

**WSPÓŁCZESNE WYZWANIA
ROZWOJU GOSPODARCZEGO.
POLITYKA I KREACJA POTENCJAŁU
KREACJA-INNOWACYJNOŚĆ-HANDEL ZAGRANICZNY**

**WSPÓŁCZESNE WYZWANIA
ROZWOJU GOSPODARCZEGO.
POLITYKA I KREACJA POTENCJAŁU**

KREACJA-INNOWACYJNOŚĆ-HANDEL ZAGRANICZNY

red. Ewa Gruszewska

CZĘŚĆ I



Białystok 2015

Recenzenci:
prof. dr hab. Waław Jarmołowicz
prof. dr hab. Zbigniew Mikołajewicz
dr hab. Barbara Kryk, prof. US

Redakcja: Anna Rutkowska
Korekta: Anna Rutkowska
Redakcja techniczna: Magdalena Owczarczuk
Projekt okładki: Marek Owieczko



ISBN 978-83-7431-462-6

© Copyright by Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2015

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
ul. Marii Skłodowskiej-Curie 14, tel. 85 7457059
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>

Druk i oprawa:
QUICK-Druk s.c.
ul. Łąkowa 11, 90-562 Łódź

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Rozdział I KREACJA POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO	9
<i>Przejęcia i fuzje jako formuła ekspansji korporacji</i> (Henryk J. Wnorowski)	11
<i>Sektory problemowe i pomoc selektywna a mechanizm kreacji zasobów gospodarczych w Polsce w pierwszej połowie transformacji</i> (Aleksander Maksimczuk).....	25
<i>Wpływ ekspansji gospodarczej na działalność kreacyjną sektora MŚP w Polsce</i> (Aneta Ejsmont)	48
<i>Kreacja wartości przedsiębiorstwa a konkurencyjność</i> (Agnieszka Grzybowska, Anna Cudowska-Sojko)	67
<i>Zasoby niematerialne w strukturze potencjału konkurencyjnego współczesnych przedsiębiorstw</i> (Chrystyna Misiewicz).....	80
<i>Innowacje finansowe na rynku walutowym jako instrumenty kreacji gospodarczej</i> (Ireneusz Miciuła)	93
<i>Corporate Social Responsibility w aspekcie kreacji potencjału regionu</i> (Katarzyna Kazojć).....	109
<i>Analiza i ocena wydatków sektora publicznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2004-2012</i> (Justyna Kątnik-Prokop, Andrzej Prusek)	120
Rozdział II POSTĘP TECHNICZNY W BUDOWIE POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO POLSKI	141
<i>Innowacyjność gospodarki polskiej na tle innych państw UE</i> (Jan Kowalik)	143
<i>Rola powiązań przemysłowych w kreowaniu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw średniowysokiej i wysokiej techniki w Polsce</i> (Piotr Dzikowski)	158

<i>Parki naukowe, technologiczne i przemysłowe jako narzędzie wspierające potencjał innowacyjny polskiej gospodarki (Kamil Waligóra)</i>	171
<i>Wpływ parków naukowo-technologicznych na kreowanie współpracy między przedsiębiorstwami a uczelniami wyższymi w Polsce w latach 1995-2013 (Dorota Łangowska)</i>	187
<i>Wykorzystanie koncepcji Open Innovation w rozwoju współczesnych przedsiębiorstw (Roman Tylżanowski)</i>	207

Rozdział III

HANDEL ZAGRANICZNY

A POTENCJAŁ GOSPODARCZY POLSKI

227

<i>Pozycja konkurencyjna eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynku Unii Europejskiej (Marek Maciejwski)</i>	229
---	-----

<i>Specjalizacja wewnątrzgałęziowa a wymiana handlowa z krajami Europy Wschodniej (Andrzej Dzun)</i>	247
--	-----

<i>Rynki wschodnie jako szansa rozwoju potencjału eksportowego polskich przedsiębiorstw (Adam Michalik)</i>	265
---	-----

<i>Importance of foreign direct investment for developing creative industry in Slovak Republic (Veronika Piovarčiová, Ľubomír Darmo)</i>	283
--	-----

<i>Inwestycyjne uwarunkowania potencjału eksportowego gospodarki (Edyta Polkowska)</i>	298
--	-----

<i>Zagraniczne finansowanie potencjału gospodarczego – przypadek Polski (Wojciech Zysk)</i>	314
---	-----

WSTĘP

Przedmiotem rozważań podjętych w niniejszej monografii są aktualne problemy funkcjonowania oraz mechanizmy rozwoju gospodarki współczesnej zarówno w przekroju mikro-, jak i makroekonomicznym. Kreacja potencjału gospodarczego oraz jego sprawne wykorzystywanie wydają się kluczowe w dążeniu do zamykania luki rozwojowej gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej w stosunku do krajów o wyższym poziomie rozwoju. Przedstawione analizy odsłaniają szerokie spektrum problemów, jakie pojawiają się w procesie ekspansji gospodarczej Polski na tle innych krajów tego regionu i Unii Europejskiej. Badania podjęte przez autorów stanowią próbę wskazania głównych czynników dynamiki gospodarczej krajów o względnie niskim poziomie rozwoju. Szczególną uwagę zwrócono na sprawność procesów akumulacji jako determinantę rozmiarów potencjału wytwórczego w Polsce. W kolejnych artykułach podjęto analizę tych czynników na poziomie mikro-, mezo- i makroekonomicznym, przybliżono również globalny wymiar tego zagadnienia.

Cechą współczesnego mechanizmu dynamiki gospodarczej jest autonomiczna kreacja nowych funkcji, form i sposobów działalności, podejmowana przez poszczególne podmioty gospodarcze. Niezbędne jest tworzenie nowych funkcji i sposobów gospodarowania, a nie powielanie istniejących rozwiązań, gdyż tylko to daje szansę na intensywny rozwój, szczególnie jednostkom, które dążą do osiągnięcia sukcesu, także na poziomie makroekonomicznym. Tradycyjne źródła wzrostu wyczerpały się w większości gospodarek, tylko sięganie po nowoczesne rozwiązania umożliwia zdynamiczowanie procesów gospodarczych, przyspieszenie wzrostu produkcji i dochodów oraz zmniejszenie dystansu do gospodarek najbogatszych. Proste dostosowania powinny ustąpić kreacji nowych sposobów rozwiązywania problemów gospodarczych, nowych warunków sprzyjających aktywności podmiotów czy też samych nowych procesów wytwarzania, nowych produktów czy nakładów dostępu do rynków zbytu czy czynników wytwórczych. W tym świetle analiza czynników oraz uwarunkowań kreowania potencjału gospodarczego na poziomie mikro-, mezo- i makroekonomicznym wydaje się zadaniem jak najbardziej pożądanym, by ten cel zrealizować.

Tworzenie nowych składników zasobów gospodarczych, szczególnie w branżach o najwyższym zaawansowaniu technologicznym, staje się wymogiem współczesnej gospodarki. W obliczu rosnącej konkurencyjności firm z krajów o wysokim poziomie rozwoju oraz walki o miano lidera innowacyjności, a także

w warunkach wysoce zmiennego otoczenia, w jakim odbywają się działania gospodarcze, niezbędne jest podejmowanie badań nad istotnymi kierunkami zmian w przedsiębiorstwach, branżach, gałęziach czy sektorach gospodarek. Ukrytą przesłanką badań staje się więc swoista nierównowaga, która powstaje w efekcie niedopasowania wysokiej dynamiki popytu i jednocześnie względnie niskiego tempa kreowania potencjału wytwórczego, szczególnie w branżach nowoczesnych. Głównym zadaniem, jakie stoi przed badaczami, jest ujęcie tej problematyki wieloaspektowo, interdyscyplinarnie, tak aby móc uchwycić jak najwięcej istotnych czynników zmian potencjału.

Całość problematyki ujęto w trzech rozdziałach, dzięki czemu można było przybliżyć różne aspekty kreacji gospodarczej. Zagadnienia przybliżone przez autorów w niniejszym tomie dotyczą w pierwszej kolejności modelu tworzenia potencjału gospodarczego na poziomie przedsiębiorstwa, sektora, regionu, a także gospodarki. Poszczególne artykuły pierwszej części rzucają światło na kreowanie zasobów z różnych perspektyw badawczych. Jednocześnie analiza ta wymagała uwzględnienia wybranych przekrojów strukturalnych zasobów.

W następnej części uwypuklone zostały działania innowacyjne, jako te, które mogą w sposób intensywny przełożyć się na pożądane zmiany w potencjale gospodarczym. Zwrócono uwagę na organizacyjne aspekty innowacyjności. Wysoka dynamika rozwojowa wywołuje bowiem potrzebę większej aktywności państwa. Polityka ekspansji gospodarczej dotyczyć powinna zarówno sfery regulacji, jak i bezpośredniej działalności państwa.

W ostatniej części skupiono się na znaczeniu wymiany zagranicznej w dynamizowaniu potencjału oraz jego zmian strukturalnych. Wskazano głównie na eksport i specjalizację jako na kanały rozwoju potencjału gospodarki. Podjęto również analizę uwarunkowań zasileń finansowych z zagranicy jako istotnego wsparcia procesów rozwojowych.

Autorzy mają nadzieję, że wyniki badań zaprezentowane w niniejszej publikacji staną się inspiracją do dalszych prac nad uwarunkowaniami kreacji potencjału gospodarczego.

ROZDZIAŁ I

**KREACJA POTENCJAŁU
GOSPODARCZEGO**

Henryk J. Wnorowski¹

PRZEJĘCIA I FUZJE JAKO FORMUŁA EKSPANSJI KORPORACJI

Streszczenie

Celem działania większości firm jest nie tylko bieżące generowanie zysków, ale także ciągły rozwój. Przejęcia i fuzje są doskonałymi sposobami wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw. Nie zawsze jednak jesteśmy w stanie przekonująco uzasadnić, dlaczego do nich dochodzi. Stąd autor niniejszego artykułu podjął próbę pokazania, na ile fuzje i przejęcia stanowią istotną formułę rozwoju przedsiębiorstw na początku drugiej dekady XXI wieku. W swojej obserwacji koncentruje się szczególnie na branży spożywczej. Rok 2013 nie był najlepszy pod względem liczby przejęć w tej branży. Dokonano wówczas 481 tego typu transakcji, wobec 520 w roku 2012, co oznacza zmniejszenie liczby przejęć o 7,5%. Tym niemniej był to rok charakterystyczny pod tym względem, gdyż dokonano wówczas największego przejęcia w historii branży spożywczej. Fundusze: *Berkshire Hathaway* Warrena Buffetta i *3G Capital* zapłaciły 28 mld USD za spółkę HJ Heinz.

Słowa kluczowe: fuzje, przejęcia, motywy przejęć, branża spożywcza, sieci handlowe, urząd antymonopolowy

ACQUISITIONS AND MERGERS AS FORMULA OF CORPORATE EXPANSION

Abstract

The aim of most companies is not only generation of profits, but also continuous development. Acquisitions and mergers are excellent ways to achieve growth and development of enterprises. We are not always able to convincingly justify why mergers and acquisitions happen. The purpose of this paper is to prove that mergers and acquisitions are an important formula for the development of enterprises at the beginning of the second decade of the twenty-first century. The author focuses particularly on the food industry. Year 2013 was not the most successful in terms of the number of acquisitions in this branch. Only 481 such transactions were concluded, compared to 520 in 2012, which means a reduction in the number of acquisitions by 7.5 %. Nevertheless, it was a remarkable year in this respect, as the largest acquisition in the history of the food industry occurred then. Warren Buffett's fund Berkshire Hathaway and the 3G Capital fund paid USD 28 billion for the company HJ Heinz .

Key words: mergers, acquisitions, acquisition motives, food industry, commercial network, antitrust office

¹ prof. dr hab. Henryk J. Wnorowski – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Wstęp

Korporacja, aby przetrwać, musi się rozwijać. Firma, która nie będzie dążyła do powiększania skali swojej działalności, będzie stopniowo zmniejszała swój udział w rynku, co w rezultacie doprowadzi do jej zniknięcia. Stąd celem działania większości firm jest nie tylko bieżące generowanie zysków, ale także ciągły rozwój. Wyrazem tych dążeń jest odpowiednio sformułowana wizja i misja, która następnie znajduje odzwierciedlenie w strategii. Może być ona realizowana różnymi metodami, przykładowo poprzez rozszerzanie dotychczasowego asortymentu produktów, inwestycje w nowe przedsięwzięcia, *joint venture*, bierny udział mniejszościowy w obcej firmie, *franchising*, licencje bądź inne formy współpracy w zakresie marketingu i dystrybucji.

Przejęcia i fuzje są także doskonałymi sposobami wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw. Wzrost, rozumiany w kategoriach ilościowych, oznacza: zwiększenie zapasów, poszerzenie skali działania, zwiększanie lub utrzymywanie udziału w rynku oraz dywersyfikację struktury działalności. Rozwój, rozumiany jako zjawisko jakościowe natomiast, polega na wprowadzaniu innowacji: produkcyjnych, procesowych, strukturalnych, a także w dziedzinie organizacji i zarządzania². W potocznym rozumieniu fuzje i przejęcia to procesy łączenia firm i przejmowania kontroli nad nimi. W założeniu służą one polepszeniu pozycji rynkowej i konkurencyjnej przedsiębiorstw i obejmują w takim samym stopniu transfer zasobów materialnych i niematerialnych³.

Różnorodność w definiowaniu, czy też po prostu rozumieniu, zjawiska, jakim są fuzje i przejęcia, wynika przede wszystkim z faktu przyjmowania przez poszczególnych autorów odmiennych punktów widzenia. Czym innym bowiem transakcja taka będzie dla prawnika, czym innym dla finansisty, a jeszcze inaczej będzie ją widział specjalista od marketingu czy zarządzania zasobami ludzkimi. Najbardziej jednoznacznie zjawisko to można definiować i analizować w sensie prawnym. Kodeks spółek handlowych dopuszcza dwa typy połączeń – połączenie przez przejęcie (następuje wówczas przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na spółkę przejmującą) oraz połączenie przez zjednoczenie (przez zawiązanie nowej spółki, na którą przechodzi majątek wszystkich łączących się spółek).

Ogólnie firmy mogą rozwijać się poprzez wzrost wewnętrzny bądź zewnętrzny. Fuzje i przejęcia traktowane są w tym kontekście jako alternatywna droga w stosunku do rozwoju wewnętrznego i mieszczą się w obszarze pomiędzy konkurencją a kooperacją (redukcją liczbę konkurentów). Gdy rozważane są plany ekspansji lub dywersyfikacji, pierwszym pytaniem, jakie się pojawia, jest: budować, czy raczej kupować? Wybór pomiędzy rozwojem wewnętrznym

² J. Wojtyńska, *Fuzje przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2008, nr 1.

³ B. Rozwadowska, *Fuzje i przejęcia. Dlaczego kończą się (nie)powodzeniem*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2012, s. 16-17.

i rozwojem przez przejęcia zależy głównie od bilansu kosztów i korzyści⁴, w tym zwykle pomijanego rachunku kosztów alternatywnych lub inaczej kosztów utraconych korzyści. Do czynników tych należy ponadto erozja wewnętrznego systemu motywacyjnego, jaki może wystąpić jako efekt uboczny przejęcia⁵.

Nie zawsze jednak jesteśmy w stanie przekonywująco uzasadnić, dlaczego dochodzi do fuzji i przejęć. Część decyzji wynika z przekonania, iż za zyskami strategicznymi przyjdą zyski finansowe. Hipoteza pychy, sformułowana przez Richarda Rolla w latach 80. XX wieku tłumaczy, dlaczego dochodzi do transakcji, dla których nie ma rynkowego uzasadnienia. Roll uważa, że pycha jest niezbędnym elementem wyjaśniającym, dlaczego menedżerowie nie rezygnują z przeprowadzenia transakcji, w których muszą zapłacić za firmy kwoty przekraczające ich wartość rynkową⁶.

Biorąc pod uwagę tak zarysowany problem oraz sformułowane pytania, wobec faktu ciągle znaczącego poziomu fuzji i przejęć, celem niniejszego artykułu jest próba pokazania fuzji i przejęć jako istotnej formuły rozwoju przedsiębiorstw na początku drugiej dekady XXI wieku. Autor w swojej obserwacji szczególnie koncentruje się na branży spożywczej.

1. Klasyfikacja rodzajów powiązań między firmami

Fuzje i przejęcia to bardzo szerokie zagadnienie, które mieści w sobie zarówno tradycyjne transakcje (definiowane przez kodeks handlowy), jak i wszelkie inne formy powiązań między firmami. W zależności od przyjętych kryteriów można wydzielić wiele rodzajów fuzji i przejęć, przy czym każdy jednostkowy przypadek może zostać zakwalifikowany do kilku grup jednocześnie. Powiązania między firmami dzieli się najogólniej na kooperacje oraz połączenia faktyczne, które zawierają w sobie zarówno fuzje, jak i przejęcia. W przypadku kooperacji partnerzy zachowują swoją niezależność gospodarczą i prawną, połączenia wiążą się natomiast z istotną ingerencją⁷.

Klasyfikacji fuzji i przejęć można także dokonać według innych kryteriów. Biorąc pod uwagę motyw nabycia, ich celem może być:

- przejęcie kontroli nad zasobami finansowymi firmy (nabycia finansowe);
- synergia rynkowa, służąca koncentracji na danym rynku lub w jego segmencie (nabycia rynkowe);
- synergia produkcyjno-technologiczna, co prowadzi do rzeczywistego sca-

⁴ Kiedy dążysz do realizacji dużego przejęcia twój umysł może płatać figle. Zob. D. Lovallo et al., *Fuzje i przejęcia: jak uniknąć złudzeń*, "Harvard Business Review Polska", czerwiec 2008.

⁵ H. Johanson, *Fuzje i przejęcia. Narzędzia podejmowania decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 2000, s. 71.

⁶ M. Dacko, *Wielkie fiasko. Fuzja AOL i Time Warner. Studium przypadku*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 25-26.

⁷ B. Rozwadowska, op. cit., s. 18-19.

lenia firm i zwykle skutkuje największą integracją (nabycia produkcyjne).

Wreszcie, analizując fuzje i przejęcia według kryterium przyjętej strategii i oczekiwanego efektu, można wyróżnić transakcje typu⁸:

1. Skala – siłą napędową tych połączeń jest uzyskanie efektu skali, co dotyczy głównie rynków dojrzałych. Transakcje te mają głównie miejsce między byłymi konkurentami, a ich podstawową korzyścią ma być obniżenie kosztów i lepsze wykorzystanie zasobów.
2. Strumień – założeniem strategicznym przy tego typu połączeniach jest integracja pionowa. Przykłady takich transakcji można znaleźć w branży paliwowej, gdzie dąży się do przejęcia kontroli nad całym procesem, od wydobycia surowców począwszy, poprzez produkcję paliw, aż po ich sprzedaż.
3. Koncentryczne – celem tego rodzaju połączeń jest zwiększenie wartości oferty dla klienta i tym samym większe przywiązanie go do firmy (szerszy pakiet produktów, oferowany tym samym klientom). Przykładem mogą być fuzje banków i firm ubezpieczeniowych.
4. Poprzeczne – tego rodzaju fuzje były popularne zwłaszcza w latach 80., ale rzadko kończyły się sukcesem. Ich głównym celem było skupienie różnych obszarów działalności wokół kluczowych kompetencji (dywersyfikacja). Przykładem może być tutaj producent samochodów, który – źle pojmując swoje kluczowe kompetencje – rozpoczyna działalność na rynkach związanych z szeroko pojętą technologią.

Niezależnie od motywów ekonomicznych czy rynkowych fuzje można także sklasyfikować według innych, często bardzo subiektywnych kryteriów. Na przykład, biorąc pod uwagę nastawienie zarządzających, przejęcia mogą mieć charakter przyjazny lub wrogi. Mogą być zaplanowane dużo wcześniej i wynikać z przyjętej strategii rozwoju przedsiębiorstwa bądź wykorzystywać nadarzające się okazje. Poza tym połączenia mogą dotyczyć firm krajowych lub mieć charakter międzynarodowy oraz być finansowane ze środków własnych albo przy wykorzystaniu długu.

2. Cele i motywy połączeń firmowych

Pytanie o powody, dla których firmy się łączą, ma znaczenie fundamentalne. Jasno określony motyw pozwala bowiem nie tylko właściwie dobrać partnera transakcyjnego, ale i później umiejętnie przekształcić pierwotną wizję w skuteczną strategię. Najogólniej rzecz ujmując, powody połączenia mogą być ekonomiczne bądź pozaekonomiczne. Wydaje się, że można zaryzykować spostrzeżenie, iż są one wynikiem nadziei na odniesienie korzyści, jakie mogą wynikać z połączenia podmiotów gospodarczych i są na ogół dokonywane w celu osią-

⁸ Por. *ibidem*, s. 12.

gnięcia szybkich krótkookresowych zysków⁹. Zwykle dochodzi do transakcji, ponieważ firmy chcą w ten sposób osiągnąć synergię. Jej źródłem ma być efekt skali, racjonalizacja procesów, transfer wiedzy bądź wykorzystanie dodatkowego potencjału wzrostu.

Fuzje i przejęcia mają również przynieść oszczędności, zwiększyć przychody oraz przynieść wymierne korzyści podatkowe. Bardzo często wymienianym powodem fuzji jest także możliwość wzrostu wartości firmy po połączeniu, która ma wynikać z osiągnięcia korzyści skali, dywersyfikacji ryzyka, wzmocnienia pozycji rynkowej bądź wykorzystania ulg podatkowych. W ten sposób motyw wzrostu wartości może mieć charakter strategiczny lub finansowy. Przyczyny połączeń mogą więc być bardzo różne – tabela 1.

Tabela 1. Motywy fuzji i przejęć

Po stronie nabywcy	Po stronie sprzedawcy
Motywy techniczne i operacyjne (zwiększenie efektywności zarządzania, pozyskanie bardziej efektywnego kierownictwa, restrukturyzacja, wzmocnienie kontroli, synergia operacyjna).	Motywy finansowe (pokrycie strat, zniwelowanie zadłużenia, pozyskanie kapitału na inwestycje).
Motywy rynkowe i marketingowe (zwiększenie udziału w rynku, wejście na nowy rynek, wyeliminowanie konkurencji, zmniejszenie ryzyka działalności).	Motywy strategiczne (pozbycie się niepotrzebnych aktywów, pozyskanie partnera biznesowego, obrona przed wrogim przejęciem, poprawa pozycji konkurencyjnej).
Motywy finansowe (obniżenie kosztów finansowych, korzyści podatkowe, zwiększenie zdolności kredytowej).	Motywy administracyjne (nakaz sprzedaży, wynikający np. z przepisów antymonopolowych).
Motywy menedżerskie (wzrost wynagrodzeń i prestiżu kadry zarządzającej, zwiększenie swobody działania).	Motywy menedżerskie (wydzielenie spółki może prowadzić do powstania nowych stanowisk kierowniczych, menedżerowie mogą chcieć się usamodzielnic).

Źródło: B. Rozwadowska, op. cit., s. 25

Reasumując, fuzje i przejęcia nie mają tylko jednej przyczyny. Zwykle wynikają one z kombinacji motywów, z których część może być nie tylko zatajona, ale wręcz nieuświadomiona. Nierzadko bowiem zdarza się, że cele ekonomiczne maskują jedynie motyw rzeczywisty, którym jest chęć zaspokojenia osobistych pragnień i egoistycznych potrzeb wyjątkowo silnej osobowości bądź grupy ludzi stojących na czele firmy. Mając na uwadze powyższe motywy, nie można zapomnieć, że fundamentalną przyczyną wszystkich fuzji i przejęć jest zysk ekonomiczny, a więc przeświadczenie o tym, że połączone firmy osiągną synergę¹⁰.

⁹ Z. Malora, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2004, nr 9 (656).

¹⁰ B. Rozwadowska, op. cit., s. 26-29.

3. Analiza historyczna rynku fuzji i przejęć

Analiza rynku pozwala na wydzielenie sześciu okresów szczególnie aktywnej działalności fuzyjnej¹¹.

Pierwsza fala fuzji miała miejsce na przełomie wieków XIX i XX. Wraz z rozwojem techniki wytwórczej, szerokiego zastosowania maszyn parowych i energii elektrycznej zwiększała się skala produkcji, w wyniku czego pojawiła się nadprodukcja i ostra konkurencja cenowa. W tym czasie bardzo rozwinął się transport, co ułatwiło zbyt i spowodowało rozrost firm z regionalnych do narodowych. Celem fuzji i przejęć tego okresu było ograniczanie konkurencji oraz tworzenie monopolu. Połączenia bardzo często prowadziły do powstawania trustów.

Druga fala fuzji, znana jako fala oligopolistyczna, to okres międzywojenny. Jej początek wyznacza *boom* gospodarczy, jaki miał miejsce po I wojnie światowej, koniec natomiast – pojawienie się kryzysu światowego. Fuzje tego okresu doprowadziły do powstania gigantów takich jak: General Electric, U. S. Steel czy Eastman Kodak, których głównym celem było osiągnięcie zysków, będących wynikiem efektu skali. Ważnym motywem połączeń tego okresu było dążenie do kontrolowania całego procesu produkcji i tworzenie oligopolu.

Kolejną falę fuzji nazwano erą konglomeratów. Jej początek datuje się na koniec lat 50., względnie początek 60. Fala ta trwała kilka lat, ale są autorzy, którzy uważają, iż obejmowała ona znacznie dłuższy okres, tj. lata 1955-1975. W tym czasie dokonano w sumie 51 000 transakcji, z których ok. 80% doprowadziło do powstania konglomeratów. Głównym celem fuzji i przejęć tego okresu była dywersyfikacja, ewentualnie szybki rozwój poprzez wchodzenie na nowe rynki. Wrogie przejęcia dotyczyły jedynie małych i średnich przedsiębiorstw. Najważniejszym źródłem finansowania fuzji była emisja nowych akcji.

Lata 80. to kolejny okres zwiększonej liczby transakcji, który zyskał nawet miano fuzjomani. Ta fala naznaczona była piętnem restrukturyzacji przedsiębiorstw, rozpadem konglomeratów oraz koncentracją na działalności strategicznej. W tym czasie pojawiły się tendencje do globalizacji, które spowodowały coraz więcej połączeń z firmami zagranicznymi. Nowym trendem było także przejmowanie dużych przedsiębiorstw, których poszczególne elementy były więcej warte niż firma jako całość, a następnie odsprzedawanie jej w częściach. Charakterystyczne dla tej fali były wrogie przejęcia i działania obronne.

Piąta fala fuzji obejmuje lata 90. Na ten *boom* transakcyjny wpływ miały: globalizacja, deregulacja, liberalizacja oraz wzrastające koszty innowacji. Po okresie gwałtownego rozwoju technologii, który doprowadził do powstania wielu nowych firm, nastąpił okres ich konsolidacji. Fuzje tego okresu zorientowane były na wzrost, ale nie tylko w aspekcie finansowym. Miały one służyć zdobyciu nowych umiejętności i szeroko pojętej innowacyjności. Ich cechą charakterystyczną było

¹¹ M. Dacko, op. cit., s. 14.

to, że inwestorzy finansowi pozyskiwali firmy, restrukturyzowali je, a następnie upubliczniali na giełdzie. Finalizowanie transakcji odbywało się głównie poprzez wykorzystanie akcji.

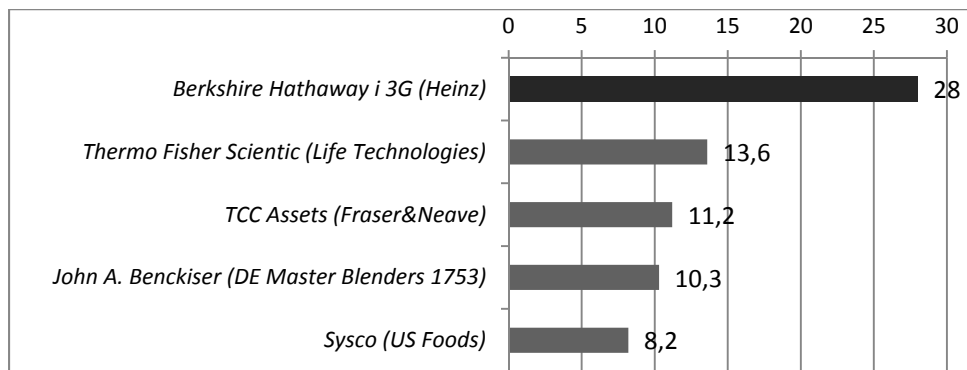
Zainteresowanie połączeniami firmowymi wzrosło na nowo po 2004 roku. Dla niektórych stało się to przyczyną wyodrębnienia kolejnej, szóstej już fali fuzji. W tym okresie doszło do zamknięcia rekordowej liczby transakcji. Istotny spadek ilości fuzji i przejęć odnotowano dopiero po 2008 roku, kiedy to rozpoczął się ogólnoswiatowy kryzys finansowy, w efekcie którego doszło do ograniczenia możliwości finansowania transakcji długiem.

4. Charakterystyka współczesnego rynku fuzji i przejęć

Współczesny rynek fuzji i przejęć znacznie różni się od połączeń, jakie miały miejsce w przeszłości. Współczesne fuzje i przejęcia mają, bardziej niż kiedykolwiek wcześniej, charakter strategiczny. Obecnie elementem, który coraz częściej przesądza o zakupie przedsiębiorstwa, jest jego potencjał rozwoju, wynikający głównie ze zgromadzonej wiedzy. Podstawą wielu transakcji stało się także założenie, iż łatwiej (albo po prostu taniej) jest kupić lojalność wobec marki oraz dobre relacje z klientami, niż je budować od podstaw.

Nierzadko motywem zakupu firmy staje się także możliwość transferu pozytywnych cech jej wizerunku na nabywcę. Cechą charakterystyczną wielu dokonywanych obecnie połączeń jest zatem nie tyle dążenie do poprawy bieżącej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, co zapewnienie mu długofalowego rozwoju. Decydenci coraz częściej zdają sobie sprawę, że scalanie firm dla samego faktu uczynienia ich większymi jest niewystarczające. Mają świadomość, że potrzebna jest jasna koncepcja rozwoju i odważne wprowadzanie zmian.

Wykres 1. Największe przejęcia na rynku spożywczym w 2013 roku (w mld USD)

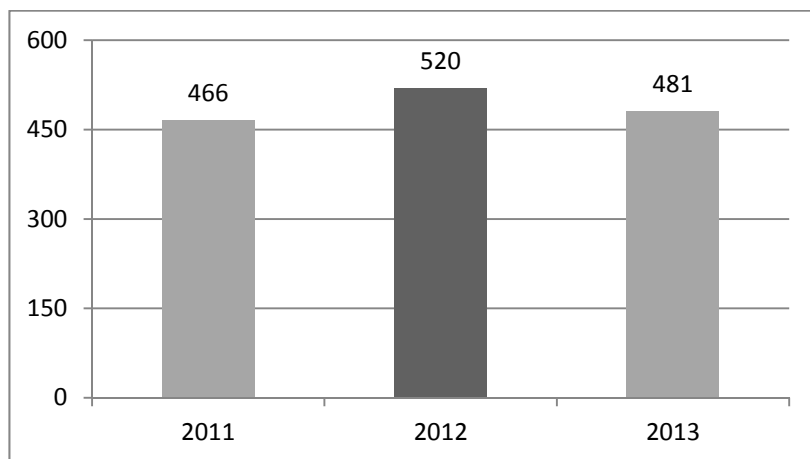


Źródło: *Polska żywność na fali przejęć*, „Rzeczpospolita”, 03.02.2014 r.

Rok 2013 nie był najlepszy pod względem liczby przejęć na rynku spożywczym (wykres 2.). Dokonano wówczas 481 tego typu transakcji, wobec 520 w roku 2012, co oznacza zmniejszenie liczby przejęć o 7,5%. Tym niemniej był to rok charakterystyczny pod tym względem, gdyż dokonano wówczas największego przejęcia w historii branży spożywczej. Fundusz *Berkshire Hathaway* legendarnego inwestora Warrena Buffetta i należący do Jorge'a Paula Lemanna fundusz *3G Capital* zapłaciły po 72,50 USD za jedną akcję spółki HJ Heinz, co oznaczało że wartość transakcji osiągnęła 28 mld USD¹².

Druga transakcja tego roku, wyceniona na ponad 13 mld USD, dotyczyła zakupu *Life Technologies Corp* – producenta amerykańskiego sprzętu do badań genetycznych przez *Thermo Fisher Scientific Inc.* – spółkę koncentrującą się na dostarczaniu sprzętu laboratoryjnego, chemikaliów, materiałów i usług wykorzystywanych w służbie zdrowia. Przejmujący w tym przypadku oczekuje istotnego impulsu rozwojowego za sprawą dostępu do nowego, atrakcyjnego rynku¹³. Można wierzyć, że tak się stanie, gdyż dzisiejsza wielkość TFSI powstała w wyniku wcześniejszych akwizycji.

Wykres 2. Liczba przejęć na rynku spożywczym na świecie



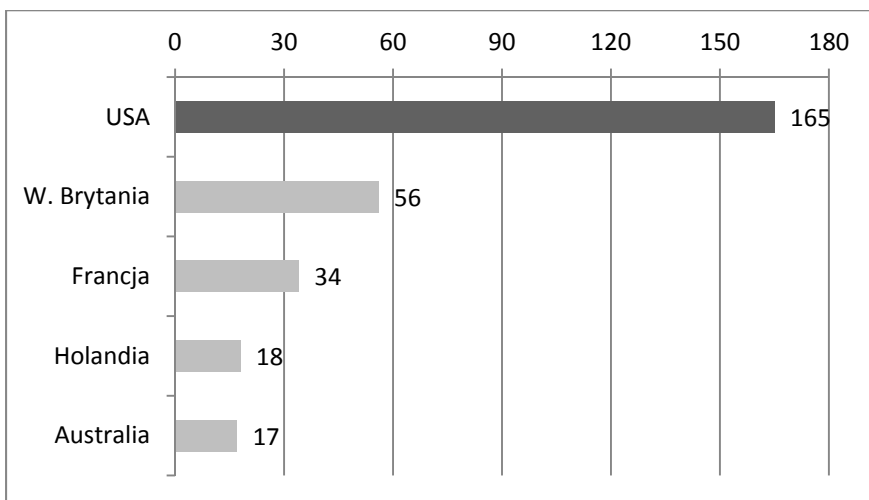
Źródło: *Polska żywność...*, op. cit.

¹² Warren Buffett, prezes *Berkshire Hathaway*, wskazał główny motyw swojego przejęcia firmy Heinz w oświadczeniu, twierdząc, że „Heinz jest firmą o silnym i stabilnym potencjale wzrostu, budowanym na wysokich standardach jakości, ciągłych innowacjach, doskonałym zarządzaniu i świetnie smakujących produktach”. *Berkshire Hathaway i 3G Capital przejmują koncern Heinz za 28 mld dol.*, http://forsal.pl/artykuly/682309,berkshire_hathaway_i_3g_capital_przejmujaja_koncern_heinz_za_28_mld_dol.html, data dostępu 12.06.2014 r.

¹³ S. Kim, G. Roumeliotis, *Exclusive: Thermo Fisher nears \$13 billion Life Tech deal*, New York, <http://www.reuters.com/article/2013/04/14/us-lifetechnologies-thermofisher-idUSBRE93D0A620130414>, data dostępu 12.06.2014 r.

Zdecydowanym liderem w przedmiocie akwizycji w branży żywnościowej były Stany Zjednoczone, gdzie zrealizowano 165 przejęć. Na drugim miejscu uplasowała się Wielka Brytania, zaledwie z 1/3 transakcji zawartych w USA. W Polsce także nie odnotowaliśmy jakichś spektakularnych połączeń, poza jednym w branży dystrybucji żywności. Jeszcze jesienią 2012 roku Grupa Auchan zawarła porozumienie z Metro Group, dotyczące przejęcia sklepów Real. W myśl tego porozumienia Auchan ma zapłacić za hipermarkety Real w Europie Centralnej i Wschodniej 1,1 mld euro. Chodzi o 91 hipermarketów w Polsce, Rosji, Rumunii i na Ukrainie oraz 13 galerii handlowych w Rosji i Rumunii. Transakcja wymagała akceptacji urzędów antymonopolowych w odpowiednich krajach. W styczniu 2014 roku Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Polsce wydał warunkową zgodę na przejęcie przez Auchan sieci Real.

Wykres 3. Liderzy akwizycji w 2013 roku



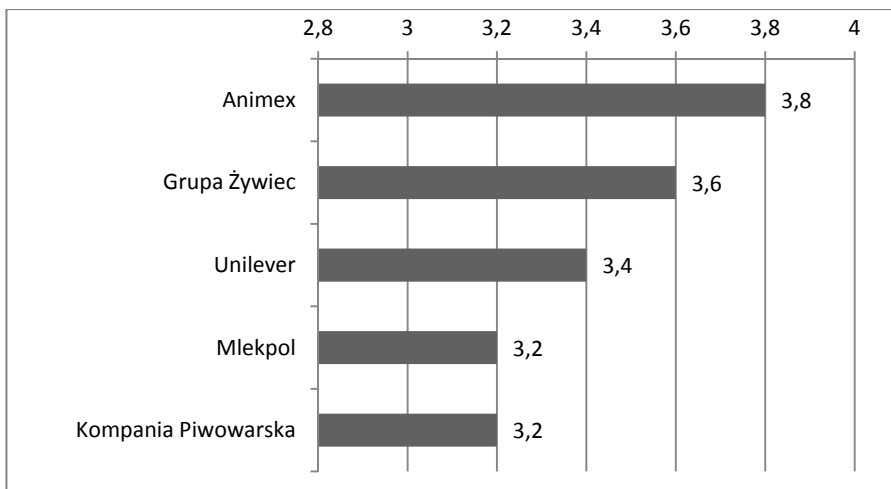
Źródło: *Polska żywność...*, op. cit.

