. 40(2), s. 217–229.
- EIO (Eco-Innovation Observatory) (2010), *Methodological Report. Eco-Innovation Observatory*, Funded by the European Commission, DG Environment, Brussels.
- EC (European Commission) (2010), *Europe 2020 – A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, <http://ec.europa.eu/europe2020>
- Eco-Innovation Scoreboard (2013), www.eco-innovation.eu
- Gerlach A. (2003), *Sustainable entrepreneurship and innovation*, Center for Sustainability Management, University of Lüneburg, w: *Proceedings from the 2003, Conference on Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Leeds, UK.
- Grodzka D., Zygierewicz A. (2008), *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Bureau of Research in the Chancellery of the Sejm, Infos no. 6, 28 March.
- Hall J., Vredenburg H. (2003), *The challenges of innovating for sustainable development*, „MIT Sloan Management Review”, vol. 45, no. 1, s. 61–69.
- Horbach J. (2008), *Determinants of environmental innovation – new evidence from German panel data sources*, „Research Policy”, vol. 37, no. 1, s. 163–73.
- Horbach J., Oltra V., Belin J. (2013), *Determinants and Specificities of Eco-Innovations Compared to Other Innovations – An Econometric Analysis for the French and German Industry Based on the Community Innovation Survey*, *Industry and Innovation*, 20:6, 523–543, DOI: 10.1080/13662716.2013.833375.
- Innovation Union Scoreboard 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf
- Kassenberg A. (2011), *EIO country brief 2010: Poland*, Eco-Innovation Observatory.
- Kasztelan A. (2010), *Środowiskowa konkurencyjność regionów – próba konceptualizacji*, „Problemy Ekorozwoju”, vol. 5, no. 2, s. 77–86.
- Kemp R. (2000), *Technology and environmental policy: innovation effects of past policies and suggestions for improvement*, paper for OECD workshop on Innovation and Environment, 19 June 2000, Paris.

- KIS (Krajowa Inteligentna Specjalizacja) (2014), Ministerstwo Gospodarki, Annex 4 to the Enterprise Development Programme (Program Rozwoju Przedsiębiorstw) adopted by the Council of Ministers on 8 April 2014; available at <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Polityki+przedsiębiorczosci+i+innowacyjnosci/Krajowe+inteligentne+specjalizacje>
- Marchi W. de (2012), *Environmental innovation and R&D cooperation: Empirical evidence from Spanish manufacturing firms*, „Research Policy”, vol. 41, s. 614–624.
- Miedziński M. (2013), *Country Profile 2013: Poland*, Eco-Innovation Observatory.
- MŚ (Ministerstwo Środowiska) (2008), *Polityka ekologiczna państwa w latach 2009–2012 z perspektywą do roku 2016*, Warszawa.
- OECD (2009), *Eco-Innovation in Industry: Enabling Green Growth*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2011), *Towards Green Growth*, OECD Publishing, Paris.
- Pavitt K. (1984), *Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*, „Research Policy”, no. 13, s. 343–373.
- Porter M.E. (1991), *America's Green Strategy*, „Scientific American”, vol. 264, no. 4, s. 168.
- Porter M.E., Linde C. van der (1995a), *Towards a new conception of the environment-competitiveness relationship*, „Journal of Economic Perspectives” 9(4), 97–118.
- Porter M.E., Linde C. van der (1995b), *Green and Competitive. Ending the Stalemate*, „Harvard Business Review”, September – October 1995, s. 120–134.
- Prahalad C.K., Hammond A. (2002), *Serving the world's poor, profitably*, „Harvard Business Review”, September, s. 48–57.
- Rehfeld K.-M., Rennings K., Ziegler A. (2007), *Integrated product policy and environmental product innovations: An empirical analysis*, „Ecological Economics”, no. 61, s. 91–100.
- Rennings K. (2000), *Redefining innovation – eco-innovation research and the contribution from ecological economics*, „Ecological Economics”, vol. 32, no. 2, s. 319–332.
- Szymura-Tyc M., Bałon M. (2011), *Ekoinnowacja jako przesłanka rekonfiguracji modelu biznesu*, „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu”, nr 169, s. 256–265.
- UNEP (United Nations Environment Programme) (2009), *Global Green New Deal. Policy Brief*, March.
- UNEP (2011), *Towards a green economy. Pathways to sustainable development and poverty eradication*.
- Veugelers R. (2012), *Which policy instruments to induce clean innovating?*, „Research Policy”, no. 41, s. 1770–1778.
- Wizja zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu 2050*, Ministerstwo Gospodarki i Price Waterhouse Coopers, http://www.pwc.pl/pl_PL/pl/publikacje/raport_wizja_zrownowazonego_rozwoju_dla_polskiego_biznesu_2050.pdf
- Yarahmadi M., Higgins P.G. (2012), *Motivations towards environmental innovation. A conceptual framework for multiparty cooperation*, „European Journal of Innovation Management”, vol. 15, no. 4, s. 400–420.

Yoon E., Tello S. (2009), *Drivers of sustainable innovation*, „Seoul Journal of Business”, vol. 15, no. 2, s. 85–115.

Zadek S. (2006), *Responsible competitiveness: reshaping global markets through responsible business practices*, „Corporate Governance”, vol. 6, no. 4, s. 334–348.

Polityka innowacyjna Polski do 2020 roku

Beata Lubos

Polityka innowacyjności była praktycznie nieobecna w Polsce do roku 2000; w latach poprzednich prowadzono głównie politykę skoncentrowaną na badaniach i rozwoju technologicznym, bardzo rzadko posługując się terminem „innowacyjność”. Lata 2000–2006 poświęcono realizacji zapisów strategii „Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 r.”, zaprojektowaniu pierwszej ustawy dotyczącej kwestii innowacyjności (ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej) oraz realizacji dość krótkiej perspektywy finansowej 2004–2006. Prawdziwe wyzwania stanęły przed polską polityką innowacyjną dopiero w latach 2007–2013 i dotyczyły w szczególności: 1) rozdysponowania niespotykanego dotychczas budżetu na działalność innowacyjną przedsiębiorstw, w tym pogodzenia potrzeb przedsiębiorców w zakresie odrabiania zaległości inwestycyjnych z ambicjami rozwojowymi rządu, 2) rosnącej potrzeby koordynacji międzyministerialnej, pomiędzy agencjami wdrażającymi oraz pomiędzy administracją centralną a regionalną 3) połączenia dbałości o szczegóły z szybkością procesu oceny projektów oraz 4) dobrania efektywnego i odzwierciedlającego rzeczywistość sposobu oceny innowacyjności składanych projektów. Powyższe wyzwania i sposoby ich adresowania stały się inspiracją dla tworzenia nowego podejścia do polityki innowacyjnej, które będzie realizowane do 2020 r.

Doświadczenia z realizacji polityki innowacyjnej w latach 2007–2013

Przygotowując się do realizacji kolejnej perspektywy finansowej, w 2006 r. rząd przyjął przełomową jak na ówczesne czasy strategię wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki pn. „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”. Stała się ona najważniejszym w ówczesnym czasie dokumentem strategicznym wyznaczającym ramy polityki innowacyjnej państwa, zawierającym ocenę stanu innowacyjności polskiej gospodarki oraz rekomendującym kierunki w 5 priorytetowych

obszarach: (1) kadra dla nowoczesnej gospodarki, (2) badania na rzecz gospodarki, (3) własność intelektualna dla innowacji, (4) kapitał na innowacje, (5) infrastruktura dla innowacji. Działania dotyczące *kadr dla nowoczesnej gospodarki* koncentrowały się na transformacji świadomości społecznej, a w szczególności przedsiębiorców, w wyniku której innowacje będą postrzegane jako najważniejsza szansa rozwojowa Polski i podstawa budowania przewagi konkurencyjnej na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Działania w zakresie kierunku *badania na rzecz gospodarki* skupiały się na zwiększeniu wykorzystania wyników prac B+R w przedsiębiorstwach oraz dostosowaniu możliwości jednostek naukowych do zaspokajania potrzeb unowocześniającej się gospodarki. Były one uzupełniane przez zapisy kierunku *własność intelektualna dla innowacji*, który zakładał poprawę efektywności funkcjonowania rynku innowacji, a w szczególności zwiększenie przepływu rozwiązań innowacyjnych przez upowszechnienie stosowania prawa własności przemysłowej oraz prawa autorskiego i praw pokrewnych. Tradycyjnie w ramach kierunku *kapitał na innowacje* zakładano ułatwianie dostępu do środków finansowych na przedsięwzięcia innowacyjne i wspieranie powstawania przedsiębiorstw opartych na nowoczesnych technologiach. Kierunek *infrastruktura dla innowacji* stanowił bazę dla rozwoju poprzednich kierunków, koncentrując się wokół poprawy warunków funkcjonowania innowacyjnych przedsiębiorstw, w tym poprzez: rozwój instytucji otoczenia biznesu (IOB), wzmocnienie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a sferą badawczą oraz upowszechnienie wykorzystania technologii informacyjnych (Ministerstwo Gospodarki 2006). Wdrażanie *Kierunków* było oparte na systemie wdrażania programów operacyjnych realizowanych w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007–2013 (NSRO). Kluczowe znaczenie pod kątem realizacji strategii miało wdrożenie działań zaproponowanych w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka oraz w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki.