Poza zrealizowaną transakcją pojawiały się zapowiedzi o zainteresowaniu przejęciami w branżach: mięsnej¹⁴, mleczarskiej¹⁵ czy sokowej¹⁶. Nie dotyczyły

¹⁴ „Fali akwizycji można się spodziewać także na rynku mięsa. Tym bardziej, że jest on jeszcze bardziej rozdrobniony niż przemysł mleczarski. Uprawnienia do handlu na rynku unijnym ma około 2 tys. ubojni i przetwórn z Polski. Grzegorz Łoptaś z Roland Berger Strategy Consultants pod uwagę bierze dwa scenariusze: drobne firmy mogą łączyć się ze sobą lub stawać się częścią większych grup, takich jak Tarczyński czy Zakłady Mięsne Henryk Kania. Henryk Kania, główny udziałowiec ZM Henryk Kania, przyznaje, że wstępne rozmowy już trwają. Na dziś najbardziej realistyczny jest termin finalizacji ewentualnej transakcji to 2015 r. Akwizycje są jego firmie potrzebne, jeżeli chce ona rzucić rękawicę największym firmom w branży, jakimi są Animex i Sokółów. Tymczasem Sokółów nie ukrywa, że przygląda się rynkowi pod kątem ewentualnych transakcji. Interesują go duże zakłady. Przetwórnę mięsa przejąłby chętnie Polski Koncern Mięsny Duda.

one żadnej z największych firm spożywczych w naszym kraju (zob. wykres 4.). Należy przypuszczać, iż kilka z tych zapowiedzi zostanie zrealizowanych w 2014 roku.

Wykres 4. Największe firmy spożywcze w Polsce



Źródło: *Polska żywność...*, op. cit.

Bardzo ciekawym przejęciem w branży IT jest stopniowe przejmowanie należącej do Google Motoroli przez Lenovo za niecałe 3 mld USD. Choć Google zapłacił za tę firmę w 2011 roku znacznie więcej, to w rękach internetowego giganta i tak zostanie większość patentów Motoroli. Lenovo przejmie zaś markę, portfolio i 2 tys. pozostałych patentów. Gdy w 2011 roku Google kupował

Nie jest jednak wykluczone, że w pierw sam zmieni właściciela. Dziś do banków należy ok. 35% akcji grupy. Nieoficjalnie mówi się, że instytucje te chciałyby sprzedać posiadane papiery”. *Polska żywność...*, op. cit.

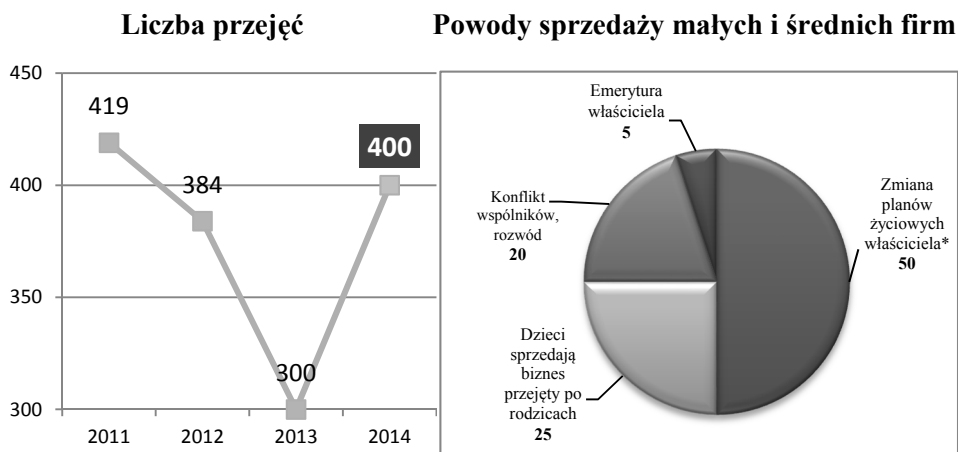
¹⁵ „Prowadzimy rozmowy dotyczące fuzji z kilkoma spółdzielniami mleczarskimi – mówi Rzeczpospolitej Edward Bajko, prezes Spomleku, czołowego producenta sera w Polsce. Jest prawdopodobne, że jeszcze w tym roku uda się nam sfinalizować jedno, dwa przejęcia. (...) W Polsce trzy największe mleczarnie mają tylko około 25% udziałów rynkowych – wskazuje Marta Skrzypczyk, ekonomistka Banku BGŻ. Jeżeli więc firmy nadal chcą umacniać swoją pozycję na rynku globalnym, to powinny istotnie zwiększyć skalę działania”. *Ibidem*.

¹⁶ „Krzysztof Pawiński – prezes Maspex Wadowice mówi: Od początku postawiliśmy na rozwój oparty o budowę marek silnie zakorzenionych w świadomości konsumentów i akwizycje, które mogą powiększyć skalę naszej działalności i rozszerzyć ofertę produktów markowych. W ciągu ponad 20 lat obecności na rynku, przeprowadziliśmy 16 przejęć, w tym 9 za granicą. Przejęcia rozpoczęliśmy w okresie, kiedy bardzo mało firm o tym w ogóle myślało. Cały czas monitorujemy rynek i sprawdzamy różne możliwości rozwoju w Polsce, jak i za granicą. Analizujemy różne oferty i dokonujemy starannego wyboru, bo jak podają statystyki, zdecydowana większość przejęć się nie udaje. Interesują nas firmy mające podobny do naszego system dystrybucji oraz profil, czyli producenci artykułów spożywczych trwałych, mający długi termin przydatności”. *Ibidem*.

słynnego producenta telefonów, wszyscy zastanawiali się: po co taka transakcja? Wkrótce stało się to jasne: Google pokazał smartfona, stworzonego we współpracy z Motorolą. Niestety, sprzęt nie zachwyił ani użytkowników, ani branży technologicznej. Transakcja między Google i Lenovo ma trwać aż 3 lata. Najpierw Chińczycy zapłacą 1,41 mld USD, w tym 660 mln w gotówce. Później Lenovo będzie płacić za Motorolę przez kolejne 3 lata. Lenovo zapewnia, że marka Motorola nie zniknie z rynku. Firmie tej można wierzyć – to obecnie jeden z najważniejszych producentów komputerów, który nieśmiało wchodzi na rynek mobilny i nie ukrywa, że chciałaby produkować też smartfony. Przejęcie Motoroli może im w tym tylko pomóc¹⁷.

Przejęcia i fuzje nie są wyłącznie domeną wielkich korporacji (wykres 5.).

Wykres 5. Fuzje i przejęcia w sektorze MŚP



* Prognoza.

Źródło: A. Błaszczak, *Przybywa ofert sprzedaży firm*, „Rzeczpospolita”, 24.02.2014 r.

Zdaniem firmy BCMS Polska – specjalizującej się w doradztwie dla przedsiębiorców, którzy chcą sprzedać swój biznes – w minionym roku w krajowym sektorze małych i średnich przedsiębiorstw miało miejsce około 300 transakcji związanych ze zmianami właścicielskimi. Według Tomasza Jakowieckiego, prezesa BCMS Polska, ożywienie w gospodarce, które zwiększa gotowość do ryzyka, powinno w 2014 roku przynieść wzrost liczby fuzji i przejęć¹⁸. Możliwy jest po-

¹⁷ M. Wąsowski, *Lenovo kupuje Motorolę od Google. Za prawie 3 miliardy dolarów*, <http://natemat.pl/90315,lenovo-kupuje-motorole-od-google-za-prawie-3-miliardy-dolarow>, data dostępu 12.06.2014 r. oraz *Lenovo szturmuje ekstraklasę*, „Bloomberg Businessweek” 2014, No. 5.

¹⁸ Jeszcze inaczej przedstawia się dynamika fuzji i przejęć firm działających w sieci. W 2013 roku europejskie firmy przejmowały lub dały się przejąć 509 razy – wliczyły firmy Catcap i Augeo Ventures w pierwszej edycji raportu podsumowującego internetowy rynek fuzji i przejęć w Europie. Tylko 17,5% rozpoczętych w ubiegłym roku transakcji zostało w nim zakończonych. Wśród dzie-

wrót do poziomu sprzed dwóch lat, czyli około 400 transakcji, z których co druga to prawdziwe przejęcie kontroli nad biznesem¹⁹.

Zakończenie

Fuzje i przejęcia należą do procesów cieszących się dużym zainteresowaniem wśród współczesnych przedsiębiorców. W znacznej mierze są pochodną trendów, jakie obserwuje się w poszczególnych branżach, a spora ich część kończy się niepowodzeniem²⁰. Często nawet te, które na papierze wyglądają zachęcająco ze strategicznego i finansowego punktu widzenia, w praktyce okazują się mizerne²¹. Przykładowo, do połączeń w obszarze nowoczesnych technologii dochodzi z powodu gwałtownego rozwoju wiedzy, podczas gdy konsolidacja w telekomunikacji i bankowości to wynik zacieklej i wyniszczającej walki konkurencyjnej. Przyczyną wielu fuzji w przemyśle spożywczym i piwowarskim są zmiany preferencji konsumentów, podczas gdy połączenia na rynku farmaceutycznym to konieczność wynikająca przede wszystkim z potrzeby kontroli kosztów. Wywierają one znaczący wpływ na konkurencyjność i rozwój nie tylko przedsiębiorstw, lecz także sektorów, a nawet całej gospodarki. Jednocześnie należą do procesów trudnych i skomplikowanych, które w wielu przypadkach kończą się niepowodzeniem²².

Jak wynika z raportu firmy Roland Berger, w roku 2014 wzrośnie w Europie liczba fuzji i przejęć za sprawą funduszy *private equity*²³ (wykres 6).

sięciu największych transakcji plasuje się jedna z polskiego rynku – sprzedaż Grupy Wirtualna Polska funduszowi Innova Capital i Grupie O2 przez Orange Polska za 375 mln zł. Łączna wartość dziesięciu największych transakcji M&A w branży internetowej w 2013 roku to – według zestawienia – nieco ponad 4 mld euro. Otwiera je wartość aż 1,5 mld euro przejęcia 70% udziałów w grupie internetowych serwisów ogłoszeniowo-transakcyjnych Scout24 od Deutsche Telekom przez fundusz *private equity* Hellman & Friedman. Powyżej miliarda euro warta była jeszcze tylko transakcja przejęcia 51% udziałów w fińskiej spółce Supercell, produkującej gry mobilne przez japońskiego giganta technologiczno-telekomunikacyjnego Softbank we współpracy z GungHo Online Entertainment – 1,14 mld euro. M. Lemańska, *Pół tysiąca przejęć firm działających w sieci*, „Rzeczpospolita”, 19.02.2014 r.

¹⁹ A. Błaszczak, op. cit.

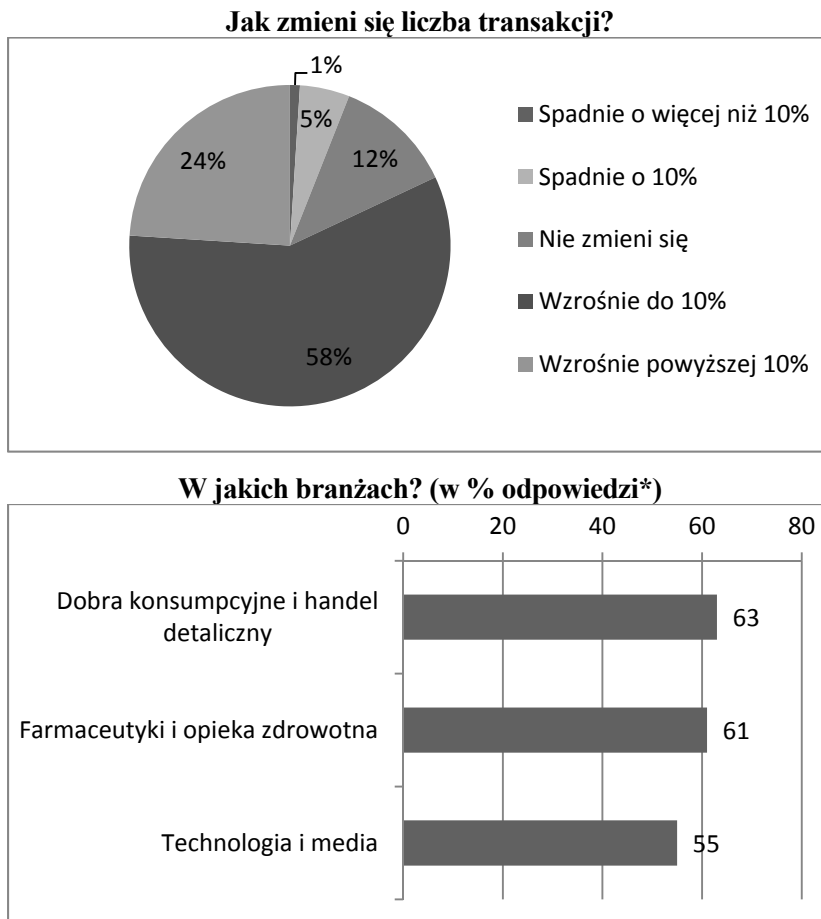
²⁰ Por. L. Czerwonka, *Analiza opłacalności połączeń przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, kwiecień – czerwiec 2008, nr 2 (7).

²¹ *Fuzje i przejęcia*, „Harvard Business Review” 2006, s. 155.

²² J. Korpus, *Przebieg procesów fuzji i przejęć. Determinanty sukcesu przebiegu transakcji*, [w:] *Fuzje i przejęcia*, J. Korpus (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014, s. 111-112.

²³ *To będzie rok fuzji i przejęć w handlu i mediach*, „Rzeczpospolita”, 17.02.2014 r.

Wykres 6. Fuzje i przejęcia z udziałem funduszy *private equity* w Europie w 2014 roku



* Można było zaznaczyć kilka odpowiedzi.

Źródło: Roland Berger za: *To będzie rok fuzji i przejęć...*, op. cit.

W ostatnich latach szczególnie zyskują na popularności transakcje obejmujące zagrożone lub upadłe spółki. Część firm godzi się na bycie przejętym lub fuzję na niekorzystnych (z przyszłej perspektywy) warunkach tylko dlatego, że znalazły się w trudnej sytuacji, z którą nie potrafią sobie poradzić. Coraz częściej fuzjom i przejęciom towarzyszą pejoratywne efekty finansowe i procesy niszczące wartość przedsiębiorstwa. Chociaż roku 2013 nie można zaliczyć do zbyt udanych, tym niemniej zjawisko fuzji i przejęć stanowi ciągle istotną formułę ekspansji przedsiębiorstw, a ich postrzeganie zewnętrzne odbywa się głównie za sprawą transakcji spektakularnych, zdecydowanie przekraczających dotychczasowe wartości.

Bibliografia

1. Błaszczak A., *Przybywa ofert sprzedaży firm*, „Rzeczpospolita”, 24.02.2014 r.
2. Czerwonka L., *Analiza opłacalności połączeń przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, kwiecień – czerwiec 2008, nr 2 (7).
3. Dacko M., *Wielkie fiasko. Fuzja AOL i Time Warner. Studium przypadku*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007.
4. *Fuzje i przejęcia*, “Harvard Business Review” 2006.
5. Johanson H., *Fuzje i przejęcia. Narzędzia podejmowania decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 2000.
6. Korpus J., *Przebieg procesów fuzji i przejęć. Determinanty sukcesu przebiegu transakcji*, [w:] *Fuzje i przejęcia*, J. Korpus (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.
7. Lemańska M., *Pół tysiąca przejęć firm działających w sieci*, „Rzeczpospolita”, 19.02.2014 r.
8. *Lenovo szturmuje ekstraklasę*, “Bloomberg Businessweek” 2014, No. 5.
9. Lovallo D. et al., *Fuzje i przejęcia: jak uniknąć złudzeń*, “Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2008.
10. Malora Z., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 9 (656).
11. *50 najlepszych (i najgorszych) interesów w historii biznesu*, Wydawnictwo Amber, Warszawa 2002.
12. *Polska żywność na fali przejęć*, „Rzeczpospolita”, 03.02.2014 r.
13. Rozwadowska B., *Fuzje i przejęcia. Dlaczego kończą się (nie)powodzeniem*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2012.
14. *To będzie rok fuzji i przejęć w handlu i mediach*, „Rzeczpospolita”, 17.02.2014 r.
15. Wojtyńska J., *Fuzje przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2008, nr 1.

Źródła internetowe

1. *Berkshire Hathaway i 3G Capital przejmują koncern Heinz za 28 mld dol.*, http://forsal.pl/artykuly/682309,berkshire_hathaway_i_3g_capital_przejmuja_koncern_heinz_za_28_mld_dol.html, data dostępu 12.06.2014 r.
2. Kim S., Roumeliotis G., *Exclusive: Thermo Fisher nears \$13 billion Life Tech deal*, New York, <http://www.reuters.com/article/2013/04/14/us-lifetechnologies-thermofisher-idUSBRE93D0A620130414>, data dostępu 12.06.2014 r.
3. Wąsowski M., *Lenovo kupuje Motorolę od Google. Za prawie 3 miliardy dolarów*, <http://natemat.pl/90315,lenovo-kupuje-motorole-od-google-za-prawie-3-miliardy-dolarow>, data dostępu 12.06.2014 r.

Aleksander Maksimczuk¹

SEKTORY PROBLEMOWE I POMOC SELEKTYWNA A MECHANIZM KREACJI ZASOBÓW GOSPODARCZYCH W POLSCE W PIERWSZEJ POŁOWIE TRANSFORMACJI

Streszczenie

W opracowaniu podjęto analizę działania mechanizmu realokacji zasobów w gospodarce Polski w pierwszej dekadzie transformacji systemowej. Zbadano więc funkcjonowanie sektorów nisko- i nieefektywnych oraz kwestie wpływu dotacji i subwencji na sprawność ich działania. Stwierdzono ujemną zależność między różnego rodzaju formami wspierania firm a zachowaniami przedsiębiorczymi, a także to, że jednostki gospodarcze z sektorów schyłkowych, nie czując presji efektywności, często w swym działaniu nie kierowały się rachunkiem ekonomicznym. Zatrzymywały one także zasoby, które w innych miejscach mogłyby być znacznie lepiej (efektywniej) wykorzystane. W dwojaki sposób obniżało to ogólną sprawność całej transformowanej gospodarki: z jednej strony sztucznie podtrzymywało nieefektywne jednostki, z drugiej zaś odbierało możliwości rozwojowe innym podmiotom. Zatem, w badanym okresie mieliśmy do czynienia z podwójnie szkodliwym oddziaływaniem tego stanu rzeczy.

Słowa kluczowe: efektywność, transformacja, zasoby gospodarcze, realokacja

PROBLEM SECTORS AND SELECTIVE SUPPORT VS. MECHANISM OF ECONOMIC RESOURCE CREATION IN POLAND DURING FIRST HALF OF TRANSFORMATION PERIOD

Abstract

The study offers an analysis of the mechanism of resource reallocation in the Polish economy in the first decade of the transformation period. The author analyzes the functioning of the low-efficiency and inefficient sectors and the influence of grants and subsidies on the efficiency of their operations. A negative correlation was found between the various types of business support and entrepreneurial behaviour. What is more, economic entities from the declining sectors (under no pressure to be efficient) often failed to take cost-effectiveness into consideration. They also ignored resources which in other places would have been used much more efficiently. It lowered the overall efficiency of the transformed economy in two ways. On the one hand, it artificially sustained inefficient units. On the other hand, it detracted from the development opportunities of other entities. Therefore, the period under analysis saw a doubly harmful influence of the current state of affairs.

Key words: efficiency, transformation, economic resources, reallocation

¹ prof. nadzw. dr hab. Aleksander Maksimczuk – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Wstęp

Z perspektywy historycznej polskiej transformacji, zwłaszcza jej pierwszej połowy, dostrzega się problem istnienia przestarzałej struktury gospodarki, odziedziczonej po kilkudziesięciu latach panowania poprzedniego systemu ekonomicznego i tym samym konieczność jej gruntownej przebudowy w związku z podjęciem zasadniczych zmian na dotychczas jeszcze niespotykaną skalę. Warto podkreślić także zacofanie układu efektywnościowego całej gospodarki narodowej, widoczne zwłaszcza w przekroju branżowym (działowo-gałęziowym), co potwierdzało istnienie niewłaściwej struktury efektywnościowej gospodarki. Obok skrajnych przypadków, tj. rozległych obszarów nieefektywności, występował także wysoki udział gałęzi niskoefektywnych, tzn. o efektywności niższej od przeciętnej. W dodatku nakładało się to na wcześniej już wspomnianą przestarzałą strukturę działowo-gałęziową, która charakteryzowała się wyjątkowo wysokim udziałem przemysłów z działu pierwotnego i stosunkowo niskim przemysłów rozwojowych.

Istniał niesprawny proces realokacji zasobów z działów o niższej efektywności do działów o wyższej. Na domiar złego funkcjonował nadmiernie rozbudowany mechanizm selektywnej pomocy. Tym samym nadal, w stanie mało zmienionym, musiał utrzymywać się poprzednio istniejący stan rzeczy. Wpływało to hamująco na działanie, wprowadzanego wraz z transformacją, młodego jeszcze mechanizmu rynkowego. Niesprawny proces realokacji zasobów podtrzymywał przecież nieefektywne wykorzystywanie istniejących w gospodarce czynników wytwórczych. W rezultacie prowadził do osiągnięcia łącznej wielkości produkcji niższej niż byłaby możliwa do uzyskania przy bardziej efektywnej alokacji zasobów. Obniżało to ogólną sprawność gospodarki, gdyż nie eliminowało marnotrawstwa i niegospodarności.

Powyższe argumenty uzasadniają potrzebę szczegółowego analizowania tego stanu rzeczy. Dodatkową inspiracją do podjęcia badań nad stosowanym w początkowym okresie transformacji mechanizmem realokacji zasobów z sektorów nieefektywnych stały się dostępne (zwłaszcza dla okresu pierwszej dekady transformacji) opracowania i wyniki różnych raportów Najwyższej Izby Kontroli. Ich analiza, uzupełniona studiami literatury, dała podstawy do postawienia następującej hipotezy badawczej: przebudowę struktury gospodarki Polski, realizowaną w pierwszej dekadzie transformacji systemowej, nie sposób jest pozytywnie ocenić z powodu niesprawności procesów realokacji zasobów z działów o niskiej efektywności do działów o wyższej i istnienia zbyt mocno rozbudowanego antyefektywnościowego mechanizmu udzielania selektywnej pomocy.

Realizacja celu badawczego tego opracowania, związana z weryfikacją powyższej hipotezy, tym samym miała także za zadanie ustalić zależności między polityką gospodarczą, zwłaszcza pierwszego dziesięciolecia transformacji, a kreacją potencjału gospodarczego Polski. Analizie poddano pewien przekrój mechanizmu tworzenia (powiększania) potencjału gospodarczego, związany z re-

alokacją zasobów gospodarczych. Badając makro- i mikroekonomiczne aspekty tej realokacji (przemieszczania) podniesiono także kwestię ujemnego (szkodliwego) oddziaływania nadmiernie wówczas stosowanej praktyki udzielania tzw. selektywnej pomocy.

1. Niska efektywność w sektorze schyłkowym i konieczność zmiany istniejącego w tym względzie stanu rzeczy

Zróznicowanie struktury efektywnościowej gospodarki występowało w Polsce jako zjawisko trwałe, przynajmniej od czasów II Rzeczypospolitej. Nigdy jednak nie było ono zbyt popularnym obiektem analiz naukowych. Badania, które jeszcze w okresie panowania poprzedniego systemu gospodarczego zrealizowali J. Tober i S. Felbur², nie odbiły się także zbyt dużym (w zasadzie żadnym) echem w czasach gospodarki centralnie kierowanej. I to z pewnością nie tylko dlatego, że już wówczas (lata 80. ubiegłego stulecia) przeżywała ona swój kryzys. Początkowe lata transformacji systemowej też nie przyniosły renesansu ich aktualności i znaczenia. Z dużą ostrożnością (wręcz nawet wrogością) przecież dość często odnoszono się (zwłaszcza w początkach tych zmian) do wszystkich „zdobyczy poprzedniego systemu”, w tym również do wyników zrealizowanych nawet pionierskich badań empirycznych. Podejmowano jednak wówczas już wiele nowych badań, w sposób pośredni dotyczących też podniesioną problematykę; zwłaszcza jeśli chodzi o badania nad strategiami rozwoju przemysłu i wyrywkowo (oddzielnie) innych transformowanych działów gospodarki narodowej, a więc z zakresu co najwyżej mezostruktury. W tym obszarze badawczym mieszczą się również wówczas zrealizowane niektóre badania autora tego opracowania.³ Trudno jednak byłoby wskazać kompleksowe badania empiryczne z zakresu makrostruktury efektywnościowej.⁴ Historia lubi zataczać koło w zakresie poprzednio (nawet nie tak jeszcze dawno) popełnianych błędów, bowiem znowu dość często zaczynamy mieć do czynienia z sytuacją, że prak-

² Zob. S. Felbur, J. Tober, *Zmiany strukturalne produkcji a postęp efektywności gospodarowania*, „Gospodarka Planowa” 1980, nr 2, s. 91-99.

³ A. Maksimczuk, *Ustrojowe uwarunkowania efektywności gospodarowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1998; idem, *Miezdusięktornyje srownienija urowniej efektywności w sielskom choziajstwie Polsci*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 2000; idem, *Mechanizm zawisimosti: sobstwiennost, konkurencja i efektywnost choziajstwowania*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 1998; idem, *Transformacja systemowa a problemy efektywności*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 1999; idem, *Effektywnost choziajstwownanija w ekonomiczeskich systemach*, Wydawnictwo IWC „Minfina”, Mińsk 2010.

⁴ Wraz z pozytywnymi zmianami w dziedzinie statystyki krajowej i międzynarodowej, prowadzącymi do lepszej wiarygodności prezentowanych danych statystycznych, mamy wprawdzie do dyspozycji strukturę tworzenia PKB. Można ją przyjmować, oczywiście z pewnym uproszczeniem i dodatkowym uzupełnieniem, jako „uproszczoną” strukturę efektywnościową gospodarki; jednak nie zwalnia to z potrzeby prowadzenia bardziej jeszcze szczegółowych badań empirycznych z tym związanych.

tyka gospodarcza nie jest wspierana solidnymi badaniami empirycznymi; a nawet w sytuacji, gdy takie badania przez naukę zostały zrealizowane, to zupełnie z nich nie korzysta. Odwieczny jest więc w polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej problem rozmiękania się teorii (nauki) i praktyki gospodarczej. Niestety, szczególnie widoczne (przynajmniej jako nie w pełni wykorzystane) jest to także w odniesieniu do realizacji przeobrażeń struktury efektywnościowej związku z transformacją.⁵

Jednym z poważniejszych problemów ostatniej dekady ubiegłego stulecia było istnienie w Polsce tzw. sektorów problemowych.⁶ Zalicza się do nich: górnictwo węgla kamiennego, hutnictwo żelaza, a także przemysły: stoczniowy, tekstylny, obronny, paliwowy, energetyczny, ciężkiej syntezy chemicznej. W okresie gospodarki centralnie planowanej charakteryzowały się one specyficznymi warunkami działania. W szczególności należały do nich⁷: skupienie produkcji w dużych przedsiębiorstwach państwowych, realizujących strategię ekstensywnego rozwoju; łatwość sprzedaży na rynku krajowym, w warunkach trwałych niedoborów podaży i administracyjnej ochrony przed konkurencją zagraniczną; skupienie w przedsiębiorstwach wielu funkcji socjalnych, obciążających koszty działalności; duży udział cen administracyjnie kontrolowanych.⁸

Nowe rozwiązania systemowe, stopniowo wprowadzane już od 1990 roku, radykalnie jednak zmieniły warunki funkcjonowania przedsiębiorstw i ich sytuację finansową. Największy wpływ na te zmiany wywarły⁹:

- wprowadzenie restrykcyjnej polityki pieniężno-kredytowej;
- uwolnienie większości cen z administracyjnej kontroli;
- zniesienie większości barier administracyjnych, ograniczających wejście na rynek;
- ograniczenie dotacji i subwencji;
- wprowadzenie częściowej wymienialności złotego;
- ograniczenie obrotów handlowych z krajami RWPG;
- obniżenie popytu krajowego.

⁵ Na problemy te, w sposób odpowiednio uargumentowany, zwrócono uwagę m.in. w: A. Maksimczuk, *Zmiany systemowe końca XX wieku jako obiekt współczesnych badań ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2009, nr 4 (44), s. 63-82 oraz idem, *Polskiej transformacji systemowej ciąg dalszy – najistotniejsze, z tym związane, dylematy oraz wyzwania badawcze w naukach ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 6 (54), s. 32-60.

⁶ T. Chrościcki, *Przyszłość polskiej gospodarki*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 3 oraz E. Czerwińska, *Europejska polityka konkurencji. Wyzwania dla Polski*, Informacja Biura Studiów i Ekspertyz, nr 481, Warszawa 1998.

⁷ Por. A. Maksimczuk, *Granice państwowe, relacje z sąsiedztwem gospodarczym i wschodnie pogranicze Polski w dobie transformacji, integracji i globalizacji*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 128-137 i 201-218.

⁸ Por. M. Belka, L. Pietrewicz, *Przedsiębiorstwa w okresie dekonstrukcji (wyniki II etapu badań)*, PAN, Instytut Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2000.

⁹ Ibidem, rozdz. 4, par. 4.1. *Plan Balcerowicza – główne założenia i niektóre aspekty jego współczesnej krytyki*, s. 115-119.

W początkach transformacji polskie sektory problemowe także charakteryzowały się¹⁰:

- występującą dysproporcją pomiędzy popytem i podażą;
- przestarzałym majątkiem produkcyjnym, wymagającym dużych nakładów na modernizację;
- słabą i pogarszającą się pozycją konkurencyjną;
- występowaniem i nasilaniem się trudności finansowych;
- zaangażowaniem dużych zasobów pracy.

Warto tutaj odnotować, że do poznania sytuacji finansowej przedsiębiorstw w sektorze schyłkowym i pozostałych, funkcjonujących w pierwszej dekadzie zmian systemowych w Polsce, zostały przeprowadzone badania pod kierownictwem E. Mączyńskiej.¹¹ Zostało nimi objętych 200 przedsiębiorstw, wśród których 58 zostało zaliczonych do sektorów problemowych. Szczególnie dużo nierentownych firm znajdowało się w sektorach problemowych (dane podane w nawiasach). Firmy te stanowiły 29,0% badanej próby, zaś udział w firmach deficytowych sięgał czasami nawet 50% próby (tabela 1.).

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw deficytowych

Rok	Liczba przedsiębiorstw wykazujących ujemną rentowność				
	sprzedaży	operacyjną	na działalności gospodarczej	obrotu brutto	obrotu netto
1990	1 (1)	2 (2)	4 (3)	5 (4)	10 (6)
1991	25 (15)	31 (20)	49 (26)	58 (30)	69 (34)
1992	32 (16)	37 (23)	58 (31)	61 (30)	73 (34)
1993	33 (12)	35 (14)	49 (19)	59 (21)	74 (29)
1994	49 (17)	36 (13)	50 (18)	46 (14)	51 (14)
1995	77 (34)	42 (23)	50 (26)	43 (19)	50 (20)
1996	73 (31)	60 (26)	68 (31)	49 (25)	50 (26)
1997	85 (37)	50 (25)	63 (30)	51 (25)	61 (26)

Źródło: S. Krajewski, op. cit., s. 36

W analizowanym okresie jednym z najbardziej problemowych sektorów gospodarki było oczywiście górnictwo. Za wyjątkiem lat 1991 i 1994 przychody z całokształtu działalności górnictwa były wówczas niższe od ich kosztów ponoszonych na ich uzyskanie.¹² W całym okresie, tj. od 1991 do 2000 roku, zarówno

¹⁰ S. Krajewski, *Restrukturyzacja sektorów problemowych*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1999, s. 6 i dalsze.

¹¹ Zob. E. Mączyńska, *Kondycja przedsiębiorstw*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 3.

¹² K. Wietrzyk-Szczepkowska, *Struktura polskiej gospodarki w okresie transformacji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 7.

wynik finansowy brutto, jak i netto tego sektora, był ujemny.¹³ W okresie tym sektor górnictwa ponosił straty na sprzedaży i straty na działalności finansowej. Poza latami 1991 i 1994 ponosił on także straty na działalności operacyjnej. Spadkowym tendencjom wydobywania węgla i zatrudnienia w latach 1990-1993 towarzyszył również drastyczny wzrost zobowiązań. Następowало też pogorszenie wyniku finansowego netto (tabela 2.).¹⁴

Tabela 2. Zobowiązania i wynik finansowy netto górnictwa węgla kamiennego w latach 1990-2001

Rok	Zobowiązania według GUS (mln zł)	Zobowiązania według PARG i Ministerstwa Gospodarki (mln zł)	Wynik finansowy netto według GUS (mln zł)	Wynik finansowy netto według PARG i Ministerstwa Gospodarki (mln zł)
1990	–	648,3	–	-41,6
1991	1 593,2	1 457,0	-373,4	-353,5
1992	3 108,8	2 990,1	-1 281,2	-1 258,2
1993	6 063,8	5 454,0	-967,8	-1 500,7
1994	6 899,9	6 749,9	-211,1	-191,8
1995	8 441,0	8 316,5	-673,3	-782,1
1996	9 605,8	9 889,1	-1 740,2	-1 789,3
1997	13 143,6	13 346,4	-1 263,0	-2 617,3
1998	16 444,5	16 524,9	-4 217,5	-4 276,2
1999	20 467,4	20 574,8	-3 332,5	-3 447,3
2000	20 015,9	21 784,8	-1 424,5	-1 763,0
2001	–	21 437,9	–	176,8

Źródło: NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji finansowej i organizacyjnej górnictwa węgla kamiennego w latach 1990-2001*, Katowice 2002, s. 23

Dane w tabeli 2. przedstawiają bardzo szybki wzrost zobowiązań finansowych i strat w górnictwie węgla kamiennego.¹⁵ Musiało to w sposób negatywny wpłynąć na zmiany strukturalne w przemyśle polskim tego okresu transformacji

¹³ M. Mitręga, *Restrukturyzacja umiejscowiona. Socjalne i regionalne aspekty przemian w górnictwie węgla kamiennego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001, s. 51.

¹⁴ J. Kaczurba, *Dystans wydajności*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2001, nr 6.

¹⁵ Zobowiązania sektora górnictwa węgla kamiennego wzrosły z 648,3 mln zł do 5 454,0 mln zł, a straty finansowe z 41,6 mln zł do 1 500,7 mln zł. W latach 1994-1997 zobowiązania sektora wzrosły z 5 454,0 mln zł na koniec 1993 roku do 13 346,4 mln zł w 1997 roku. Strata netto powiększyła się z 1 500,7 mln zł do 2 617,3 mln zł. Należy przy tym zwrócić uwagę, że w 1994 roku strata netto górnictwa wyniosła 191,8 mln zł i była najniższa w całym okresie objętym kontrolą. Por. NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji...*, op. cit., s. 23 i dalsze.

systemowej i odpowiednio kształtować jej przeobrażenia w następnych okresach – w momencie integrowania się z UE i funkcjonowania Polski w unijnych strukturach.¹⁶ W latach 1998-2001 stan zobowiązań górnictwa wzrósł z 13 346,4 mln zł na koniec 1997 roku do 21 437,9 mln zł. W 2001 roku, po raz pierwszy od 1990 roku, zahamowano proces narastania zobowiązań.¹⁷ W stosunku do poprzedniego roku zmniejszyły się one o 346,9 mln zł (zob. tabela 2.). W 2001 roku górnictwo po raz pierwszy w całym okresie restrukturyzacji tego sektora uzyskało dodatni wynik finansowy netto w wysokości 176,8 mln zł. Należy jednak zaznaczyć, że na spadek zobowiązań sektora w 2001 roku oraz poprawę jego wyniku finansowego wpływ miało umorzenie w tym roku zobowiązań podmiotów górniczych na łączną kwotę 1 698 mln zł.¹⁸

W wielu krajach sektory schyłkowe, często ze względów politycznych i społecznych, objęte są pewną formą pomocy państwa.¹⁹ Poprzez wspieranie przez państwo, najogólniej rzecz biorąc, należy rozumieć uzyskanie dochodu większego niż dotychczas wygospodarowywany. Bezpośrednimi adresatami tej pomocy są przedsiębiorstwa płacące i uzyskujące ceny rynkowe, a więc teoretycznie poddane całkowicie działaniu mechanizmu rynkowego. Uprzywilejowując niektóre gałęzie gospodarki (najczęściej mało zyskowe i znajdujące się w sektorze stagnacyjnym), instrumenty te w następstwie jednak utrzymują przestarzałą strukturę efektywnościową gospodarki.²⁰

2. Wpływ systemu dotacji na skalę nieefektywności w pierwszej połowie transformacji polskiej gospodarki

Dotacje podmiotowe, stanowiące pomoc państwa, nie tylko dla przedsiębiorzeń komercyjnych, lecz także dla realizacji różnych zadań pozagospodarczych, w analizowanym okresie rozkładały się na trzy grupy²¹: 1) na restrukturyzację

¹⁶ Por. M. Jaworska, A. Skowrońska, *Zmiany strukturalne w przemyśle polskim w okresie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001 oraz A. Karpiński, *Zmiany struktury gospodarczej w Polsce do 2010 roku. Polska na tle UE*, Elipsa, Warszawa 1998.

¹⁷ Zasadniczymi przyczynami tego stanu było m.in. uprawomocnienie się w 1994 roku, a w niektórych spółkach w 1995 roku postępowań układowych i ugodowych. Nie bez znaczenia było także wynegocjowanie przez górnictwo z energetyką wyższych cen zbytu węgla. W porównywalnych cenach przeliczonych na 2001 roku średnia jednostkowa cena zbytu węgla w 1994 roku była tym samym najwyższa w całym okresie restrukturyzacji tego sektora i wynosiła 191,97 zł.

¹⁸ NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji...*, op. cit., s. 23 i dalsze.

¹⁹ A. Lipowski, *Studia nad restrukturyzacją sektorów przemysłowych w Polsce, elementy teorii i analiza empiryczna*, PAN, Warszawa 1998 oraz S. Krajewski, op. cit.

²⁰ *Strategia Rozwoju Polski do roku 2020*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2000.

²¹ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo przedsiębiorstw a ich restrukturyzacja*, Ziggurat, Warszawa 1999, s. 8.

zadłużenia w ZUS²²; 2) na restrukturyzację przemysłu; 3) dla rolnictwa. Dotacje budżetowe dla przedsiębiorstw zalegających ze składkami na ZUS nie miały jednak charakteru restrukturyzacyjnego. Polegały na tym, że przedsiębiorstwa, mające kłopoty finansowe, nie płaciły składek na ZUS. Z kolei państwo, tolerując ten proceder, przerzucało ciężar ich spłaty na podatnika. W pośredni sposób uszczuplało tym samym możliwości rozwojowe sektora efektywnego. Należy zauważyć, że większość beneficjentów tej grupy dotacji zaliczana jest do stagnacyjnego sektora gospodarki. Największa część dotacji na restrukturyzację przemysłu została przeznaczona dla górnictwa.²³ Zasadniczymi kierunkami wydatkowania powyższych środków były: fizyczna likwidacja kopalń, osłony socjalne, zaspokojenie roszczeń byłych pracowników, odpawy pieniężne oraz likwidacja szkód górniczych, spowodowanych przez stare zroby, czyli wyeksploatowane w przeszłości wyrobiska.²⁴

W badanym okresie nie przestrzegano także wówczas obowiązujących zasad udzielania dotacji. W szczególności dostrzega się następujące nieprawidłowości²⁵:

- w 1996 roku przyznano dotacje pomimo nieprzedłożenia przez kopalnie wniosków o ich udzielenie;
- udzielono dotacje 6 podmiotom na usuwanie szkód górniczych, pomimo iż nie dla wszystkich zadań posiadały one tytuł prawny²⁶;
- przyznano dotacje kopalniom na pokrycie kosztów ogólnozakładowych bez podstawy prawnej do finansowania dotacją tych kategorii kosztów. Łącznie na ten cel przeznaczono w 1995 roku 31 mln zł, a w 1996 roku 41,2 mln zł. Stanowiło to odpowiednio 16,2% oraz 18,6% łącznej kwoty dotacji na fizyczną likwidację kopalń w tych latach;

²² Dotacja na restrukturyzację zadłużenia wobec ZUS stanowiła największą część dotacji podmiotowych. Było to prawie 40% dotacji ogółem, wydatkowanych w budżecie 1995 roku. Najwyższe kwoty dotacji otrzymały wówczas kopalnie i huty oraz niektóre przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego. Zob. *ibidem*, s. 24.

²³ Temu sektorowi przyznano w 1995 roku dotacje w kwocie 370 809 tys. zł (po zmianach 371 509 tys. zł), a w 1996 roku – 484 409 tys. zł. Por. *ibidem* oraz NIK, *Informacja o wynikach kontroli przyznawania i wykorzystywania dotacji budżetowych dla górnictwa węgla kamiennego*, Warszawa 1998, s. 4.

²⁴ W latach 1995-1996 miało miejsce, w dodatku bez podstawy prawnej, przekazanie dotacji w wysokości 125,7 mln zł dla górnictwa węgla kamiennego. Znajdowało się w tym m.in. 72,2 mln zł na pokrycie kosztów ogólnozakładowych i 35 mln zł kosztów wspólnych. Kolejnych 10,3 mln zł było kosztów bieżącej działalności i 4 mln zł kosztów projektów i dokumentacji technicznych.²⁴ Stanowiło to 18,8% kwoty dotacji, wykorzystanych przez górnictwo węgla kamiennego (łącznie 667,65 mln zł). Likwidowane podmioty górnictwa węgla kamiennego wydatkowały ponadto w sposób niecelowy ok. 11 mln zł. W tym było 10,285 mln zł na zbędne nakłady na roboty górnicze w KWK „Żory” oraz 0,7 mln zł na usługi konsultacyjne, świadczone przez PARGWK S.A.

²⁵ NIK, *Informacja o wynikach kontroli wykorzystywania wybranych form pomocy publicznej przez państwowe podmioty gospodarcze*, Warszawa 2001, s. 5-6.

²⁶ W 1995 roku jeden podmiot górnictwa, a w 1996 roku 6 podmiotów otrzymało dotacje na finansowanie osłon socjalnych w kwotach przewyższających poniesione na ten cel wydatki (łącznie 62,8 tys. zł).

- w 1996 roku likwidowanym zakładom górniczym udzielono dotacje na sfinansowanie kosztów projektów i dokumentacji technicznych, związanych z likwidacją. Również w roku 1995 KWK „Porąbka--Klimontów” otrzymała dotacje w kwocie 631 tys. zł na sfinansowanie bieżących wydatków ekwiwalentu za deputat węglowy, podczas gdy dopuszczalne było pokrywanie z dotacji wyłącznie zaległych roszczeń byłych pracowników.

Poza tym należy zauważyć negatywny fakt, jakim było błędne zaliczenie do kosztów likwidacji wydatków, nie związanych z jej przebiegiem. Największą część tych wydatków – oprócz kosztów ogólnozakładowych – stanowiły tzw. koszty wspólne (uzupełniające). Były one bezpodstawnie wliczane do kosztów likwidacji w kopalniach kontynuujących wydobywanie węgla.²⁷ Należy stwierdzić także brak rzetelności w planowaniu przychodów z likwidacji. Polegało to na zaniżaniu przewidywanych do uzyskania kwot.²⁸ W ocenie NIK²⁹ było to związane z faktem, że podstawą określenia wysokości dotacji były planowane koszty likwidacji pomniejszone o planowane przychody. W 6 kopalniach naruszono obowiązujące prawo. Nastąpiło to wskutek nie zaliczania do przychodów zysków z likwidacji niektórych faktycznie uzyskanych wpływów.³⁰ Pomoc finansowa państwa była udzielana górnictwu węgla kamiennego na zasadzie bezwarunkowej, a więc bez wymuszenia obniżki kosztów pod groźbą upadłości. Skalę problemu obrazuje fakt, że kopalnie finansowały w tym czasie duże podwyżki płac, znacznie powyżej średniej krajowej. Dotacje budżetowe wykorzystywane były także do realizacji inwestycji, które były często źle przygotowane.³¹

²⁷ Szacunkowa wielkość tych kosztów wyniosła w 1995 roku 15 mln zł, a w 1996 roku nawet już około 20 mln zł. Szerzej na ten temat w: NIK, *Informacja o wynikach kontroli przyznawania...*, op. cit., s. 8.

²⁸ Wskazywało na to zwłaszcza przekroczenie we wszystkich kontrolowanych podmiotach (za wyjątkiem KWK „Jowisz”) planowanych przychodów z tego tytułu o 40% w 1995 roku i o 81% w 1996 roku.

²⁹ Chodzi tutaj o przytaczane w tym opracowaniu opublikowane informacje, raporty i wyniki przeprowadzonych przez NIK kontroli.

³⁰ Łączna suma nie wykazanych przychodów wyniosła szacunkowo ok. 2 mln zł. Zauważało się także nieprawidłowości w wydatkowaniu dotacji na zaspokojenie roszczeń byłych pracowników, osłony socjalne i odpłaty pieniężne. Polegały one przede wszystkim na finansowaniu świadczeń, które nie powinny być z tych środków pokrywane, np. ekwiwalenty urlopowe. Łączna, z tego tylko tytułu, nieprawidłowo wydatkowana kwota wyniosła około 1,2 mln zł.

³¹ Przykładowo można tutaj przytoczyć fakt, że od 1997 roku w kopalni „Piast” rozpoczęto realizację inwestycji centralnej. Była ona planowana do sfinansowania w ok. 55% z dotacji budżetowej. Jej realizację rozpoczęto pod nazwą *Budowa centralnego zakładu wzbogacania i odsiarczania miałów energetycznych z kopalni NSW SA wraz z zagospodarowaniem odpadów*. Zakończenie planowano w 2000 roku, jednakże do końca I kwartału 2002 roku nie została ona zakończona z braku środków finansowych. Inwestycję tę rozpoczęto bez pełnego zabezpieczenia środków finansowych na jej realizację. Wartość kosztorysowa tej inwestycji wynosi 201,1 mln zł. Do końca 2001 roku poniesiono łączne nakłady w kwocie 105,9 mln zł (52,7%), w tym 61,3 mln zł (57,9%) z środków własnych NSW SA, 22,6 mln zł (21,3%) z dotacji budżetowej i 21,9 mln zł (20,8%) z dotacji Ekofunduszu.³¹ W jednej z KWK wybudowano i uruchomiono w 1993 roku kosztem 8,3 mln zł płuczkę miałową. Jednakże, z uwagi na niedostosowanie technologiczne, nigdy

W wyniku realizacji nietrafionych inwestycji górnictwo straciło kwotę co najmniej 1 178,1 mln zł³². W 2001 roku wartość pomocy publicznej, udzielonej przedsiębiorcom, za realizację której było odpowiedzialne Ministerstwo Gospodarki, wyniosła 1 267,6 mln zł³³.

3. Pozostałe formy wspierania przedsiębiorstw z sektora schyłkowego

Poza dotacjami, otrzymywanymi przez analizowane podmioty sektora schyłkowego (sektory problemowe), wykorzystywane były także inne formy pomocy państwa. W szczególności były to³⁴: koncesje podatkowe, dokapitalizowanie, ulgi inwestycyjne, ochrona celna i pozataryfowa, pomoc logistyczna, tolerowanie zawłaszczania i przejadania majątku państwowego przez przedsiębiorstwa. W odniesieniu do koncesji podatkowych należy podkreślić, że Minister Finansów oraz urzędy i izby skarbowe posiadały prawo do³⁵: zaniechania w całości lub części ustalania zobowiązań podatkowych i poboru podatków, umarzania zaległości podatkowych i odsetek za zwłokę, odraczania zaległości podatkowych i odsetek za zwłokę, odraczania terminów płatności podatków i rozkładania płatności na raty. Tolerowanie przez wierzycieli zaległości podatkowych odnosiło się do wszystkich głównych rodzajów podatków³⁶ i oznaczało faktycznie ukryte dotowanie górnictwa.³⁷ Główną przyczyną wzrostu tych zaległości w 2000 roku

nie została ona włączona do eksploatacji. W ośmiu na jedenaście zbadanych przypadków zastosowano importowane kombajny chodnikowe. Na zakup ich wydatkowano ok. 60 mln zł. Były one przeznaczone do urabiania twardych skał. Pracowały jednak w warunkach znacznie łatwiejszych. Z powodzeniem mogły więc być w tych przypadkach zastosowane urządzenia krajowe – w dodatku 2-3-krotnie tańsze. Zob. NIK, *Informacja o wynikach kontroli efektywności zakupów maszyn i urządzeń oraz technologii w górnictwie węgla kamiennego*, Katowice 1998, s. 10.

³² Stanowiło to 12% całości nakładów inwestycyjnych w latach 1990-2001. W tych okolicznościach kopalnie trwale nierentowne utrzymywały się na rynku, m.in. poprzez dotacje i nieregulowanie zobowiązań. Tym samym stwarzały one nieuczciwą konkurencję dla kopalń, które w sytuacji prawidłowo działających mechanizmów rynkowych byłyby rentowne. Ibidem, s. 10 i dalsze.

³³ Najwyższe były dotacje dla górnictwa (95,4%). Dotacje na restrukturyzację hutnictwa żelaza i stali stanowiły 2,0% całości dotacji, natomiast na tak ważne przedsięwzięcie, którym była promocja eksportu – tylko 2,1% całości udzielonych dotacji. Może więc to świadczyć o skali nieprawidłowości w rozdysponowaniu dotacji w tym okresie. NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji...*, op. cit., s. 50 i dalsze.

³⁴ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 8.

³⁵ Ibidem, s. 13.

³⁶ Szerzej na ten temat w: idem, *Dualizm transformacyjny. Przypadek Polski 1990-1998 (wstęp do problematyki)*, PAN, Warszawa 1999.

³⁷ Największy wzrost zaległości podatkowych w 2000 roku w porównaniu z rokiem 1999 wystąpił w podatkach pośrednich – o 2 207 652 tys. zł, tj. o 50,1%, oraz w podatku dochodowym od osób prawnych – o 152 946 tys. zł, tj. o 22,5%. Zob. NIK, *Informacja o wynikach kontroli działalności urzędów skarbowych w zakresie egzekucji i zabezpieczenia zaległości podatkowych*,

było ich narastanie w niektórych gałęziach przemysłu, w szczególności tych, które zostały objęte procesami restrukturyzacyjnymi lub wymagały pełnej (lub przynajmniej częściowej) restrukturyzacji. W znacznej części były to zaległości czterech sektorów gospodarki narodowej, tj. górnictwa węgla kamiennego, przemysłu obronnego, hutnictwa i przemysłu lekkiego oraz Polskich Kolei Państwowych. Wyniki kontroli, przeprowadzonych przez NIK, dotyczących działalności urzędów skarbowych w zakresie egzekucji i zabezpieczenia zaległości podatkowych, wskazują, że Ministerstwo Finansów nie posiadało dokładnej i bieżącej informacji o zaległościach podatkowych w tych sektorach gospodarki, w tym również zaległości podatkowych jednostek objętych restrukturyzacją.³⁸ Zważywszy, że (jak stwierdzono w przytaczanych tu wynikach kontroli) część podmiotów nie spełniała warunków ustawowych dla zrestrukturyzowania ich zadłużenia podatkowego³⁹, podstawową przyczyną wzrostu zaległości w podatku od towarów i usług były narastające zaległości z tytułu VAT w gałęziach przemysłu wymagających restrukturyzacji.⁴⁰

Wzrost zaległości podatkowych w przemyśle górnym wskazuje, że restrukturyzacja zadłużenia górnictwa węgla kamiennego przebiegała w sposób odmienny od oczekiwań. Należy jednak zaznaczyć, że główną podstawą ulg i zwolnień podatkowych, udzielanych w latach 1992-1995, były ustawy jeszcze z okresu PRL. Pierwszą była ustawa z 19 grudnia 1980 roku o zobowiązaniach podatkowych, drugą ustawa z 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Ustawa z 19 grudnia 1980 roku dopuszczała zaniechanie w całości lub części ustalania zobowiązań podatkowych w wypadkach gospodarczo lub społecznie uzasadnionych. Również zaległości podatkowe lub odsetki mogły być w całości umorzone w tych samych wypadkach. Termin płatności podatku mógł być odroczone lub rozłożony na raty na wniosek podatnika bez dodatkowych ograniczeń.⁴¹

Warszawa 2001, s. 18 oraz NIK, *Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2000 roku*, t. 1, Warszawa 2001, s. 50.

³⁸ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 13 i dalsze.

³⁹ Z wykazu podatników zalegających z płatnościami w podatku od towarów i usług na dzień 31 grudnia 2000 roku wynikało, że 586 podmiotów zalegało z płatnościami w podatku od towarów i usług (powyżej 569 tys. zł) na łączną kwotę 3 547 371 tys. zł (w 1999 roku – 865 podmiotów w kwotach od 401 tys. zł do 226 865 tys. zł). Największymi dłużnikami według stanu na koniec grudnia 2000 roku były – podobnie jak w roku 1999 – spółki węglowe i Polskie Koleje Państwowe. Zob. NIK, *Informacja o wynikach kontroli działalności urzędów skarbowych...*, op. cit., s. 21.

⁴⁰ Przykładowo zaległości te wzrosły w przemyśle węglowym z 1 070,9 mln zł na koniec 1999 roku do 1 823,2 mln zł na koniec 2000 roku, w Polskich Kolejach Państwowych z 180,6 mln zł w 1999 roku do 190,0 mln zł w 2000 roku. Widać więc tutaj wyraźnie, jak to rozmiękało się ze społeczną odpowiedzialnością za realizację przemian gospodarczych. Por. U. Gołaszewska-Kaczan, *Spoleczna gospodarka rynkowa – gospodarka społeczna – społeczna odpowiedzialność*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 4 (52), s. 148-160.

⁴¹ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 14.

Pomoc państwa w postaci redukcji zaległości podatkowych, oprócz celu fiskalnego, powinna mieć na uwadze doraźną poprawę płynności finansowej przedsiębiorstwa ponoszącego straty. Niepłacenie w terminie podatku musiało tym samym oznaczać pomoc budżetu w egzystencji firmy. Faktycznie był to więc darmowy kredyt z budżetu państwa, w rzeczywistości tylko podtrzymujący stan nieefektywności przedsiębiorstw-dłużników, natomiast sama pomoc stanowiła tym samym ekwiwalent odsetek od kredytu komercyjnego, nie płaconych budżetowi.

Kolejną formą wspierania przez państwo przedsiębiorstw były poręczenia Skarbu Państwa, funkcjonujące od 1993 roku. Warunki udzielania poręczeń Skarbu Państwa określają, że:

- Skarb Państwa poręcza kredyty oraz odsetki do 60%. Jednakże istniały odstępstwa od reguły podziału ryzyka pomiędzy poręczyciela i kredytodawcę, uzasadnione szczególnie ważnymi względami;
- przedmiotem poręczeń stawały się głównie kredyty inwestycyjne. Przeznaczano je na takie cele jak: rozwój i utrzymanie infrastruktury, ochronę środowiska, wspomaganie procesów adaptacyjnych i rozwojowych w podmiotach gospodarczych, szybko rentujące się przedsięwzięcia restrukturyzacyjne oraz uruchomienie rządowych programów prywatyzacji.⁴²

Tabela 3. Udzielone poręczenia i gwarancje w latach 1993-1996

Gałąź gospodarki	Kwota poręczeń (tys. zł)	Udział (w %)
Przemysł hutniczy	696 808,6	13,7
Przemysł węglowy	517 814,8	10,2
Transport lądowy	1 712 078,08	33,7
Przemysł energetyczny	1 501 780,0	29,5
Sektor bankowy	261 276,4	5,1
Przemysł okrętowy	146 052,0	2,9
Przemysł lotniczy	65 432,7	1,3
Przemysł włókienniczy	1 871,8	0,04
Przemysł spożywczy	1 096,9	0,02
Przemysł optyczny	7 349,6	0,14
Ochrona środowiska	85 370,0	1,68
Inne	90 027,6	1,77
Razem	5 086 959,2	100,0

Źródło: A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 40

Udzielenie poręczenia powinno następować poprzez zawarcie umowy cywilno-prawnej między poręczycielem a kredytodawcą. Poręczenie Skarbu Pań-

⁴² Ibidem, s. 38.

stwa jest zazwyczaj terminowe. Jego zabezpieczeniem zaś bywa najczęściej wymagalność własny *in blanco*. Poręczenia Skarbu Państwa powinny uwzględniać przede wszystkim prywatyzacyjny aspekt restrukturyzacji tradycyjnych dziedzin produkcji, jednak nie zawsze tak postępowano. Poręczenia skierowane były głównie do sektora publicznego bez związku z programowaniem prywatyzacji dokonywanym przez Ministerstwo Przekształceń Własnościowych (tabela 3.).

Należy zauważyć, że zbyt często udzielano poręczeń dla kredytów w pełnej wysokości, a nie jego 60%, co już mogło stanowić powrót do ukrytych dotacji. Nie bez znaczenia staje się fakt, że małe i średnie przedsiębiorstwa w niewielkim stopniu korzystały wówczas z poręczeń, co było wynikiem braku odpowiedniej liczby wniosków inwestycyjnych. W dodatku system gwarancji Skarbu Państwa miał charakter niekontrolowany; obejmował również gwarancje udzielone przez takie agendy rządowe jak: Agencja Rozwoju Przemysłu, Agencja Rynku Rolnego, Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa⁴³.

Innym dość kontrowersyjnym sposobem pomocy państwa było tolerowanie zawłaszczania i przejadania majątku przez przedsiębiorstwa publiczne. Zawłaszczanie majątku umożliwiały przepisy o gospodarce finansowej przedsiębiorstw. Zgodnie z nimi przychody przedsiębiorstwa ze sprzedaży składników majątkowych zaliczano do jego ogólnych przychodów. Traktowano więc je na równi z wpływami ze sprzedaży towarów i usług. Tym samym przedsiębiorstwo, wyprzedając majątek publiczny i przeznaczając środki z tego tytułu na finansowanie działalności operacyjnej, mogło przedłużać swoją trwale nieefektywną egzystencję, pokrywając straty wynikające z tej działalności. W konsekwencji oznaczało to przechwytywanie części dochodów płynących z zainwestowanego wcześniej majątku publicznego przez przedsiębiorstwo. W rzeczywistości prowadziło to do nieformalnego przekształcania się własności publicznej w grupową.⁴⁴ W przypadku przejadania majątku mamy do czynienia z niegospodarnym pod każdym względem użytkowaniem majątku trwałego poprzez jego niekontrolowaną dekapitalizację, wskutek przeznaczenia amortyzacji na cele operacyjne. Udział pozostałych dochodów, do których można zaliczyć: dochody płynące ze sprzedaży i dzierżawienia środków trwałych oraz ziemi, dzierżawy pomieszczeń, a także sprzedaży nagromadzonych materiałów, w latach 1992-1995 sięgał 8,3%. Należy je uznać za dodatkową pomoc państwa.⁴⁵ Tego typu pomoc państwa skupiała się przede wszystkim na następujących dziedzinach przemysłu: górnictwo węgla kamiennego, hutnictwo żelaza i stali, przemysł naftowy i przemysł cukrowniczy oraz na pomocy dla rolnictwa.⁴⁶

⁴³ Ibidem, s. 43.

⁴⁴ Ibidem, s. 49.

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ W związku z tym koszty restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego w latach 1990-2001, w cenach bieżących, wyniosły łącznie około 19,5 mld zł, a w ostatnich trzech latach 4,35 mld zł. Zob. *Raport o stanie państwa i działaniach rządu w latach 1997-2001*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2001, s. 283.

Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw górniczych może polegać na: umorzeniu całości lub części zobowiązań, odroczeniu terminu spłaty ich zobowiązań na określony czas, rozłożeniu spłaty tych zobowiązań na raty, zamianie podlegających spłacie zobowiązań na akcje i udziały lub zwolnieniu od obowiązku uiszczania bieżących opłat i kar.

Tabela 4. Wsparcie finansowe górnictwa w latach 1992-2001

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Łączne wsparcie finansowe górnictwa w cenach bieżących w mln zł	522	1350	554	1586	1438	1999	1895	3 278
Łączne wsparcie finansowe w cenach roku 2001 w mln zł	1 280	2 591	886	2 210	1 792	2 322	2 000	3 278

Źródło: NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji...*, op. cit., s. 51

Zewnętrzne wsparcie finansowe górnictwa węgla kamiennego ze środków publicznych w latach 1990-2001 wyniosło w ujęciu nominalnym nie mniej niż 15 025 mln zł. W cenach z roku 2001 stanowiło to 34 042 mln zł⁴⁷. W 2001 roku w ramach pomocy publicznej, skierowanej do sektora górnictwa węgla kamiennego, Minister Gospodarki udzielił dotacji w wysokości 1 123,2 mln zł, w tym na⁴⁸:

- fizyczną likwidację kopalń (246,9 mln zł);
- restrukturyzację zatrudnienia (782,7 mln zł);
- deputaty węglowe (26,8 mln zł);
- renty wyrównawcze, przysługujące od kopalń całkowicie likwidowanych (25,9 mln zł);
- dofinansowanie napraw szkód górniczych (30,0 mln zł);
- nakłady inwestycyjne (10,9 mln zł)⁴⁹.

W latach 1992-1993 dotacje dla górnictwa starano się już stopniowo zmniejszać. Nadal jeszcze stosowano tzw. miękkie otoczenie budżetowe (MOB), było to jednak rozluźnienie zależności pomiędzy wpływami i wydatkami. Polegało na osłonie w postaci zwolnień podatkowych i nieegzekwowaniu zobowiązań wobec budżetu przez właściwe organy. Podejmowane w tym zakresie decyzje nie kreowały wewnętrznie spójnej polityki państwa wobec kopalń. Były one rezultatem nie skoordynowanych działań różnych ogniw aparatu skarbowego.

⁴⁷ NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji...*, op. cit., s. 51 oraz Ministerstwo Gospodarki, *Polska 2002. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2002, s. 84.

⁴⁸ Ministerstwo Gospodarki, op. cit., s. 84 i dalsze.

⁴⁹ Nie zachęcało to jednak do poprawy innowacyjności i współpracy z sektorem badawczo-rozwojowym. Zob. A. Grzybowska, *Determinanty współpracy przedsiębiorstw ze sferą B + R*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 2 (50), s. 167-186 i A. Giegiel, *Mechanizm absorpcji wiedzy technologicznej i innowacji w warunkach gospodarki imitacyjnej*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 2 (50), s. 222-240.

Między innymi pismem z dnia 30 marca 1993 roku Ministra Finansów, skierowanym do dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach, zaproponowano nienaliczanie odsetek od zaległych zobowiązań i wstrzymanie egzekucji należności budżetowych od kopalń węgla kamiennego. Ukształtowała się w ten sposób praktyka wspomagania kopalń niespójnymi wzajemnie działaniami; w dodatku nadal o znacznych skutkach finansowych. Tego rodzaju postępowanie było z reguły odbierane przez kierownictwo i załogi kopalń jako zapowiedź abolicji podatkowej; czasami być może nawet całkowitego umorzenia zobowiązań, co nie mobilizowało do podejmowania działań prowadzących do (efektywności) poprawy ekonomicznej sytuacji kopalń.⁵⁰

Hutnictwo żelaza i stali otrzymało od państwa w latach 1992-1996 pomoc finansową i inną w postaci⁵¹:

- poręczeń Skarbu Państwa spłaty krajowych kredytów (łącznie 482 mln zł);
- dotacji ze środków ESFAL (4 mln zł);
- pożyczek ze środków ESFAL (38 mln zł);
- ochrony celnej, nałożonej na towary hutnicze;
- dotacji budżetowej (4 mln zł);
- zwolnień z płacenia dywidendy za 1994 rok (17 mln zł);
- zwolnienia z wpłacania do budżetu oprocentowania kapitału za 1994 rok (33 mln zł);
- redukcji zadłużenia wobec budżetu.

Dokonując oceny, można stwierdzić, że pomoc państwa dla tego sektora w stosunku do skali i różnorodności stosowanych form nie przyczyniła się do jego gruntownej restrukturyzacji.⁵² Postępowania układowe i bankowe, w tym redukcja zadłużenia wobec budżetu, nie poprawiły także w istotny sposób płynności finansowej tego sektora.

4. Problemy przebudowy rolnictwa w kontekście kreacji potencjału gospodarczego kraju

Kontynuując dalej rozważania o pomocy państwa, warto także odnotować, że jej skala i różnorodność dla producentów rolnych w analizowanym okresie była również bardzo rozległa. Najczęściej przybierała ona następujące formy⁵³:

- systemowe zwolnienie z podatku dochodowego;

⁵⁰ Informacja o wynikach kontroli sytuacji gospodarczej kopalń węgla kamiennego w fazie wprowadzania mechanizmów rynkowych, Katowice 1993, s. 18.

⁵¹ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 56.

⁵² Nie wpływało to na zainteresowanie konkurencyjnością i nie powodowało powstawania do tego dostosowanych tzw. strategii konkurencyjnych przedsiębiorstw. Por. M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000, s. 95-114.

⁵³ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 56.

- ulgi w podatku rolnym;
- nisko oprocentowane kredyty obrotowe na finansowanie bieżącej produkcji;
- preferencyjne kredyty inwestycyjne na rozwój gospodarstw rolnych;
- ochrona przed nadmiernym importem produktów rolno-żywnościowych;
- gwarantowane przez państwo ceny minimalne na podstawowe produkty rolne;
- zwolnienia z opłat z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne rolników;
- dotacje na dofinansowanie zadań budżetowych w rolnictwie.

Z wymienionych ośmiu głównych form pomocy państwa dla rolnictwa, aż pięć, mianowicie: subsydia dla kredytu obrotowego, ochrona przed importem, ceny gwarantowane, koncesje oraz poręczenia Skarbu Państwa, służyło celom operacyjnym, nie związanym z restrukturyzacją produkcji rolnej. Podtrzymywano tym samym istniejącą, przestarzałą i antyefektywnościową, strukturę produkcji rolnej. W dodatku odbywało się to kosztem możliwości wsparcia ukierunkowanego prorozwojowo i proefektywnościowo w integracji z polityką rozwoju obszarów wiejskich.

Musi więc dalej nasuwać się pytanie: jak wobec tego w praktyce gospodarczej tutaj badanego okresu (pierwszej dekady transformacji systemowej) dokonano przeobrażeń struktury efektywnościowej polskiego rolnictwa? – oczywiście indywidualnego (prywatnego), gdyż w polskim sektorze rolnym w zasadzie pozostało już tylko ono, w sensie własnościowym.⁵⁴ Problem jest tym bardziej interesujący, że w całym powojennym okresie chłopskie (prywatne) rolnictwo Polski stanowiło największą enklawę prywatnej działalności w całej gospodarce narodowej. Jednocześnie był to wyjątkowy przypadek wśród poprzednio socjalistycznych krajów świata. W momencie rozpoczynania transformacji systemowej prywatny sektor polskiego rolnictwa zajmował około 75% użytków rolnych. Pozostałe około 20% znajdowało się w sektorze państwowych gospodarstw rolnych, a tylko 5% we władaniu rolniczych spółdzielni produkcyjnych i spółdzielni kółek rolniczych. Jednakże nie powinno to być już źródłem nadmiernej przesady w przypisywaniu znaczenia rolnictwu chłopskiemu w budowanej gospodarce rynkowej Polski.⁵⁵

Dlaczego więc proces przebudowy struktury efektywnościowej w sektorze rolnym, podobnie jak wcześniej już omówione tego typu przeobrażenia w innych ogniwach tzw. sektorów schyłkowych, nie był również łatwy? Z pozoru tylko wydawało się, że akurat tutaj znacznie łatwiejsze będzie wyeliminowanie tzw. obszarów nieefektywności i wejście na ścieżkę szybkiej poprawy efektywności całego rolnictwa (mezoskali). Analiza literatury, zwłaszcza pozaekonomicznej, jeszcze w końcu lat 80. i na początku 90. jednak pokazywała, że wcale

⁵⁴ Szczegółowo zaprezentowane zostało to w: A. Maksimczuk, *Transformacja systemowa...*, op. cit., rozdz. 6, s. 147-178, a zwłaszcza par. 6.2. *Ujednolicanie struktury własnościowej w wyniku likwidacji uspołecznionych form gospodarki rolnej*, s. 160-167.

⁵⁵ Szerzej: idem, *Ustrojowe uwarunkowania...*, op. cit.

nieodosobnione były poglądy (także samych zainteresowanych) o znacznie lepszych szansach startu rolników niż innych grup zawodowych do reguł i warunków gospodarki rynkowej⁵⁶. Rzeczywistość w tym względzie okazała się dalece odmienna i na rozczarowania nie trzeba było zbyt długo czekać. Stopniowo już od roku 1990 zaczęły pojawiać się (choć nie od razu były one zewnętrznie widoczne), a o ich dalszym narastaniu, obok relacji cenowych i sytuacji dochodowej, w sposób wyraźny świadczył zwłaszcza zakres budżetowego wsparcia rolnictwa.⁵⁷ Jak twierdzą m.in. J. Kwieciński i J. Dąbrowski: „udział wydatków na rolnictwo i gospodarkę żywnościową bez uwzględniania dotacji do ubezpieczeń społecznych rolników w wydatkach budżetowych ogółem w latach 1989-1995 zmalał z 16,2% do 2,4%. W ujęciu realnym wydatki te w 1995 roku stanowiły około 11% ich wartości z 1989 roku”⁵⁸. Należy przy tym zaznaczyć, że nastąpiło to w sposób szokowy wraz z zapoczątkowaniem transformacji polskiej gospodarki. Już w 1990 roku były one blisko 2,5 razy niższe w porównaniu z rokiem poprzednim.

W świetle powyższych faktów szczególnego znaczenia musi także nabierać pytanie: w jakiej kondycji rzeczywiście (a nie z pozoru) znajdowało się polskie rolnictwo w momencie startu do transformacji systemowej całej gospodarki narodowej? Odpowiedź na to pytanie wymaga nie tylko dokonania analizy sytuacji tego działu w kontekście całego systemu gospodarki centralnie kierowanej. Musi ona uwzględnić także odniesienie pozycji rolnictwa do wszystkich złożoności systemu gospodarki rynkowej. Brak tego wieloaspektowego spojrzenia dawałby niepełny obraz rzeczywistości. Zbyt uproszczone, a nawet zawężone podejście, z pewnością stawać się będzie przyczyną formułowania zbyt daleko od realnej rzeczywistości odbiegających wniosków. W dalszej konsekwencji mogą one być przyczyną powstawania tzw. „iluzji” i odpowiednich rozczarowań.

Faktem bezspornym jest, że rolnictwo w Polsce w okresie gospodarki centralnie kierowanej nie zostało skolektywizowane. Jednocześnie też brak jest wystarczających podstaw do twierdzenia, że było to rolnictwo rynkowe. Funkcjonując w ramach gospodarki centralnie planowanej, chociaż było pewną enklawą daleko idących odmienności, nie mogło być zbyt odmienne od całej gospodarki, a już na pewno nie mogło być rynkowe. Podlegało przecież, jak wszystkie elementy składowe gospodarki, większości ograniczeń i zniekształceń, które tworzył ten system gospodarczy. Można zgodzić się ze stwierdzeniami, że rolnicy potrafili jakoś dostosować się do warunków gospodarki socjalistycznej, w sposób pozwalający na przetrwanie. Jednakże ukształtowane wówczas zdolności adaptacyjne do warunków gospodarki socjalistycznej stawały się

⁵⁶ Por. J. Wilkin, *Transformacja rolnictwa – inna perspektywa*, [w:] *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, M. Okólski, U. Sztanderska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 331-332.

⁵⁷ A. Lipowski, *Wspieranie przez państwo...*, op. cit., s. 56.

⁵⁸ J. Kwieciński, M. Dąbrowski, *Skutki wzrostu protekcjonizmu rolnego*, [w:] *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, M. Okólski, U. Sztanderska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 299.

w niewielkim tylko stopniu przydatne w zetknięciu się z zupełnie odmiennymi (wcale nie łatwiejszymi) warunkami otwartej gospodarki rynkowej.

Z konieczności nasuwać się musi kolejne jeszcze inne pytanie: dlaczego polskie prywatne (indywidualne) rolnictwo, które nie dało się skolektywizować w czasach socjalizmu, nie było też lepiej przygotowane do gospodarki rynkowej niż inne poprzednio uspołecznione działy gospodarki narodowej? Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie, z pozoru tylko paradoksalne, nie może obejść się bez analizy uwarunkowań jego funkcjonowania w minionych latach. Uogólniając sprawę, można jednocześnie stwierdzić, że dostosowywało się ono (choćby sprawniej od uspołecznionego) nie do rynku, lecz do patologicznych struktur i mechanizmów gospodarki centralnie kierowanej, w tym zwłaszcza do stanu tzw. „wiecznych niedoborów”.⁵⁹

Jest jednak oczywiste, że nie była tutaj konieczna prywatyzacja, którą należało zrealizować w odniesieniu do pewnej części rolnictwa uspołecznionego – zwłaszcza państwowego i nieefektywnych spółdzielczych form gospodarowania. Efektywne i sprawnie funkcjonujące gospodarstwa spółdzielcze (RSP), poza spółdzielniami kółek rolniczych (SKR) skrajnie nieefektywnymi, w większości były w stanie przetrwać i dostosować się do twardych reguł gospodarki rynkowej. Jednakże całe rolnictwo, niezależnie od form ustrojowych (własnościowych), wymagało równie radykalnych reform (strukturalnych i instytucjonalnych), jak wszystkie działy całej gospodarki Polski.

Na ten stan rzeczy i kondycję gospodarstw chłopskich ogromny wpływ wywierał, jak twierdzi J. Wilkin⁶⁰, tzw. „efekt szklanego kosza”. Miał on swoje przynajmniej dwukierunkowe oddziaływanie. Z jednej strony stabilizował warunki ekonomiczne funkcjonowania rolnictwa, w szczególności poprzez:

- stabilne ceny;
- gwarancje sprzedaży wytworzonej produkcji;
- przewidywany (choćby relatywnie niski) poziom dochodów;
- znaczne odizolowanie od perturbacji rynków światowych;
- niektóre prawne gwarancje (zwłaszcza o trwałości gospodarki chłopskiej).