W latach 2007–2013 największe znaczenie dla zwiększania innowacyjności polskiej gospodarki miał wynikający z NSRO Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” (POIG), którego celem było wzmocnienie roli przedsiębiorstw w procesie budowy gospodarki opartej na wiedzy. Program zakładał kompleksowe wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć przedsiębiorców – prowadzenia prac B+R, inwestycji, tworzenia miejsc pracy oraz doradztwa i szkoleń niezbędnych do realizacji inwestycji. W celu ułatwienia tworzenia, transferu oraz wdrożenia nowych rozwiązań, zarówno technologicznych, jak i organizacyjnych, przez przedsiębiorców wsparciem zostało objęte szeroko rozumiane otoczenie biznesu o znaczeniu ponadregionalnym. W ramach działań mających na celu zwiększenie efektywności funkcjonowania IOB przewidywano wsparcie sektora nauki działającego na rzecz zwiększania nowoczesności polskiej gospodarki poprzez rozwój działalności naukowej zaspokajającej

potrzeby przedsiębiorców oraz zapewniającej podaż najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych dla gospodarki. Wsparcie sektora nauki obejmowało również duże inwestycje, a także tworzenie wspólnej infrastruktury służącej potrzebom badań naukowych i prac rozwojowych. Jednocześnie wsparciem objęte zostały kluczowe, z punktu widzenia całej gospodarki, instytucje wspierające wzrost innowacyjności firm oraz rozwój przedsiębiorczości, w tym sieci tych instytucji, silne ośrodki innowacyjności oraz instytucje dostarczające kapitał na realizację przedsięwzięć innowacyjnych. Istotnym elementem budowy gospodarki opartej na wiedzy w POIG był rozwój narzędzi społeczeństwa informacyjnego, zarówno w sferze publicznej, jak i prywatnej.

Instrumenty POIG pogrupowane zostały tematycznie w 8 osi priorytetowych. W ramach 1. osi priorytetowej *Badania i rozwój nowoczesnych technologii* finansowane było m.in. prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych, służących budowie gospodarki opartej na wiedzy, realizowanych przez konsorcja naukowo-przemysłowe, projekty rozwojowe o charakterze aplikacyjnym oraz wsparcie transferu wyników badań naukowych i prac rozwojowych do gospodarki poprzez dofinansowanie kosztów uzyskiwania ochrony własności przemysłowej. Natomiast 2. oś priorytetowa *Infrastruktura sfery B+R* oferowała wsparcie dla inwestycji w aparaturę naukowo-badawczą, realizowanych przez ośrodki o wysokim potencjale badawczym. W ramach 3. osi priorytetowej *Kapitał dla innowacji* zaprojektowano działania mające na celu kompleksowe wsparcie od momentu powstania innowacyjnego pomysłu, poprzez doradztwo w procesie tworzenia nowego przedsiębiorstwa, skończywszy na udzieleniu wsparcia kapitałowego nowo powstałemu przedsiębiorcy. Działania przewidziane w 4. osi priorytetowej *Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia* obejmowały dofinansowanie przedsięwzięć w zakresie wdrażania wyników prac B+R, realizowanych przy wsparciu otrzymanym w ramach pierwszej osi priorytetowej POIG na prowadzenie prac B+R, projektów przedsiębiorców polegających na wdrażaniu własnych lub nabytych nowych technologii, doradztwa, jak i inwestycji niezbędnych do prowadzenia działalności B+R. Jednocześnie pomocą zostały objęte: inwestycje w zakresie opracowywania wzorów przemysłowych i użytkowych, projekty przedsiębiorstw w zakresie realizacji nowych inwestycji, obejmujących nabycie innowacyjnych rozwiązań technologicznych lub organizacyjnych, przedsięwzięcia firm z sektora nowoczesnych usług, tworzących znaczącą liczbę miejsc pracy. Wsparcie w ramach 5. osi priorytetowej *Dyfuzja innowacji* zostało przeznaczone na rozwój powiązań kooperacyjnych, w szczególności klastrów o znaczeniu ponadregionalnym. Wspierane były wspólne przedsięwzięcia o charakterze inwestycyjnym i doradczym, przyczyniające się do łatwiejszego transferu i dyfuzji wiedzy oraz innowacji pomiędzy kooperującymi podmiotami. Ponadto przewidziane było wzmocnienie sieci IOB, działających

na rzecz wsparcia działalności innowacyjnej przedsiębiorstw (m.in. w zakresie transferu technologii, wykorzystania praw ochrony własności przemysłowej, prowadzenia działalności kooperacyjnej oraz wykorzystania wzornictwa przemysłowego i użytkowego). W ramach 6. osi priorytetowej *Polska gospodarka na rynku międzynarodowym* wspierane były działania polegające na silniejszym powiązaniu gospodarki polskiej z gospodarką międzynarodową. W ramach 7. osi *Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji* wspierane były działania z zakresu budowy elektronicznej administracji. Z kolei działania 8. osi priorytetowej *Społeczeństwo informacyjne – Zwiększanie innowacyjności gospodarki* wspierały tworzenie usług elektronicznych i elektronicznej komunikacji między przedsiębiorstwami, jak również przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2007a).

Generalna konkluzja wynikająca z ewaluacji śródkresowej 3.–6. osi POIG daje podstawy do twierdzenia, że POIG przyczyniał się do podniesienia innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce. W zakresie osiągnięcia celów programu największe problemy notowano w zakresie wzmocnienia więzi kooperacyjnych i klastrowych oraz wykorzystywania przez przedsiębiorców wsparcia na ochronę własności intelektualnej. Pozytywne efekty programu są najbardziej widoczne w zakresie wzrostu poziomu nowych inwestycji w przedsiębiorstwach, wzrostu liczby przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym oraz wzrostu nakładów na działalność badawczo-rozwojową w sferze przedsiębiorstw. Przeciętne efekty odnoszą się do wzrostu liczby nowo utworzonych, trwałych miejsc pracy. Dzięki wdrażanej w 3. osi interwencji publicznej udało się doprowadzić do pojawienia się w Polsce nowych instrumentów inżynierii finansowej, wcześniej praktycznie nieobecnych. Do najważniejszych barier w procesie wdrażania projektów zaliczyć należy wciąż skomplikowany oraz czasochłonny proces sprawozdawczości finansowej i przekazywania środków finansowych oraz nadal dyskusyjną kwestię oceny stopnia innowacyjności projektów. Zalecenia ewaluatorów programu dotyczą w szczególności (PAG Uniconsult 2011):

- dopracowania oceny innowacyjności projektów oraz sposobów interpretacji wskaźników projektowych,
- zapewnienia klarownego podziału pomiędzy programami krajowymi a regionalnymi oraz komplementarności działań o podobnym charakterze, skierowanych do zbliżonych grup beneficjentów,
- opracowania okresowo aktualizowanej strategii rozwoju kluczowych branż gospodarki, mających największy potencjał innowacyjny oraz preferowanie ich w procesie dystrybucji wsparcia.

Szczegółowe badanie osi 1. i 2. osi, dotyczących projektów B+R prowadzonych w jednostkach naukowych, często we współpracy z przedsiębiorstwami, wykazało, że (Ośrodek Przetwarzania Informacji, Millward Brown 2014):

- w działaniach, w których beneficjentami są jednostki naukowe, największe efekty przynoszą te przedsięwzięcia, które nie koncentrują się jedynie na osiągnięciu celu naukowego, ale zakładają także praktyczne zastosowanie wyników B+R,
- dofinansowanie ochrony własności przemysłowej nie wpływa na wzrost przychodów instytucji naukowych,
- stawianie podmiotów prywatnych w roli liderów odpowiedzialnych za projekt zwiększa szanse na wdrożenie projektu w praktyce,
- instrumenty wsparcia 2. osi POIG przyczyniły się do wzrostu potencjału badawczego i innowacyjnego polskich ośrodków naukowych, zaobserwowano jednak przewagę korzyści naukowych z realizacji projektów nad korzyściami gospodarczymi,
- jednostki naukowe wykorzystują pozyskaną infrastrukturę do prowadzenia własnych badań, zajęć dydaktycznych oraz projektów realizowanych wspólnie z przedsiębiorstwami, notują jednak problemy z utrzymaniem wybudowanej infrastruktury po zakończeniu okresu trwałości projektów,
- dynamikę zacieśniania relacji pomiędzy biznesem a nauką zakłócają obowiązujące w jednostkach naukowych procedury (ich czasochłonność i stopień skomplikowania),
- dofinansowanie działalności badawczo-rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw umożliwiło realizację projektów, które nie zostałyby podjęte bez uzyskanego wsparcia,
- przedsiębiorstwa niechętnie uczestniczą w przedsięwzięciach, w których brakuje jasnych zasad podziału praw do wyników projektu, beneficjenci nie mają jasności co do kwestii komercjalizacji wyników B+R, ze względu na nieprzejrzyste przepisy na etapie ogłaszania konkursu oraz późniejsze wprowadzanie zmian wymagających modyfikacji umów,
- obecnie możliwa jest sytuacja, w której te same lub podobne badania są dofinansowywane z różnych programów (nie tylko unijnych), instytucje wdrażające i pośredniczące nie posiadają pełnej wiedzy o projektach realizowanych oraz zrealizowanych przez jednostki naukowe i przedsiębiorstwa dzięki wsparciu otrzymanemu z różnych źródeł.