Z drugiej strony zawierał elementy rozwiązań przyczyniających się do znacznego ograniczania możliwości rozwojowych gospodarstw indywidualnych, stwarzając zwłaszcza:

- limity odnoszące się do skali obszarowej gospodarstw indywidualnych;
- reglamentację środków produkcji;
- monopolizację skupu płodów rolnych;
- niektóre ograniczenia prawno-organizacyjne, zwłaszcza odgórnie narzucający kształt instytucji i organizacji rolniczych.

⁵⁹ A. Maksimczuk, *Ustrojowe uwarunkowania...*, op. cit., s. 255.

⁶⁰ Por. J. Wilkin, op. cit., s. 332.

Można więc stwierdzić, że niezależnie od występowania w rolnictwie zdecydowanej dominacji własności prywatnej, władza gospodarcza państwa socjalistycznego utrzymywała pełną kontrolę nie tylko po stronie tego, co rolnictwo otrzymywało, lecz także nad tym, co z niego wychodziło na zewnątrz. Należy przy tym zaznaczyć, że podobnie jak w całej gospodarce (a przynajmniej w zdecydowanej jej większości) ekonomiczne parametry gospodarowania – w szczególności ceny – były mocno zafałszowane. Nie odzwierciedlały one nie tylko warunków rynkowych, lecz także problemu rzadkości zasobów. Tym samym ulegał zniekształceniu mikroekonomiczny rachunek ekonomiczny, a przecież jest on nieodzowny w operatywnym podejmowaniu decyzji przez podmioty gospodarujące. Nieuwzględnianie rzadkości zasobów, obok innych czynników, w znacznym stopniu utrudniało też rachunek makroekonomiczny.

Do czasu transformacji społeczno-ustrojowej wszystkie sektory polskiego rolnictwa funkcjonowały w warunkach braku konkurencji. Funkcja wyżywniowa rolnictwa była wówczas najważniejszą. To, że rolnictwo nie było w stanie nigdy jej w pełni zrealizować, potwierdza występowanie niezagrożonego konkurencją rynku producenta – funkcjonującego w warunkach przeludnionego, rozdrobnionego i źle wyposażonego sektora rolnego. Efektywność jego produkcyjnych zasobów była niska⁶¹ – głównie z powodu niewłaściwych kombinacji tych czynników i braku istotnych możliwości racjonalizacji procesów gospodarowania. Wyeliminowany (ewentualnie drastycznie ograniczony) został rynek rolniczych środków produkcji. Zastąpienie tego rynku administracyjną reglamentacją powodowało, że często pomoc ta nie docierała tam, gdzie mogła być najefektywniej wykorzystana. Zbyt dużo tych środków w sposób ekonomicznie nieuzasadniony trafiało właśnie do nieefektywnie gospodarujących podmiotów z sektorów rolnictwa uspołecznionego. W gospodarce „wiecznych niedoborów”, często niezależnie od tego, gdzie one trafiły, to i tak nie mogły być właściwie wykorzystane. Zazwyczaj brakowało także innych komplementarnych środków produkcji. We wszystkich sektorach była ponadto dość niska jakość czynnika ludzkiego – niski poziom wykształcenia i znaczny odsetek ludzi starszych i starych.

Szczegółowe warunki funkcjonowania poszczególnych sektorów rolnictwa Polski w systemie gospodarki centralnie kierowanej były z pewnością w znacznym stopniu zróżnicowane. Występowało jednak wiele wspólnych (obiektywnych) cech – zwłaszcza brak konkurencji pomimo zróżnicowania struktury własnościowej. Poszczególne sektory różniły się pod względem poziomów efektywności gospodarowania⁶², chociaż każdy z nich znajdował się pod tzw. „szklanym koszem” w miejscach mniej lub bardziej dogodnych. Uprzywilejowane jednak, w porównaniu z rolnictwem indywidualnym, sektory państwowy i spółdzielczy były zdecydowanie mniej efektywnymi. O spółdzielniach kółek rolni-

⁶¹ Por. W. Poczta, *Produkcyjność ziemi i pracy w rolnictwie polskim w porównaniu z krajami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, „Ekonomista” 1992, nr 5-6.

⁶² Zob. A. Maksimczuk, *Ustrojowe uwarunkowania...*, op. cit.; idem, *Transformacja systemu...*, op. cit. oraz idem, *Międzusektoryjne srownienia...*, op. cit.

czych można powiedzieć, że były one rażąco nieefektywne. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne, bardziej elastyczne od innych gospodarstw uspołecznionych, były na ogół (dopóki nie upodobniły się do państwowych) efektywniejszymi od PGR, zatem forma własności w tych warunkach gospodarowania ma ścisły związek z poziomem efektywności.

Przekształcenia systemowe w gospodarce Polski w odniesieniu do rolnictwa i jego bezpośredniego otoczenia mają m.in. na celu wzrost produktywności (poprawę efektywności) i konkurencyjności w konfrontacji z rynkiem europejskim i światowym. PGR, SKR i część RSP, które były nieefektywnymi, upadły. Efektywne RSP pozostały i zaczęły stopniowo dostosowywać się do funkcjonowania w konkurencyjnym otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Do konkurencyjnego otoczenia od początku zmian systemowych z trudem jednak próbowały dostosowywać się gospodarstwa indywidualne. W nowych warunkach konkurencyjnego otoczenia powstały nowe (na wyższym poziomie) wyzwania i wymogi efektywnościowe. Tym samym część z nich, nie będąca sama w stanie sprostać nowym wymaganiom, skazana została już w tym wczesnym okresie transformacji, na likwidację. Poprzednio funkcjonujący tzw. „szklany koszt” już po kilku latach transformacji definitywnie przestawał istnieć. Ówczesna strategia transformowania rolnictwa Polski musiała uwzględniać przyspieszenie przemian strukturalnych, nie mając możliwości takiego jak w tzw. „ścieżce zachodnio-europejskiej” transferu środków finansowych do rolnictwa. W tej sytuacji mogły utrzymać się tylko te, prywatne, spółdzielcze i ewentualnie inne, które osiągając wysoki poziom efektywności, sprostają ostrym wymaganiom wewnętrznej i zewnętrznej konkurencji ze strony producentów rolnych. Proces przebudowy polskiego rolnictwa, chociaż realizowany także z wieloma błędami i wypaczeniami, z pewnością nie był jednak aż tak kosztowny jak, w kontekście kreacji potencjału gospodarczego, poprzednio omawiany proces przemiany struktury efektywnościowej polskiego górnictwa węgla kamiennego.

Zakończenie

Analizując warunki działania sektorów nisko- i nieefektywnych oraz wpływ dotacji, subwencji i innych form pomocy państwa na sprawność ich działania, jednoznacznie w wymowie daje się zauważyć ujemną korelację pomiędzy różnego rodzaju formami wspierania firm, a zachowaniami przedsiębiorczymi. Z łatwością daje się tutaj dostrzec, że jednostki gospodarcze z analizowanych sektorów schyłkowych, nie czując presji efektywności, często w swym działaniu nie kierowały się rachunkiem ekonomicznym. W dodatku jeszcze zatrzymywały zasoby, które w innych miejscach mogłyby być znacznie lepiej (efektywniej) wykorzystane. W ostatecznym wyniku obniżało to ogólną sprawność całej transformowanej gospodarki. Następowало to w dwojaki sposób. Z jednej strony sztucznie podtrzymywano nieefektywne jednostki, z drugiej zaś odbierano moż-

liwości rozwojowe innym podmiotom. Zatem mieliśmy tutaj do czynienia z podwójnie szkodliwym oddziaływaniem tego stanu rzeczy. Czym więc szybciej problemy te zostałyby pokonane (przynajmniej radykalnie złagodzone), tym większe byłyby makroekonomiczne korzyści osiągnięte z tego tytułu.

W realizacji przemian struktury (zwłaszcza efektywnościowej) gospodarki i usprawniania, powstającego wraz z transformacją, nowego mechanizmu kreacji zasobów gospodarczych pomocnym byłoby istnienie silnego i już wówczas sprawnie działającego jej sektora (przynajmniej jednego). Stawałby się on doskonałym buforem przemian strukturalnych. Sektory te tworzyłyby dobre podstawy do powstawania także w innych miejscach gospodarki silnej i sprawnej jej części składowej. Jednak bariery działania takie jak: utrudniony dostęp do kapitału, niejasność przepisów prawa, niedostatecznie rozwinięta infrastruktura informatyczna i informacyjna oraz cały szereg innych utrudnień, sprawiały, że taki sektor w tym okresie w polskiej gospodarce jeszcze nie ukształtował się. Tym samym trudno jest mówić o pozytywnym wpływie takiego czynnika na korzystne oddziaływanie badanych tutaj zależności.

Bibliografia

1. Belka M., Pietrewicz L., *Przedsiębiorstwa w okresie dekonunktury (wyniki II etapu badań)*, PAN, Instytut Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2000.
2. Chrościcki T., *Przyszłość polskiej gospodarki*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 3.
3. Czerwińska E., *Europejska polityka konkurencji. Wyzwania dla Polski*, Informacja Biura Studiów i Ekspertyz, nr 481, Warszawa 1998.
4. Felbur S., *Teoretyczne i metodologiczne podstawy badań nad efektywnością gospodarowania*, Prace Instytutu Planowania, nr 54, Warszawa 1973.
5. Felbur S., Tober J., *Zmiany strukturalne produkcji a postęp efektywności gospodarowania*, „Gospodarka Planowa” 1980, nr 2.
6. Gajęcki R., *Strategia rozwoju przemysłu. Prognozowanie zmian strukturalnych*, PWN, Warszawa 1990.
7. Giegiel A., *Mechanizm absorpcji wiedzy technologicznej i innowacji w warunkach gospodarki imitacyjnej*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 2 (50).
8. Gołaszewska-Kaczan U., *Spoleczna gospodarka rynkowa – gospodarka społeczna – społeczna odpowiedzialność*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 4 (52).
9. Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000.
10. Grzybowska A., *Determinanty współpracy przedsiębiorstw ze sferą B + R*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 2 (50).
11. *Informacja o wynikach kontroli sytuacji gospodarczej kopalń węgla kamiennego w fazie wprowadzania mechanizmów rynkowych*, Katowice 1993.
12. Jaworska M., Skowrońska A., *Zmiany strukturalne w przemyśle polskim w okre-*

- sie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
13. Kaczurba J., *Dystans wydajności*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2001, nr 6.
 14. Karpiński A., *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986.
 15. Karpiński A., *Zmiany struktury gospodarczej w Polsce do roku 2010. Polska na tle Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 1998.
 16. Krajewski S., *Restrukturyzacja sektorów problemowych*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1999.
 17. Kwieciński J., Dąbrowski M., *Skutki wzrostu protekcjonizmu rolnego*, [w:] *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, M. Okólski, U. Standerska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
 18. Lipowski A., *Dualizm transformacyjny. Przypadek Polski 1990-1998 (wstęp do problematyki)*, PAN, Warszawa 1999.
 19. Lipowski A., *Studia nad restrukturyzacją sektorów przemysłowych w Polsce, elementy teorii i analiza empiryczna*, PAN, Warszawa 1998.
 20. Lipowski A., *Wspieranie przez państwo przedsiębiorstw a ich restrukturyzacja*, Ziggurat, Warszawa 1999.
 21. Maksimczuk A., *Effektywność chozajstwowanija w ekonomiczeskich systemach*, Wydawnictwo IWC „Minfina”, Mińsk 2010.
 22. Maksimczuk A., *Granice państwowe, relacje z sąsiedztwem gospodarczym i wschodnie pogranicze Polski w dobie transformacji, integracji i globalizacji*, t. 1 i 2, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
 23. Maksimczuk A., *Mechanizm zawisomości: sobstwiennost, konkurencja i efektywność chozajstwowanija*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 1998.
 24. Maksimczuk A., *Mieżdusiektornyje srownienija urowniej efektywności w sielskom chozajstwie Polshi*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 2000.
 25. Maksimczuk A., *Polskiej transformacji systemowej ciąg dalszy – najistotniejsze, z tym związane, dylematy oraz wyzwania badawcze w naukach ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 6 (54).
 26. Maksimczuk A., *Transformacja systemowa a problemy efektywności*, Wydawnictwo „Ekoperspektywa”, Mińsk 1999.
 27. Maksimczuk A., *Ustrojowe uwarunkowania efektywności gospodarowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1998.
 28. Maksimczuk A., *Zmiany systemowe końca XX wieku jako obiekt współczesnych badań ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2009, nr 4 (44).
 29. Mączyńska E., *Kondycja przedsiębiorstw*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 3.
 30. Minc B., *Systemy ekonomiczne*, t. 1, PWN, Warszawa 1975.
 31. Ministerstwo Gospodarki, *Polska 2002. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2002.
 32. Mitręga M., *Restrukturyzacja umiejscowiona. Socjalne i regionalne aspekty przemian w górnictwie węgla kamiennego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001.
 33. NIK, *Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2000 roku*, t. 1, Warszawa 2001.
 34. NIK, *Informacja o wynikach kontroli działalności urzędów skarbowych w zakresie egzekucji i zabezpieczania zaległości podatkowych*, Warszawa 2001.
 35. NIK, *Informacja o wynikach kontroli efektywności zakupów maszyn i urządzeń oraz tech-*

- nologii w górnictwie węgla kamiennego*, Katowice 1998.
36. NIK, *Informacja o wynikach kontroli przyznawania i wykorzystywania dotacji budżetowych dla górnictwa węgla kamiennego*, Warszawa 1998.
 37. NIK, *Informacja o wynikach kontroli restrukturyzacji finansowej i organizacyjnej górnictwa węgla kamiennego w latach 1990-2001*, Katowice 2002.
 38. NIK, *Informacja o wynikach kontroli wykorzystywania wybranych form pomocy publicznej przez państwowe podmioty gospodarcze*, Warszawa 2001.
 39. Pajda R., *Wybrane uwarunkowania działalności ekonomicznej*, Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie, Kraków 2000.
 40. Panasiewicz Z, Strahl D., *Długookresowe wzorce transformacji strukturalnej. Międzynarodowe wzorce dla Polski*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1997.
 41. Poczta W., *Produkcyjność ziemi i pracy w rolnictwie polskim w porównaniu z krajami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1992, nr 5-6.
 42. *Raport o stanie państwa i działaniach rządu w latach 1997-2001*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2001.
 43. *Strategia rozwoju Polski do roku 2020*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2000.
 44. *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, M. Okólski, U. Standerska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
 45. Wietrzyk-Szczepkowska K., *Struktura polskiej gospodarki w okresie transformacji*, „*Nowe Życie Gospodarcze*” 2003, nr 7.
 46. Wilkin J., *Transformacja rolnictwa – inna perspektywa*, [w:] *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, M. Okólski, U. Sztanderska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

Aneta Ejsmont¹

WPŁYW EKSPANSJI GOSPODARCZEJ NA DZIAŁALNOŚĆ KREACYJNĄ SEKTORA MŚP W POLSCE

Streszczenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa zawsze były i nadal są bardzo ważnym elementem każdej gospodarki. Waga tego sektora, a zwłaszcza zainteresowanie nim, stale rośnie. Firmy te są stymulatorem rozwoju gospodarczego. Dodatkowo, sektor MŚP dynamicznie podchodzi do otoczenia, gdyż jest w stanie najszybciej reagować na powstające potrzeby konsumentów, w przeciwieństwie do dużych podmiotów gospodarczych. Problemem badawczym, poruszonym w niniejszym opracowaniu, jest niski poziom nakładów finansowych, przeznaczanych na rozwój działalności kreatywnej sektora MŚP, polegającej w głównej mierze na promowaniu i reklamowaniu produktów oraz usług oferowanych przez te podmioty. Celem niniejszego opracowania jest weryfikacja hipotezy badawczej, iż warunkiem zwiększenia poziomu nakładów finansowych, przeznaczanych na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce, jest szeroko pojęta ekspansja gospodarcza Polski, przyczyniająca się do rozwoju sektora MŚP poprzez zwiększenie aktywności eksportowej badanych podmiotów gospodarczych. W niniejszej publikacji zastosowana zostanie metoda hipotezy dedukcyjnej, mająca na celu zweryfikowanie hipotezy badawczej. W celu potwierdzenia słuszności hipotezy wykorzystano tzw. „efekt standaryzowany”, czyli efekt wyrażony w wygodnych standaryzowanych jednostkach, którego zastosowanie potwierdza fakt, iż małe i średnie firmy w Polsce powinny prowadzić wzmoczoną ekspansję.

Słowa kluczowe: działalność kreatywna, sektor MŚP, ekspansja gospodarcza, eksport, *franchising*, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

INFLUENCE OF ECONOMIC EXPANSION ON CREATIVE ACTIVITY OF POLISH SME SECTOR

Abstract

Small and medium-sized companies have always been a very important component of every economy. The significance of that sector, and especially its popularity, has been rising constantly. Smaller companies are a stimulator of economic development. Additionally, the SME sector has a dynamic attitude towards the environment because it is capable of the fastest reactions to the increasing needs of customers, in contrast to larger economic entities. The main research problem described in the present paper is the low level of financial outlays on the development of the creative activity of the SME sector, which mainly consists in promotion and advertising of the products and services offered by these entities. The aim of the paper is to verify the hypothesis that the

¹ dr Aneta Ejsmont – Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Instytut Humanistyczno-Ekonomiczny

main condition for increasing the level of financial outlays on the creative activity of the SME sector in Poland is a widely understood economic expansion, which would contribute to the sector's development by increasing the export activity of the economic entities in question. The author uses the hypothetical and deductive method, aiming to verify the initial research hypothesis. In order to confirm the correctness of the hypothesis, the author uses the so-called 'standardized effect', i.e. one expressed in convenient standardized units, as its use can confirm the adopted hypothesis.

Key words: creative activity, SME sector, economic expansion, export, franchising, Foreign Direct Investment (FDI)

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią fundament polskiej gospodarki. Liczebność i duży wkład sektora MŚP, w tworzenie PKB pokazuje, że jest to istotny trzon gospodarki, który w całościowym ujęciu wprawdzie nie zapewnia spektakularnych efektów rozwojowych, ale tworzy zdrowe podstawy systematycznego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Problemem badawczym, poruszonym w niniejszym opracowaniu, jest niski poziom nakładów finansowych sektora MŚP przeznaczanych na rozwój działalności kreatywnej, polegającej w głównej mierze na promowaniu i reklamowaniu produktów oraz usług oferowanych przez te podmioty. Na skutek ożywienia gospodarczego w latach 2010-2011 dynamika nominalna przychodów z całości kształtu działalności przedsiębiorstw, po wyraźnym wyhamowaniu w 2009 roku, istotnie przyspieszyła (do 111,2% w 2011 roku). W porównaniu z 2010 rokiem odnotowano wzrost z 3 297,4 mld zł do 3 666,4 mld zł. W 2012 roku wyniki były dużo bardziej pesymistyczne. Wyraźne pogorszenie koniunktury w 2012 roku skutkowało istotnym spadkiem dynamiki przychodów zarówno w MŚP (do 101,7%), jak i w dużych podmiotach (103,9%). W 2012 roku wzrosty przychodów w sektorze MŚP zanotowano praktycznie tylko w przypadku małych firm (106,7%). Mikrofirmy i średnie przedsiębiorstwa utrzymały praktycznie przychody na podobnym poziomie jak przed rokiem, w przypadku tych pierwszych wzrost wyniósł nieznaczne 0,2%, a w przypadku drugich zanotowano niewielki spadek – 0,3%.²

Przedsiębiorstwa decydują się na wejście na rynki zagraniczne pod wpływem wielu czynników, wyznaczanych przez aktualne możliwości i ograniczenia. W związku z powyższym, celem niniejszego opracowania jest weryfikacja hipotezy badawczej, iż warunkiem zwiększenia poziomu nakładów finansowych, przeznaczanych na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce, jest szeroko pojęta ekspansja gospodarcza Polski. Ekspansja ta jest rozumiana ogólnie jako proces rozszerzania się, rozprzestrzeniania się, rozszerzania wpływów, w tym

² J. Łapiński, *Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013*, P. Zadura-Lichota, A. Tarnawa (red.), PARP, Warszawa 2014, s. 33.

wypadku wpływów gospodarczych³; przyczynia się do rozwoju sektora MŚP poprzez zwiększenie aktywności eksportowej badanych podmiotów gospodarczych. W celu weryfikacji przyjętej hipotezy dokonano jej dezagregacji na trzy hipotezy szczegółowe. Przyjmując za kryterium podział ekspansji gospodarczej ze względu przedmiot ekspansji, wyróżnia się: ekspansję produktową, zasobową, a także kapitałową. Zbudowano w ten sposób zestaw trzech szczegółowych funkcji analitycznych, które zostaną następnie poddane procesowi weryfikacji w dalszej części opracowania.

W niniejszym opracowaniu zastosowano metodę hipotetyczno-dedukcyjną, polegającą na weryfikacji hipotezy, dezagregacji jej na hipotezy szczegółowe co do możliwości objaśnienia, a zarazem próby rozwiązania postawionego problemu. Zastosowana metoda pozwoliła na wskazanie, iż warunkiem usprawnienia działalności kreatywnej sektora MŚP w Polsce jest szeroko pojęta ekspansja gospodarcza Polski, przyczyniająca się do rozwoju tego sektora poprzez zwiększenie aktywności eksportowej badanych podmiotów gospodarczych przy jednoczesnym zwiększeniu nakładów finansowych.

1. Poziom rozwój działalności kreatywnej sektora MŚP w Polsce w latach 2003-2011

Coraz bardziej konkurencyjne otoczenie firm sprawia, że małe i średnie przedsiębiorstwa muszą podejmować wiele zadań, związanych z aktywnym zbieraniem informacji, jakich dostarcza rynek, ich gromadzeniem i przetwarzaniem. Łączy się to z kolejnymi funkcjami, jakie pełnią współczesne przedsiębiorstwa, czyli: 1) funkcją motywacyjną, która polega na wzajemnym oddziaływaniu producentów i konsumentów, powodującym, że producenci starają się dostarczać wyroby o wyższej jakości i niższej cenie; 2) funkcją kreatywną, która polega na aktywnym oddziaływaniu na konsumentów i producentów poprzez wprowadzanie nowych produktów. Relacje przedsiębiorstwa z otoczeniem wymagają od niego określania podstawowych, długoterminowych celów działania, a także przyjęcia określonych kierunków działania. Wymagają więc ustalenia bieżącej relacji przedsiębiorstwa z otoczeniem tak, by było możliwe opracowanie celów i dróg ich realizacji na przyszłość⁴. W związku z powyższym, istotnym czynnikiem, wywierającym ogromny wpływ na działalność kreatywną małych i średnich firm w Polsce, jest wysokość nakładów finansowych, przeznaczanych na rozwój właśnie tego rodzaju działalności podmiotów gospodarczych, polegającej w głównej mierze na promowaniu i reklamowaniu produktów oraz usług oferowanych przez te firmy.

³ *Wielka Encyklopedia PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 129.

⁴ M. Strużycki, *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa 1992, s. 118-131.

Działalność kreatywna polskich przedsiębiorstw różni się znacząco między kategoriami firm według sektorów gospodarki oraz wielkości przedsiębiorstwa. W tym wypadku miernikami działalności kreatywnej badanych podmiotów gospodarczych są przychody oraz koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa w przeliczeniu na jednego pracującego. Obserwowane w czasie dysproporcje produktywności pomiędzy MŚP a dużymi podmiotami wskazują na różne tempo wzrostu przychodów na jednego pracującego pomiędzy grupami firm według wielkości. W latach 2003-2012 duże przedsiębiorstwa osiągnęły najwyższą dynamikę przychodów na jednego pracującego (wzrost o 99%), przy nieco mniejszym wzroście kosztów (o 96%). Drugi najwyższy wynik zanotowały średnie firmy (wzrost przychodów o 68%, a kosztów o 67%). Niższe tempo wzrostu przychodów osiągnęły mikrofirmy (wzrost o 51%, a kosztów o 46%). Z kolei małe firmy w latach 2003-2011 zwiększyły przeciętne koszty na pracującego o 46%, notując przy tym 45-procentowy wzrost przychodów. Ten najniższy w porównaniu z innymi grupami podmiotów według wielkości wynik małych firm może wskazywać na stosunkowo większe trudności tych podmiotów niż pozostałych grup przedsiębiorstw w zakresie rozwoju prowadzonej przez nie działalności. Z jednej strony są to bowiem podmioty objęte większymi restrykcjami niż mikrofirmy, które to z natury wyłączane są ze stosowania szeregu regulacji. Z drugiej strony ich potencjał nie jest na tyle duży, aby równie łatwo jak większe podmioty radzić sobie z nimi⁵.

Wyraźne spowolnienie polskiej gospodarki w 2009 roku wywołało spadek liczby przedsiębiorstw, liczby pracujących i zatrudnienia oraz miało negatywny wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw. Po tym załamaniu w latach 2010 i 2011 miał miejsce dosyć wysoki nominalny wzrost przychodów na jednego pracującego we wszystkich grupach firm w porównaniu z rokiem poprzednim (o 6,7% w przedsiębiorstwach ogółem i o 5,4% w MŚP w 2010 roku oraz o 9,1% w przedsiębiorstwach ogółem i o 7,8% w MŚP w 2011 roku), a także podobny wzrost odpowiadających im kosztów (o 6,1% w przedsiębiorstwach ogółem i o 3,4% w MŚP w 2010 roku oraz o 10,3% w przedsiębiorstwach ogółem i o 10,2% w MŚP w 2011 roku). W 2012 roku dynamika przychodów na jednego pracującego spadła (do 103,4% w przedsiębiorstwach ogółem i 102,8% w MŚP), podobnie jak w przypadku kosztów (odpowiednio do 104,5% i 102,7%). Na skutek tego pogorszenia w 2012 roku rentowność obniżyła się. W 2012 roku wskaźnik obrotu brutto spadł do 7,3% dla przedsiębiorstw ogółem (8,1% w 2011 roku), a w sektorze MŚP z 9,4% do 8,9% i był to drugi rok z rzędu, kiedy rentowność obrotu brutto spadała⁶.

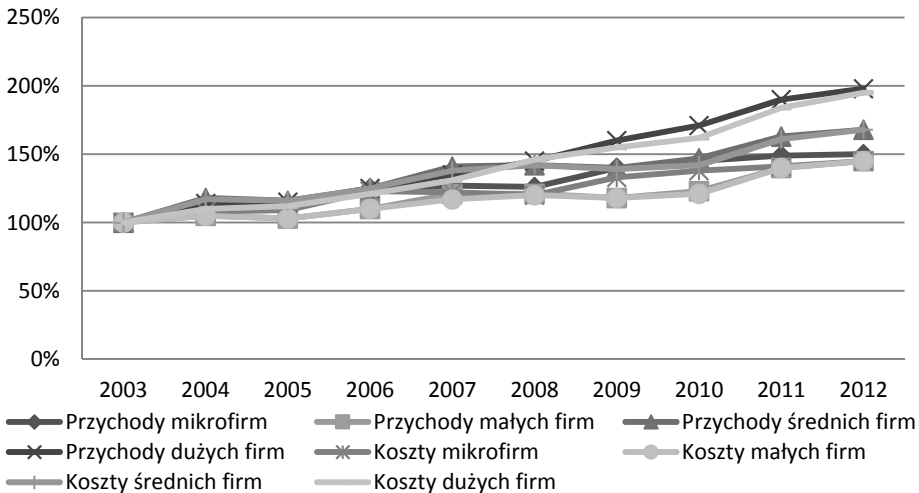
Różnica pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami a MŚP systematycznie się zwiększa, natomiast różnice pomiędzy mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami utrzymują się na podobnym poziomie. Wykres 1. przedstawia dane dotyczące dynamiki przychodów i kosztów w przeliczeniu na jednego pracującego

⁵ J. Łapiński, *Sytuacja finansowa...*, op. cit., s. 35.

⁶ Ibidem.

w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003-2012. W związku z tym, iż zacytowany raport, opracowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości za lata 2012-2013, posiada tylko dane do roku 2012 autorka nie jest w stanie podać danych za rok 2013 (por. wykres 1.).

Wykres 1. Dynamika przychodów i kosztów na jednego pracującego w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003-2012 (dane w %; 2003 rok = 100%)



Źródło: J. Łapiński, *Sytuacja finansowa...*, op. cit., s. 36

Na podstawie analizy danych dotyczących wykresu 1. należy stwierdzić jednoznacznie, iż obserwowane w latach 2003-2012 dysproporcje produktywności pomiędzy MŚP a dużymi podmiotami wskazują na zróżnicowane tempo wzrostu przychodów na jednego pracującego pomiędzy grupami firm według wielkości. Ten najniższy w porównaniu z innymi grupami podmiotów gospodarczych wynik finansowy małych firm może wskazywać na stosunkowo większe trudności tych podmiotów niż pozostałych grup przedsiębiorstw w zakresie rozwoju prowadzonej przez nie działalności. Z jednej strony są to bowiem podmioty objęte większymi restrykcjami niż mikrofirmy, które wyłączane są ze stosowania szeregu regulacji. Z drugiej strony ich potencjał nie jest na tyle duży, aby równie łatwo jak większe podmioty radzić sobie z nimi, zwłaszcza w odniesieniu do wydatków na promocję i reklamę.

Małe i średnie firmy cechuje duża pewność siebie. Nierzadko ich właściciele i zarządzający są tymi, którzy zaskakują większych graczy rynkowych. Dzieje się tak za sprawą większych innowacji, odważnych ruchów, elastyczności i samoorganizacji przy minimalnych obciążeniach proceduralnych i lepszej komunikacji wewnętrznej. Niestety, wszystkie te pozytywne aspekty mają swoją prze-

ciwwagę w postaci mniejszych kalkulacji oraz mniej strategicznego podejścia do prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej. I wcale nie chodzi w tym wypadku o brak logiki, lecz o zbyt niską wyrozumiałość i otwartość na wiedzę, którą może, a nawet musi, dostarczyć dział marketingu. Tymczasem dla zdecydowanej większości firm z sektora MŚP marketing to co najwyżej ulotki i forma wsparcia sprzedaży. To właśnie jest jeden z najważniejszych problemów wielu przedsiębiorstw, alokujących swoje wydatki na marketing, kwalifikujących je jako koszt, ponieważ nie potrafią wyliczyć sobie zysków przyniesionych przez konkretną aktywność marketingową⁷.

Z danych przeprowadzonych przez *European Directories HOLDINGS SWEDEN AB* (EDSA) wynika, iż w usługi promocyjne najwięcej inwestują przedsiębiorcy z województwa mazowieckiego – ponad 39,47 mln zł w 2011 roku. Na kolejnych miejscach znalazły się odpowiednio województwa: pomorskie (16,32 mln zł) oraz śląskie (16,30 mln zł). Najmniej aktywni pod kątem inwestycji są przedsiębiorcy z województwa świętokrzyskiego (2,19 mln zł), podlaskiego (2,58 mln zł) oraz opolskiego (2,69 mln zł). Trend ten potwierdza się również w kontekście wykorzystania nowoczesnych narzędzi komunikacyjnych takich jak: media społecznościowe czy wykorzystanie rozwiązań mobilnych. W przypadku liczby aktywnych fanpage’y firmowych w serwisie Facebook prym wiodą przedsiębiorcy z województwa mazowieckiego. Największe zainteresowanie usługami promocyjnymi wykazują z kolei MŚP z województw: śląskiego (17% klientów strony internetowej <http://www.pkt.pl>) oraz wielkopolskiego (16%)⁸.

Nawiązując do powyższych danych, nasuwa się stwierdzenie, iż pomnażanie wiedzy użytecznej z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa sektora MŚP (w odniesieniu do kreowania ich potencjału poprzez zwiększanie nakładów finansowych, przeznaczanych na promocję i reklamę produktów i usług, oferowanych przez nie) powinno się odbywać tylko na podstawie informacji istotnych do podjęcia decyzji. Powinny one zawierać wyłączenie koszty i przychody, jakie powstają lub jakich to można byłoby uniknąć wskutek podjęcia decyzji o wyborze określonego wariantu działania. Każda decyzja przedsiębiorcy, dotycząca konkretnego wydatku, przeznaczanego na ogólnie pojęty rozwój działalności kreatywnej, jest funkcją poziomu straty, na jaką może on sobie pozwolić, lub akceptowanego przez niego poziomu ryzyka oraz zakresu kontroli nad przyszłością.

W praktyce przedsiębiorcy sektora MŚP w Polsce nie zawsze jednak podejmują decyzje przy wykorzystaniu pełnego poziomu swoich możliwości działania w oparciu o dostępne narzędzia promocji czy reklamy. Przyczyna tego stanu rzeczy tkwi w tym, że realizacja niektórych działań, mających na celu zwiększe-

⁷ M. Gieracz, *Marketing w sektorze MŚP – teoria a praktyka, cz. I*, <http://manager.nf.pl/marketing-w-sektorze-MSP-teoria-a-praktyka-cz-i,,14162,45>, data dostępu 09.05.2014 r.

⁸ C. Tchorek-Helm, *MŚP promuje się inaczej*, http://komputerwfirmie.gazeta.pl/itbiznes/1,54790,11306516,MSP_promuje_sie_inaczej.html, data dostępu 09.05.2014 r.

nie poziomu kreacji potencjału badanych podmiotów gospodarczych, związanych z wytwarzaniem określonych produktów i usług w małych i średnich firmach, opiera się w głównej mierze na metodach naukowych⁹. Choć przedsiębiorcy mogą znać swoje możliwości działania, to niekoniecznie w każdym przypadku muszą je w pełni wykorzystywać.

2. Ekspansja gospodarcza w działalności kreatywnej sektora MŚP w Polsce

Ekspansja pochodzi od francuskiego słowa *expansion*, łacińskiego *expansio* i oznacza proces rozszerzania się. Zgodnie z definicją encyklopedyczną, pod pojęciem ekspansji rozumie się rozprzestrzenianie się, rozszerzanie wpływów poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu (np. ekspansja koncernu na rynki zagraniczne). Z kolei, od słowa *ekspansja* pochodzi określenie *ekspansywny*, rozpatrywane jako zjawisko lub podmiot dążący do ekspansji. W ogólnym znaczeniu określenie *ekspansywny* oznacza tyle co dynamiczny, rozwijający się, rozprzestrzeniający się szybko i w dużym stopniu. W ujęciu ekonomicznym natomiast, *ekspansywny* to podmiot gospodarczy, dążący do zdobycia nowych rynków¹⁰.

Zarówno *ekspansja*, jak i *ekspansywny* to pojęcia bardzo popularne w ekonomii. W makroekonomii znane jest pojęcie ekspansji gospodarczej, przejawiającej się w dynamicznym wzroście dochodu narodowego i produktu narodowego brutto (PNB)¹¹. W tym wypadku znamionuje ona przede wszystkim rozwój gospodarczy.

W związku z powyższym, rolę ekspansji gospodarczej w działalności kreatywnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce identyfikuje się z rozwojem i wzrostem. Wzrost jest zjawiskiem o charakterze ilościowym i oznacza powiększanie ilości i wartości zasobów przedsiębiorstw, które przekładają się na zwiększone moce produkcyjne, skalę osiąganych obrotów lub zwiększone nakłady finansowe w określonych segmentach rynku. Natomiast rozwój stanowi kategorię jakościową i polega na opracowywaniu i wdrażaniu w przedsiębiorstwach sektora MŚP różnego rodzaju zmian, co oznacza wprowadzanie nowych elementów do przedsiębiorstw, poprawę jakości istniejących w nim zasobów i procesów skutkujących wzrostem. Jednakże nie wszystkie te zachowania, skutkujące wzrostem i rozwojem, utożsamia się z ekspansją. Ogólnie rzecz ujmując, obie te kategorie, czyli wzrost i rozwój przedsiębiorstwa, mogą wynikać z umiejętności adaptacji do zmian otoczenia bądź do antycypacji tych zmian. Zdolność

⁹ J. Karpacz, *Determinanty odnowy strategicznej potencjału małych i średnich przedsiębiorstw: aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 97-98.

¹⁰ *Wielka Encyklopedia PWN*, op. cit., s. 153.

¹¹ J. Penc, *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 105.

przedsiębiorstwa do adaptacji wiąże się z jego pasywną postawą, nastawioną na przetrwanie, zwłaszcza w okresie trwania kryzysu gospodarczego, natomiast zdolność do antycypacji – z postawą aktywną, ekspansją¹².

Utożsamianie ekspansji z antycypacją oznacza, że określone przedsiębiorstwo ekspansywne najpierw przewiduje zmiany otoczenia, a następnie, w oparciu o te zmiany, stara się dokonywać działań wyprzedzających, będących reakcją na te zmiany, przekładających się na pozytywne zmiany ilościowe i jakościowe. Umiejętność podejmowania działań adaptacyjnych, dostosowawczych jest priorytetem, bez niej każdej wielkości firma wypada, potocznie mówiąc, z gry rynkowej, nie mając racji bytu. Dlatego też warunkiem wystarczającym ekspansji gospodarczej jest zdolność do antycypacji, natomiast warunkiem koniecznym – zdolność do adaptacji, ponieważ na tym powinna opierać się działalność mająca na celu ciągle zwiększanie potencjału kreatywnego przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce. Wysoki poziom kreacji potencjału przedsiębiorstw, nastawionych na wprowadzanie zmian, charakteryzuje się ich dynamicznością. Tak więc dzięki podjętej ekspansji gospodarczej, przedsiębiorstwa te wyprzedzają inne podmioty gospodarcze, nawet duże koncerny czy holdingi, osiągając nad nimi przewagę.