Najnowsze badanie ewaluacyjne przeprowadzone w 2014 r. dotyczyło oceny wpływu POIG na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw. Badaniem objęto wybrane osie priorytetowe POIG w największym stopniu nakierowane na wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw. Najważniejsze konkluzje wynikające z badania dotyczą 4. osi priorytetowej POIG, w ramach której według ewaluatorów wsparcie trafiło głównie do firm o ugruntowanej pozycji rynkowej, wysokich obrotach oraz zatrudniających min. 50 pracowników, które przede wszystkim dysponowały potencjałem do

realizacji innowacyjnych projektów. Zauważalny jest brak koncentracji tematycznej wsparcia na branżach. Inwestycje w środki trwałe dominowały w strukturze budżetu projektu, a inwestycje w B+R najczęściej nie przekraczały 10% całkowitego budżetu projektu. Wsparcie udzielane było głównie na import technologii, a nie ich tworzenie. Poziom innowacyjności rozwiązań opracowanych w ramach projektów oceniono jako umiarkowany. Zdecydowana większość beneficjentów (między 77 a 85%) deklarowała, że wsparcie przyczyniło się do: zwiększenia nakładów firmy na działalność innowacyjną, podejmowania przez firmę bardziej zaawansowanej (nowatorskiej) działalności innowacyjnej, częstszego podejmowania działalności innowacyjnej. Pozytywny wpływ projektu na ich aktywność na polu działalności B+R wskazało 77,7% beneficjentów. Wsparcie wywarło zdecydowanie pozytywny wpływ na konkurencyjność beneficjentów. W porównaniu do roku, w którym przedsiębiorcy składali wnioski o dofinansowanie, 81% zadeklarowało wzrost liczby klientów firmy, 79,8% – polepszenie się pozycji firmy względem konkurentów, 78,8% – wzrost wydajności pracy, 71,4% – wzrost obrotów, 70% – wzrost zatrudnienia, a 56,4% – wzrost zysku. Do najbardziej skutecznych instrumentów spośród wszystkich działań POIG ewaluatorzy zaliczyli właśnie działania 4. osi priorytetowej, w szczególności działanie 4.1, które w powiązaniu z działaniem 1.4 POIG bezpośrednio wpływało na zwiększenie innowacyjności poprzez stymulowanie działalności B+R w przedsiębiorstwach. Z kolei o niskiej skuteczności można mówić w przypadku działań osi 8. Jakkolwiek wsparto bardzo dużą liczbę projektów, to istotna część z nich charakteryzowała się bardzo niskim poziomem innowacyjności oraz trwałości. Oceniono, że słabością POIG był brak koncentracji wydatkowania środków rozumiany tutaj jako duże rozdrobnienie realizowanych działań. Większa koncentracja środków finansowych (na mniejszej liczbie instrumentów i obszarów) sprzyjałaby osiągnięciu lepszych efektów (WYG PSDB 2014).

Wobec POIG można formułować również pewne zastrzeżenia dotyczące selekcji projektów, która w większości dopuszczała finansowanie projektów polegających na absorpcji istniejących technologii. Działania te nie były nieprawidłowe, ponieważ konstrukcja programu dopuszczała tego rodzaju inwestycje, jednak oczekiwania projektodawców były inne – że POIG przyczyni się w najwyższym stopniu do tworzenia nowych rozwiązań, które umożliwią przedsiębiorcom konkurowanie na rynkach globalnych, a nie odnowę parku maszynowego. Widać było jednak, jak duże zapotrzebowanie na tego typu inwestycje zgłaszali przedsiębiorcy. Ta refleksja istotnie wpłynęła na kształt nowej polityki innowacyjności. Kluczowe znaczenie dla oceny wpływu POIG na stan innowacyjności polskiej gospodarki będzie miała ewaluacja *ex post*, możliwa do przeprowadzenia dopiero po zakończeniu rozliczania programu, czyli najprawdopodobniej po 2015 r.

Należy zwrócić uwagę, że podstawą procesów innowacyjnych są ludzie, których kreatywność warunkuje powstawanie innowacji. Dlatego też interwencję POIG uzupełniał Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007–2013 (POKL), który koncentrował się m.in. na aktywizacji zawodowej, rozwijaniu potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, na podniesieniu poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszeniu obszarów wykluczenia społecznego. W ramach kluczowego dla zwiększania innowacyjności gospodarki II Priorytetu POKL wspierano przedsiębiorców i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą przez dostarczenie wysokiej jakości usług okołobiznesowych, wsparcie przedsiębiorców w zakresie głównych aspektów zrównoważonego rozwoju poprzez wdrożenie konkretnych rozwiązań w przedsiębiorstwach oraz wsparcie przedsiębiorców w zakresie doskonalenia kompetencji pracodawców i ich pracowników w wybranych obszarach tematycznych (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2007b). Szkolenia w ramach projektów objętych działaniami 2.1, 2.2 POKL zostały pozytywnie ocenione w ramach ewaluacji przeprowadzonej w 2012 r. Oceniono, że wiedza i umiejętności pracowników nabyte dzięki udziałowi w szkoleniach odpowiadają na potrzeby firm i są wykorzystywane w pracy. Zdecydowana większość beneficjentów (średnio we wszystkich edycjach szkoleń: 75%) często lub bardzo często korzysta w praktyce z wiedzy i umiejętności zdobytych lub pogłębionych przez pracowników dzięki udziałowi w szkoleniu. Udział ten przez zdecydowaną większość beneficjentów (88%) został oceniony jako warty poniesionych kosztów (nakładów finansowych, poświęconego czasu, ewentualnych obciążeń biurokratycznych itp.). Wprowadzenie nowych lub znacząco ulepszonych produktów, usług oraz nowych sposobów zarządzania lub organizacji pracy to dwie najczęściej obserwowane zmiany, jakie wystąpiły wśród badanych przedsiębiorstw po zakończeniu udziału w projektach szkoleniowych (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2012).

POKL wspierał dużo licznych szkoleń, często organizowanych centralnie, i charakteryzujących się nierzadko pewną ogólnością. Te kwestie wpłynęły na projektowanie nowej perspektywy finansowej – zapewniono, że szkolenia dokładnie odpowiadają na problemy przedsiębiorców i są wręcz „szyte” na ich potrzeby, często bardzo specjalistyczne.

Nowa polityka innowacyjności do 2020

Przyjęty przez rząd w marcu 2010 „Plan uporządkowania strategii rozwoju” zawierał koncepcję dotyczącą zoptymalizowania liczby obowiązujących strategii rozwoju. W dokumencie zaproponowano ograniczenie liczby strategii rozwoju i polityk

– z 42 dokumentów tego typu – do 9 nowych strategii rozwoju, realizujących średnio- i długookresową strategię rozwoju kraju. Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki (SIEG) jest jedną z dziewięciu nowych strategii rozwoju (zintegrowanych), które służą realizacji średnio- i długookresowej strategii rozwoju kraju. Strategia, mająca horyzont czasowy do 2020 r., zawiera działania rządu służące dostosowaniu otoczenia gospodarczego do potrzeb innowacyjności. Punktem wyjścia projektowanych działań jest wizja gospodarki w roku 2020, którą cechować ma: otwartość, ekspansywność, tworzenie miejsc pracy, wzrost oparty na zaufaniu, współpracy, innowacjach i efektywności. Strategia wprowadza 4 zasady horyzontalne, odnoszące się do docelowego sposobu funkcjonowania gospodarki: kreowanie wiedzy; partnerska współpraca; efektywna alokacja zasobów/gospodarowanie w obiegu; zarządzanie strategiczne i odpowiedzialne przywództwo. Wychodząc od znaczenia warunków ramowych dla prowadzenia wszelkiej działalności biznesowej (w tym innowacyjnej), SIEG kładzie nacisk na dalszą eliminację zbędnych obciążeń i barier dla przedsiębiorczości. Chodzi m.in. o działania deregulacyjne, czy o ułatwienie przedsiębiorstwom dostępu do kapitału we wszystkich fazach ich rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału wysokiego ryzyka i sektora MSP. Dostrzegając słabą jakość powiązań pomiędzy sferą nauki a biznesem, zaakcentowano rolę współpracy, uznając ją za niewralgiczną dla rozwoju gospodarki wiedzy w Polsce. W tym zakresie planowane jest m.in. stworzenie systemu brokerów technologii, promowanie praktyk zawodowych w przedsiębiorstwach dla kadry naukowej oraz włączanie praktyków biznesowych w projekty badawcze czy proces dydaktyczny. Postuluje się częściowe przesunięcie premiowania z pojedynczych podmiotów na wspólne przedsięwzięcia grupy podmiotów, czy wspieranie dyfuzji na MŚP procesów innowacyjnych prowadzonych przez duże przedsiębiorstwa. Strategia zakłada szersze niż do tej pory wykorzystywanie instrumentów rewolwingowych. Osiąganej w ten sposób większej mobilizacji kapitału prywatnego towarzyszyć będą działania na rzecz poprawy efektywności wydatkowania środków publicznych przeznaczonych na finansowanie B+R+I. Jako nieodzowne uzupełnienie horyzontalnego podejścia do polityki innowacyjności zakłada się – zgodnie z koncepcją inteligentnej specjalizacji – wspieranie rozwoju obszarów i technologii o największym potencjale wzrostu. Ich identyfikacja będzie wykorzystywała m.in. wyniki projektów typu *foresight*. Wdrażanie inteligentnych specjalizacji zostanie oparte na zasadzie partnerstwa, a więc będzie zakładać zaangażowanie wszystkich interesariuszy, m.in. przedsiębiorców, platform technologicznych czy klastrów. W SIEG zaplanowano również działania na rzecz umiędzynarodowienia gospodarki. W tym zakresie zakłada się wzmocnienie systemu promocji gospodarki, rozbudowę instrumentów wsparcia dostosowanych do etapu rozwoju przedsiębiorstwa czy wspieranie procesu umiędzynarodowienia innowacyjnych przedsiębiorstw.

Dokument zwraca też uwagę na potrzebę pozyskiwania inwestycji zgodnych z krajowymi priorytetami rozwoju naukowo-technologicznego (Drobniak, Świetlik 2014).

Realizacja celu głównego SIEG będzie monitorowana miernikami nakładów i wyników. Ze względu na międzynarodowy kontekst innowacyjności, efektywności i konkurencyjności polskiej gospodarki zdecydowano się na wykorzystanie jako miernika miejsca w rankingu Innovation Union Scoreboard. Celem jest wprowadzenie Polski do 2020 r. do grupy krajów *doganiających liderów*. Pozostałe mierniki to: pozycja Polski wśród krajów UE pod względem wskaźnika innowacyjności Global Competitiveness Report – przejście z miejsca 22 na 15 do 2020 r. oraz nakłady ogółem na działalność B+R na poziomie 1,7% PKB w 2020 r. (Ministerstwo Gospodarki 2013).

Na podstawie wizji działań strategicznych zawartej w SIEG opracowano program wykonawczy do ww. strategii, tj. Program Rozwoju Przedsiębiorstw (PRP), wskazujący szczegółową koncepcję systemu wsparcia przedsiębiorstw w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia ich innowacyjności. Struktura PRP odnosi się do poszczególnych celów nakreślonych w SIEG, proponując konkretne instrumenty i działania w ich realizacji. Celem głównym PRP jest *wysoki i zrównoważony wzrost produktywności w sektorze przedsiębiorstw prowadzący do wzrostu ich konkurencyjności międzynarodowej*. Realizacji PRP przyświecają następujące zasady horyzontalne, które warunkują realizację szczegółowych zapisów programu:

- wsparcie finansowe będzie nakierowane głównie na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw i większą liczbę ryzykownych projektów,
- pieniądź publiczny nie powinien wypierać środków prywatnych dostępnych na rynku,
- wsparciu państwa musi towarzyszyć adekwatny wkład własny przedsiębiorcy,
- skuteczność wsparcia powinna być stale monitorowana, a wnioski przekładać się wprost na decyzje dotyczące polityki gospodarczej oraz samych instrumentów,
- należy usprawnić kompleksowy system obsługi przedsiębiorcy – aplikanta,
- należy w większym stopniu wykorzystać potencjał partnerstwa publiczno-prywatnego,
- należy w jak największym stopniu decentralizować instrumenty wsparcia.

Do najważniejszych kwestii, które zostały uregulowane w PRP, należy zaliczyć: działania na rzecz tworzenia przyjaznych warunków dla przedsiębiorców, obejmujące tworzenie lepszych regulacji, deregulację zawodów, realizację polityki nowej szansy, ochronę praw własności intelektualnej, wykorzystanie zamówień publicznych do zwiększania innowacyjności, wskazanie na prymat inwestycji w B+R w zakresie wzrostu innowacyjności oraz ustalenie linii demarkacyjnej pomiędzy finansowaniem grantowym a zwrotnym, konsensus w zakresie ulgi podatkowej na B+R, priorytet dla wspólnych projektów przedsiębiorstw i jednostek naukowych, wprowadzenie

popytowego systemu finansowania szkoleń dla przedsiębiorców na podstawie bonów edukacyjnych, stworzenie systemu współpracy przedsiębiorców z systemem edukacji formalnej, profesjonalizację usług IOB, rozwój klastrów w tym Krajowych Klastrow Kluczowych, rozwój e-gospodarki, wsparcie tworzenia i wdrażania technologii środowiskowych oraz wychodzenia na rynki międzynarodowe (Ministerstwo Gospodarki 2014).

Załącznikiem do PRP był jeden z kluczowych dokumentów ostatnich lat – Krajowa Inteligentna Specjalizacja (KIS), który wskazał na krajowe priorytety w obszarze badań, rozwoju i innowacji do 2020 r. Dokument przedstawia również proces analityczny wyłaniania inteligentnych specjalizacji na poziomie krajowym oraz zarys procesu ich monitorowania i aktualizacji. W polskich dokumentach strategicznych od wielu lat przewijał się wątek potrzeby koncentracji wydatków na priorytetowych obszarach, jednak po raz pierwszy w ramach KIS podjęto konkretną decyzję, co Polska będzie finansować w ramach budżetu na B+R+I do 2020 r. Komisja Europejska (KE) wzmocniła znaczenie tej strategicznej decyzji, uznając, że środki z funduszy strukturalnych na badania i innowacyjność mogą być wydatkowane tylko w zgodzie z KIS. Określono 19 inteligentnych specjalizacji, które zostały ujęte w następujące działy (Ministerstwo Gospodarki 2014):

ZDROWE SPOŁECZEŃSTWO

1. Technologie inżynierii medycznej, w tym biotechnologie medyczne
2. Diagnostyka i terapia chorób cywilizacyjnych oraz w medycynie spersonalizowanej
3. Wytwarzanie produktów leczniczych

BIOGOSPODARKA ROLNO-SPOŻYWCZA, LEŚNO-DRZEWNA I ŚRODOWISKOWA

4. Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego
5. Zdrowa żywność (o wysokiej jakości i ekologiczności produkcji)
6. Biotechnologiczne procesy i produkty chemii specjalistycznej oraz inżynierii środowiska

ZRÓWNOWAŻONA ENERGETYKA

7. Wysokosprawne, niskoemisyjne i zintegrowane układy wytwarzania, magazynowania, przesyłu i dystrybucji energii
8. Inteligentne i energooszczędne budownictwo
9. Rozwiązania transportowe przyjazne środowisku

SUROWCE NATURALNE I GOSPODARKA ODPADAMI

10. Nowoczesne technologie pozyskiwania, przetwórstwa i wykorzystania surowców naturalnych oraz wytwarzanie ich substytutów

11. Minimalizacja wytwarzania odpadów, w tym niezdatnych do przetworzenia oraz wykorzystanie materiałowe i energetyczne odpadów (recykling i inne metody odzysku)
12. Innowacyjne technologie przetwarzania i odzyskiwania wody oraz zmniejszające jej zużycie

INNOWACYJNE TECHNOLOGIE I PROCESY PRZEMYSŁOWE (W UJĘCIU HORYZONTALNYM)

13. Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoprocesy i nanoproducty
14. Sensory (w tym biosensory) i inteligentne sieci sensorowe
15. Inteligentne sieci i technologie geoinformacyjne
16. Elektronika oparta na polimerach przewodzących
17. Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych
18. Optoelektroniczne systemy i materiały
19. Innowacyjne technologie kreatywne

Zapisy PRP w największym stopniu przekładają się na działania legislacyjne, które będą prowadzone przez rząd w nadchodzących latach oraz na zapisy krajowych Programów Operacyjnych na lata 2014–2020: Program Infrastruktura i Środowisko (budżet: 27,41 mld EUR), Program Inteligentny Rozwój (8,61 mld EUR), Program Polska Cyfrowa (2,17 mld EUR), Program Wiedza Edukacja Rozwój (4,69 mld EUR), Program Polska Wschodnia (2 mld EUR) oraz Program Pomoc Techniczna (700,12 mln EUR). Największe znaczenie dla realizacji celów PRP będą miały: Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (POIR), Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (POWER) oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych.

Inteligentny rozwój, rozumiany jako wzrost gospodarczy oparty na wiedzy i innowacji, jest jednym spośród trzech priorytetów strategii „Europa 2020”. Dokument ten był inspiracją dla zaprojektowania Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR). Punktem wyjścia dla określenia zakresu interwencji POIR są doświadczenia wynikające z realizacji POIG i opisanych powyżej badań ewaluacyjnych. POIR będzie różnił się od POIG następującymi cechami:

- koncentracją wsparcia na B+R i to w obszarach inteligentnych specjalizacji,
- ograniczeniem finansowania infrastruktury (badawczej i technicznej) – nacisk położony zostanie na wykorzystanie istniejących zasobów oraz konsolidację potencjału jednostek naukowych w ramach sieci powiązań i wspólnych projektów,
- zróżnicowaniem instrumentów wsparcia w zależności od ryzyka projektu (wsparcie grantowe dla najbardziej ryzykownych faz projektu B+R, wsparcie w ramach instrumentów zwrotnych dla wdrażania wyników B+R i nowych technologii),

- premiowaniem mechanizmów wzmacniających wspólne zaangażowanie pomiotów z sektorów nauki i gospodarki,
- preferencjami dla projektów B+R, charakteryzujących się wysokim potencjałem w zakresie komercjalizacji,
- profesjonalizacją usług istniejących już IOB, konsolidacją i lepszą koordynacją całego systemu IOB oraz wsparciem dla wyselekcjonowanej grupy Kłastrów Kluczowych.

Celem głównym POIR jest wspieranie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki. Cel ten zostanie osiągnięty przez realizację działań wpisanych w IV osie priorytetowe. Oś priorytetowa I pn. *Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa* koncentrować się będzie na wsparciu projektów B+R przedsiębiorstw, na sektorowych programach B+R adresujących potrzeby konkretnych branż gospodarki oraz na wsparciu prowadzenia prac badawczo-rozwojowych z udziałem funduszy kapitałowych. Oś priorytetowa II pn. *Wsparcie otoczenia i potencjału innowacyjnych przedsiębiorstw do prowadzenia działalności B+R+I* obejmować będzie działania dotyczące wspierania inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, realizacji koncepcji otwartych innowacji – wspierania transferu technologii, proinnowacyjnych usług dla przedsiębiorstw oraz zwiększenia intensywności współpracy w ramach narodowego systemu innowacji. Oś III priorytetowa pn. *Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach* będzie finansowała wdrożenia wyników prac B+R, wsparcie przedsiębiorstw przez fundusze typu *venture capital*, przez sieci aniołów biznesu i fundusze kapitału załączkowego oraz promocję i internacjonalizację innowacyjnych przedsiębiorstw. Ostatnia oś priorytetowa – IV pn. *Zwiększenie potencjału naukowo-badawczego* będzie koncentrowała się na finansowaniu badań naukowych i prac rozwojowych prowadzonych przez jednostki naukowe odpowiadające na potrzeby biznesu oraz rozwoju nowoczesnej infrastruktury badawczej sektora nauki, głównie tej uwzględnionej na Polskiej Mapie Drogowej Infrastruktury Badawczej i na wsparciu powstawania międzynarodowych agend badawczych i rozwoju kadr sektora B+R (Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju 2014a).

Szczególnie ważne jest, by nowy program w pełni wykorzystał doświadczenia z realizacji POIG – w tym dopracował do perfekcji system oceny projektów, który powinien zrewolucjonizować ocenę innowacyjnych projektów oraz dopuszczać realizację najbardziej ryzykownych i potencjalnie najbardziej zyskownych projektów. Kluczowym zadaniem będzie dokonanie takiego wyboru projektów, w których pieniądź publiczny nie będzie zastępować prywatnego, lecz umożliwi dokonanie innowacyjnej inwestycji.