3. Wpływ ekspansji produktowej na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce

Formy ekspansji produktowej obejmują transakcje kupna bądź sprzedaży, odnoszące się do wyrobów i usług. Jednak główną domeną tej formy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest eksport.

Nawiązując do eksportu jako sprzedaży towarów i usług za granicę, należy stwierdzić jednoznacznie, iż jest on typowym przykładem ekspansji produktowej i z reguły stanowi pierwszy krok w ekspansji gospodarczej. Transakcje eksportowe realizowane są bezpośrednio między producentami i odbiorcami (eksport bezpośredni) bądź poprzez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa (firmy) handlu zagranicznego, które występują jako pośrednicy (eksport pośredni)¹³.

W przypadku eksportu bezpośredniego przedsiębiorstwo samo podejmuje celowe działania na rzecz sprzedaży swych produktów odbiorcom zagranicznym, czy to ustanawiając w strukturze organizacyjnej specjalną komórkę eksportu ds. kontaktów handlowych z zagranicą (np. z przedstawicielami handlowymi, współpracującymi z zagranicznymi ogniwami zbytu), czy też budując na rynku zagranicznym własne biuro (biura, sieć) zbytu. Tak czy inaczej, producent-dostawca na rynek zagraniczny zajmuje się bezpośrednio działaniami eks-

¹² A. Gorczyńska-Dybek, *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw: w poszukiwaniu źródeł wzrostu wartości rynkowej*, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008, s. 12-13.

¹³ J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2005, s. 18.

portowymi; zwykle też podejmuje on decyzje dotyczące znacznej części działań marketingowych¹⁴.

Eksport bezpośredni wykazuje rosnącą tendencję, zwłaszcza w handlu dobrami inwestycyjnymi. Sprzedaż dóbr tego rodzaju jest często związana ze świadczeniem dodatkowych usług w zakresie doradztwa, konserwacji, napraw, co wymaga ścisłego kontaktu między producentem a odbiorcą¹⁵. Bezpośredni kontakt między partnerami jest pożądaný również ze względu na fakt, że handel dobrami inwestycyjnymi odbywa się z reguły na kredyt. Ponadto o wyborze tej drogi dystrybucji decydować mogą niższe jej koszty w stosunku do sprzedaży z udziałem pośrednika.

Tego rodzaju eksport wymaga stworzenia odpowiednich podstaw organizacyjnych w przedsiębiorstwie. Przy większych jego rozmiarach niezbędne jest utworzenie w firmie własnego działu eksportu, zatrudnienie specjalistów w dziedzinie reklamy, marketingu oraz prowadzenie intensywnych badań rynków zagranicznych.

Z bezpośrednią formą eksportu związane jest większe ryzyko handlowe niż w przypadku sprzedaży pośredniej¹⁶. Wymagane jest ponadto większe zaangażowanie kapitału ze względu na dłuższy obieg pieniężny od sprzedaży surowców do otrzymania należności oraz z powodu konieczności posiadania własnych magazynów wysyłkowych, magazynów części zamiennych, a nawet uruchomienia oddziału firmy za granicą. Stąd z bezpośrednim eksportem wiążą się długoterminowe gwarancje kredytowe dla dostawcy.

Eksport pośredni polega na sprzedaży przez producenta własnych wyrobów określonej firmie, zajmującej się eksportem. Dzięki temu „działalność eksportowa” producenta ogranicza się do postawienia do dyspozycji towaru eksportowego, a pośrednik przejmuje na siebie całkowite koszty i ryzyko dalszej jego dystrybucji. Na niego spada też ciężar pozyskania klienta, organizacji transportu itd.

Eksport pośredni jest praktykowany przede wszystkim przez firmy średniej wielkości, działające w przemyśle dóbr konsumpcyjnych. Firmy te, ze względu na wysokie koszty organizacji własnej sieci zbytu za granicą bądź z uwagi na niewielkie ilości towarów oferowanych na poszczególne rynki, rezygnują ze sprzedaży bezpośredniej¹⁷. Bezpośredni eksport nie byłby także celowy przy sprzedaży dóbr seryjnych, których dystrybucja nie nastrocza trudności. W przypadku eksportu pośredniego wytwórca koncentruje się wyłącznie na produkcji i unika wydatkowania kapitału na cele składowania i sprzedaży towaru, gdyż funkcje te przejmuje pośrednik. Możliwa jest sytuacja, że włączenie określonych

¹⁴ E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2004, s. 104.

¹⁵ A. Frankel, *Globalization of the Economy*, Brookings Institutions Press, Washington 2001, s. 153.

¹⁶ Ibidem, s. 157.

¹⁷ R. Gilpin, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2001, s. 231.

wyrobów do szerszego asortymentu, oferowanego przez firmę handlu zagranicznego, zwiększy ich atrakcyjność rynkową. Firmy eksportowe specjalizują się w sprzedaży na określonych rynkach, co pozwala na wybór najkorzystniejszych dróg transportu oraz zorganizowanie sieci sprzedaży, dostosowanych do specyfiki poszczególnych krajów.

Z eksportem pośrednim związane jest jednak pewne niebezpieczeństwo, polegające na tym, że firma eksportująca nie dość intensywnie będzie promować określone wyroby¹⁸. W takim przypadku producent może odebrać fałszywe sygnały o kształtowaniu się popytu na jego produkty i podjąć błędne decyzje dotyczące zmiany struktury produkcji.

W związku z powyższym, uczestnictwo kraju w wymianie międzynarodowej przynosi wiele istotnych korzyści. „Handlowe” otwieranie się gospodarek poszczególnych krajów na świat jest zdecydowanie bardziej korzystne niż rozwój autarkiczny, tj. rozwój gospodarczy bez realizacji zewnętrznych powiązań ekonomicznych. Można przy tym wyróżnić trzy płaszczyzny oddziaływania rozwoju zewnętrznych powiązań handlowych na wzrost i rozwój gospodarczy. Chodzi o wpływ handlu zagranicznego na strukturę dochodu narodowego podzielonego, efektywności gospodarowania oraz jego wielkość w odniesieniu do zasad prowadzenia działalności kreatywnej przez przedsiębiorstwa sektora MŚP, opierającej się w głównej mierze na promocji i reklamie oferowanych przez siebie produktów i usług¹⁹.

Na eksport można spojrzeć jak na szczególnego rodzaju rekombinację zasobów, tworzących łańcuch wartości. W przypadku eksportu kapitał i zasoby pozostają w kraju. Zasoby rekombinowane tworzą łańcuch wartości, który jest realizowany w kraju. Produkt bądź usługa, jako efekt rekombinacji, jest sprzedawany na rynku zagranicznym, przy czym do produkcji eksportowanych dóbr jest angażowany dodatkowy kapitał. O wadze eksportu, jako istotnego czynnika ekspansji produktowej, świadczą poniższe dane (tabela 1.).

Z analizy danych zawartych w tabeli 1. można wyciągnąć wniosek, iż polskie przedsiębiorstwa uzyskują z eksportu stosunkowo dużą część swoich przychodów. Według obliczeń na podstawie danych GUS 11,3% przychodów przedsiębiorstw w 2003 roku oraz 15,6% w 2012 roku pochodziło z eksportu (wzrost o 4,3 punktu procentowego). Najmniejszą wartość tej relacji osiągnęły mikrofirmy (2,6% w 2003 roku oraz 3,0% w 2012 roku), wyraźnie więcej – małe (5,5% w 2003 roku i aż 7,8% w 2012 roku), następnie średnie firmy (8,3% w 2003 roku oraz 12,5% w 2012 roku) i w końcu duże podmioty gospodarcze (17,3% w 2003 roku i 21,3% w 2012 roku). Te wartości wypadają korzystnie na tle innych krajów UE.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ G. Albaum, J. Strandkov, E. Duerr, *International Marketing and Export Management*, Prentice Hall, Harlow 2002, s. 140.

Tabela 1. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w grupach przedsiębiorstw według liczby pracujących w latach 2003-2012 w Polsce

Rok	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
2003	11,3%	2,6%	5,5%	8,3%	17,3%
2004	12,3%	2,8%	5,9%	8,5%	18,2%
2005	12,8%	3,1%	6,2%	8,6%	19,5%
2006	13,3%	3,2%	7,1%	9,2%	19,8%
2007	13,4%	3,3%	7,3%	10,8%	20,3%
2008	13,1%	3,0%	6,4%	10,4%	19,1%
2009	13,7%	2,9%	7,6%	10,7%	18,8%
2010	14,6%	3,2%	8,4%	11,3%	19,1%
2011	15,2%	3,1%	8,0%	12,3%	20,2%
2012	15,6%	3,0%	7,8%	12,5%	21,3%

Źródło: J. Łapiński, *Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa 2012, s. 64; idem, *Umiędzynarodowienie polskiej gospodarki i tendencje długoterminowe*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa 2013, s. 65; idem, *Sytuacja finansowa...*, op. cit., s. 66

Według obliczeń na podstawie danych Eurostatu udział obrotów z eksportu w łącznych obrotach ogółu przedsiębiorstw już w 2010 roku w Polsce był o jedną czwartą wyższy niż w krajach UE (o 25,8%). Duże przedsiębiorstwa osiągnęły o połowę większy odsetek eksportu w przychodach niż duże podmioty w UE (52,6%). Powyżej średniej UE wypadły także małe i średnie firmy (odpowiednio o 23,3% i 12,6% więcej). Zdecydowanie najslabsze wyniki w relacji do firm z UE osiągnęły mikrofirmy, które zanotowały wynik o połowę niższy niż UE (o 49%)²⁰.

Porównując natomiast dane dotyczące udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, odnotowanych wśród przedsiębiorstw sektora MŚP oraz dużych firm w latach 2003-2012, autorka przeprowadziła test t-studenta dla prób niezależnych (wykres 2.).

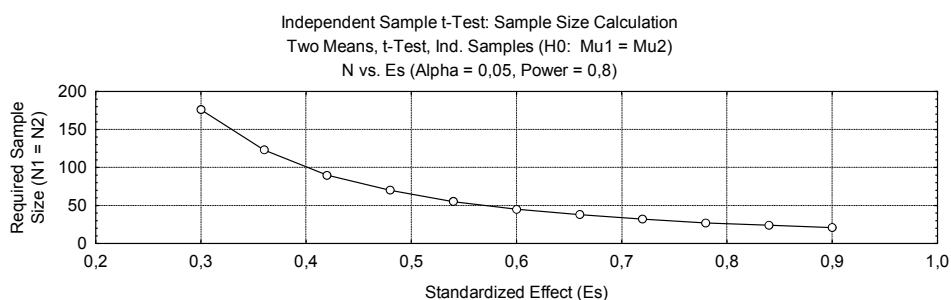
Istotnym elementem przeprowadzonego testu t-studenta jest tzw. „efekt standaryzowany”, czyli efekt wyrażony w wygodnych standaryzowanych jednostkach. Przy przeprowadzaniu testów t efektem standaryzowanym dla prób niezależnych jest różnica średnich podzielona przez odchylenie standardowe.

²⁰ G. Harańczyk, J. Gurycz, *Analiza mocy testu i jej znaczenie w badaniach empirycznych*, StatSoft Polska, Warszawa 2006, http://www.statsoft.pl/textbook/glosfra_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fglose.html, data dostępu 05.05.2014 r.

W analizie mocy testu t występują następujące przedziały dla efektu standaryzowanego²¹:

- bardzo słaby efekt ($<0,20$);
- słaby efekt ($0,20-0,50$);
- średni efekt ($0,50-0,80$);
- silny efekt ($E_s > 0,80$).

Wykres 2. Zależność efektu standaryzowanego od wysokości udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, odnotowanego wśród przedsiębiorstw sektora MŚP oraz dużych firm w latach 2003-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Łapiński, *Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 64; idem, *Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i tendencje długoterminowe...*, op. cit., s. 65; idem, *Sytuacja finansowa...*, op. cit., s. 66

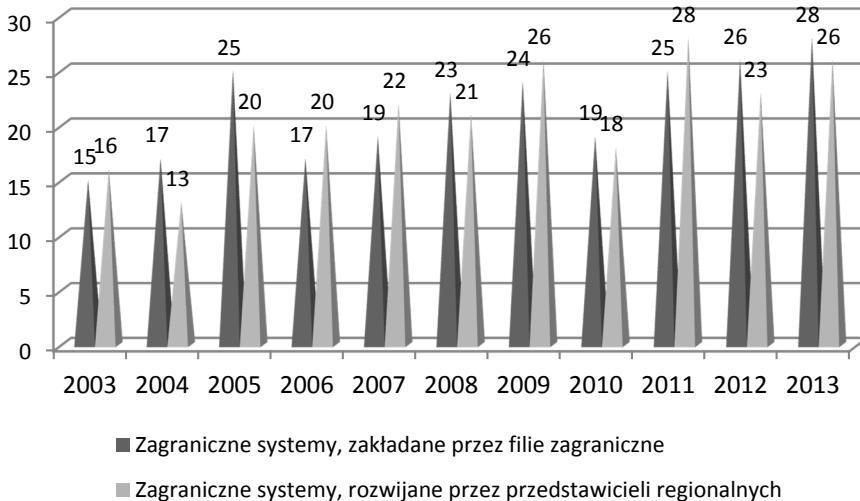
W kontekście testowania istotności statystycznej autorka sformułowała tzw. alternatywną hipotezę, mówiącą o tym, iż ekspansja produktowa nie wpływa na zwiększenie poziomu nakładów finansowych, przeznaczanych na rozwój działalności kreatywnej sektora MŚP w Polsce. W analizowanym przypadku mamy do czynienia z ujemną wartością efektu standaryzowanego w wysokości $-0,9679$ przy wartości krytycznej $t = 2,3425$ i mocy testu dla wymaganej liczebności próby N , kształtującej się na poziomie $0,8000$. Podana wartość efektu standaryzowanego potwierdza wiarygodność hipotezy alternatywnej, mówiącej o tym, iż warunkiem zwiększenia nakładów finansowych na rozwój działalności kreatywnej podmiotów gospodarczych sektora MŚP w Polsce jest wzmożona ekspansja produktowa badanych firm przy współpracy z większymi podmiotami gospodarczymi.

²¹ Ibidem; S. McKillup, *Statistics Explained. An Introductory Guide for Life Scientists*, University of Cambridge, Cambridge 2006, s. 12.

4. Wpływ ekspansji zasobowej na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce

Jak autorka wspominała we wstępie niniejszego opracowania, formy ekspansji zasobowej obejmują działania, w ramach których następuje użyczenie bądź sprzedaż zasobów. Strony uczestniczące transferują jednostronnie lub wzajemnie zasoby bez łączenia kapitałów. Dość istotną domeną tego rodzaju formy ekspansji gospodarczej, oprócz licencjonowania, jest *franchising*²². Rozwój ekspansji zasobowej w Polsce został przedstawiony na przykładzie *franchisingu*, który jeszcze stosunkowo niedawno nie był w naszym kraju znany. Pojawił się za sprawą wielkich korporacji, które wybrały tę formę jako sposób ekspansji na polski rynek, ale dociera również w coraz szybszym tempie do sektora MŚP. Wykres 3. przedstawia liczbę nowych zagranicznych systemów *franchisingowych*, zakładanych przez filie zagraniczne, oraz zagraniczne systemy, rozwijane przez przedstawicieli regionalnych w Polsce w latach 2003-2013.

Wykres 3. Liczba nowych zagranicznych systemów *franchisingowych*, zakładanych przez filie zagraniczne, oraz zagraniczne systemy, rozwijane przez przedstawicieli regionalnych w Polsce w latach 2003-2013



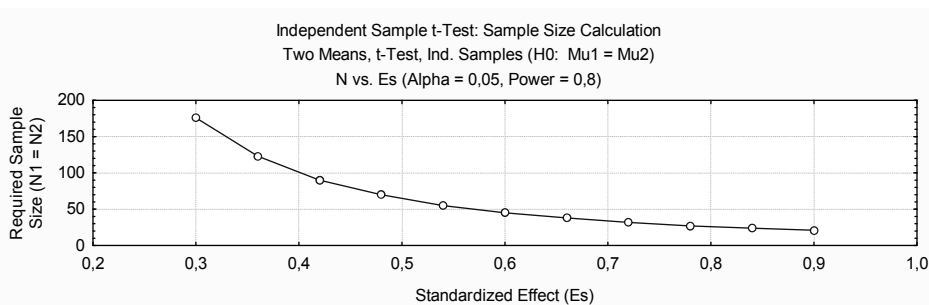
Źródło: *Raport o franczyzie w Polsce 2013*, Profit System, Warszawa 2014, s. 45

Jak wynika z wykresu 3., polski rynek *franchisingowy* charakteryzuje się ciągłym wzrostem. Największy jego rozwój datuje się zarówno w przypadku za-

²² A. Gorczyńska-Dybek, op. cit., s. 54.

granicznych systemów *franchisingowych*, zakładanych przez firmy zagraniczne, oraz zagranicznych systemów, rozwijanych przez firmy zlokalizowane na rynku regionalnym. O rosnącej popularności *franchisingu* świadczy również fakt, iż polski rynek *franchisingowy* tworzy już około 4,8% PKB, a w jednostkach *franchisingowych* zatrudnionych jest ponad 175 tys. osób²³. Biorąc pod uwagę dane dotyczące zagranicznych systemów, zakładanych przez filie zagraniczne, oraz zagranicznych systemów, rozwijanych przez firmy sektora MŚP na rynku regionalnym, odnotowane w latach 2003-2013, autorka przeprowadziła test t-studenta dla prób niezależnych. Dane przedstawia wykres 4.

Wykres 4. Zależność efektu standaryzowanego od liczby zagranicznych systemów, zakładanych przez filie zagraniczne, oraz zagranicznych systemów, rozwijanych przez firmy sektora MŚP na rynku regionalnym, odnotowana w latach 2003-2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raport o franchizie...*, op. cit., s. 45

W kontekście testowania istotności statystycznej autorka sformułowała alternatywną hipotezę mówiącą o tym, iż ekspansja zasobowa nie wpływa na zwiększenie poziomu nakładów finansowych, przeznaczanych na rozwój działalności kreatywnej sektora MŚP w Polsce. W analizowanym przypadku mamy do czynienia z wartością efektu standaryzowanego w wysokości 0,1041 przy wartości krytycznej $t = 1,9608$ i mocy testu dla wymaganej liczebności próby N , kształtującej się na poziomie 0,8001. Podana wartość efektu standaryzowanego potwierdza wiarygodność hipotezy alternatywnej, mówiącej o tym, iż warunkiem zwiększenia nakładów finansowych na rozwój działalności kreatywnej podmiotów gospodarczych sektora MŚP w Polsce jest wzmożona ekspansja zasobowa, polegająca na zawieraniu jak największej liczby umów *franchisingowych* małych i średnich przedsiębiorstw z większymi podmiotami gospodarczymi.

²³ Ibidem.

5. Wpływ ekspansji kapitałowej na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce

Ekspansja kapitałowa polega na zaangażowaniu kapitału. Strony uczestniczące mogą dokonać wspólnego wkładu kapitałowego, w wyniku czego powstaje wspólne przedsięwzięcie, określane jako *joint venture*. Ta forma ekspansji nosi nazwę inwestycji bezpośrednich i jest realizowana samodzielnie bądź w kooperacji z innymi przedsiębiorstwami²⁴.

W Polsce ekspansja kapitałowa poprzez inwestycje bezpośrednie, podobnie jak eksport i *franchising*, rozpoczęła się po 1989 roku. Transformacja systemowa usunęła zagrożenia w formie barier i uwarunkowała międzynarodową ekspansję kapitałową w Polsce dzięki stworzeniu odpowiednich podstaw prawnych, otwieraniu gospodarki na współpracę zagraniczną i reorientacji tej współpracy, stabilizowaniu warunków gospodarowania, prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw i rozwoju prywatnych podmiotów gospodarczych sektora MŚP. Tabela 2. przedstawia napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski oraz ich udział w PKB w latach 2003-2011. Dane te potwierdzają fakt, iż zagraniczni inwestorzy chcą inwestować swoje zyski w działalność gospodarczą, prowadzoną przez przedsiębiorstwa sektora MŚP, zamiast transferować je za granicę w postaci dywidend.

Tabela 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2003-2013 (roczne napływy i ich udział w PKB)

Rok	BIZ w mln euro	W % PKB
2003	4 067	2,1
2004	10 237	5,1
2005	8 330	3,4
2006	15 741	5,7
2007	17 242	5,5
2008	10 128	2,8
2009	9 343	3,0
2010	6 696	1,9
2011	10 340	2,8
2012	4 716	1,2
2013	-4 577	-1,2

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 22; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 22; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011, s. 23; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 23; *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014, s. 24

²⁴ Ibidem, s. 54, 141.

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 2. jednoznacznie należało stwierdzić, iż w 2003 roku wielkość BIZ wyniosła 4 067 mln euro. W 2004 roku, w związku z przystąpieniem Polski do struktur UE, zanotowano wzrost badanej wielkości o 151,7% w stosunku do ubiegłego roku. W latach 2005-2007 bezpośrednie inwestycje zagraniczne zwiększyły się z 8 330 mln euro w 2005 roku do 17 242 mln euro w 2007 roku (wzrost o 107%). W 2008 roku napływ BIZ do Polski wyniósł 10 128 mln euro. Wartość reinwestowanych zysków była ujemna, przy czym w 2007 roku osiągnęła rekordową wartość 6,8 mln i po raz pierwszy stanowiła główny składnik napływu BIZ. Ujemna wartość, notowana w 2008 roku, była efektem ogólnoświatowego kryzysu, skutkującego stratami finansowymi przedsiębiorstw, w tym również inwestorów zagranicznych. Według szacunków Narodowego Banku Polskiego w 2011 roku napływ BIZ do Polski wyniósł 10,3 mln euro (wzrost o 54,4% w stosunku do ubiegłego roku). W 2013 roku zanotowano ujemną wartość BIZ na poziomie aż -4 577 mln euro.

Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB w 2003 roku wyniósł z kolei 2,1%. W 2004 roku, w związku z przystąpieniem Polski do UE, zanotowano wzrost badanej wielkości o 3,0 punktu procentowego w stosunku do 2003 roku. W 2005 roku odnotowano z kolei spadek udziału BIZ w PKB o 1,7 punktu procentowego w stosunku do 2004 roku. W 2006 roku zanotowano wzrost badanej wielkości o 2,3 punktu procentowego w stosunku do ubiegłego roku. W latach 2006-2011, wskutek kryzysu gospodarczego, udział BIZ w PKB zmniejszył się z 5,7% w 2006 roku do 2,8% w 2011 roku (spadek o 2,9 punktu procentowego). W 2013 roku zanotowano ujemną wartość udziału BIZ w PKB, kształtującą się na poziomie -1,2%.

Spadek wysokości rocznych napływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, odnotowany w latach 2008-2013, jak również niski udział BIZ w PKB, odnotowany z kolei w latach 2008-2013, potwierdzają fakt, iż polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza te z sektora MŚP, nie są w stanie pozyskać przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Niski poziom BIZ świadczy również o niechęci kooperowania małych i średnich przedsiębiorstw z dużymi podmiotami gospodarczymi zarówno w Polsce, jak i poza granicami kraju. Przyczyną zaistniałej sytuacji jest światowy kryzys finansowy, którego skutki polska gospodarka odczuwa nadal.

Zakończenie

Niski poziom nakładów finansowych, przeznaczanych na rozwój działalności kreatywnej przedsiębiorstw sektora MŚP, polegającej w głównej mierze na promowaniu i reklamowaniu produktów oraz usług, oferowanych przez niniejsze podmioty gospodarcze, stanowi bardzo poważny problem, zagrażający funkcjonowaniu badanych przedsiębiorstw w Polsce.

Z tego powodu w niniejszym opracowaniu podjęto próbę weryfikacji hipotezy, iż warunkiem zwiększenia wysokości nakładów finansowych, przeznaczanych na działalność kreatywną sektora MŚP, jest szeroko pojęta ekspansja gospodarcza. W celu weryfikacji przyjętej hipotezy dokonano jej dezagregacji na trzy hipotezy szczegółowe. Przyjmując za kryterium podział ekspansji gospodarczej ze względu przedmiot ekspansji, wyodrębniono ekspansję produktową, zasobową, a także kapitałową.

Nawiązując do powyższych form ekspansji, autorka przeprowadziła test t-studenta dla prób niezależnych, w którym kluczową rolę odgrywał tzw. efekt standaryzowany. Przy przeprowadzaniu testów t efektem standaryzowanym dla prób niezależnych była różnica średnich podzielona przez odchylenie standardowe. W analizowanym przypadku mieliśmy do czynienia z ujemną wartością efektu standaryzowanego, będącego wielkością, świadczącą o sile analizy mocy testu t-studenta. Z tego powodu podana wartość efektu potwierdziła wiarygodność hipotezy alternatywnej, mówiącej o tym, iż warunkiem zwiększenia nakładów finansowych na rozwój działalności kreatywnej podmiotów gospodarczych sektora MŚP w Polsce jest wzmożona ekspansja produktowa badanych firm przy współpracy z większymi podmiotami gospodarczymi.

Biorąc pod uwagę z kolei formy ekspansji zasobowej, mieliśmy do czynienia również ze słabym efektem standaryzowanym. Podana wartość efektu, podobnie jak w przypadku ekspansji produktowej, potwierdziła wiarygodność hipotezy alternatywnej, mówiącej o tym, iż warunkiem zwiększenia nakładów finansowych na rozwój działalności kreatywnej podmiotów gospodarczych sektora MŚP w Polsce jest wzmożona ekspansja zasobowa, polegająca na zawieraniu jak największej liczby umów *franchisingowych* małych i średnich przedsiębiorstw z większymi podmiotami gospodarczymi.

Analizując z kolei wpływ ekspansji kapitałowej na działalność kreatywną sektora MŚP w Polsce, odnotowany spadek wysokości rocznych napływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza w latach 2008-2013, jak również niski udział BIZ w PKB, zanotowany z kolei w latach 2008-2013, potwierdzają fakt, iż polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza te z sektora MŚP, nie są w stanie pozyskać przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Niski poziom BIZ świadczy również o niechęci kooperowania małych i średnich przedsiębiorstw z dużymi podmiotami gospodarczymi zarówno w Polsce, jak i poza granicami kraju. Przyczyną tego stanu był, niestety, światowy kryzys finansowy, którego skutki polska gospodarka odczuwa nadal. Dane za 2013 rok są słusznym potwierdzeniem niniejszego faktu.

Bibliografia

1. Albaum G., Strandkov J., Duerr E., *International Marketing and Export Management*, Prentice Hall, Harlow 2002.

2. Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2004.
3. Frankel A., *Globalization of the Economy*, Brookings Institutions Press, Washington 2001.
4. Gilpin R., *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2001.
5. Gorczyńska-Dybek A., *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw: w poszukiwaniu źródeł wzrostu wartości rynkowej*, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008.
6. Karpacz J., *Determinanty odnowy strategicznej potencjału małych i średnich przedsiębiorstw: aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
7. Łapiński J., *Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013*, P. Żadura-Lichota, A. Tarnawa (red.), PARP, Warszawa 2014.
8. Łapiński J., *Umiejscowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, A. Tarnawa, P. Żadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa 2012.
9. Łapiński J., *Umiejscowienie polskiej gospodarki i tendencje długoterminowe*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, A. Tarnawa, P. Żadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa 2013.
10. McKillup S., *Statistics Explained. An Introductory Guide for Life Scientists*, University of Cambridge, Cambridge 2006.
11. Penc J., *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.
12. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.
13. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
14. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
15. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
16. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport opracowany przez Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014.
17. *Raport o franczyzie w Polsce 2013*, Profit System, Warszawa 2014.
18. Rymarczyk J., *Formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2005.
19. Strużycki M., *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa 1992.
20. Talar M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, A. Tarnawa, P. Żadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa 2013.
21. *Wielka Encyklopedia PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Źródła internetowe

1. Gieracz M., *Marketing w sektorze MŚP – teoria a praktyka, cz. I*, <http://manager.nf.pl/marketing-w-sektorze-MSP-teoria-a-praktyka-cz-i,,14162,45>, data dostępu 09.05.2014 r.

2. Harańczyk G., Gurycz J., *Analiza mocy testu i jej znaczenie w badaniach empirycznych*, StatSoft Polska, Warszawa 2006, http://www.statsoft.pl/textbook/glosfra_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fgllose.html, data dostępu 05.05.2014 r.
3. Tchorek-Helm C., *MŚP promuje się inaczej*, http://komputerwfirmie.gazeta.pl/itbiznes/1,54790,11306516,MŚP_promuje_sie_inaczej.html, data dostępu 09.05.2014 r.

Agnieszka Grzybowska, Anna Cudowska-Sojko¹

KREACJA WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA A KONKURENCYJNOŚĆ

Streszczenie

Zdolność do kreowania wartości jest istotnym czynnikiem, warunkującym wzrost konkurencyjności. Współczesne przedsiębiorstwa wobec zmian, zachodzących na rynku, zmuszone są do poszukiwania nowych, efektywnych sposobów zapewnienia przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa, które oferują klientom produkty dopasowane do potrzeb i wymogów konsumenta oraz wprowadzają je szybciej i skuteczniej niż konkurenci, mają większe szanse wzmocnienia swojej przewagi konkurencyjnej. W celu efektywnego funkcjonowania w gospodarce przedsiębiorstwa muszą dostrzegać konieczność tworzenia wartości. Wzrost wartości przedsiębiorstwa jest warunkiem umożliwiającym utrzymanie długookresowej konkurencyjności. Badanie związków i wzajemnych relacji między wartością a konkurencyjnością przedsiębiorstwa wydaje się mieć kluczowe znaczenie dla ich rozwoju.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, konkurencyjność, wartość, kreacja

THE CREATION OF COMPANY'S VALUE AND COMPETITIVENESS

Abstract

The ability to create value is an important factor in the growth of competitiveness. The market is changing continuously and modern companies are forced to search for new, effective ways to ensure a competitive advantage. Companies which provide consumers with products tailored to their needs and requirements, and which launch them faster and more efficiently than the competitors, are more likely to strengthen their competitive advantage. Those who wish to function effectively in the economy must recognize the need to create value. An increase in the value of an enterprise is a prerequisite for maintaining long-term competitiveness. The aim of the paper is to determine the types of value and identify which ones are most important for companies in terms of the level of competitiveness.

Key words: company, competitiveness, value, creation

Wstęp

Zmieniające się otoczenie rynkowe wyznacza nowe mechanizmy osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. W konsekwencji zmienia się kształt

¹ dr Agnieszka Grzybowska, dr Anna Cudowska-Sojko – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

budowanych systemów zarządzania wartością przedsiębiorstw. Koncentracja przedsiębiorstw powinna być skierowana na osiąganie zdolności przedsiębiorstwa do kreacji wartości w długim okresie. Przedsiębiorstwo, funkcjonując w zmiennej rzeczywistości, powinno szczególnie umiejętnie odtwarzać posiadane zasoby, aby zachowywać ciągłość i efektywność działania. Posiadane zasoby, wsparte strategią, sprzyjają wytwarzaniu oczekiwanej wartości. Wzrost wartości przedsiębiorstwa postrzegany jest jako uniwersalny i wszechstronny miernik konkurencyjności działań podejmowanych w przedsiębiorstwie. Konkurencyjne przedsiębiorstwo jest w stanie efektywnie funkcjonować we współczesnej gospodarce. Świadome zwiększanie wartości przedsiębiorstwa jest możliwe po określeniu, czym ona jest i co o niej decyduje. Celem artykułu jest określenie rodzajów wartości oraz wskazanie, które z nich mają największe znaczenie dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia poziomu jego konkurencyjności.

1. Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa

Konkurencyjność to proces, zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie czasu, zdolność do forsowania własnego systemu celów, podnoszenia efektywności wewnętrznego funkcjonowania, zdolność do osiągania sukcesu w rywalizacji gospodarczej, zwiększania udziału w rynku lub utrzymania dotychczasowej pozycji².

Proces ten ma charakter względny, bowiem należy dokonać wyboru właściwych obiektów odniesienia oraz przyjęcia odpowiednich kryteriów i mierników oceny poziomu konkurencyjności³. Konkurencyjność przedsiębiorstw można rozpatrywać jako system tworzony przez⁴:

- potencjał konkurencyjności, rozumiany jako ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, umożliwiających zdobycie trwałej przewagi konkurencyjnej;
- przewagę konkurencyjną, rozumianą jako efekt skutecznego wykorzystywania składników potencjału konkurencyjności, umożliwiających przedsiębiorstwu generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania;

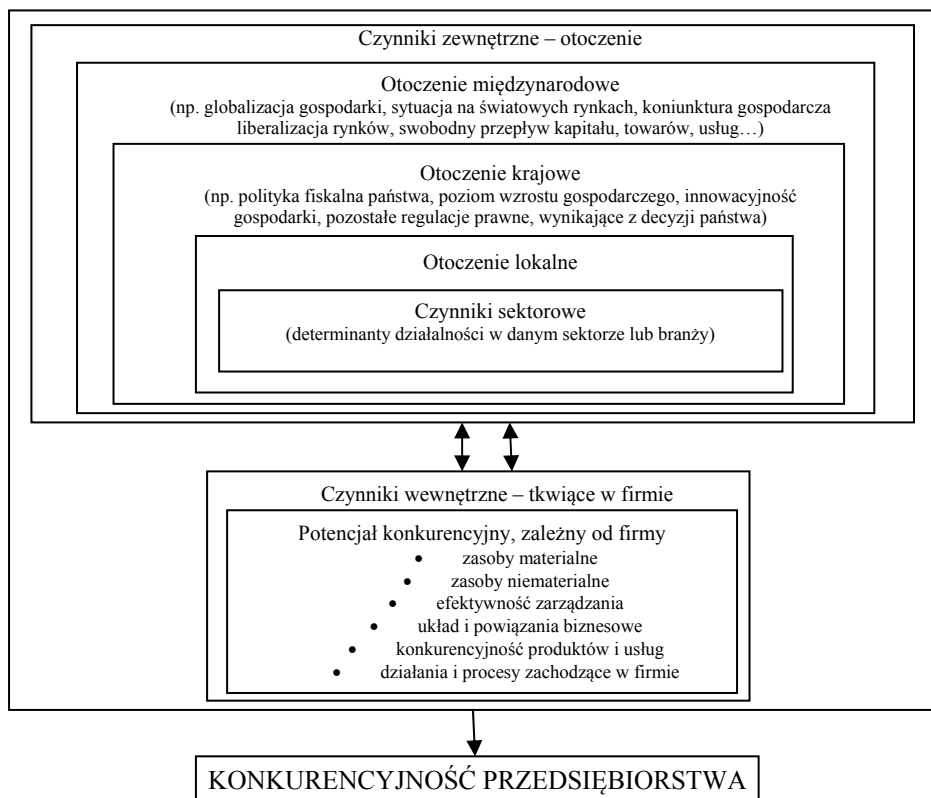
² A. Grzybowska, *Przedsiębiorczość jako determinanta konkurencyjności*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług, nr 97 (724), Szczecin 2012, s. 360.

³ *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, M. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002, s. 48-49.

⁴ M. J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s. 79.

- instrumenty konkurowania, określane jako świadomie i celowo wykorzystywane narzędzia i metody budowania kapitału klientów oraz kreowania wartości przedsiębiorstwa;
- pozycję konkurencyjną, rozumianą jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów.

Rysunek 1. Determinanty rozwoju przedsiębiorstw



Źródło: A. Mitek, I. Miciuła, *Współczesne determinanty rozwoju przedsiębiorstw prywatnych*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 28, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012, s. 60

Konkurencyjność jest efektem synergicznego oddziaływania wielu czynników, tkwiących w samym przedsiębiorstwie oraz mechanizmów i uwarunkowań zewnętrznych, istniejących w otoczeniu. Stąd też wśród kluczowych jej determinantów wymienia się warunki zewnętrzne i wewnętrzne.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest pochodną zdolności wykorzystywania posiadanych zasobów w procesach zdobywania kapitału klientów i kreowania kapitału. Należy ją rozumieć jako wynik wielopłaszczyznowych uwarunko-

wań, zależności i podejmowanych przez przedsiębiorstwo działań⁵. Przedstawione ujęcie odzwierciedla szereg istotnych czynników i uwarunkowań, rzutujących na konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Kluczowe determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw mają charakter interaktywny, są bowiem splotem wzajemnie powiązanych ze sobą czynników, które tworzą wielowymiarową przestrzeń. Nie należy ich postrzegać jako pojedynczych wyizolowanych zmiennych, lecz jako zbiór wzajemnie zależnych elementów, które występują w tym samym horyzoncie czasowym i wzajemnie się przenikają. Takie podejście podkreśla istnienie efektu ich synergicznego oddziaływania na konkurencyjność przedsiębiorstwa⁶.

2. Pojęcie wartości oraz jej znaczenie w rozwoju przedsiębiorstwa

Wartość jest pojęciem wieloznacznym, znajdującym zastosowanie w wielu dyscyplinach naukowych. W zależności od podmiotu zainteresowanego ustaleniem wartości termin ten może przybierać odmienne znaczenie i interpretację. Konsekwencją jest mnogość definicji kategorii *wartość*, pojawiających się w literaturze.