Rozwój firm warunkuje także rozwój ich kapitału ludzkiego, dlatego też zaprojektowany w ramach nowej perspektywy finansowej Program Operacyjny Wiedza

Edukacja Rozwój (POWER), zaakceptowany przez KE 17 grudnia 2014 r., ma na celu przeciwdziałanie negatywnym tendencjom pojawiającym się m.in. w obszarach integracji osób młodych na rynku pracy, edukacji, adaptacyjności pracowników, szkolnictwa wyższego i innowacji społecznych. W ramach V osi priorytetowych (Oś I – *Osoby młode na rynku pracy*, Oś II – *Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji*, Oś III – *Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju*, Oś IV – *Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa*, Oś V – *Wsparcie dla obszaru zdrowia*) POWER będzie zrealizował m.in. następujące zadania (Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju 2014b):

- wsparcie procesu transformacji najmniejszych firm na wyższy poziom rozwoju,
- zwiększenie świadomości w zakresie korzyści wynikających z rozwoju pracowników i zarządzania zasobami ludzkimi,
- zwiększenie udziału osób dorosłych w kształceniu i szkoleniu,
- zwiększenie zaangażowania pracodawców w proces określania i kształtowania kompetencji niezbędnych na rynku,
- zwiększenie poziomu umiejętności dotyczących nowych technologii oraz stopnia powiązania ich bezpośrednio z danym sektorem/branżą,
- stworzenie spójnego systemu potwierdzania kompetencji zdobytych nieformalnie,
- zwiększenie zatrudnienia absolwentów oraz wzmocnienie więzi uczelni z otoczeniem społeczno-gospodarczym,
- zwiększenie stopnia rozpoznania potrzeb rynku pod kątem zapotrzebowania na kadry i systematycznie prowadzony monitoring losów absolwentów,
- zwiększenie mobilności międzynarodowej studentów i naukowców,
- zwiększenie przełożenia wzrostu liczby doktorantów na liczbę nadanych stopni doktorskich.

Należy jednak podkreślić, że w ramach programu dostępne będzie głównie wsparcie o charakterze projektów systemowych. Najbardziej popularne wśród przedsiębiorców wsparcie szkoleniowe będzie od 2015 r., zgodnie z logiką decentralizacji, dostępne w ramach regionalnych programów operacyjnych.

Wnioski

Prawdziwie świadomą i wynikającą z wcześniejszych doświadczeń politykę innowacyjności zaczęto prowadzić od momentu publikacji strategii Kierunki zwiększania innowacyjności, dokumentu, który przełożył się na Programy Operacyjne na lata 2007–2013, mające kluczowe znaczenie dla innowacyjności gospodarki. POIG zawierał wiele potrzebnych instrumentów, różnił się jednak w ich popularności

wśród przedsiębiorców, którzy sięgali najchętniej po te związane z odnową parku maszynowego i absorpcją nowych technologii. Po niskiej popularności instrumentów związanych z ochroną własności intelektualnej, kooperacji i współpracy w ramach klastrów czy *venture capital* widać bolączki polskiego systemu innowacji. W zakresie kształcenia kadr widać, że POKL w zbyt małym stopniu był dostosowany do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw. W latach 2007–2013 w polskim NSI rozwinęły się 2 kluczowe instytucje – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, która zgodnie z ustawą o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej otrzymała nowe zadania związane z promocją innowacyjności i wdrażała większość instrumentów POIG, oraz Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, które w kolejnych latach rozwinęło się do wiodącej agencji we wspieraniu B+R, również wśród przedsiębiorców. Te zmiany instytucjonalne należy ocenić bardzo wysoko. Trzeba również zauważyć, że programy na lata 2007–2013, które zostały uruchomione praktycznie na przełomie lat 2008/2009, stanowiły jedną z wielu przyczyn relatywnie łagodnego przebiegu kryzysu gospodarczego w polskiej gospodarce. Środki z funduszy strukturalnych prawie w całości realizowały założenia pakietu antykryzysowego. Przyjęta w 2013 r. nowa strategia innowacyjności rozszerzyła podejście do innowacji, mówiąc o kluczowych zmianach w systemie wsparcia dotyczących prymatu inwestycji w B+R nad odnawianiem parku maszynowego, o wykorzystaniu systemu instrumentów zwrotnych, na mniej ryzykowne projekty. Strategia jest podstawą nowych programów – POIR i w części POWER, które stanowią zdecydowany krok we właściwym kierunku, rozkładając akcenty tak, by zwiększyć skłonność przedsiębiorstw do prowadzenia szeroko zakrojonej, ambitnej działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, będącej podstawą innowacji przełomowych. Należy jednak zwrócić uwagę, że nawet najlepiej zaprojektowane programy mogą okazać się nieskuteczne w starciu ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi i potrzebami przedsiębiorców oraz z nieefektywnym systemem wdrażania.

Bibliografia

- Drobnik M., Świetlik J. (2014), *Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki*, Warszawa.
- Gorgol P., Kotrański J., Weremiuk A. (2012), *Meta ewaluacja wyników badań ewaluacyjnych Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa
- Ministerstwo Gospodarki (2000), *Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 r.*, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki (2006), *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki (2013), *Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki*, Warszawa.

- Ministerstwo Gospodarki (2014), *Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r.*, Warszawa.
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju (2014a), *Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (projekt)*, Warszawa.
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju (2014b), *Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój*, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007a), *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007b), *Program Operacyjny Kapitał Ludzki*, Warszawa.
- Ośrodek Przetwarzania Informacji, Millward Brown, (2014), *Raport końcowy z badania ewaluacyjnego. Ewaluacja instrumentów wsparcia B+R w ramach perspektywy finansowej 2007–2013*, Warszawa.
- PAG Uniconsult (2011), *Ocena stanu realizacji 3, 4, 5 i 6 priorytetu POIG w połowie okresu programowania*, Warszawa.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2012), *Raport z badania przedsiębiorstw korzystających z dofinansowanych usług szkoleniowych (Poddziałanie 2.1.1 PO KL)*, Warszawa.
- WYG PSDB (2014), *Raport Końcowy. Ocena wpływu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw*, Warszawa.

Podsumowanie

Ku zrównoważonej konkurencyjności?

Syntetyczna ocena zmian pozycji innowacyjnej i konkurencyjnej Polski w latach 2007–2014

Marzenna Anna Weresa

Przełom pierwszej i drugiej dekady XXI w. to okres burzliwy w gospodarce światowej – globalny kryzys finansowo-ekonomiczny, który rozpoczął się w 2007 r., boleśnie doświadczył wiele krajów. Niektóre z nich nadal odczuwają skutki recesji, kryzysowe lata wpłynęły również na zmiany pozycji państw w rankingach konkurencyjności. Jednakże, z powodu różnic w poziomie umiędzynarodowienia poszczególnych gospodarek i ich sektorów oraz niejednakowej odporności na szoki zewnętrzne, skutki kryzysu były głębsze w jednych krajach i nieco mniej dotkliwe w innych. Jak w takim turbulentnym otoczeniu międzynarodowym zmieniała się polska gospodarka? Czy i w jakim stopniu globalny kryzys finansowo-ekonomiczny miał wpływ na innowacyjność i konkurencyjność polskiej gospodarki? Czy globalny kryzys stał się czynnikiem stymulującym do zmian sprzyjających przezwyciężeniu istniejących w Polsce ograniczeń rozwoju i można mówić o rozpoczęciu w okresie pokryzysowym tworzenia potencjału konkurencyjnego opartego na innowacjach? Poszukiwanie odpowiedzi na te pytania przyświecało podjęciu analiz, których wyniki zaprezentowane zostały w niniejszej monografii.

Zanim jednak przedstawiona zostanie syntetyczna ocena zmian innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki w okresie 2007–2014, należy zwrócić uwagę na szerszy kontekst wpływu globalnego kryzysu na konkurencyjność. Otóż zjawiska kryzysowe ujawniły z większą siłą nowe problemy w gospodarce światowej, takie jak rosnące nierówności dochodowe, problem wykluczenia społecznego, zagrożenia ekologiczne. Wpłynęło to na ewolucję podejścia do samego zjawiska konkurencyjności gospodarek, zaś implikacją redefinicji i reinterpretacji konkurencyjności było włączenie nowych mierników do badania tej złożonej problematyki.

Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – pojęcie i sposoby mierzenia

Tradycyjnie rozumiane pojęcie konkurencyjności w skali makroekonomicznej¹, które stanowiło dotychczas podstawę analiz pozycji konkurencyjnej gospodarek, odnosi się do zmian produktywności wykorzystania posiadanych w kraju zasobów, a w szerszym ujęciu – do stanu gospodarki narodowej oraz jej różnorodnych powiązań z rynkiem światowym. Konkurencyjność jest więc ściśle związana z aktualną sytuacją makroekonomiczną, która wyznacza poziom produkcji dóbr i usług możliwych do zaoferowania na rynku międzynarodowym w celu zapewnienia wzrostu realnych dochodów i poprawy jakości życia obywateli (Porter 1990; Lubiński, Michalski, Misala 1995; Bieńkowski, Weresa, Radło red. 2010; Misala 2014).

W ostatnich latach, wskutek burzliwych kryzysowych doświadczeń, badacze zaczęli jednak dostrzegać konieczność dążenia nie tylko do poprawy konkurencyjności gospodarek rozumianej przez pryzmat poprawy produktywności, lecz także do osiągnięcia tzw. zrównoważonej konkurencyjności. Pojęcie zrównoważonej konkurencyjności nawiązuje w pewnym zakresie do koncepcji zrównoważonego rozwoju. O ile konkurencyjność w tradycyjnym ujęciu koncentruje się na poprawie produktywności zasobów i usprawnieniu efektywności instytucji, to pojęcie zrównoważonej konkurencyjności jest szerszą koncepcją, która koncentruje się na aspektach wykraczających poza osiągnięte wyniki ekonomiczne. Chodzi o włączenie do definicji konkurencyjności innych ważnych elementów, które zwiększają dobrobyt społeczeństwa w zrównoważony sposób.

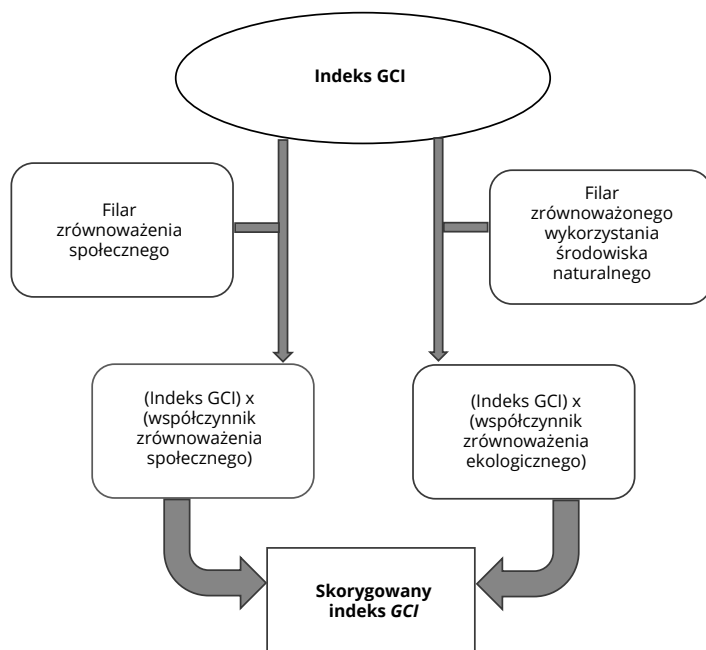
Zrównoważoną konkurencyjność definiuje się jako zespół współdziałających ze sobą instytucji, zasad polityki gospodarczej oraz innych czynników, które sprawiają, że kraj osiąga wyższą niż inne państwa produktywność wykorzystania posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych, przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego. Równowaga społeczna rozumiana jest jako zapewnienie wszystkim członkom społeczeństwa poczucia bezpieczeństwa, dostępu do ochrony zdrowia oraz możliwości uczestnictwa w życiu społeczno-ekonomicznym, bez wykluczenia ich z udziału w dobrobycie ekonomicznym. Równowaga w zakresie środowiska naturalnego oznacza natomiast

¹ Należy podkreślić, że istnieją również inne wymiary konkurencyjności (mikro-, mezo-) szeroko omawiane i interpretowane w literaturze przedmiotu (por. np. Krugman 1994; Porter 2006; Misala 2014), jednakże w niniejszym opracowaniu punktem odniesienia jest ujęcie makroekonomiczne adekwatne do przyjętej perspektywy spojrzenia na konkurencyjność Polski w wymiarze całej gospodarki narodowej. Rozmiary monografii nie pozwalają na rozszerzenie tego ujęcia o perspektywę regionów czy przedsiębiorstw.

zaspokajanie bieżących potrzeb obecnego pokolenia bez umniejszania szans przyszłych pokoleń do zaspokajania tych potrzeb (Corrigan *et al.* 2014, s. 55).

Ta nowa, bardziej rozbudowana definicja zrównoważonej konkurencyjności ma istotne implikacje dla sposobów mierzenia tego zjawiska. Raport Światowego Forum Ekonomicznego, który od wielu lat prezentuje rankingi konkurencyjności oparte na indeksie globalnej konkurencyjności (Global Competitiveness Index – GCI) dostosowuje ten wskaźnik, włączając do oceny konkurencyjności oba pożądane aspekty wchodzące w skład zrównoważonej konkurencyjności: zrównoważenie społeczne i zrównoważone wykorzystanie środowiska naturalnego (rysunek 1). Te aspekty zostały też uwzględnione w indeksie GCI.

Rysunek 1. Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – dostosowanie indeksu Global Competitiveness Index



Źródło: opracowanie według: Corrigan *et al.* (2014, s. 64).

Jak pokazano na rysunku 1, do obliczenia skorygowanego indeksu globalnej konkurencyjności GCI włączone zostały dwa dodatkowe filary: filar zrównoważenia społecznego oraz filar zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego².

² Metodyka badania konkurencyjności w ujęciu tradycyjnym obejmuje 12 filarów (por. np. WEF 2014, s. 53).

Mierniki składające się na GCI zostały uzupełnione o dodatkowe wskaźniki opisujące te dodatkowe dwa filary.

W ramach pierwszego filara, który dotyczy zrównoważenia społecznego, wyróżnia się trzy zasadnicze grupy mierników związanych z:

- 1) zaspokojeniem podstawowych potrzeb,
- 2) wykluczeniem ekonomiczno-społecznym,
- 3) spójnością społeczną.

W pierwszej z wymienionych grup najważniejsze mierniki opisują dostęp: do urządzeń sanitarnych, do wody pitnej oraz do opieki zdrowotnej. W drugiej grupie wyróżnia się trzy rodzaje mierników, które opisują: elastyczność zatrudnienia, rozmiary szarej strefy w gospodarce oraz sferę bezpieczeństwa socjalnego. Trzecia grupa natomiast obejmuje wskaźnik nierówności dochodowych Giniego, mierniki mobilności społecznej oraz poziom bezrobocia wśród młodzieży.

W ramach drugiego filara, opisującego zrównoważenie środowiska naturalnego, wyłoniono kolejne trzy grupy miar, ilustrujące:

- 1) politykę ochrony środowiska,
- 2) wykorzystanie zasobów odnawialnych w gospodarce,
- 3) poziom degradacji środowiska naturalnego.

Politykę ochrony środowiska ocenia się za pomocą jakości przepisów dotyczących ochrony środowiska (ich restrykcyjności i zasad egzekwowania), liczby ratyfikowanych międzynarodowych traktatów środowiskowych oraz ochrony biomedycznej. Druga grupa mierników obejmuje wskaźniki opisujące jakość wody pitnej, eksploatację zasobów ryb oraz zalesienie. Wskaźniki degradacji środowiska to stężenie cząstek stałych w powietrzu, emisja CO₂ oraz jakość środowiska naturalnego – gleby, powietrza itp. (Corrigan *et al.* 2014, s. 65–66).

Ta nowa metodyka badania konkurencyjności rozwinięta przez Światowe Forum Ekonomiczne uzupełnia mierniki tradycyjnie stosowane dotychczas przez tę organizację o nowe dwa filary, oceniające poziom równowagi społecznej i ekologicznej. W rezultacie poza rankingiem konkurencyjności w tradycyjnym rozumieniu, który Światowe Forum Ekonomiczne opracowuje corocznie, w 2014 r. po raz pierwszy powstał też ranking zrównoważonej konkurencyjności (Corrigan *et al.* 2014, s. 68–69).

Odnosząc tę nową metodykę do metod badań konkurencyjności polskiej gospodarki prowadzonych w niniejszej monografii, warto zauważyć, że niektóre z aspektów zrównoważonej konkurencyjności w odniesieniu do Polski systematycznie od wielu lat są poddawane analizie w kolejnych edycjach niniejszego raportu, np. Human Development Index opisujący społeczny wymiar rozwoju oraz indeks Giniego ilustrujący zmiany w poziomie nierówności dochodów. We wcześniejszych edycjach niniejszej monografii badane były wymiary zrównoważenia społecznego, natomiast

pewne elementy opisujące zrównoważenie ekologiczne analizowano w wybranych edycjach monografii jako zagadnienie dodatkowe (np. w edycji z 2014 r. pt. *Polska: raport o konkurencyjności 2014* ujęte zostały zagadnienia związane z wykorzystaniem energii).

Należy ponadto odnotować, że wątki zrównoważonej konkurencyjności pojawiają się w tegorocznej edycji monografii w szerszej perspektywie w badaniach nad rolą innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Szczegółowej analizie poddano bowiem innowacje społeczne i tendencje ich rozwoju w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej oraz ekoinnowacje, ze szczególnym uwzględnieniem czynników stymulujących innowacje przynoszące poprawę ochrony środowiska naturalnego. Podsumowanie wyników tych badań warto jednakże poprzedzić szerszą dyskusją na temat roli innowacji w kształtowaniu konkurencyjności w ujęciach teoretycznych.

Powyższe uwagi natury teoretyczno-metodycznej, odnoszące się do nowej interpretacji pojęcia konkurencyjności, można podsumować, formułując wnioski do dalszych badań konkurencyjności polskiej gospodarki, które będą prowadzone w przyszłości. Wydaje się, że zmieniające się otoczenie międzynarodowe oraz przemiany społeczne stworzyły potrzebę szerszego włączenia problematyki zrównoważenia społecznego i ekologicznego do metodyki analizy konkurencyjności polskiej gospodarki prowadzonej w ramach niniejszej serii monograficznej. Aspekty te zostaną szerzej uwzględnione w następnych edycjach.

Innowacje a konkurencyjność – wybrane aspekty teoretyczne

Jak już wskazywano powyżej, szczegółowe zagadnienie analizowane w tegorocznej edycji raportu o konkurencyjności polskiej gospodarki to innowacyjność. Niezbędne jest zatem uzupełnienie przeprowadzonych badań empirycznych krótkim tłem teoretycznym, pokazującym związek innowacji z konkurencyjnością, przy czym nacisk położony zostanie na oddziaływanie innowacyjności na konkurencyjność w wymiarze makroekonomicznym. Analiza roli innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych narodów zapoczątkowana została przez pracę M. Portera (1990), która zresztą jest nadal podstawą metodyki badania konkurencyjności stosowanej przez Światowej Forum Ekonomiczne. Według M. Portera kraje (i podobnie regiony, branże czy przedsiębiorstwa) mogą uzyskać przewagi konkurencyjne poprzez wdrażanie innowacji. Przewagi te uwidaczniają się przede wszystkim we wzroście produktywności czynników wytwórczych, co prowadzi do wyższego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego (Porter 1990, s. 71).