Można mówić o⁷:

- wartości bieżącej – odpowiada zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych wpływów środków pieniężnych netto, które wypracuje przedsiębiorstwo w toku działalności gospodarczej;
- wartości bilansowej – odpowiada sumie aktywów, ujmowanych w bilansie po odliczeniu umorzeń oraz łącznej kwoty odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości;
- wartości ekonomicznej – odpowiada cenie sprzedaży netto sumy składników aktywów lub ich wartości użytkowej, zależnie od tego, która z nich jest wyższa;
- wartości godziwej – jest to kwota, za jaką aktywa przedsiębiorstwa mogłyby zostać wymienione na drodze transakcji, przeprowadzonej na warunkach rynkowych, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązаныmi ze sobą stronami.

⁵ W. Walczak, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-Mentor” 2010, nr 5 (37), <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/37/id/784>, data dostępu 18.02.2013 r.

⁶ Idem, *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, S. Lachiewicz, M. Matejun (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009, s. 112-115.

⁷ P. Szymański, *Zarządzanie majątkiem obrotowym w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, praca doktorska, <http://zbc.uz.zgora.pl/Content/8527/Rozdzial%201.2.pdf>, data dostępu 11.06.2014 r.

Można podać również znacznie szerszą klasyfikację wartości przedsiębiorstwa, wyróżniając następujące wartości: ekonomiczną, rynkową, księgową, likwidacyjną, rozbiorową, odtworzeniową, zastawną, własnościową, szacunkową, funkcjonującego przedsiębiorstwa i właścicielską⁸.

Niezależnie od rodzaju przedsiębiorstwa, można wyróżnić wartość⁹:

- dla klientów. Jest najważniejszym rodzajem wartości. Bez klienta nie ma sprzedaży, nie ma zysku, nie ma przedsiębiorstwa;
- dla firmy. W przypadku wytwarzania produktów o dużej wartości dla klientów, nie należy zapominać o wartości dla przedsiębiorstwa. Nie należy bowiem doprowadzić do sytuacji, gdy produkowane wyroby są powodem strat firmy, gdyż może skutkować to jej bankructwem;
- dla akcjonariuszy. Jest rezultatem dostarczania wysokiego poziomu wartości klientom na dużym, rosnącym i zyskowym rynku. W spółkach notowanych na giełdzie papierów wartościowych generowanie wartości dla akcjonariuszy jest podstawowym zadaniem dyrektora naczelnego oraz zarządu spółki. Jest ona brana pod uwagę podczas podejmowania wszystkich decyzji strategicznych;
- dla pracowników. Zawiera wynagrodzenia, bonusy oraz inne programy nagród. Oprócz tego obejmuje: charakter pracy, relacje ze współpracownikami i wszystko to, co ceni organizacja wraz z lokalizacją firmy, dostępną infrastrukturą. Stabilność rynkowa przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju, wraz z możliwością awansu zawodowego i osiągnięć, stanowią kolejne elementy tego rodzaju wartości;
- dla społeczeństwa. Postrzegana jest w kategoriach zobowiązań prawnych oraz moralnych wspierania przez przedsiębiorstwo społeczności lokalnej. Przedsiębiorstwo bowiem mogłoby maksymalizować swoje zyski kosztem środowiska naturalnego, jednakże takie działanie miałoby negatywny wpływ na ogólną wartość społeczną. W celu niedopuszczenia do podobnej sytuacji rząd ustala wymogi minimalne w formie podatków, prawa pracy czy standardów dotyczących ochrony środowiska naturalnego. Powstające innowacje muszą zagwarantować wytworzenie wartości nie tylko dla klientów, akcjonariuszy i pracowników, ale i dla społeczeństwa.

Z uwagi na fakt występowania zróżnicowania wartości, istotne jest zidentyfikowanie tych rodzajów, które mają największe znaczenie z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstwa, a to zadanie do prostych nie należy. Wyodrębnianie poszczególnych rodzajów wartości wskazuje na złożoność zagadnienia.

⁸ Ibidem.

⁹ M. Szarucki, *Pojęcie wartości oraz jej znaczenie w rozwoju firmy*, http://www.naukaigospodarka.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=194%3Apojecie-wartoci-oraz-jej-znaczenie-w-rozwoju-firmy&catid=39%3Aartykuly&Itemid=108&lang=pl, data dostępu 09.06.2014 r.

3. Źródła i obszary wartości przedsiębiorstwa

Całkowita wartość przedsiębiorstwa wynika ze wszystkich generowanych przez nie dochodów, natomiast wartość kapitałów własnych jest różnicą pomiędzy wartością całkowitą a wartością wszystkich, innych niż kapitały własne, składników bazy kapitałowej przedsiębiorstwa. Innymi słowy, wartość dla właścicieli jest nadwyżką całkowitej wartości rynkowej przedsiębiorstwa nad wartością rynkową składników, które nie podlegają rozszereżeniu ze strony właścicieli. Całkowita wartość przedsiębiorstwa, zarówno kapitału własnego, jak i obcego, może być rozumiana jako suma następujących składników¹⁰:

- wartości bieżącej przyszłych dochodów, uzyskiwanych z działalności operacyjnej w okresie objętym prognozą przepływów pieniężnych;
- wartości przedsiębiorstwa poza horyzontem prognozy;
- wartości ubocznych efektów finansowania;
- wartości posiadanych środków pieniężnych;
- wartości aktywów niezwiązanych z działalnością operacyjną;
- wartości opcji rzeczowych.

Źródła wartości znajdują swoje odzwierciedlenie w określonych przejawach wartości, które można umownie podzielić na wyodrębnione obszary. Każdy zaś z obszarów może zostać poddany analizie ze względu na cząstkowe czynniki, których kształtowanie wpływa na wartość obszaru. Czynniki te określane są mianem nośników wartości. Alternatywne nazwy, pojawiające się w literaturze przedmiotu, to: czynniki wartości, generatory wartości, czynniki kształtujące wartość¹¹.

Podstawowymi źródłami wartości operacyjnej przedsiębiorstwa są¹²:

- atrakcyjność rynku;
- pozycja rynkowa przedsiębiorstwa;
- strategia rozwojowa przedsiębiorstwa.

Czynniki te decydują o wielkości przychodów, marży zysku i skali niezbędnych inwestycji, determinując wielkość dochodów gotówkowych przedsiębiorstwa.

Trzy główne obszary, w jakich przejawia się wartość, to: obszar przewidywanej działalności operacyjnej (wartość operacji), obszar struktury kapitałowej (ubocznych efektów finansowania) i obszar opcji rzeczowych. Wartość operacyjna jest determinowana bieżącą wartością przyszłych dochodów, uzyskiwanych z prowadzenia działalności operacyjnej oraz wartością poza horyzontem pro-

¹⁰ W. Rudny, *Opcje rzeczowe jako obszar wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008, s. 116.

¹¹ B. Nita, *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007, s. 28.

¹² M. Michalski, *Zarządzanie przez wartość. Firma z perspektywy interesów właścicielskich*, WIG-Press, Warszawa 2001, s. 30.

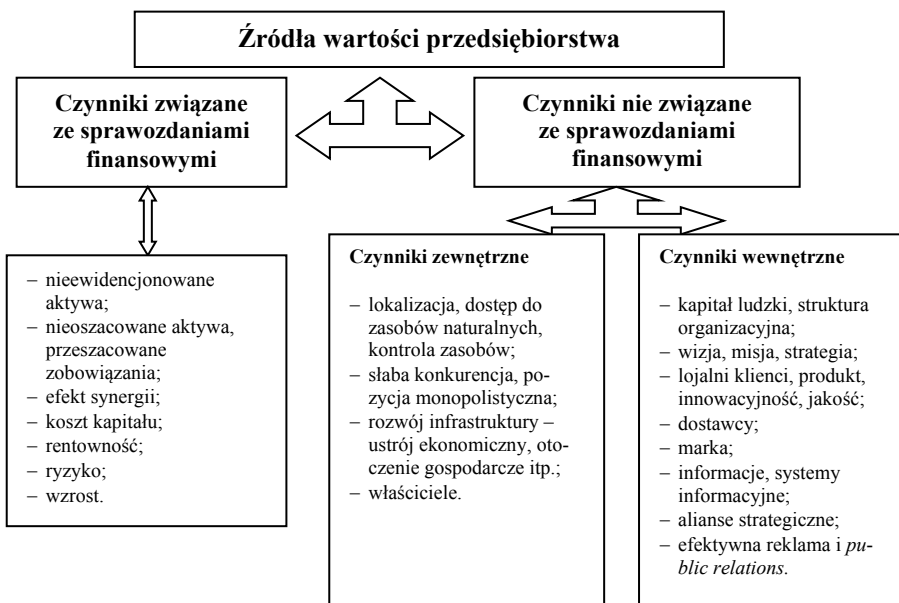
gnozy. Wartość obszaru struktury finansowania jest określana głównie oszczędnościami podatkowymi dzięki obniżeniu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Wartość obszaru opcji rzeczowych wynika z elastyczności decyzyjnej menedżerów, pozwalającej na modyfikację pierwotnie zakładanych sposobów realizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Obszar opcji rzeczowych charakteryzuje się wysoką niepewnością oraz elastycznością działań, pozwalającą na podjęcie, rezygnację lub modyfikację określonych działań w zależności od tego, jak kształtuje się sytuacja w przedsiębiorstwie¹³.

Czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa można podzielić również na¹⁴:

- związane ze sprawozdaniami finansowymi;
- nie związane ze sprawozdaniami finansowymi – zewnętrzne i wewnętrzne.

Rysunek 2. Klasyfikacja źródeł wartości przedsiębiorstwa



Źródło: R. Pasionek, op. cit.

Siły napędowe wartości przedsiębiorstwa stanowią wypadkową działań przedsiębiorstwa i charakteru jego otoczenia, a także ich wzajemnych oddziaływań. Z tego powodu w analizie możliwości, jakie stwarza otoczenie dla kreacji wartości przedsiębiorstwa, należy uwzględnić specyfikę przedsiębiorstwa, cha-

¹³ Ibidem, s. 34.

¹⁴ R. Pasionek, *Istota zarządzania przez wartość*, „Sztuka Zarządzania. Magazyn Biznesowy i Akademicki” 2014, nr 48, http://www.wszpou.edu.pl/magazyn/?strona=mag_pasionek77&nr=77&p=, data dostępu 10.06.2014 r.

rakter otoczenia przedsiębiorstwa i interakcje pomiędzy przedsiębiorstwem, a otoczeniem. Biorąc te elementy pod uwagę, w literaturze formułowanych jest pięć typów strategii tworzenia wartości¹⁵:

1. Strategia doskonalenia.

Strategia ta koncentruje się na kreacji wartości przedsiębiorstwa na bazie doskonalenia procesów zachodzących w przedsiębiorstwie. Doskonaląc procesy, przedsiębiorstwo może osiągnąć następujące efekty: obniżenie kosztów, obniżenie opodatkowania, spadek kosztu kapitału, wzrost dostępności kapitału oraz wzrost sprzedaży. Efekty te przekładają się na wzrost wartości przedsiębiorstwa.

2. Strategia pozytywnej selekcji.

Strategia ta zakłada przyjęcie za kryterium wyboru spośród alternatywnych dróg kreowania takich wartości, które wiążą się z poprawą oddziaływania przedsiębiorstwa na otoczenie. Implementacja tej strategii wymaga tworzenia wielu możliwych scenariuszy rozwoju przedsiębiorstwa i dokonywania analizy znaczenia poszczególnych wariantów rozwoju dla kreacji wartości.

3. Strategia modyfikacji otoczenia.

Jeżeli otoczenie w dotychczasowym kształcie nie stwarza szans na to, aby poprawie ulegały siły napędowe wartości przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwo może podjąć się modyfikacji swego otoczenia. Modyfikacja ta powinna mieć na celu wykształcenie w otoczeniu postaw premijujących zwiększone starania przedsiębiorstwa na rzecz konkurencyjności.

4. Strategia transformacji.

Strategię transformacji przedsiębiorstwo powinno rozważyć również po wykorzystaniu opcji strategii doskonalenia. Jeżeli przedsiębiorstwo w istniejących warunkach nie może osiągać wzrostu wartości, powinno zwrócić uwagę na możliwość zmiany działalności podstawowej na taką, która prowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Transformacja może przybrać postać częściową lub całkowitą. Częściowa transformacja zakłada transformację wybranych głównych procesów działalności przedsiębiorstwa i pozostawienie pozostałych bez zmian. Całkowita transformacja wymaga zmiany przedmiotu działalności przedsiębiorstwa.

5. Strategia transpozycji.

Gdy przedsiębiorstwo wykorzystuje już możliwości, jakie daje mu jego dotychczasowe otoczenie, może zauważyć możliwość intensyfikacji tychże działań, która nie znajdzie odzwierciedlenia w poprawie sił napędowych wartości przedsiębiorstwa ze względu na ograniczenia otoczenia. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo może rozważyć zmianę otoczenia. Zmiana ta ma na celu wprowadzenie do otoczenia przedsiębiorstwa elementów, które „wynagrodzą” intensyfikację działań, przyczyniając się do poprawy sił napędowych wartości przedsiębiorstwa.

¹⁵ A. Doś, *Warunki i strategie kreacji wartości przedsiębiorstwa w oparciu o odpowiedzialność społeczną – ujęcie syntetyczne*, „E-Finanse. Finansowy Kwartalnik Internetowy” 2011, t. 7, nr 3, s. 37-40.

4. Kreacja wartości przedsiębiorstw

Maksymalizowanie wartości przedsiębiorstwa to proces zarządzania, który koncentruje się na kluczowych czynnikach kreacji wartości przyczyniających się do wzrostu konkurencyjności organizacji gospodarczej. Celem przedsiębiorstwa jest pewien stan zdarzeń, które pragnie uzyskać przedsiębiorstwo. Chodzi więc o zmienną dotyczącą jego działalności, będącą przedmiotem zainteresowania grup interesu, a tym samym podstawowym kryterium podejmowania decyzji i sposobu postępowania¹⁶. Rozpatrując maksymalizację wartości przedsiębiorstwa z punktu widzenia celu o charakterze długookresowym, nie sposób pominąć celów cząstkowych, wśród których wymienia się:

- maksymalizację zysku;
- maksymalizację rentowności;
- utrzymanie płynności finansowej;
- utrzymanie zdolności kredytowej;
- minimalizację kosztów kapitału;
- optymalizację struktury kapitałowej;
- racjonalizację ryzyka;
- inwestycje w kapitał obrotowy;
- inwestycje w aktywa trwałe.

Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa jest celem zorientowanym na przyszłość, którego realizacja w sposób najwyższy motywuje zarządzających do podejmowania decyzji przynoszących efekty¹⁷. Nadrzędnym celem przedsiębiorstwa powinno być tworzenie wartości dla akcjonariuszy, gdyż cel ten uwzględnia dostarczanie wartości dla wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa oraz wymusza budowanie silnej pozycji rynkowej. Korzystne dla właścicieli dążenie do wzrostu i pomnażania wartości przedsiębiorstwa nie jest sprzeczne z interesami pozostałych grup społecznych. Przedsiębiorstwa, tworzące wartość dla właścicieli, równolegle kreują wartość dla¹⁸:

- klientów – ciągle doskonalenie i rozwój procesów, produktów i pracowników;
- pracowników – zapewnianie ciekawszej, ambitniejszej pracy w stabilnym i innowacyjnym przedsiębiorstwie;
- społeczności lokalnych – regularne płacenie podatków i zatrudnianie pracowników;

¹⁶ M. Ciepeliowska, *Wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy*, [w:] *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumentów*, A. Nalepka (red.), Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University, Nowy Sącz 2007, s. 89.

¹⁷ M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 21.

¹⁸ K. Pniewski, B. Bartoszewicz, *Kreowanie wartości jako cel nadrzędny*, [w:] *Value Based Management*, A. Szablewski, K. Pniewski, B. Bartoszewicz (eds.), Poltex, Warszawa 2008, s. 61.

- środowiska naturalnego – odpowiedzialna polityka środowiskowa, przestrzeganie przepisów i planowanie rozwoju i produkcji, zgodnie ze standardami ochrony środowiska;
- dostawców – realizacja zamówień od stabilnego, silnego i wymagającego partnera;
- kredytodawców – stabilna obsługa długu i wykorzystywanie kapitału zewnętrznego do finansowania ekspansji oraz rozwoju.

Należy zauważyć, iż dążenie do maksymalizacji stanu posiadania bez uwzględniania stopnia jego wykorzystania, czyli efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa, prowadzić będzie raczej do destrukcji wartości, aniżeli jej tworzenia i pomnażania. Efektywność przedsiębiorstwa ma istotne znaczenie z dwóch zasadniczych powodów. Po pierwsze, prawidłowy pomiar i ocena efektywności pozwala zidentyfikować obszary przedsiębiorstwa, w których zaangażowane zasoby są najkorzystniej pomnażane. Po drugie, właściwy pomiar i ocena efektywności umożliwi tworzenie systemów oceny przedsiębiorstwa. Tym samym uzyskuje się skuteczne narzędzie oceny przedsiębiorstwa w trakcie zarządzania wartością przedsiębiorstwa, a wartość przedsiębiorstwa jest najbardziej syntetycznym miernikiem jego oceny¹⁹.

Kreacja wartości przedsiębiorstwa jest procesem składającym się z trzech faz: tworzenia, utrzymywania oraz realizacji wartości. Pierwszy z procesów – tworzenie wartości – wiąże się z utrzymaniem przez przedsiębiorstwo zwrotu z kapitału na poziomie wyższym niż koszt jego kapitału. Jest to zdolność do zaoferowania klientom wyrobu bądź usługi po cenie spełniającej warunek wypracowania dodatniego zwrotu. Najczęściej proces ten prowadzi do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Jednak samo wytworzenie wartości nie jest wystarczające. Ważnym procesem jest również utrzymanie wartości przynajmniej na dotychczasowym poziomie²⁰. Realizacja wartości związana jest z kapitałową aprecjacją instrumentów finansowych. Ponadto istotną kwestią jest poinformowanie rynku o wytworzonej wartości. Tylko te przedsiębiorstwa, które na czas dostarczają rynkowi wiarygodnych informacji, uznawane są za posiadające efektywny system zarządzania wartością.

Do osiągnięcia wyżej wymienionych celów prowadzą elementy takie jak: opracowywanie strategii, identyfikacja nośników wartości, obliczanie i ocena mierników kreowania wartości, monitorowanie i raportowanie, motywowanie i komunikacja²¹.

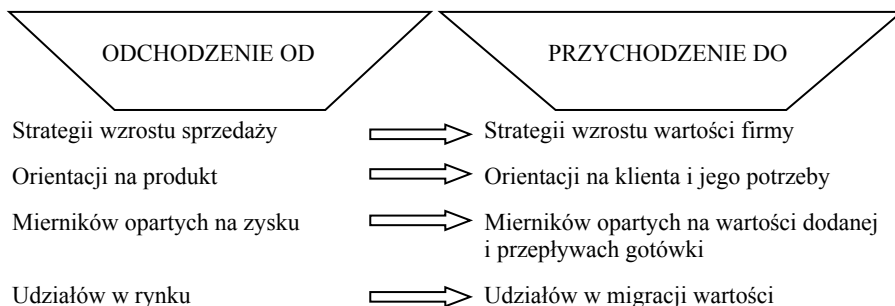
¹⁹ R. Polaczek, *Efektywność gospodarowania w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa – na podstawie kompanii piwowskiej*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008, s. 101-102.

²⁰ A. Szuścicka, *Rola wartości w systemie badań kondycji ekonomiczno-finansowej*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008, s. 135.

²¹ *Controlling w działalności przedsiębiorstwa*, E. Nowak (red.), PWE, Warszawa 2004, s. 334.

Koncepcja zarządzania przez wartość skutkuje przeobrażeniem strategii działania przedsiębiorstwa – od tradycyjnie ukształtowanych cząstkowych celów strategicznych do celów podporządkowanych idei zarządzania wartością. Ewolucję strategii przedsiębiorstwa przedstawia szczegółowo rysunek 3.

Rysunek 3. Ewolucja w strategii przedsiębiorstwa



Źródło: R. Pasionek, op. cit.

W celu efektywnego kreowania wartości przedsiębiorstwa należy posłużyć się odpowiednimi miernikami kreowania wartości. W literaturze zostały one sklasyfikowane w trzech grupach²²:

- a) oparte na analizie dochodu rezydualnego:
 - zysk ekonomiczny;
 - ekonomiczna wartość dodana;
 - rynkowa wartość dodana;
- b) oparte na analizie przepływów pieniężnych:
 - wartość dodana dla akcjonariuszy;
 - zwrot z inwestycji wyrażony w przepływach gotówki;
- c) oparte na całkowitym zwrocie dla akcjonariuszy.

Na proces tworzenia wartości w przedsiębiorstwie wpływa umiejętne połączenie misji organizacji, celów strategicznych oraz strategii działania, zaangażowanie wszystkich poziomów zarządzania przedsiębiorstwem zarówno w skali działań makro-, jak i mikroorganizacyjnych oraz efektywne połączenie cech jakościowych i ilościowych, stanowiących o wartości²³.

Zakończenie

Jednym z ważniejszych wyznaczników efektywnego funkcjonowania podmiotów gospodarczych we współczesnej gospodarce jest konkurencyjność.

²² S. Marciniak, *Controlling. Filozofia i projektowanie*, Difin, Warszawa 2004, s. 172.

²³ M. Ciepiewska, op. cit., s. 88.

Tylko przedsiębiorstwa, które oferują klientom produkty dopasowane do ich potrzeb i odpowiadające ich wymogom, szybciej i skuteczniej niż konkurenci, mają szansę wzmocnienia przewagi konkurencyjnej. Konkurencyjność jest w dużym stopniu uzależniona od wartości tworzonej w przedsiębiorstwie. Tworzenie wartości integruje misję, cele i strategie cząstkowe w zwarty system, wymagający pełnej współpracy na wszystkich poziomach przedsiębiorstwa.

Mimo wielu rodzajów wartości, pojawiających się w literaturze, nie sposób wybrać jeden i wskazać go jako najistotniejszy z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstw. Każdy ze szczegółowych rodzajów kreuje tak zwaną ogólną wartość przedsiębiorstwa, a ta niewątpliwie warunkuje wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Dążenie przedsiębiorstwa do zwiększania wartości pociąga za sobą konieczność wprowadzenia systemu zarządzania, zorientowanego na wzrost wartości przedsiębiorstwa, a umiejętność zarządzania wartością umożliwi organizacjom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i w ten sposób zwiększenie udziału w rynku²⁴.

Bibliografia

1. Ciepiewska M., *Wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy*, [w:] *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmoczonej konkurencji i rosnących wymagań konsumentów*, A. Nalepka (red.), Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis Univeristy, Nowy Sącz 2007.
2. *Controlling w działalności przedsiębiorstwa*, E. Nowak (red.), PWE, Warszawa 2004.
3. Doś A., *Warunki i strategie kreacji wartości przedsiębiorstwa w oparciu o odpowiedzialność społeczną – ujęcie syntetyczne*, „E-Finanse. Finansowy Kwartalnik Internetowy” 2011, t. 7, nr 3.
4. Grzybowska A., *Przedsiębiorczość jako determinanta konkurencyjności*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług, nr 97 (724), Szczecin 2012.
5. *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, M. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
6. Marciniak S., *Controlling. Filozofia i projektowanie*, Difin, Warszawa 2004.
7. Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
8. Michalski M., *Zarządzanie przez wartość. Firma z perspektywy interesów właścicielskich*, WIG-Press, Warszawa 2001.

²⁴ D. Kowal, *Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa w perspektywie współczesnych wyzwań rozwojowych podmiotów gospodarczych*, Zeszyt Naukowy.pl Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, nr 27, Kraków 2013, s. 8, <http://zeszytnaukowy.pl/download.php?article=1003>, data dostępu 10.06.2014 r.

9. Mitek A., Miciuła I., *Współczesne determinanty rozwoju przedsiębiorstw prywatnych*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 28, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
10. Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.
11. Pniewski K., Bartoszewicz B., *Kreowanie wartości jako cel nadrzędny*, [w:] *Value Based Management*, A. Szablewski, K. Pniewski, B. Bartoszewicz (eds.), Poltex, Warszawa 2008.
12. Polaczek R., *Efektywność gospodarowania w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa – na podstawie kompanii piwowarskiej*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008.
13. Rudny W., *Opcje rzeczowe jako obszar wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008.
14. Stankiewicz M. J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8.
15. Szuścicka A., *Rola wartości w systemie badań kondycji ekonomiczno-finansowej*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, E. Urbańczyk (red.), Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 6, Szczecin 2008.
16. Walczak W., *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, S. Lachiewicz, M. Matejun (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.

Źródła internetowe

1. Kowal D., *Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa w perspektywie współczesnych wyzwań rozwojowych podmiotów gospodarczych*, Zeszyt Naukowy.pl Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, nr 27, Kraków 2013, <http://zeszytnaukowy.pl/download.php?article=1003>, data dostępu 10.06.2014 r.
2. Pasonek R., *Istota zarządzania przez wartość*, „Sztuka Zarządzania. Magazyn Biznesowy i Akademicki” 2014, nr 48, http://www.wsz-pou.edu.pl/magazyn/?strona=mag_pasonek77&nr=77&p=, data dostępu 10.06.2014 r.
3. Szarucki M., *Pojęcie wartości oraz jej znaczenie w rozwoju firmy*, http://www.naukaigospodarka.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=194%3Apojecie-wartosci-oraz-jej-znaczenie-w-rozwoju-firmy&catid=39%3AAartykuly&Itemid=108&lang=pl, data dostępu 09.06.2014 r.
4. Szymański P., *Zarządzanie majątkiem obrotowym w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, praca doktorska, <http://zbc.uz.zgora.pl/Content/8527/Rozdzial%201.2.pdf>, data dostępu 11.06.2014 r.
5. Walczak W., *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-Mentor” 2010, nr 5 (37), <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/37/id/784>, data dostępu 18.02.2013 r.

Chrystyna Misiewicz¹

ZASOBY NIEMATERIALNE W STRUKTURZE POTENCJAŁU KONKURENCYJNEGO WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Uwarunkowania rynkowe zmieniły się zasadniczo w ciągu ostatnich lat. Sprostanie współczesnym wyzwaniom wymaga poszukiwania nowych koncepcji, adekwatnie opisujących rzeczywistość gospodarczą. W myśli ekonomicznej jest widoczna reorientacja zainteresowań w kierunku nowych źródeł przewagi konkurencyjnej – niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa. W artykule zostały poruszone powyższe zagadnienia w kontekście potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa. Przybliżono istotę zasobów niematerialnych oraz wskazano na ich rosnącą rolę w strukturze potencjału współczesnych przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: zasoby niematerialne, potencjał konkurencyjny, konkurencyjność

INTANGIBLE ASSETS IN STRUCTURE OF COMPETITIVE POTENTIAL OF CONTEMPORARY ORGANIZATIONS

Abstract

Market conditions have changed substantially in the recent years. In order to meet the challenges of the modern world, organizations require new concepts adequately describing the economic reality. A shift towards new sources of competitive advantage, i.e. intangible assets is visible in the economic thought. The paper discusses the above issue in the context of the competitive potential of organizations. The author focuses on the essence of intangible assets, their structure and their growing role in the organizations' potential.

Key words: intangible assets, competitive potential, competitiveness

Wstęp

Współczesna gospodarka stawia przed uczestnikami rynku wysokie wymagania, co jest spowodowane zmianami dokonującymi się w otoczeniu zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Wśród najważniejszych warto wymienić:

- globalizację, która jest związana z nasilającymi się procesami konkurencyjności na rynku;

¹ mgr Chrystyna Misiewicz – Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

- rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnej, dzięki której wymiana informacji odbywa się coraz szybciej;
- zmiany w procesie produkcji, polegające na przejściu od produkcji masowej, ukierunkowanej na klienta anonimowego, do produkcji indywidualizowanej, ukierunkowanej na klienta dobrze rozpoznanego oraz chętnie współpracującego z podmiotem;
- wzrost poziomu wykształcenia, aspiracji zawodowych pracowników, zmiana wzorców kulturowych;
- dynamiczność otoczenia, co sprawia, że dotychczasowe metody nie sprawdzają się w nowych warunkach, a więc pojawia się zapotrzebowanie na lepiej dostosowane metody;
- zmianę roli nabywcy na rynku, wzrost jego wymagań, a także świadomości i możliwości oddziaływania na wytwórców produktu².

Zmieniające się i złożone warunki otoczenia sprawiają, że w celu osiągnięcia i utrzymania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwo musi skoncentrować się na szczegółowej analizie i ocenie posiadanych zasobów, dążyć do tworzenia takiej ich kombinacji oraz tak zorganizować działania, aby klient zdecydował się na zakup produktu przedsiębiorstwa, tym samym tworząc wartość dodaną dla podmiotu.

Zgodnie z założeniami szkoły zasobowej, możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa są uwarunkowane jego potencjałem wewnętrznym, czyli unikatowym zestawem zasobów o charakterze materialnym i niematerialnym. Według tej koncepcji rentowność przedsiębiorstwa zależy od rodzaju, wielkości i natury posiadanych zasobów, a także od niedoskonałości rynku, na którym zasoby te były pozyskiwane. Odpowiedni sposób kształtowania oraz kontrolowania zasobów umożliwia uzyskanie ponadprzeciętnych korzyści ekonomicznych. Zdobytą przewagę rynkową przedsiębiorstwa wzmacnia również trudność konkurentów w pozyskaniu analogicznych czy zbliżonych zasobów.

Barney twierdzi, że aby zasoby stanowiły źródło przewagi konkurencyjnej, powinny być:

- cenne, czyli zasobami strategicznymi wykorzystującymi szanse lub minimalizującymi zagrożenia;
- rzadkie, trudno dostępne dla obecnych i przyszłych konkurentów;
- trudne do imitacji i kopiowania przez konkurentów;
- trudne do substytucji, co wynika z ich unikalnego charakteru³.

² S. Łobejko, *Przedsiębiorstwo sieciowe. Zmiany uwarunkowań i strategii w XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, s. 7-13; A. Mazurkiewicz, P. Frączek, *Kluczowe kompetencje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, M. G. Woźniak (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, s. 94; T. Taranko, *Zmiana w zachowaniach konsumentów i ich wpływ na kształtowanie produktów*, „Marketing i Rynek” 2013, nr 3, s. 2-7.

³ J. Barney J., *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 2, DOI 10.1016/S0742-3322(00)17018-4, s. 112.

Takie cechy z pewnością posiadają zasoby niematerialne, np. marka, relacje z klientami, reputacja organizacji, wiedza pracowników, patenty itd. Współcześnie obserwuje się wzrost znaczenia zasobów niematerialnych w działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa nie tylko opierają swoje funkcjonowanie na tych zasobach, ale również oferują produkty o charakterze niematerialnym, które dzięki rozwojowi technologii informacyjno-komunikacyjnej mogą dotrzeć w dowolne miejsce bez większych ograniczeń.

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest określenie roli zasobów niematerialnych w strukturze potencjału współczesnych przedsiębiorstw. Przeprowadzone w artykule analizy mają charakter teoretyczny i bazują na dorobku literatury naukowej.

1. Istota zasobów niematerialnych

Zasoby niematerialne są różnie definiowane w literaturze. Ze względu na złożoność tej kategorii ekonomicznej identyfikacja oraz klasyfikacja zasobów niematerialnych jest jednym z trudniejszych obszarów nauk ekonomicznych. W zależności od przyjętego celu badawczego oraz podejścia do oddania istoty tych zasobów są przyjmowane szersze lub węższe jej określenia. Konsekwencją tego jest wielość określeń zasobów niematerialnych. Przykładowo badacze stosują następujące nazwy: *kapitał intelektualny, niematerialne aktywa rynkowe, aktywa niewidzialne, miękkie elementy, zasoby wiedzy*.

W polskiej literaturze problematykę zasobów niematerialnych poruszają m.in.: G. Urbanek, M. Marcinkowska, G. Michalczuk.

Urbanek określa zasoby niematerialne jako wszystkie wewnętrzne oraz zewnętrzne czynniki niematerialne, do których przedsiębiorstwo ma dostęp, i które może wykorzystać w procesie tworzenia wartości. Pod pojęciem czynników niematerialnych należy rozumieć niemające postaci fizycznej źródła ekonomicznej korzyści bez względu na rodzaj i sposób tworzenia, które mogą stać się udziałem przedsiębiorstwa⁴.

Zdaniem M. Marcinkowskiej, zasoby niematerialne obejmują zarówno aktywa niematerialne (wartości niematerialne i prawne), jak i te nieposiadające postaci fizycznej, które nie spełniają definicji aktywów zawartych w bilansie⁵. Do tej ostatniej grupy autorka zalicza te aktywa niematerialne, których generowane korzyści ma prawo pobierać podmiot. Badaczka podkreśla, że korzyści ekonomiczne, tworzone przez zasoby niematerialne, mogą mieć charakter pośredni (np. przychody ze sprzedaży) lub bezpośredni (np. przychody ze sprzedaży, wynajęcia tego składnika).

⁴ G. Urbanek, *Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa: zasoby niematerialne w nowej gospodarce*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 31.

⁵ M. Marcinkowska, *Wycena zasobów niematerialnych*, [w:] *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011, s. 498.

Grażyna Michalczuk, podsumowując rozważania na temat istoty zasobów niematerialnych, określa je jako zasoby unikalne, niemające postaci fizycznej, oparte na wiedzy, zdolne do tworzenia potencjalnych korzyści, kontrolowane bądź przynajmniej będące pod wpływem przedsiębiorstwa⁶.

Potencjał zasobów niematerialnych do tworzenia korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa wynika przede wszystkim z ich cech charakterystycznych. Wśród najważniejszych warto wymienić następujące⁷:

- wiedza jako zasadniczy element oraz podstawa tworzenia – powstałe dzięki niej produkty są bardziej dopasowane do potrzeb klienta, a więc mają wyższą wartość;
- brak postaci fizycznej – uniemożliwia lub ogranicza imitowanie zasobów przez obecnych oraz potencjalnych konkurentów;
- okres tworzenia – proces tworzenia zasobów niematerialnych jest czasochłonny, np. przeciętny okres budowy reputacji firmy trwa 8-10 lat;
- dostępność dla innych – zasoby niematerialne są łatwo przenikalne, co powoduje ich nieograniczony dostęp w konkretnym przedsiębiorstwie; w wypadku sieci jednoczesne użytkowanie przez wielu uczestników nie tylko nie zmniejsza wartości zasobów niematerialnych, ale także może przynieść dodatkowe korzyści finansowe;
- ekonomiczna przydatność – są one elementem majątku podmiotu, stanowiąc źródło ekonomicznych korzyści w postaci wartości rynkowej, zysku i in.;
- podzielność – większość zasobów niematerialnych może być wykorzystana w tym samym czasie w różnych celach;
- okres zużycia – zasoby niematerialne nie zużywają się wraz z upływem czasu, lecz przeciwnie – mogą zyskać na wartości (np. marki handlowe, tożsamość podmiotu); zasoby niematerialne również mogą być wykorzystywane łącznie z innymi zasobami organizacji bez utraty wartości;
- unikalny charakter – dzięki zasobom niematerialnym przedsiębiorstwo wyróżnia swoją nazwę, własne produkty, usługi, dzięki czemu wzmacnia pozycję rynkową;
- zwiększony poziom ryzyka związanego z inwestowaniem – poniesione nakłady nie gwarantują zaplanowanych korzyści; również nie ma bezpośredniej zależności między poniesionymi kosztami na zasoby niematerialne

⁶ G. Michalczuk, *Zasoby niematerialne jako czynnik wartości przedsiębiorstwa: luka informacyjna sprawozdawczości finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 108.

⁷ E. Głuszek, *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 61-69; G. Urbanek, op. cit., s. 28; D. Sz wajca, *Zasoby marketingowe jako źródło przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2012, s. 63-68; M. Murawska, *Zarządzanie strategiczne niematerialnymi zasobami przedsiębiorstwa*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 73-82; B. Lev, *Intangibles. Management, Measurement, Reporting*, Brookings Institution Press, New York 2001, s. 21-25.

rialne, a ich wartością rynkową, jednak inwestowanie w te zasoby umożliwia uzyskanie ponadprzeciętnych korzyści ekonomicznych.

Dzięki wyżej wymienionym cechom zasoby niematerialne wyróżniają się na tle pozostałych zasobów. Ta specyfika sprawia, że współcześnie zasoby niematerialne są postrzegane jako źródło wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

2. Typologia zasobów niematerialnych

Zagadnienie zasobów niematerialnych jest kategorią złożoną. Zasoby te stanowią tzw. ukryty potencjał przedsiębiorstwa. Ze względu na brak postaci fizycznej oraz trudność w ocenie ilościowej identyfikacja tych zasobów w skali przedsiębiorstwa cechuje się dużym subiektywizmem. Konsekwencją zróżnicowanej struktury zasobów niematerialnych jest duża liczba ich podziałów i typologii.

Według B. Godziszewskiego zasoby niematerialne są tworzone przez trzy podgrupy:

- zasoby relacyjne (na które składają się relacje z dostawcami, relacje z klientami, reputacja świadomości marki oraz pozostałe relacje z otoczeniem);
- umiejętności (czyli wiedza, zdolności integracyjne, zdolności w zakresie produktów i procesów);
- nastawienie i kultura wewnętrzna⁸.