Wydaje się, że w najpełniejszy sposób można zidentyfikować zależności między innowacjami a konkurencyjnością na gruncie koncepcji systemów innowacji, która traktuje innowacyjność jako wynik współdziałania i interakcji wielu elementów związanych z tworzeniem wiedzy, jej gromadzeniem, transferem i zastosowaniem w gospodarce (Weresa 2012). Ujmując powiązania innowacyjności i konkurencyjności w takich szerokich ramach pojęciowych, można zidentyfikować trzy różne wymiary wpływu innowacji na konkurencyjność krajów: wymiar technologiczny, instytucjonalny oraz międzynarodowy. Niektóre elementy systemów innowacji – technologia, innowacje, kapitał ludzki, instytucje – są czynnikami konkurencyjności gospodarek. Podmioty systemów innowacji, tj. przedsiębiorstwa, jednostki naukowo-badawcze, organy administracji, poprzez swoją działalność bezpośrednio i pośrednio kształtują czynniki konkurencyjności. Podejmowana przez te podmioty współpraca gospodarcza z zagranicą to ważny kanał transferu nowej wiedzy i innowacji, a więc jest to czynnik innowacyjności i konkurencyjności gospodarek (szerzej na ten temat w: Weresa 2012).

W kontekście analizy powiązań innowacji z konkurencyjnością krajów i scharakteryzowanej powyżej nowej koncepcji konkurencyjności zrównoważonej warto postawić pytanie o rolę innowacji w tworzeniu i podziale dobrobytu społeczno-ekonomicznego, rozumianego jako odzwierciedlenie jakości życia (Ruskin 1905/1996, s. 131–132). Warto zauważyć, że dobrobyt społeczno-ekonomiczny jest główną składową konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym. Związek innowacyjności i dobrobytu można przedstawić w uproszczonej postaci jako model liniowy, w którym występuje następująca sekwencja zdarzeń: kreatywność, inwencja twórcza, innowacja. Innowacje przyczyniają się do wzrostu wydajności pracy, na rynek dostarczane są towary lepszej jakości (a często również po niższych cenach), co umożliwia wzrost konsumpcji i zadowolenia konsumentów, a to z kolei oznacza wzrost bogactwa i osiągnięcie wyższego poziomu dobrobytu (Swann 2009).

W modelu liniowym innowacje przekształcane są w dobrobyt głównie dzięki wzrostowi produktywności, co oznacza, że w centrum tego modelu znajdują się aspekty ekonomiczne. W szerszym ujęciu, uwzględniającym pozaekonomiczne wymiary życia, można wyróżnić inne elementy, poprzez które innowacje wpływają na dobrobyt społeczeństwa, takie jak jakość środowiska naturalnego, ochrona zdrowia, edukacja. W schematyczny sposób przedstawia to model zaproponowany przez P. Swanna (2009), w którym wskazuje się na pięć obszarów oddziaływania innowacji na tworzenie dobrobytu (kreatywność, rynek pracy, rynek towarów, konsumpcja, środowisko), przy czym te interakcje nie odbywają się w sposób liniowy. Wzajemne powiązania tych obszarów i ich wpływ na pozostałe mogą występować z różnym natężeniem i mieć pozytywne bądź negatywne skutki (Swann 2009, s. 236–238). Ważnym elementem tego modelu, opisującego związku innowacji z dobrobytem, jest

środowisko naturalne. Środowisko naturalne jest jednym z elementów dobrobytu społeczeństwa rozumianego jako jakość życia. Warto przypomnieć, że kwestia środowiska naturalnego i jego ochrony została uwzględniona także w koncepcji zrównoważonej konkurencyjności.

Współcześnie gospodarka światowa stoi przed wyzwaniem intensyfikacji ochrony środowiska naturalnego. Próba rozwiązania tego problemu są tzw. innowacje ekologiczne (ekoinnowacje). Za takie innowacje uznaje się nowe rozwiązania, które mają na celu oszczędne i odpowiedzialne wykorzystanie surowców naturalnych oraz ograniczenie negatywnych efektów działalności człowieka w obszarze środowiska naturalnego (Carley, Spapens 1998). Należy jednakże zauważyć, że nie wszystkie innowacje sprzyjają ochronie środowiska naturalnego. Przeciwnie, niektóre innowacje mogą prowadzić do degradacji środowiska, np. niektóre sposoby nawożenia gleby wprawdzie poprawiają jej plenność, ale mogą negatywnie oddziaływać na faunę. W długim okresie tego typu zmiany nie przyczyniają się do powiększania dobrobytu społeczno-ekonomicznego. W związku z tym potrzebna jest interwencja państwa w postaci polityki innowacyjnej, promującej proekologiczne rozwiązania.

Inny aspekt poprawy poziomu dobrobytu to kwestia zmniejszania nierówności społecznych i dochodowych. W rozwiązywaniu tego problemu pomocne są innowacje zapobiegające wykluczeniu społecznemu (*inclusive innovations*) czy „oszczędne” innowacje (*frugal innovations*). Te dwa rodzaje innowacji mają na celu zaoferowanie nowych rozwiązań tej grupie użytkowników, która dotychczas z różnych przyczyn nie mogła skorzystać z nowości. Przyczynami takiego wykluczenia mogą być zbyt niskie dochody, wiek, niepełnosprawność fizyczna, czynniki kulturowe czy etniczne. Opracowanie nowych rozwiązań, które pozwalają włączyć te grupy do grona użytkowników nowości lub przynoszą im inne bezpośrednie bądź pośrednie korzyści, oznacza, że takie innowacje przynoszą dodatkową wartość społeczną (Foster, Heeks 2013). Dla wykluczonych z powodu zbyt niskich dochodów powstają tzw. innowacje „oszczędne”. Są to nowe rozwiązania (np. towary, usługi, metody organizacyjne), które pozwalają na zmniejszenie kosztów produkcji i obniżenie kosztów eksploatacji nowości. Przeważnie opracowywana jest tańsza, uproszczona wersja nowego produktu, która jest skierowana do mniej zamożnych osób (OECD 2013). Nie zawsze jednak „oszczędne” innowacje muszą mieć społeczną misję, ich celem jest przede wszystkim ograniczenie zużycia zasobów finansowych, materialnych itp. W efekcie powstają nie tylko tańsze, ale często lepsze niż pierwowzór rozwiązania, dostępne dla większej grupy użytkowników (Bound, Thornton 2012, s. 14).

Podsumowując rozważania teoretyczne na temat związków innowacyjności z konkurencyjnością w jej zrównoważonym ujęciu, należy stwierdzić, że postulowane zrównoważenie społeczne i ekologiczne implikuje zwiększenie roli nowych

form innowacyjności, takich jak innowacje społeczne, instytucjonalne, innowacje zapobiegające wykluczeniu społecznemu czy ekoinnowacje.

Innowacje a pozycja konkurencyjna Polski i jej zmiany w czasie globalnego kryzysu oraz w okresie pokryzysowym

Oddziaływanie kryzysu na działalność innowacyjną przedsiębiorstw i konkurencyjność gospodarek może być różne w okresach krótkim i długim. Kryzysy mogą stymulować zmiany w gospodarkach, z jednej strony wymuszając niezbędne dostosowania, a z drugiej – pobudzając do poszukiwania nowych sposobów zwiększenia efektywności działania. Innowacje mogą być jedną z dróg wyjścia z kryzysu, jednakże kryzys może też oznaczać konieczność ograniczenia środków finansowych na inwestycje, hamując skłonność firm do działalności innowacyjnej. Rozpatrując tę kwestię na gruncie teorii wzrostu gospodarczego, należy zauważyć, że innowacje mogą być czynnikiem przyspieszającym wychodzenie z kryzysu gospodarczego, ale proces ten będzie dokonywał się raczej w dłuższej perspektywie czasowej. W krótkim okresie natomiast wprowadzenie innowacji wiąże się z inwestycjami, co w czasie kryzysu może być trudne z uwagi na brak własnych środków finansowych oraz ograniczenia w dostępie do kredytów. Dodatkowo spowolnienie gospodarcze wymusza cięcia kosztów, a redukcje dotyczą zwykle tych kosztów, które przynoszą efekty w dłuższej perspektywie czasowej. Do takich właśnie kosztów należą wydatki na badania i rozwój (B+R) i dlatego w czasie kryzysu wiele przedsiębiorstw zmienia swoje strategie innowacyjne, rezygnując z realizacji obarczonych ryzykiem projektów badawczych (Voigt, Moncada-Paternò-Castello 2009). Jak pokazują wyniki badań empirycznych, bariery finansowe nasilające się w czasie kryzysu hamują przedsiębiorczość i ograniczają skłonność do podejmowania ryzyka, skutkiem czego może zmniejszyć się liczba nowych firm, a innowacje zostają odroczone w czasie (OECD 2009). Kryzys może również ograniczać procesy międzynarodowego transferu technologii i dyfuzji innowacji, na skutek spadku dynamiki wymiany handlowej i przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Hamuje to zmiany innowacyjne, zwłaszcza jeśli dana gospodarka bazuje na imitacyjnym modelu innowacyjności.