Bardziej szczegółową klasyfikację zasobów niematerialnych proponuje M. J. Stankiewicz. Autor wskazuje na pięć podgrup tych zasobów. Są to:

- kompetencje (tj. wiedza oraz doświadczenia pracowników i organizacji jako całości);
- relacje (tj. relacje wewnątrz- i zewnątrzorganizacyjne);
- postawy (tj. nastawienia, skłonności, wartości i normy, wynikające z kultury organizacyjnej);
- systemy funkcjonalne (tj. systemy zarządzania zarówno całym przedsiębiorstwem, jak i jego poszczególnymi funkcjami);
- możliwości (tj. możliwości wykorzystania posiadanych zasobów, dostępność zasobów, układ władz w organizacji)⁹.

⁸ B. Godziszewski, *Zasobowe uwarunkowanie strategii przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2001, s. 75.

⁹ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 109.

Nieco inną systematyzację zasobów niematerialnych proponują badacze, którzy definiują tę grupę zasobów w ramach kapitału intelektualnego¹⁰. Najczęściej uwzględniają oni trzy jego składowe:

- kapitał ludzki, czyli wiedza pracowników, kwalifikacje zawodowe, innowacyjność, kreatywność;
- kapitał organizacyjny, czyli wewnętrzny kapitał strukturalny, na który składają się: własność intelektualna posiadana przez podmiot (patenty, marka, tajemnica handlowa itp.) oraz zasoby infrastrukturalne (tj. zdolności przedsiębiorstwa, wspierające produktywność pracowników);
- kapitał relacyjny, baza klientów, relacje z dostawcami, kanały dystrybucji, potencjał klientów.

Tabela 1. Typologia zasobów niematerialnych

Kryterium	Podział
Stopień złożoności	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby elementarne (postawy, możliwości, interakcje itp.); – zasoby wyższego poziomu (kultura organizacyjna, zdolność firmy do uczenia się itp.); – zasoby najwyższego poziomu (reputacja firmy).
Ze względu na możliwość wydzielenia ze struktury organizacyjnej	<ul style="list-style-type: none"> – „twarde” zasoby niematerialne, zasoby posiadające oddzielny byt ekonomiczny i prawny (patenty, wzory użytkowe, marki handlowe); – „miękkie” zasoby niematerialne, nieposiadające oddzielnego bytu ekonomicznego (relacje z klientami, wiedza specjalistyczna, kultura organizacyjna itp.).
Ze względu na możliwość zakupu	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby będące przedmiotem obrotu, a więc możliwe do kupienia (patenty, marka); – zasoby niebędące z natury przedmiotem obrotu (<i>goodwill</i>).
Ze względu na ujęcie w sprawozdawczości finansowej	<ul style="list-style-type: none"> – aktywa niematerialne (wartości niematerialne); – zasoby niematerialne nieujmowane (zasoby te są identyfikowane w ramach kapitału intelektualnego).
Charakter powiązań	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby niematerialne związane z rynkiem (tj. znaki firmowe); – zasoby niematerialne związane z technologią (tj. projektowanie patentów, dokumentacja technologiczna); – zasoby niematerialne artystyczne (np. prawa autorskie, kapitał ludzki, dane związane z klientami, lokalizacja).
Ochrona własności	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby będące prawną własnością podmiotu (tj. patenty, zakupione usługi obce, wyniki badań); – zasoby wykorzystywane i/lub kontrolowane przez podmiot, ale niekwalifikujące się do ochrony ich własności (tj. większość zasobów niematerialnych); – zasoby wykorzystywane i/lub czasowo kontrolowane przez podmiot, lecz stanowiące własność innych jednostek; – zasoby obce, efekty działania których są wykorzystywane w działalności podmiotu na podstawie formalnych umów z innymi podmiotami kontrolującymi te zasoby (np. marka, procesy zarządzania w systemie <i>franchisingowym</i>).
Funkcja w organizacji	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby organizacyjne; – zasoby ludzkie; – zasoby marketingowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Sopińska, op. cit.; G. Michalczuk, op. cit.; M. Murawska, op. cit.; *Uwarunkowania i sposoby konkurencyjności*, M. Białasiewicz (red.), Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2009

¹⁰ M. Marcinkowska, op. cit., s. 497; G. Michalczuk, op. cit., s. 102; A. Sopińska, *Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa: analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010 s. 116.

Oprócz zaprezentowanych typologii zasobów niematerialnych w literaturze przedmiotu można znaleźć szereg dalszych klasyfikacji, opartych na innych kryteriach. Zestawienie zasobów niematerialnych według wybranych kryteriów prezentuje tabela 1.

3. Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa a zasoby niematerialne

W ogólnym ujęciu można powiedzieć, że działalność przedsiębiorstwa na rynku poza czynnikami zewnętrznymi jest uwarunkowana również jego potencjałem, czyli posiadanymi zasobami oraz umiejętnościami. Zdaniem J. Bratnickiego, potencjał przedsiębiorstwa wynika ze struktury, cech oraz właściwości jakościowych zasobów oraz umiejętności tworzenia optymalnych ich kombinacji¹¹. Potencjał przedsiębiorstwa można analizować w kategoriach:

- prawdopodobieństwa, czyli ryzyka, bowiem poziom zasobów przedsiębiorstwa w przyszłości nie jest znany;
- relatywnych, gdyż potencjał przedsiębiorstwa powinien pozostać do dyspozycji, a skutki ewentualnego wykorzystania – efektywne.

Ciekawą propozycję rodzajów potencjału przedsiębiorstwa jako źródła trwałej przewagi konkurencyjnej zaproponował J. R. Williams¹². Autor wyróżnił trzy jego rodzaje:

- długookresowy potencjał wynika z cennych, rzadkich, bardzo trudnych do skopiowania zasobów, którymi dysponuje przedsiębiorstwo;
- średniookresowy potencjał jest efektem posiadanych przez przedsiębiorstwo umiejętności w zakresie koordynacji poszczególnych działań, organizacji pracy, rozwoju skali działalności;
- krótkookresowy potencjał wynika z umiejętności tworzenia nowych produktów czy usług; produkty te nie są objęte ochroną patentową, a ich proces produkcji nie jest skomplikowany.

Według koncepcji zasobowej determinantów sukcesu przedsiębiorstwa należy poszukiwać przede wszystkim w jego wnętrzu. Stanowią go zasoby, jakie obecnie przedsiębiorstwo ma do dyspozycji oraz jakie będzie miał do wykorzystania w przyszłości. Jednak w kontekście potencjału konkurencyjnego, nie wszystkie posiadane przez przedsiębiorstwo zasoby zapewniają zdobycie przewagi konkurencyjnej, a w konsekwencji – lepsze niż u konkurencji wyniki ekonomiczne. Zdaniem E. T. Penrose'a, do potencjału konkurencyjnego warto zali-

¹¹ J. Karpacz, *Determinanty odnowy strategicznej potencjału małych i średnich przedsiębiorstw: aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 35.

¹² T. Taranko, *Analiza warunków działań*, [w:] *Marketing: koncepcja skutecznych działań*, L. Garbarski (red.), PWE, Warszawa 2011, s. 63.

czyć tylko te zasoby, których wykorzystanie prowadzi do osiągnięcia wartości dodanej¹³.

Podobne stanowisko prezentuje M. J. Stankiewicz, który twierdzi, że ogólne pojęcie zasobów przedsiębiorstwa nie jest tożsame z pojęciem potencjału konkurencyjnego. Autor definiuje potencjał konkurencyjny jako ogół zasobów przedsiębiorstwa umożliwiających budowanie, utrzymanie i umacnianie swojej konkurencyjności¹⁴.

Również A. Sopińska traktuje potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa jako jeden z elementów procesu tworzenia konkurencyjności. Autorka określa potencjał konkurencyjny jako konkurencyjność potencjalną przedsiębiorstwa, tworzoną przez szeroko rozumiane zasoby przedsiębiorstwa, w tym także kapitał intelektualny, jak również realizowaną aktualnie strategię firmy¹⁵.

Ze względu na relację pomiędzy posiadanymi przez przedsiębiorstwo zasobami, a jego potencjałem konkurencyjnym można wyróżnić lukę potencjału i/lub lukę efektywności. Luka potencjału dotyczy przedsiębiorstwa, które nie dysponuje w całości zasobami niezbędnymi do pokrycia w danych warunkach potencjału konkurencyjnego. Z kolei nadwyżkę zasobów przedsiębiorstwa w stosunku do wymaganego potencjału konkurencyjnego określa się jako lukę efektywności. W takiej sytuacji pojawiają się tzw. puste zasoby. Koszty posiadania oraz wykorzystania takich zasobów niwelują efekty osiągnięte przez potencjał konkurencyjny. Zasoby puste nie mogą bowiem być włączone do procesu tworzenia wartości przedsiębiorstwa, a ich dysponowanie nie może być związane z poniesieniem kosztów¹⁶.

Zgodnie z modelem konkurencyjności przedsiębiorstwa, miarą potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa są: wartość, poziom i struktura profilu posiadanych zasobów¹⁷. Konfiguracja zasobów oraz ich wartość są zmienne w czasie i zależą od aktualnych warunków rynkowych. Te zasoby, które dzisiaj decydują o potencjale konkurencyjnym podmiotu, w przyszłości mogą już nie mieć znaczenia albo nawet mogą prowadzić do destrukcji tego podmiotu. Z tego względu problematykę zasobów determinujących potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa należy uznać współcześnie za zagadnienie posiadające nie tylko wymiar teoretyczny, ale też praktyczny. Wiedza na ten temat ma znaczenie przy podejmowaniu decyzji przez różne grupy interesariuszy, z tym że ich potrzeby informacyjne w tym zakresie są zróżnicowane¹⁸.

¹³ W. Caputa, *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w okresie globalizacji*, [w:] *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, W. Caputa, D. Szwejca (red.), CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2010, s. 79.

¹⁴ M. J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s. 79.

¹⁵ A. Sopińska, op. cit., s. 120.

¹⁶ W. Caputa, op. cit., s. 81.

¹⁷ A. Sopińska, op. cit., s. 120.

¹⁸ G. Michalczyk, op. cit., s. 66.

Nasilająca się niepewność warunków rynkowych oraz procesy konkurencyjne sprawiły, że zmieniają się: rola oraz struktura niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa. Działalność gospodarcza ery industrialnej była oparta na zastępowaniu pracy ręcznej ludzi pracą maszyn. O generowaniu wartości przedsiębiorstwa decydowały zasoby techniczne i technologiczne. Stąd też w strukturze potencjału konkurencyjnego kluczową rolę przypisywano zasobom o charakterze materialnym¹⁹.

Według P. Druckera współczesna gospodarka znajduje się w trzeciej fazie ewolucji, po rewolucji przemysłowej i produkcyjnej, w tzw. rewolucji zarządczej, w której przedsiębiorstwa wykorzystują posiadane umiejętności do kreowania nowej, lepszej wiedzy²⁰.

Działalność przedsiębiorstwa jest zdeterminowana postępem technicznym i technologicznym oraz rewolucją informacyjną. Proces budowania wartości przedsiębiorstwa coraz ściślej jest związany z zasobami niematerialnymi. Umożliwiają one nie tylko tworzenie wartości dodanej, ale też przyczyniają się do powstania innowacyjnych produktów, usług, procesów, strategii marketingowych.

Stąd też następuje zmiana w strukturze potencjału konkurencyjnego – największe znaczenie w niej mają złożone zasoby niematerialne. Wskazują na to wyniki badań, pokazujące zmiany zachodzące w relacji wartości zasobów materialnych do niematerialnych²¹. Z kolei na rosnący udział zasobów niematerialnych w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa wskazują badania wybitnego profesora księgowości i autora wielu publikacji na temat zasobów niematerialnych – B. Leva. W roku 1980 wartość księgowa analizowanych przez naukowca przedsiębiorstw wynosiła około 80% wartości rynkowej, w 1990 – już 55%, a w roku 2002 – zaledwie 25%. Potwierdzają to również badania J. Guthrie'go i in., które wykazały, iż od 50% do 90% wartości przedsiębiorstwa jest determinowane przez zasoby niematerialne²². W przypadku przedsiębiorstw notowanych na GPW w Warszawie średnia udziału zasobów niematerialnych w wartości rynkowej dla roku 2010 przekroczyła 50%²³.

Wraz ze zmianą znaczenia zasobów niematerialnych w strukturze potencjału przedsiębiorstwa rośnie udział nakładów na aktywa niematerialne w wydatkach inwestycyjnych. Zdaniem G. Urbanek, przesunięcie udziałów w kierunku aktywów niematerialnych zostało spowodowane m.in. wzrostem w globalnych zasobach niematerialnych oraz panującą hiperkonkurencją. Przedsiębiorstwo, aby utrzymać swój potencjał konkurencyjny, musi w sposób ciągły wprowadzać innowacje, których powstanie zależy od poziomu inwestycji w wiedzę. Konse-

¹⁹ D. Szwajca, op. cit., s. 48-50.

²⁰ G. Urbanek, op. cit., s. 12.

²¹ W tym celu badacze wykorzystują udział wartości rynkowej przedsiębiorstwa do wartości księgowej przedsiębiorstwa.

²² J. Guthrie et al., *Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting*, "Journal of Intellectual Capital" 2004, Vol. 5 (2), s. 282-293.

²³ G. Michalczuk, op. cit., s. 156.

kwencją tego jest rosnące zapotrzebowanie na minimalny poziom wiedzy, który jest potrzebny do konkurowania w różnych sektorach gospodarki²⁴.

W przeciwieństwie do zasobów materialnych w wypadku tworzenia korzyści z zasobów niematerialnych prawo malejących efektów krańcowych często ulega odwróceniu. Zwiększenie stopnia wykorzystania zasobów niematerialnych prowadzi do wzrastających korzyści²⁵. Przykładem może być kreowanie marki. Potencjał tkwiący w silnej marce przekłada się na wzmacnianie pozycji przedsiębiorstwa, np. uzyskiwanie wyższych marż ze sprzedaży produktów.

Zasoby niematerialne generują korzyści w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa i czynią to w odmienny sposób. Według R. S. Kaplana i D. P. Nortona wśród najistotniejszych korzyści warto wymienić:

- pozyskanie nowych klientów oraz utrzymanie właściwych relacji z obecnymi klientami;
- skuteczne wprowadzenie innowacyjnych produktów i usług wynikających z oczekiwań docelowych grup klientów;
- szybkie i efektywne kosztowo wytwarzanie produktów i świadczenie usług o wysokiej jakości, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów;
- motywację pracowników w celu podnoszenia ich kwalifikacji;
- rozwijanie technologii informatycznej, baz danych oraz systemów informatycznych;
- skracanie czasu reakcji przedsiębiorstwa na zmieniające się potrzeby klienta;
- systematyczny proces doskonalenia procesów oraz polepszenie jakości²⁶.

Ze względu na cechy charakterystyczne zasoby niematerialne mogą stanowić podstawę kluczowych kompetencji. Zgodnie z modelem G. Hamela i C. K. Prahalda, kluczowe kompetencje pozwalają przedsiębiorstwu efektywnie konkurować poprzez lepsze dostosowania oferty rynkowej do potrzeb klientów, tym samym uzyskując lepsze niż konkurencja korzyści finansowe²⁷.

Rosnąca rola zasobów niematerialnych w strukturze potencjału przedsiębiorstwa jest spowodowana również zmieniającymi się potrzebami oraz preferencjami klienta. Obecnie nabywcy, decydując się na konkretny produkt lub określoną usługę, zwracają uwagę nie tylko na ich wartość ilościową, ale również na wartości jakościowe, czyli: wizerunek marki, reputację przedsiębiorstwa, relacje podmiotu z klientami itd. Stąd działania przedsiębiorstwa ukierunkowane na

²⁴ G. Urbanek, op. cit., s. 14.

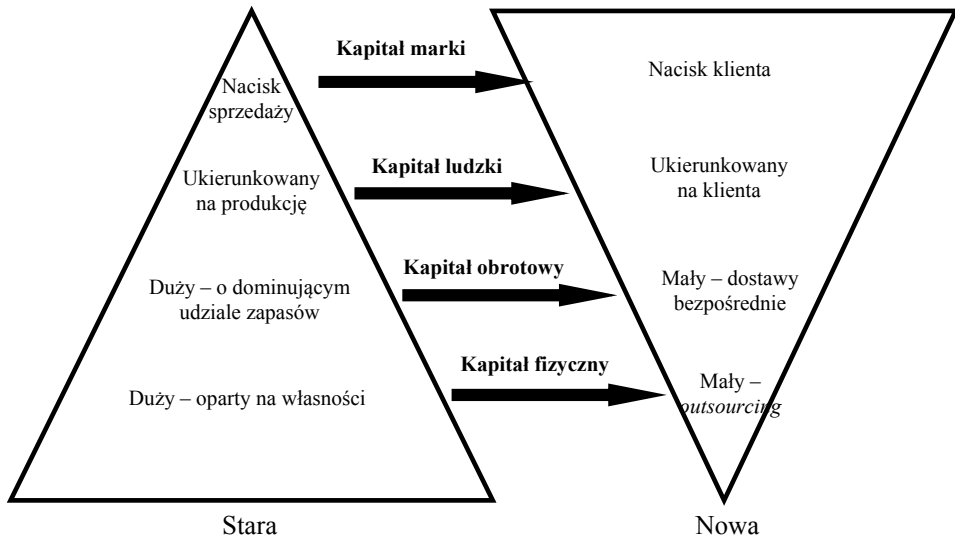
²⁵ B. W. Arthur, *Increasing return and the new world of business*, "Harvard Business Review" 1996, July – August, s. 100-109.

²⁶ R. S. Kaplan, D. P. Norton, *Strategiczna karta wyników: jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 23.

²⁷ C. K. Prahalad, Hamel G., *The core competence of the organization*, "Harvard Business Review" 1990, May – June, s. 79-91.

tworzenie wartości dla klienta są związane z koniecznością kształtowania oraz z rozwojem zasobów o charakterze niematerialnym. Zmiany zachodzące w strukturze potencjału konkurencyjnego w kierunku zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa ilustruje rysunek 1.

Rysunek 1. Struktura potencjału konkurencyjnego



Źródło: W. Caputa, op. cit., s. 87

Przedstawione powyżej rozważania wskazują na to, że zasoby niematerialne w coraz większym stopniu determinują potencjał konkurencyjny współczesnego przedsiębiorstwa. Jak słusznie zauważa C. Suszyński, „produkty wiedzy, takie jak nowoczesne technologie, a także renoma, marka, tożsamość przedsiębiorstwa, charyzmatyczne przywództwo, oryginalna strategia czy wiele innych, stały się aktywami, a wręcz właściwościami przedsiębiorstwa niezbędnymi w walce o rynek”²⁸.

Zakończenie

Złożony charakter zasobów niematerialnych sprawia, że identyfikacja oraz klasyfikacja tej grupy zasobów jest jednym z trudniejszych obszarów nauk ekonomicznych. W zależności od przyjętego celu badawczego oraz podejścia są przyjmowane szersze lub węższe określenia zasobów niematerialnych. Ze względu na brak postaci fizycznej oraz trudność w ocenie ilościowej identyfika-

²⁸ *Przedsiębiorstwo: wartość, zarządzanie*, C. Suszyński (red.), PWE, Warszawa 2007, s. 56.

cja tych zasobów w skali przedsiębiorstwa cechuje się dużym subiektywizmem. Konsekwencją zróżnicowanej struktury zasobów niematerialnych jest duża liczba ich podziałów i typologii w literaturze przedmiotu.

Zaprezentowane w niniejszym artykule rozważania wskazują na rosnącą rolę niematerialnych zasobów przedsiębiorstw. Zarówno w teorii, jak i praktyce działalności gospodarczej jest zauważalna reorientacja zainteresowań w kierunku zasobów niematerialnych. Koncepcje, opracowane na ich podstawie, takie jak: kapitał intelektualny, kluczowe kompetencje, wartość rynkowa przedsiębiorstwa są postrzegane jako bardziej adekwatnie opisujące rzeczywistość. W celu sprostania współczesnym wyzwaniom potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu jest determinowany zasobami niematerialnymi. Odpowiednie kształtowanie oraz analiza tej grupy zasobów przyczynią się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa, a tym samym do osiągnięcia ponadprzeciętnych korzyści ekonomicznych.

Bibliografia

1. Arthur B. W., *Increasing return and the new world of business*, "Harvard Business Review" 1996, July – August.
2. Barney J., *Firm resources and sustained competitive advantage*, "Journal of Management" 1991, nr 2, DOI 10.1016/S0742-3322(00)17018-4.
3. Caputa W., *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w okresie globalizacji*, [w:] *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, W. Caputa, D. Szwajca (red.), CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2010.
4. Głuszek E., *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004.
5. Godziszewski B., *Zasobowe uwarunkowanie strategii przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2001.
6. Guthrie J. et al., *Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting*, "Journal of Intellectual Capital" 2004, Vol. 5 (2).
7. Kaplan R. S., Norton D. P., *Strategiczna karta wyników: jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
8. Karpacz J., *Determinanty odnowy strategicznej potencjału małych i średnich przedsiębiorstw: aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
9. Lev B., *Intangibles. Management, Measurement, Reporting*, Brookings Institution Press, New York 2001.
10. Łobejko S., *Przedsiębiorstwo sieciowe. Zmiany uwarunkowań i strategii w XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
11. Marcinkowska M., *Wycena zasobów niematerialnych*, [w:] *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011.

12. Mazurkiewicz A., Frączek P., *Kluczowe kompetencje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, M. G. Woźniak (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011.
13. Michalczuk G., *Zasoby niematerialne jako czynnik wartości przedsiębiorstwa: luka informacyjna sprawozdawczości finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
14. Murawska M., *Zarządzanie strategiczne niematerialnymi zasobami przedsiębiorstwa*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2008.
15. Prahalad C. K., Hamel G., *The core competence of the organization*, "Harvard Business Review" 1990, May – June.
16. *Przedsiębiorstwo: wartość, zarządzanie*, C. Suszyński (red.), PWE, Warszawa 2007.
17. Sopińska A., *Wiedza jako strategiczny zasób przedsiębiorstwa: analiza i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
18. Stankiewicz M. J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8.
19. Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2002.
20. Sz wajca D., *Zasoby marketingowe jako źródło przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2012.
21. Taranko T., *Analiza warunków działań*, [w:] *Marketing: koncepcja skutecznych działań*, L. Garbarski (red.), PWE, Warszawa 2011.
22. Taranko T., *Zmiana w zachowaniach konsumentów i ich wpływ na kształtowanie produktów*, „Marketing i Rynek” 2013, nr 3.
23. Urbanek G., *Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa: zasoby niematerialne w nowej gospodarce*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
24. *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności*, M. Białasiewicz (red.), Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2009.

Ireneusz Miciuła¹

INNOWACJE FINANSOWE NA RYNKU WALUTOWYM JAKO INSTRUMENTY KREACJI GOSPODARCZEJ

Streszczenie

Proces globalizacji przez możliwość wymiany i wzrost konkurencyjności spowodował rozwój problematyki kreacji gospodarczej. W artykule przedstawiono podział i procentową strukturę, wykorzystywanych w praktyce życia gospodarczego w Polsce, innowacyjnych instrumentów zarządzania ryzykiem walutowym i dokonano porównania z rynkami zagranicznymi (USA i Niemcy). Podjęto próbę zdefiniowania innowacji finansowych oraz poddano analizie dostępne możliwości i instrumenty na rynku walutowym w celu zarządzania przedsiębiorstwem na globalnym rynku. Wskazano na szanse i zagrożenia, jakie niosą ze sobą innowacje finansowe.

Słowa kluczowe: innowacje finansowe, rynek walutowy, globalizacja, kreacja gospodarcza

FINANCIAL INNOVATION IN CURRENCY MARKET AS INSTRUMENTS OF BUSINESS CREATION

Abstract

By providing new exchange opportunities and increasing competitiveness requirements, the globalization process has bolstered the importance of economic creation. The paper presents the classification and percentage structure of the innovative instruments of foreign exchange risk management used in the economic practice of Poland's business sector, and makes a comparison with foreign markets (the USA and Germany). An attempt is made to define financial innovation and to analyze the available options and foreign exchange market instruments used to manage companies in the global market. The author indicates the opportunities and threats posed by financial innovation.

Key words: financial innovation, foreign exchange market, globalization, economic creation

1. Istota i definicja instrumentu finansowego na rynku walutowym

Rynek to ogół zamierzonych i zrealizowanych transakcji kupna-sprzedaży oraz warunków, na jakich są one proponowane i dokonywane. Innymi słowy,

¹ dr inż. Ireneusz Miciuła – Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

rynek jest to stale dokonujący się w gospodarce proces, w ramach którego kupujący i sprzedający decydują o tym, co chcą sprzedać lub kupić i na jakich warunkach². Z punktu widzenia przedmiotu wymiany można wyróżnić cztery podstawowe rodzaje rynków: rynek produktów (dóbr i usług), rynek nieruchomości, rynek pracy i rynek finansowy. Rynki finansowe to rynki, na których zawierane są transakcje kupna i sprzedaży różnych form kapitału pieniężnego w oparciu o instrumenty finansowe. Instrument finansowy jest to kontrakt zawierany między dwiema stronami, określający zależność finansową, w której obie strony pozostają³.

Tabela 1. Definicja rynku walutowego

Lp.	Autor	Definicja
1.	R. Rapacki	To rynek międzynarodowy, na którym jedna waluta krajowa może być wymieniona na inną.
2.	D. Begg	To międzynarodowy rynek, na którym dokonują się przepływy walut pomiędzy krajami. Cenę, po której są wymieniane te dwie waluty, nazywamy kursem walutowym (wymiennym).
3.	J. Czekaj	To rynek, na którym można dokonać wymiany walut jednego kraju na walutę innego kraju. Waluta to inna nazwa pieniądza (mówimy o walucie krajowej oraz walutach zagranicznych).
4.	J. Kudła	Dotyczy transakcji w walutach obcych, o najwyższym stopniu płynności, może obejmować instrumenty należące do każdego z trzech wyżej wymienionych rynków.
5.	I. Miciuła	To międzynarodowy rynek handlu walutami i instrumentami finansowymi, w których aktywem bazowym są waluty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Begg, S. Fisher, R. Dornbush, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1992, s. 272; *Ekonomia*, t. 2, R. Rapacki (red.), PWE, Warszawa 1995, s. 291; *Rynki...*, op. cit., s. 13; J. Kudła, *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009, s. 18

Na rynkach finansowych przedmiotem obrotu są instrumenty finansowe, które nazywamy zobowiązaniami (roszczeniami) finansowymi jednych podmiotów gospodarczych w stosunku do innych. Aktualnie rynki finansowe dzieli się na rynek pieniężny, kapitałowy, walutowy (dewizowy) i rynek instrumentów pochodnych. Rynek walutowy to całokształt transakcji wymiany walut, a więc transakcji kupna i sprzedaży jednej waluty za drugą⁴. W każdej transakcji walutowej przedmiotem obrotu (kupna i sprzedaży) są dwie waluty. Na rynku tym tworzy się kurs walutowy (kurs wymiany), który odzwierciedla stosunek ceny między dwiema walutami. Zasady funkcjonowania rynków walutowych są identyczne jak wszystkich innych rynków (np. towarowych). Handluje się tutaj wa-

² *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, J. Czekaj (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

³ K. Jajuga, *Wprowadzenie do inwestycji finansowych*, CEDUR, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, s. 7.

⁴ D. Bennett, *Ryzyko walutowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000, s. 49.

lutami czy instrumentami finansowymi, w których aktywem bazowym są waluty. Waluty to prawnie obowiązujące środki płatnicze w danych krajach⁵.

Podsumowując, na rynek walutowy składają się transakcje polegające na kupnie i sprzedaży walut oraz instrumentów finansowych, wycenionych w innej walucie niż krajowa⁶. Celem funkcjonowania rynku walutowego jest umożliwienie swobodnego przepływu funduszy pomiędzy krajami o różnych walutach oraz określenie ceny waluty jednego kraju, wyrażonej w walucie innego kraju. Rynek walutowy spełnia w gospodarce szereg istotnych funkcji:

- pozwala na porównywalność cen towarów, usług i instrumentów finansowych w skali międzynarodowej;
- przyczynia się do rozwoju handlu zagranicznego;
- umożliwia dokonanie transferu siły nabywczej między krajem i zagranicą;
- umożliwia połączenie z międzynarodowym rynkiem finansowym;
- pozwala na prowadzenie polityki kursowej i monetarnej przez władze monetarne.

Rynek walutowy wykorzystywany jest do zawierania transakcji o zróżnicowanym charakterze. W literaturze przedmiotu występują różne kryteria podziału operacji walutowych. Przykładowo, ze względu na motyw zawierania operacji, wyróżniamy transakcje: inwestycyjne, spekulacyjne, arbitrażowe i zabezpieczające (hedgingowe).

Natomiast klasyczny podział, stosowany do usystematyzowania operacji walutowych, opiera się na terminie realizacji transakcji. Wyróżniamy tu dwie zasadnicze grupy operacji:

- rynek bieżący (natychmiastowy) lub kasowy (*spot market*) – cechuje się bezzwłocznym ustaleniem kursu wymiany walut, a rozliczenie operacji i dostarczenie waluty następuje do dwóch dni roboczych;
- rynek terminowy (*forward market*) – dotyczy operacji, w których czas rozliczenia jest dłuższy niż dwa dni robocze.

Taki podział do swoich badań przyjął również Bank Rozrachunków Międzynarodowych (ang. BIS – *Bank for International Settlements*).

2. Podział metod stosowanych w zarządzaniu ryzykiem walutowym przez przedsiębiorstwa w Polsce

Pojęcie *zarządzanie ryzykiem* obejmuje prowadzenie polityki związanej z ryzykiem w przedsiębiorstwie i dotyczy nie tylko ubezpieczalnego ryzyka, pojmowanego jako niebezpieczeństwo utraty czegoś, ale również jako szansę osią-

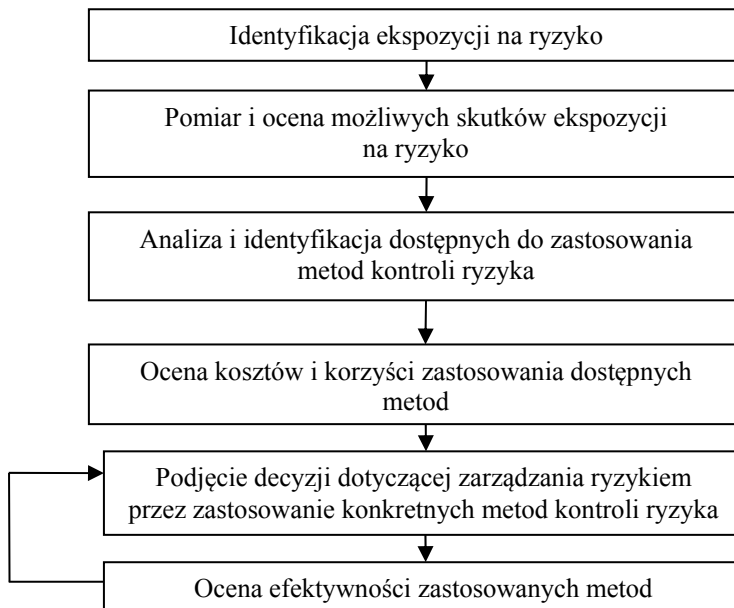
⁵ Przewodnik. Rynki finansowe. Rynek walutowy, <http://inwestycje.elfin.pl/przewodnik/1,1058,1922,rynek-walutowy.html>, data dostępu 20.04.2014 r.

⁶ J. Bilski, *Międzynarodowy system walutowy*, PWE, Warszawa 2006, s. 74.

gnięcia zysku z działalności przedsiębiorstwa. Zasadniczym celem zarządzania ryzykiem jest z jednej strony poprawa wyników finansowych firmy, a z drugiej zapewnienie takich warunków, aby instytucja nie ponosiła strat większych niż założone. W praktyce chodzi o to, aby ryzyko maksymalnie ograniczać i zabezpieczać się jak najlepiej przed jego skutkami. Zarządzanie ryzykiem dotyczy rozpoznawania rodzaju ryzyka, z jakim firma może mieć do czynienia, jego pomiaru i kontrolowania za pomocą dostępnych metod. Zarządzanie ryzykiem można zatem zdefiniować jako logicznie uporządkowany zbiór reguł i zasad, w sposób jednolity i stały stosowanych w odniesieniu do działalności całego przedsiębiorstwa⁷.

Zarządzanie ryzykiem walutowym w handlu międzynarodowym wydaje się obecnie niezbędne. Dodatkowo zwiększony poziom niepewności ekonomicznej w warunkach obecnego kryzysu zmienił sposób funkcjonowania rynków finansowych. Gdy wzrosła zmienność kursów walutowych i cen surowców na rynkach towarowych, przedsiębiorcy odkryli, że na wartość ich firm oddziałuje nie tylko ryzyko charakterystyczne dla danego rodzaju działalności gospodarczej, ale również ryzyko zmian cen na rynkach finansowych.

Rysunek 1. Proces zarządzania ryzykiem



Źródło: opracowanie własne

Proces zarządzania ryzykiem dotyczy identyfikacji ryzyka, jego pomiaru i kontroli, za pomocą dostępnych instrumentów. Dopiero analiza i zapoznanie

⁷ A. Lech, *Zarządzanie ryzykiem kluczem do stabilizacji*, Wydawnictwo WIB, Warszawa 2003.

z dostępnymi instrumentami kontroli ryzyka pozwala na budowanie strategii firmy i ocenę jej efektywności, co zostało przedstawione na rysunku 1. Zarządzanie ryzykiem walutowym wydaje się obecnie niezbędne. Dodatkowo zwiększony poziom niepewności ekonomicznej w warunkach obecnego kryzysu zmienił sposób funkcjonowania rynków finansowych. Szczegółowe poznanie charakteru i zakresu potencjalnego ryzyka pozwala na wybór w odpowiednim czasie czynności zapobiegawczych, minimalizujących jego wpływ i skutki. Można powiedzieć, że transakcje walutowe posiadają genetycznie zaprogramowane ryzyko, które należy ograniczać drogą przemyślanego zarządzania, bowiem prowadzi to do optymalnego wykorzystania zasobów i możliwości posiadanych przez przedsiębiorstwo.

Zarządzanie ryzykiem walutowym wydaje się obecnie niezbędne. Mimo iż istnieje możliwość prognozowania zmian kursów walutowych w firmie w celu wykorzystania korzystnych zmian, to jednak – ze względu na złożoność problemu – możliwe jest to głównie w dużych firmach, przy pomocy specjalistów. Pomimo to w dalszym ciągu działanie takie będzie obciążone dużym ryzykiem, a podstawowym celem zarządzania ryzykiem walutowym jest stabilizacja wartości przyszłych przepływów pieniężnych, nominowanych w walutach obcych na znanym obecnie, określonym i akceptowalnym przez nas, poziomie. W podejściu do zarządzania ryzykiem można wyróżnić dwie koncepcje:

- podejście konserwatywne – wiąże się z pełnym zabezpieczeniem pozycji walutowej w taki sposób, aby zmiany kursu walutowego nie powodowały zmian wartości przepływów pieniężnych. W ten sposób już dzisiaj, niezależnie od wahań kursów walutowych, można określić wartość w krajowej walucie przyszłych płatności;
- podejście aktywne – w tym przypadku przedsiębiorca świadomie decyduje się na częściowe lub całkowite pozostawienie ekspozycji walutowej, w oczekiwaniu na korzystne zmiany kursu. Zabezpieczenie pozycji (również pełne) może nastąpić w momencie, gdy uzna, iż poziom kursu walutowego jest korzystny.

Efektywność zarządzania, jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw, dotyczy wszystkich procesów gospodarczych, związanych ze współczesną gospodarką, opartą na wiedzy. Spowodowane jest to ogromną ilością, często sprzecznych, informacji dotyczących procesów i decyzji gospodarczych. W realiach współczesnej globalnej gospodarki konkurencyjność staje się jednym z ważniejszych wyznaczników oceny funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

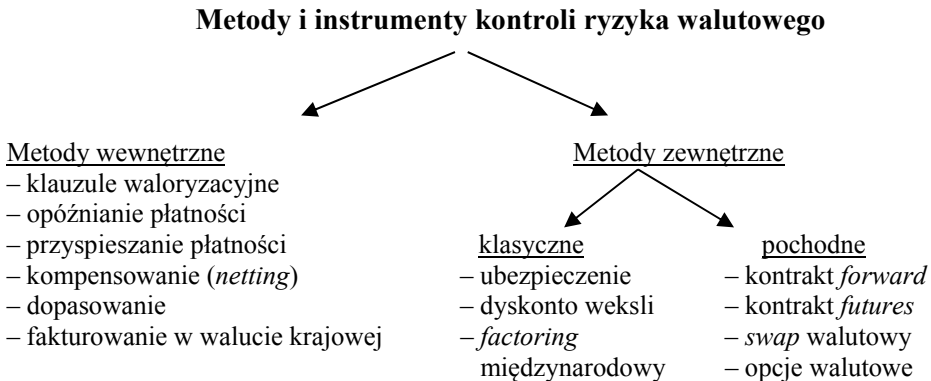
Rozwijający się dynamicznie polski rynek finansowy, mimo że pozostaje jeszcze z tyłu za najlepiej rozwiniętymi rynkami finansowymi świata, oferuje coraz większą gamę instrumentów zabezpieczających. Część z tych instrumentów jest dostępna od bardzo krótkiego czasu (np. opcje egzotyczne), więc możliwości oceny ich efektywności są mocno ograniczone. Wymienić można dwie główne grupy instrumentów zabezpieczających:

- instrumenty wewnętrzne (tzw. *hedging* naturalny);

- instrumenty zewnętrzne.

Obie grupy zawierają wiele instrumentów pozwalających w sposób efektywny zarządzać ryzykiem walutowym.

Rysunek 2. Klasyfikacja metod i instrumentów kontroli ryzyka walutowego



Źródło: opracowanie własne

Zastosowanie niektórych z wymienionych instrumentów zabezpieczających może być utrudnione lub niemożliwe w części przedsiębiorstw. Trudne będzie np. narzucenie jako waluty rozliczenia waluty krajowej przez danego kontrahenta, jeżeli jest to mała firma, a negocjuje kontrakt z dużą firmą międzynarodową, co oczywiście nie oznacza, że prób takich negocjacji nie można podejmować. Kolejnym ograniczeniem będzie jednokierunkowość przepływów walutowych. Jeżeli firma jest tylko importerem lub eksporterem, to nie może skorzystać z możliwości kompensowania (*netting*) wpływów i wydatków w tej samej walucie, w celu ograniczania ekspozycji na ryzyko walutowe. W takim wypadku pozostaje tylko łączenie kilku mniejszych transakcji w jedną większą w celu wynegocjowania lepszych warunków zabezpieczeń. Z kolei próba zastosowania opóźniania płatności w stosunku do przedsiębiorstw spoza grupy kapitałowej, może doprowadzić do pogorszenia się wizerunku firmy. Mimo tych ograniczeń, pierwszym krokiem w zarządzaniu ryzykiem walutowym powinno być maksymalne wykorzystanie możliwości, jakie stwarzają zabezpieczenia wewnętrzne⁸. Dopiero w dalszej kolejności należy sięgać po zabezpieczenia zewnętrzne, zwłaszcza te z rynku terminowego.

Przy *hedgingu* zewnętrznym w zasadzie nie ma ograniczeń co do możliwości zastosowania poszczególnych instrumentów przez przedsiębiorstwa, jak to miało miejsce przy *hedgingu* naturalnym. Jedyne ograniczenia, jakie mogą się tutaj

⁸ I. Miciuła, *Współczesne metody i instrumenty zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie*, [w:] *Współczesne wyzwania gospodarowania i zarządzania*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 734, Studia i Prace, nr 28, Szczecin 2012, s. 76.

pojawić, wynikają z minimalnych wartości zabezpieczanych pozycji, wymaganych przez instytucje oferujące te instrumenty (głównie banki). *Hedging* zewnętrzny powinien służyć zabezpieczeniu ekspozycji, które pozostały mimo zastosowania zabezpieczeń wewnętrznych. Korzystanie z zewnętrznych zabezpieczeń niesie za sobą konieczność poniesienia jednej z dwóch grup kosztów: bezpośrednich, np. koszt premii przy zakupie opcji walutowych, lub pośrednich (utraconych możliwości), np. depozyt zabezpieczający przy zakupie kontraktów walutowych. Niemniej zastosowanie instrumentów zewnętrznych pozwala na budowanie całych strategii zabezpieczających, co pozwala lepiej dopasować zabezpieczenia do wymagań firmy.

Hedging z wykorzystaniem instrumentów pochodnych polega na zawarciu transakcji, która pozwoli zabezpieczyć się przed stratą związaną z niekorzystną zmianą kursu walutowego w przyszłości. Pod nazwą *instrumenty pochodne* kryje się wiele instrumentów, łączących w sobie jedną cechę, a mianowicie: wartość tych instrumentów. W sposób bezpośredni lub pośredni zależy ona od wartości tzw. instrumentu bazowego, którym m.in. może być: akcja, indeks giełdowy, waluta czy towar masowy. Instrumenty pochodne można podzielić ze względu na stopień skomplikowania ich budowy. Wyróżnia się wówczas:

- klasyczne instrumenty pochodne – prosta konstrukcja, instrumenty standardowe;
- egzotyczne instrumenty pochodne – złożona konstrukcja, instrumenty niestandardowe.

Różnice między instrumentami pochodnymi wynikają także z rozłożenia ryzyka między strony umowy. Instrumenty o ryzyku symetrycznym to takie, gdzie zarówno wystawca, jak i nabywca danego instrumentu jest narażony na pełne ryzyko, przy czym zysk jednego z nich jest jednocześnie stratą drugiej strony⁹. Instrumenty o niesymetrycznym ryzyku to takie, w których wystawca jest bezwzględnie zobowiązany do spełnienia świadczenia, będącego przedmiotem kontraktu, a nabywca instrumentu ma prawo do wykonania kontraktu, czyli w sytuacji dla niego niekorzystnej może od wykonania umowy odstąpić. Wśród najbardziej popularnych instrumentów należy wyróżnić sprzedaż lub zakup waluty na termin, czyli kontrakt walutowy.

Dzienne obroty netto na krajowym rynku walutowym ustabilizowały się na poziomie 7,5 mln USD (podobny wynik uzyskano w badaniu w 2010 roku). Aktywność na rynku spot uległa zwiększeniu przez rozwój elektronicznych platform transakcyjnych, dedykowanych przedsiębiorstwom oraz klientom indywidualnym. Największa aktywność firm zagranicznych występuje w segmencie swapów walutowych, co wskazuje na naturalną potrzebę nierezydentów działających w Polsce na posiadanie waluty polskiej do rozliczeń. Jedynym segmentem, w którym większość udziałów w obrotach miały przedsiębiorstwa krajowe,

⁹ G. Crawford, B. Sen, *Instrumenty pochodne – narzędzie podejmowania decyzji finansowych*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 1998.

są terminowe transakcje wymiany walut, stosowane do operacji zabezpieczających przed ryzykiem walutowym.

Tabela 2. Średnie dzienne obroty netto na krajowym rynku walutowym w kwietniu 2013 roku (w mln USD)

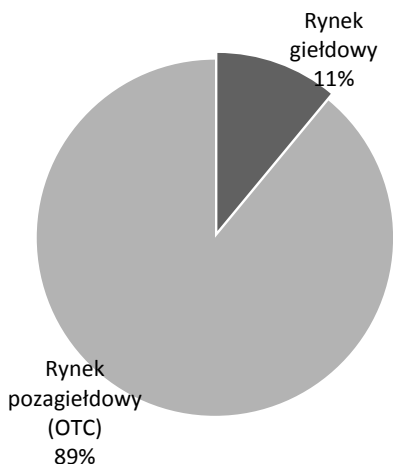
Transakcje wymiany walut	Kasowe	Terminowe	Odsetkowe	Swapy walutowe	Opcje walutowe	Rynek walutowy (ogółem)
Wartość	2 324	464	125	4 581	70	7 567

Źródło: Narodowy Bank Polski, *Wyniki badań obrotów na rynku walutowym*, wrzesień 2013, <http://www.nbp.pl>, data dostępu 25.03.2014 r.

3. Struktura ilościowa metod stosowanych w zarządzaniu ryzykiem walutowym przez przedsiębiorstwa w Polsce

Instrumenty pochodne są przedmiotem obrotu na rynku giełdowym i pozagiełdowym (OTC). Obroty na rynku OTC wielokrotnie przewyższają obroty na rynku regulowanym, co przedstawia wykres 1.

Wykres 1. Światowy udział procentowy rynku giełdowego i pozagiełdowego w zawartych transakcjach na instrumenty pochodne (stan na styczeń 2011 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie "BIS Quaterly Review", June 2011, s. A104

W tabeli 3. przedstawiono średnie dzienne obroty netto na polskim rynku instrumentów pochodnych z podziałem na rynek giełdowy i pozagiełdowy. Podobnie jak na rynkach światowych, również w Polsce zdecydowanie większy jest handel pozagiełdowy. Rynek giełdowy ogranicza ryzyko, jednak to instru-

menty rynku OTC są tańsze i bardziej dopasowane do potrzeb nabywców. Niewątpliwie ciekawym zjawiskiem, wynikającym z przedstawionych danych, jest fakt, iż od 2008 roku gwałtownie rośnie popularność rynku giełdowego, czyli standaryzowanych i ograniczających ryzyko instrumentów, co z pewnością ma związek z wystąpieniem kryzysu i chęcią prowadzenia działalności w stabilniejszych uwarunkowaniach finansowych¹⁰.

Tabela 3. Średnie dzienne obroty netto na polskim rynku pochodnych instrumentów walutowych w latach 2005-2010 (w mln zł)

Rynek	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pozagiełdowy	1 518,7	1 847,5	2 932	3 443,6	1 958,2	2 635,7
Giełdowy	0,8	0,4	0,7	14,4	23,4	28,9

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012

Dane zawarte w tabeli 3. potwierdzają, że polski rynek instrumentów pochodnych z jednej strony jest młody (w roku 2013 obchodził 15-lecie działalności, choć trzeba zauważyć, iż początkowe 3 lata były procesem załączkowym samego rynku) i w porównaniu z największymi rynkami światowymi ma niewielkie obroty. Z drugiej strony jednak porównywanie z największymi rynkami instrumentów pochodnych ma jedynie uzasadnienie w celu umiejscowienia polskiego rynku na świecie. Tutaj trzeba zestawiać polski rynek z krajami, które miały podobne warunki funkcjonowania i rozwoju. Dzięki temu będzie możliwe stwierdzenie prawidłowości podejmowanych działań i rozwoju rynku instrumentów pochodnych w Polsce, a w tej dziedzinie Polska wypada korzystnie. Wynika to z faktu, iż rozwój polskiego rynku instrumentów pochodnych, pod względem wartości zawieranych transakcji na tzw. drabince państw, stawia Polskę przed takimi państwami jak: Włochy, Hiszpania czy Norwegia. Z tego powodu należy pozytywnie ocenić rozwój polskiego rynku instrumentów pochodnych, choć oczywiście razem z wymienionymi państwami zalicza się on do tzw. rynków rozwijających, jak cała gospodarka państwa polskiego.

Fakt ten potwierdza również analiza popularności instrumentów pochodnych, stosowanych na rynku polskim. W tabeli 4. zestawiono porównanie z badań, w których przedsiębiorstwa z rynków: polskiego, niemieckiego i amerykańskiego zaznaczały wykorzystywane w swojej działalności instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem walutowym.

¹⁰ M. Milewski, *Forex*, Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2012, s. 141.

Tabela 4. Struktura procentowa wykorzystywania instrumentów pochodnych na rynkach: polskim, niemieckim i amerykańskim, dane z roku 2010

Rynek	<i>Forward</i>	<i>Futures</i>	<i>Swap</i>	Opcje giełdowe	Opcje pozagiełdowe
Polski	48%	3%	28%	2%	18%
Niemiecki	89%	7%	27%	4%	32%
USA	79%	28%	46%	17%	52%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Instrumenty pochodne w portfelach przedsiębiorstw niefinansowych – raport z badania*, GUS, Warszawa, lipiec 2010; G. M. Bodnar, G. Gebhardt, *Derivatives usage in risk management by German non-financial firms*, NBER Working Paper, Cambridge 2010

Najpopularniejszymi instrumentami na rynku polskim są kontrakty *forward* oraz swapy walutowe. Popularność swapów walutowych wynika również ze stosowania tego instrumentu przez firmy zagraniczne, inwestujące na rynku polskim. Na rynkach niemieckim i amerykańskim popularność swapów walutowych ustępuje miejsca opcjom walutowym, zawierającym na rynku OTC. Dodatkowo dane zawarte w tabeli 4. przedstawiają rozwój rynku giełdowego, który jest niewątpliwie największy w USA. Ogólnie dane odzwierciedlają trendy światowe i dzięki temu wskazują również na stan rozwoju rynku instrumentów pochodnych.

4. Innowacje finansowe na rynku walutowym

Innowacje finansowe to zjawisko, które w naturalny sposób towarzyszy rozwojowi systemu finansowego. Ich dynamiczny rozwój od ponad dwóch dekad spowodował zainteresowanie tą tematyką, szczególnie ze względu na występowanie wielu nieścisłości i odmiennych zdań, co do ich roli i znaczenia. W sektorze finansowym *innowacje* można zdefiniować jako nowy pomysł na skuteczne połączenia występujących elementów w nowe konfiguracje¹¹. Jedną z cech innowacji finansowych jest tworzenie ich i testowanie na rynku lokalnym, a następnie, jeśli okazują się efektywne, wprowadzanie na rynek międzynarodowy. Możliwe jest to dzięki rozwojowi korporacji międzynarodowych (globalizacja).

W wyniku współczesnego rozwoju pojęcia *innowacja* i jego różnych znaczeń w poszczególnych dziedzinach nauki występują problemy z definicją i systematyką zjawiska. Często mamy do czynienia z zawężonym spojrzeniem na innowacje, które eksponują ich produktowy charakter. Natomiast innowacje finansowe tworzą bardzo zróżnicowaną grupę zjawisk, procesów i instrumentów finansowych, których ilość i różnorodność systematycznie wzrasta. Z tego powo-

¹¹ *Innowacja finansowa to tworzenie nowych konfiguracji*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Innowacja-finansowa-to-tworzenie-nowych-konfiguracji.html>, data dostępu 25.03.2014 r.

du w sposobie definiowania innowacji finansowych można zauważyć znaczne różnice interpretacyjne.

Tabela 5. Definicje innowacji o charakterze instrumentów finansowych

Lp.	Definicja
1.	Innowacja finansowa to instrument, w którym „skostniałe” elementy konwencjonalnych produktów rynku finansowego (obligacji czy akcji) zostały zamienione przez nowe i elastyczne elementy, dzięki czemu zyskują nowe zastosowania i wysoką płynność na rynku kapitałowym lub walutowym.
2.	Innowacja finansowa to kombinacja większej liczby instrumentów (w tym również klasycznych), w której możliwe będzie wykorzystanie korzyści natury komparatywnej.
3.	Innowacja finansowa to instrument, który zaciera różnice między segmentami rynku finansowego.
4.	Innowacja finansowa to instrument, który służy ochronie przed zmiennością podstawowych parametrów rynku finansowego takich jak: stopy procentowe czy kursy walutowe – w formie wystandaryzowanych (np. transakcje terminowe) lub niewystandaryzowanych (np. opcje na OTC) kontraktów zabezpieczających.

Źródło: *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, L. Anderloni, D. T. Llewellyn, R. H. Schmidt (eds.), Edward Elgar, Cheltenham 2009, s. 42; Z. J. Gubler, *The Financial Innovation Process: Theory and Application*, “Delaware Journal of Corporate Law” 2011, Vol. 36, s. 62; M. Stradomski, *Innowacje finansowe w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, 2006, s. 25

Długofalowe przeobrażenia rynku finansowego przebiegają niejako na dwa sposoby: wszerz i w głąb. Rozwój wszerz polega na wzroście wielkości (pojemności) rynku finansowego, a więc ma charakter ilościowy (zwiększa się liczba transakcji danymi instrumentami). Rozwój w głąb zaś dotyczy jakościowych przemian na rynku finansowym, czego wyrazem jest powstawanie nowych instrumentów, które otwierają podzbiory nowych transakcji na rynku. Na rynku walutowym mówi się o produktach pochodnych i przemodelowanych. Derywaty, bo o nich mowa, stają się wtedy samodzielными instrumentami finansowymi, które oddzieliły się od, będących ich źródłem, podstawowych produktów i rynków. Ich wynalazcy posługują się prostą receptą, uznając, że elementy produktu podstawowego, np. obligacji zwykłej (oprocentowanie, okres ważności, waluta), nie są stałe, i że zgodnie z zasadą układania klocków można tworzyć coraz to inne ich kombinacje¹².

Proces globalizacji i idące za tym zmiany w warunkach gospodarowania i konkurencji spowodowały konieczność zmian w podejściu do zarządzania

¹² K. Grysa, *Innowacje finansowe jako atrybut inżynierii finansowej*, Wydawnictwo Stachurski, Kielce 1999.

przedsiębiorstwem. Z tego powodu od przedsiębiorstw, jako podstawowego podmiotu w gospodarce rynkowej, oczekuje się umiejętności sprawnego zarządzania ich działalnością. Dla przetrwania na rynku firmy muszą zarządzać wszelkim ryzykiem, występującym podczas prowadzenia działalności gospodarczej, co przekłada się bezpośrednio na efekty finansowe i przyszłe możliwości rozwoju. Postępujący proces globalizacji współczesnych rynków finansowych sprawia, że zaczynają one funkcjonować niemal jak jedna całość. W tej z pozoru jednolitej konstrukcji budowy rynku finansowego obserwuje się, że procesowi integracji towarzyszy wzrost różnorodności jego instrumentów i pojawiają się liczne nisze rynkowe. W literaturze przedmiotu często określa się, że narzędziami wypełniania nisz rynkowych są właśnie innowacyjne instrumenty finansowe. Globalizacja rynków finansowych zmniejszyła efektywność regulacyjną banków centralnych, zwłaszcza na rynkach walutowych, ponieważ zasięg interwencji stawał się coraz mniejszy w stosunku do dynamicznie rosnącej skali obrotów na rynkach walutowych (dziennie obroty sięgają 2 bilionów USD). Wyróżnia się pięć grup instrumentów finansowych, eksponując w tej typologii miejsce zajmowane przez derywaty (tabela 6.).

Tabela 6. Grupy instrumentów finansowych

Grupa	Rodzaje instrumentów
Pierwsza	Obejmuje instrumenty podstawowe, często też określane jako proste produkty rynku finansowego (akcje, obligacje, dewizy, indeksy). Są one wprowadzane do obrotu rynkowego najczęściej bezpośrednio przez emitentów i w swojej naturze prawnej znajdują oparcie w zaciąganych przez tych emitentów zobowiązaniach.
Druga	Stanowią kombinacje instrumentów tradycyjnych i derywatów (instrumenty hybrydowe), przy czym często nierozstrzygnięty pozostaje spór, który z elementów tej kombinacji wywiera większe piętno na utworzony tą drogą tytuł finansowy. Takim instrumentem są np. obligacje zamienne. Stanowią one hybrydę między tradycyjną akcją i tradycyjną obligacją, ale także mogą być postrzegane jako złożenie tradycyjnej obligacji i opcji, rozumianej jako prawo zamiany tej obligacji na akcję.
Trzecia	Tworzą ją typowe derywaty. Są to: 1) transakcje <i>forward</i> i <i>futures</i> ; 2) opcje; 3) transakcje wymiany (<i>swaps</i>); 4) <i>interest rate agreements</i> .
Czwarta	To derywaty od derywatów albo inaczej pochodne od pochodnych. Mieszczą się w tej rodzinie produktów opcje na transakcje <i>futures</i> czy opcje na transakcje <i>swap</i> .
Piąta	Należy tu uwzględnić opcje złożone (kombinacje opcji), również wszelkie strategie opcyjne, dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników rynku finansowego.

Źródło: Z. J. Gubler, op. cit.

W powyższej klasyfikacji już od drugiej grupy instrumentów występują innowacje finansowe, co obrazuje ich ilość i różnorodność. Główna funkcja derywatów polega na tym, że umożliwiają one podmiotom gospodarującym efek-

tywne zarządzanie ryzykiem – korzystne pod względem kosztów i pozwalające na wysoką elastyczność. Tworzenie procedur ochronnych przed ryzykiem zmiany cen (*hedging*) stało się pierwotnym motywem udziału w terminowych transakcjach walutowych. Równocześnie dla niektórych uczestników motywem naczelnym stała się spekulacja (*trading*). Właśnie z powodu tych kilku różnych, często sprzęgniętych ze sobą, sił sprawczych obserwujemy tak dynamiczny rozwój innowacji finansowych.

Finansiści potrafią tworzyć z instrumentów tradycyjnych i pochodnych nowe aktywa, oparte jedynie na części tych instrumentów (rozłożonych wcześniej z pomocą inżynierii finansowej na mniejsze składniki). Inżynieria finansowa to umiejętność projektowania, konstruowania i wdrażania innowacji finansowych w dziedzinie nowoczesnego zarządzania finansami, umożliwiająca wybór optymalnej metody finansowania działalności i efektywne zarządzanie ryzykiem, wsparta przez zaawansowane metody wyceny instrumentów pochodnych i modelowania ryzyka, a także przez nowoczesną technologię informatyczną. Dzięki derywatom możliwe staje się odłączenie pojedynczego ryzyka od innych cech aktywu bazowego, a tym samym wyizolowana wycena tej konkretnej formy ryzyka. W rezultacie takiego działania obrót instrumentem pochodnym oznaczać będzie przeniesienie między stronami kontraktu tylko jednej, odseparowanej, formy ryzyka.

Jak podają specjaliści amerykańscy, na współczesnym rynku znajduje się obecnie ponad 1 200 różnych rodzajów instrumentów pochodnych, które ułatwiają bankom, firmom i inwestorom kontrolowanie ryzyka, a korzyści, jakie z nich płyną, przewyższają niebezpieczeństwa¹³. Zazwyczaj duża elastyczność takich konstrukcji oraz praktycznie nieograniczona liczba dostępnych kombinacji pozwalają stworzyć produkt dostosowany do potrzeb pojedynczych użytkowników. Jest to szczególnie ważne wtedy, gdy tak zbudowany derywat gwarantuje najlepsze dopasowanie do indywidualnego profilu ryzyka przedsiębiorstwa. Analizując szanse i zagrożenia, wynikające z innowacji finansowych, należy zauważyć, iż praktyka gospodarcza dowodzi, że działania przedsiębiorcze wymagają skłonności do ryzyka¹⁴. Rynek finansowy, dzięki innowacjom dotyczącym produktów i operacji, staje się podporą przedsiębiorczości, ponieważ nie tylko chroni przed nadmiernym ryzykiem, lecz zwiększa „manewrowość firmy” w dziedzinie finansów. Choć oczywiście w tej kwestii występuje również zagrożenie, gdyż przez złożoność informacyjną współczesnego środowiska i działania rynku finansowego występuje ograniczona skuteczność kontroli ich zachowań. Natomiast właśnie derywaty mogą odgrywać pozytywną rolę w czynieniu rynków finansowych bardziej „przejrzystymi”. Poprzez sprzyjanie strategiom arbitrażu i wpływ na układ cen na rynkach terminowych derywaty

¹³ Z. J. Gubler, op. cit.

¹⁴ *Financial Innovation...*, op. cit.

potrafią połączyć „rozkawałkowane” rynki cząstkowe¹⁵. Można stwierdzić, iż rynek instrumentów pochodnych wprowadza pewien ład informacyjny w systemie finansowym (funkcjonowanie rynków terminowych może tworzyć podstawę do prognozowania np. kursów walutowych).

Jak w wielu kwestiach spornych prawda leży pośrodku, tak i w tej tematyce, pomimo powyższych szans, obiektywnie należy również zauważyć pewne zagrożenia, wynikające z innowacji finansowych. Przede wszystkim mogą one stać się kanałami transmisji kryzysów i zwiększać ich narastanie. Należy zatem przestrzegać ram prawnych w działalności gospodarczej i konsekwentnie egzekwować odpowiedzialność karną uczestników rynku. Dodatkowo innowacje finansowe, które powinny pozwalać na lepsze wykorzystanie szans i pełniejszą ochronę przed zagrożeniami, płynącymi z otoczenia firmy, powinny być stosowane w pełni świadomie. Wymaga to znajomości zasad ich konstrukcji oraz mechanizmów działania, a także umiejętności rozpoznania potencjalnych konsekwencji ich wykorzystania, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Innowacje finansowe, wspierające działanie i rozwój systemu finansowego, dające jego uczestnikom więcej możliwości, sprzyjające wzrostowi gospodarczemu i dobrobytowi społecznemu, są określane jako innowacje zrównoważone lub właściwe. Pojęcie to wprowadzono dla odróżnienia innowacji szkodliwych, które w krótkim okresie mogą poprawić sytuację pojedynczych podmiotów, jednak ich długofalowe konsekwencje oceniane są jako negatywne z perspektywy całego systemu finansowego.

Zakończenie

Tradycyjnie przyjmuje się założenie, że polityka gospodarcza, prowadząca do otwartości gospodarczej, stanowi motor napędowy innowacji i wzrostu produktywności. Jednak obecnie globalizacja, liberalizacja i dążenie do większej konkurencyjności postrzegane są również jako czynniki zagrażające osiągnięciu dobrobytu. Potwierdzają to zjawiska ubożenia części społeczeństwa w gospodarkach opartych na wiedzy i usługach. Globalizacja i towarzyszące jej procesy, m.in. pod wpływem wywieranym przez organizacje i korporacje międzynarodowe, niektórym przynoszą różnorodne korzyści, innym zaś straty i zagrożenia. Z tego powodu w nowej globalnej rzeczywistości gospodarczej przedsiębiorstwa, aby przetrwać i utrzymać się na rynku, muszą posiadać zdolność efektywnego zarządzania posiadanymi zasobami oraz przystosowania się do stale zmieniającego się otoczenia. Ryzyko walutowe jest nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach międzynarodowych. Ogromna użyteczność innowacji finansowych na rynku walutowym spowodowała, że stały

¹⁵ B. Ostapowicz, *Współczesna polityka gospodarcza w warunkach globalizacji*, [w:] *Problemy współczesnej ekonomii*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 758, Studia i Prace, nr 32, t. 1, Szczecin 2013, s. 16.

się one elementem koniecznym do stosowania w działaniach przedsiębiorstw. W ciągu ostatnich lat dodatkowo zwiększono zakres usług możliwych do wykorzystania, co doprowadziło do rozwoju instrumentów zabezpieczania się przed ryzykiem walutowym. Stwarza to możliwości rozwoju i doskonalenia strategii przeciwdziałania ryzyku kursowemu¹⁶. Pozwala to na stosowanie odpowiednich zabezpieczeń, co niewątpliwie jest warunkiem bezpiecznego rozwoju finansowego firmy w warunkach koniecznej wymiany walutowej. Ze względu na zmieniającą się rzeczywistość, zarządzania ryzykiem nie da się zamknąć w określone reguły postępowania, które byłyby optymalne w każdej sytuacji. Z tego powodu tak ważne jest, aby nad procesem zarządzania ryzykiem czuwał analityk ze swoją wiedzą, intuicją i doświadczeniem.

Poprzez analizę szans i zagrożeń należy stwierdzić, że rynek finansowy jest niezbędną przesłanką stabilizowania i efektywnego funkcjonowania gospodarki. Dzięki rynkowi finansowemu zostają stworzone, a dalej podlegają stałej weryfikacji, podstawowe parametry decyzyjne takie jak: stopy procentowe, kursy walutowe czy kursy papierów wartościowych. Dodatkowo rynek finansowy staje się podporą przedsiębiorczości, poprzez kreację różnorodnych form finansowania dla przedsiębiorstw poszukujących kapitału i zdolności przewyższania okresowych fluktuacji w realizacji produkcji. Brak rynku finansowego w tej roli zawsze oznacza destymulację realizacji innowacji i niską skłonność do ryzyka ze strony przedsiębiorców. Natomiast dobrze zorganizowany i sprawnie funkcjonujący rynek finansowy umożliwia każdemu narodowemu systemowi gospodarczemu otwarcie na świat i korzystanie z szeroko pojętej innowacji i wymiany ekonomiczno-społecznej, co wpływa na kreację gospodarczą w jej pozytywnym aspekcie.

Bibliografia

1. Begg D., S. Fisher, R. Dornbush, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1992.
2. Bennett D., *Ryzyko walutowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.
3. Bilski J., *Międzynarodowy system walutowy*, PWE, Warszawa 2006.
4. "BIS Quaterly Review" 2011, June.
5. Bodnar G. M., Gebhardt G., *Derivatives usage in risk management by German non-financial firms*, NBER Working Paper, Cambridge 2010.
6. Borowiecki R., *Przedsiębiorstwo w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2010.
7. Crawford G., Sen B., *Instrumenty pochodne – narzędzie podejmowania decyzji finansowych*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 1998.
8. Dziawgo D., *Ryzyko na rynku finansowym*, PWE, Warszawa 1998.
9. *Ekonomia*, t. 2, R. Rapacki (red.), PWE, Warszawa 1995.

¹⁶ T. Beck et al., *Innowacyjne instrumenty finansowe: korzyści i problemy*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/almanach/innowacyjne-instrumenty-finansowe-korzysci-i-problemy/>, data dostępu 10.04.2014 r.

10. *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, L. Anderloni, D. T. Llewellyn, R. H. Schmidt (eds.), Edward Elgar, Cheltenham 2009.
11. *Finanse międzynarodowe*, B. Bernaś (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
12. Grysa K., *Innowacje finansowe jako atrybut inżynierii finansowej*, Wydawnictwo Stachurski, Kielce 1999.
13. Gubler Z. J., *The Financial Innovation Process: Theory and Application*, "Delaware Journal of Corporate Law" 2011, Vol. 36.
14. *Instrumenty pochodne w portfelach przedsiębiorstw niefinansowych – raport z badania*, GUS, Warszawa, lipiec 2010.
15. Jajuga K., *Wprowadzenie do inwestycji finansowych*, CEDUR, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009.
16. Kudła J., *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009.
17. Lech A., *Zarządzanie ryzykiem kluczem do stabilizacji*, Wydawnictwo WIB, Warszawa 2003.
18. Miciuła I., *Współczesne metody i instrumenty zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie*, [w:] *Współczesne wyzwania gospodarowania i zarządzania*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 734, Studia i Prace, nr 28, Szczecin 2012.
19. Milewski M., *Forex*, Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2012.
20. Ostapowicz B., *Współczesna polityka gospodarcza w warunkach globalizacji*, [w:] *Problemy współczesnej ekonomii*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 758, Studia i Prace, nr 32, t. 1, Szczecin 2013.
21. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.
22. *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, J. Czekaj (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
23. Stradomski M., *Innowacje finansowe w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006.
24. Zajac J., *Polski rynek walutowy w praktyce*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 2003.

Źródła internetowe

1. Beck T. et al., *Innowacyjne instrumenty finansowe: korzyści i problemy*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/almanach/innowacyjne-instrumenty-finansowe-korzysci-i-problemy/>, data dostępu 10.04.2014 r.
2. *Innowacja finansowa to tworzenie nowych konfiguracji*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Innowacja-finansowa-to-tworzenie-nowych-konfiguracji.html>, data dostępu 25.03.2014 r.
3. Narodowy Bank Polski, *Wyniki badań obrotów na rynku walutowym*, wrzesień 2013, <http://www.nbp.pl>, data dostępu 25.03.2014 r.
4. *Przewodnik. Rynki finansowe. Rynek walutowy*, <http://inwestycje.elfin.pl/przewodnik/1,1058,1922,rynek-walutowy.html>, data dostępu 20.04.2014 r.

Katarzyna Kazojć¹

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY W ASPEKTCIE KREACJI POTENCJAŁU REGIONU

Streszczenie

W artykule omówiono znaczenie koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw oraz jej zastosowanie przez organizacje dla rozwoju regionu. W pracy oceniono aktywność przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce w tym zakresie, na podstawie danych dotyczących projektu „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)” w ramach Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy. Praca przywołuje modele społecznej odpowiedzialności biznesu, aspekt zrównoważonego rozwoju tej koncepcji oraz jej wpływ na jakość życia. Wskazano także jak przykładowe działania, realizowane przez przedsiębiorstwa w ramach prezentowanego projektu, mogą wpływać na kreację potencjału regionu.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu, rozwój, potencjał regionu, zrównoważony rozwój, PARP, projekt

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND CREATION OF REGIONAL POTENTIAL

Abstract

The paper presents the importance of applying the concept of Corporate Social Responsibility (CSR) by enterprises to the development of regions. The author attempts to evaluate the activity of enterprises from the SME sector in Poland on the basis of data obtained from the project 'Enhancement of Regional Competitiveness through Corporate Social Responsibility', implemented within the framework of the Swiss-Polish Cooperation Programme. The paper reviews various models of corporate social responsibility, the aspect of sustainable development within the CSR concept, and its impact on the quality of life. The author gives examples of actions carried out by enterprises within the above mentioned project that have influenced the creation of regional potential.

Key words: Corporate Social Responsibility (CSR), development, potential of regions, sustainable development, Polish Agency for Enterprise Development, project

Wstęp

Przedmiotem opracowania jest społeczna odpowiedzialność współczesnych przedsiębiorstw, która nie powinna się ograniczać jedynie do odpowiedzialności za produkt i klienta. Organizacje są częścią systemu, który buduje środowisko

¹ mgr Katarzyna Kazojć – Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

ich funkcjonowania. W tym systemie każde ogniowo jest ważne, ponieważ reprezentuje region. Przedsiębiorstwa, dbając o poszczególne elementy otoczenia, zapewniają sobie sprzyjające warunki do realizacji celów własnych.

Rola państwa jest kwestią sporną od zarania dziejów wśród licznych ekonomistów, filozofów czy politologów. Platon głosił ideę ingerencji państwa we wszelkie procesy gospodarcze, zyskując tym miano „ojca komunizmu”, a poglądy Arystotelesa ukierunkowane były na swobodę gospodarczą. Funkcje, jakie z założenia pełni państwo, ujęte zostały w dwóch skrajnych nurtach ekonomii: socjalistycznym (mechanizmy gospodarcze są centralnie planowane i ukierunkowane na zmniejszanie różnic pomiędzy grupami społecznymi) oraz ekonomii klasycznej (mechanizmy gospodarcze ulegają samoregulacji, a gospodarka oparta jest na egoizmie jednostek, które, dbając o siebie przyczyniają się do dobrobytu całego społeczeństwa)².

Spółeczna odpowiedzialność biznesu, podkreślana w ujęciu mikroekonomicznym, dotyka również ujęcia makroekonomicznego, co stanowi przesłankę podjęcia tego tematu w kontekście rozwoju gospodarczego. Samo państwo, ani same przedsiębiorstwa, nie są w stanie w pojedynkę zaspokoić wszystkich potrzeb społecznych. Dzięki *Corporate Social Responsibility* (CSR) oczekiwania wybranych grup społecznych wobec państwa mogą być mniejsze, a obowiązki państwa w pewnym zakresie spełnione przez przedsiębiorstwa. Często jednak przedsiębiorstwa nie dysponują odpowiednio wysokim poziomem środków finansowych, aby podjąć aktywność w obszarze CSR (zwłaszcza przedsiębiorstwa sektora małych i średnich przedsiębiorstw – MŚP) lub brak im świadomości związanej z korzyściami, jakie może to przynieść (np. lojalność klientów, poprawa wizerunku). Programy, ukierunkowane na zwiększanie tej świadomości, lub dofinansowanie projektów CSR, realizowanych w tych firmach, są rozwiązaniem wskazanych problemów. W ten sposób na działalności CSR zyskuje państwo, przedsiębiorstwa i społeczeństwo.

Celem artykułu jest ukazanie zależności pomiędzy koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu a kreacją potencjału regionu, odzwierciedlającą się również w jego rozwoju. Praca powstała w oparciu o literaturę przedmiotu oraz na podstawie informacji dotyczących projektu „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)” w ramach Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.

Opracowanie prezentuje ujęcie teoretyczne wpływu społecznej odpowiedzialności biznesu na potencjał regionu, założenia projektu, który ma za zadanie wspierać ten proces, oraz jego przykładowe efekty.

² *Podstawy makroekonomii*, D. Miłaszewicz (red.), Volumina.pl Daniel Krzanowski, Szczecin 2011, s. 207.

1. Społeczna odpowiedzialność biznesu a kreacja potencjału regionu

Od lat 50. ubiegłego stulecia, kiedy to H. Bowen zdefiniował pojęcie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorców w publikacji *Social Responsibilities of the Businessman*³, wielu autorów podjęło tę tematykę, przyjmując różne jej ujęcia. Wskazują oni m.in. na osiąganie przez przedsiębiorstwa zysków, podejmowanie działań, idących dalej niż jedynie pomnażanie zysków, dobrowolność działań, zainteresowanie systemem społecznym, rozwiązywanie problemów społecznych, odpowiedź na oczekiwania społeczne, filantropię, dbałość o środowisko, przestrzeganie norm etycznych i prawnych czy zapewnianie warunków znacznie przewyższających te normy⁴.

Odwołując się do istoty koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu, należy wspomnieć o co najmniej dwóch najczęściej przywoływanych modelach funkcjonowania CSR w organizacjach. Pierwszy z nich: model Carrolla, którego elementów podobieństwa działania można doszukać się w piramidzie potrzeb Maslova, zbudowany jest z czterech szczebli odpowiedzialności. Pierwszy stopień to odpowiedzialność ekonomiczna, drugi – prawna, trzeci – etyczna, a czwarty – filantropijna⁵. Podobnie jak w piramidzie potrzeb Maslova, aby zaspokajać potrzeby wyższego rzędu, konieczne jest najpierw zaspokojenie potrzeb niższego rzędu, tak w modelu piramidy Carrolla, aby osiągać kolejne stopnie odpowiedzialności, należy najpierw osiągnąć pełnię odpowiedzialności stopnia niższego. W drugim modelu: Y. Ch. Kanga i D. J. Wooda podstawą jest odpowiedzialność etyczna i moralna. Według autorów dopiero przedsiębiorstwo, które działa zgodnie z tymi wartościami, może myśleć o aktywności w innych obszarach⁶.

Uwzględniając teorię koncepcji, za społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo można uznać takie, które ukierunkowane jest na dbałość o interesariuszy, i które nie narusza tym swojej stabilności finansowej, bezwzględnie spełnia wszystkie obowiązujące w danym sektorze i na danym obszarze działania normy prawne, społeczne i środowiskowe, i w miarę potrzeb wykracza poza nie, dla dobra otoczenia.

W aspekcie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw dla rozwoju regionu istotne jest przywołanie koncepcji zrównoważonego rozwoju. Kielczewski wskazuje, „że w swojej istocie społeczna odpowiedzialność jest formą funkcjo-

³ H. R. Bowen, *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper and Row, New York 1953.

⁴ A. Rudnicka, *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 