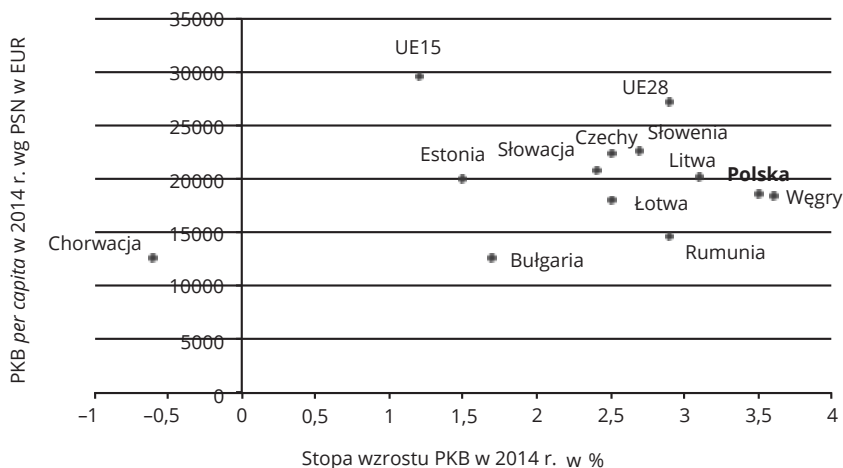
Jak w kontekście tych rozważań globalny kryzys gospodarczy wpłynął na innowacyjność i konkurencyjność polskiej gospodarki? Jak Polska budowała przewagi konkurencyjne w okresie pokryzysowym? Badania, których wyniki zaprezentowano w niniejszej monografii, wykazały, że Polska okazała się relatywnie odporna na kryzys, ale mimo to w okresie pokryzysowym nie nastąpiła jakaś spektakularna zmiana

poziomu konkurencyjności. W okresie 2007–2014 pozycja konkurencyjna Polski ulegała systematycznej, stopniowej poprawie. Pod względem wielkości PKB mierzonej wg bieżącego kursu walutowego pozycja Polski w globalnym rankingu największych gospodarek świata poprawiła się nieznacznie (awans o 2 miejsca na 23. pozycję), natomiast nie zmieniała się, jeśli chodzi o wartość PKB liczoną wg parytetu siły nabywczej. Biorąc pod uwagę zmiany zachodzące w czasie globalnego kryzysu w otoczeniu międzynarodowym, a zwłaszcza szybki wzrost wielu gospodarek „wschodzących” i rozwijających się (np. Chiny), można uznać, że na tym tle Polska charakteryzowała się dobrą dynamiką wzrostu gospodarczego. Co więcej, Polska nie odnotowała spadku PKB w czasie kryzysu; było to jednym z elementów przyczyniających się do poprawy pozycji w rankingach konkurencyjności. W rankingu Światowego Forum Ekonomicznego awansowaliśmy z 51. miejsca w 2007 r. na 43. miejsce, wyprzedzając m.in. Włochy, Grecję, Węgry i Słowację.

Ponadto luka rozwojowa między Polską a większością krajów UE, w odniesieniu do PKB *per capita*, stale się pomniejszała w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Między 2004 a 2014 rokiem luka rozwojowa dzieląca Polskę od średniej UE15 zmalała o 20 p.p. Tylko w samym 2014 r. zmniejszyła się o 2 p.p., zaś PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej stanowił w Polsce w 2014 r. 63% średniej dla krajów UE15.

Oceniając kolejny wyznacznik konkurencyjności gospodarki, tj. poziom życia, należy zauważyć, że w 2014 r. pozycja Polski w UE nadal nie była szczególnie wysoka. Polska należała do najmniej rozwiniętych krajów UE28, z PKB *per capita* równym 18 600 EUR, wyprzedzając tylko Węgry, Łotwę, Chorwację, Rumunię i Bułgarię (rysunek 2).

Rysunek 2. Relatywny poziom rozwoju mierzony za pomocą PKB *per capita*: Polska na tle wybranych krajów członkowskich UE w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne.

Pewną pozytywną zmianę pozycji konkurencyjnej Polski można zauważyć w zakresie zmniejszania nierówności dochodowych. W ostatnich latach Polska poprawiła swoją pozycję na tle innych krajów Unii Europejskiej (i w ujęciu absolutnym) w zakresie zróżnicowania dochodów, zagrożenia ubóstwem i innych analizowanych w monografii aspektów wykluczenia społecznego. Obecnie pozycja Polski we wszystkich powyżej wymienionych wymiarach kształtuje się na poziomie zbliżonym do średniej unijnej.

W związku z tym warto przyjrzeć się bliżej, jak wygląda pozycja Polski w rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego po skorygowaniu wskaźnika GCI o aspekty zrównoważenia społecznego i ekologicznego. Okazuje się, że uwzględnienie czynników zrównoważonej konkurencyjności poprawia wynik polskiej gospodarki – indeks GCI wynoszący 4,48 punktów wzrasta do poziomu 4,77 (WEF 2014, s. 68).

Powstaje zatem pytanie: Jakie znaczenie w tym procesie awansu w rankingu zrównoważonej konkurencyjności mają innowacje, zwłaszcza innowacje społeczne i eko-innowacje?

Analiza przeprowadzona w niniejszej monografii wykazała, że mimo stopniowej transformacji systemowej sektora badawczo-rozwojowego w Polsce, którą obserwujemy w pierwszej dekadzie XXI w., brak jest tendencji konwergencyjnych, jeśli chodzi o rozwój polskiego systemu innowacji mierzony za pomocą sumarycznego indeksu innowacyjności (Summary Innovation Index – SII). Oznacza to, że konwergencji realnego PKB *per capita* w stosunku do średniej w UE, niestety, nie towarzyszą podobne zmiany w sferze innowacyjności.

Wydaje się, że jednym z głównych problemów polskiego systemu innowacji jest niedokończona transformacja sfery B+R sektora publicznego. Procesy zmian dokonują się zbyt wolno, niezbędne są nie tylko głębsze zmiany systemowe, ale także rozwój zasobów ludzkich w obszarze B+R, co wymaga zwiększenia nakładów finansowych na sferę badawczą oraz poprawy jakości edukacji.

Globalny kryzys ekonomiczno-finansowy, który rozpoczął się w końcu pierwszej dekady XXI w., nie wpłynął znacząco na innowacyjność polskiej gospodarki. Wprawdzie kryzys spowodował przyspieszenie procesów konwergencji dochodów w Polsce w stosunku do średniej w UE, jeśli chodzi o poziom PKB *per capita*, ale zmiany innowacyjności polskiej gospodarki, mierzone indeksem SII, nie nadały za dynamiką średniego indeksu dla UE, mimo znacznego dopływu funduszy z UE w latach 2007–2013 i ich wykorzystania na finansowanie działalności badawczej i innowacyjnej.

Długofalowym wyzwaniem dla polityki gospodarczej jest stworzenie takich ram działania, które pozwoliłyby budować konkurencyjność przede wszystkim poprzez innowacje. Niezbędne jest do tego lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów kapi-

tału ludzkiego oraz jego rozwijanie. Wśród priorytetów polityki gospodarczej można wskazać przede wszystkim dalsze działania na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego, który jest niezbędny do tworzenia innowacji. Chodzi o zwiększenie stopnia aktywności zawodowej Polaków, poprawę struktury demograficznej oraz stanu zdrowia społeczeństwa, rozwój umiejętności, pobudzanie kreatywności i innowacyjności. Dla zagwarantowania trwałego zwiększania konkurencyjności polskiej gospodarki konieczne jest zatem doinwestowanie edukacji i nauki polskiej, reforma systemu ochrony zdrowia oraz zmiany instytucjonalne – poprawa warunków prowadzenia działalności gospodarczej, zmniejszenie biurokracji, nowe sposoby zarządzania sferą publiczną nakierowane na przedsiębiorców i obywateli, do czego potrzebne są innowacje w sektorze publicznym. Tylko takie kompleksowe podejście do rozwoju zasobów ludzkich, których jakość przekłada się na wzrost innowacyjności gospodarki, umożliwi Polsce zasadniczą poprawę konkurencyjności w jej zrównoważonym wymiarze.

Bibliografia

- Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.-J. red. (2010), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, SGH, Warszawa.
- Bound K., Thornton I. (2012), *Our frugal future: Lessons from India's innovation system*. NESTA, July 2012, <http://www.nesta.org.uk/library/documents/OurFrugFuture.pdf>
- Carley M., Spapens P. (1998) *Sharing the World, Sustainable Living and Global Equity in the 21st Century*, Earthscan, London.
- Corrigan G., Crotti R., Drzeniek Hanouz M., Serin C. (2014), *Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness*, w: *Global Competitiveness Report 2014–15*, red. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva, s. 53–83.
- Foster C., Heeks R. (2013), *Conceptualizing inclusive innovation: modifying systems of innovation frameworks to understand diffusion of new technology to low-income consumers*, „European Journal of Development Research”, 25(3), s. 333–355.
- Hippel E. von (2005), *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge MA.
- Krugman P. (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, vol. 73, no. 2, s. 28–44.
- Lubiński M., Michalski R., Misala J. (1995), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, IRiSS, Warszawa.
- Misala J. (2014), *Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade*, w: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How Are They Connected and Why Do They Matter?*, red. M.A. Weresa, Springer, Cham Heidelberg, New York, Dordrecht, London, s. 3–51.

- OECD (2009), *Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*, Paris.
- OECD (2013), *Innovation and inclusive development*, Discussion report revised February 2013, Paris, <http://www.oecd.org/sti/inno/oecd-inclusive-innovation.pdf>
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter M. (2006), *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie lepszych wyników*, Helion, Gliwice.
- Prahalad C.K., Mashelkar R.A. (2010), *Innovation's Holy Grail*, Harvard Business Review, no. 88 (7–8) s. 132–141.
- Ruskin J. (1905/1996), *Munera Pulveris*, w: *The works of John Ruskin*, red. E.T. Cook, A. Wedderburn, vol. 17, Cambridge University Press, Cambridge.
- Swann G.M. (2009), *The Economics of Innovation: An Introduction*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
- Weresa M.A. (2012), *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Weresa M.A. red. (2014), *Polska: Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.
- Voigt P., Moncada-Paternò-Castello P. (2009), *The global economic and financial downturn: What does it imply for firms' R&D strategies?*, „IPTS Working Paper on Corporate R&D And Innovation”, no. 12/2009, DG Research European Commission, Luxembourg.
- WEF (2014), *Global Competitiveness Report 2014–15*, red. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva.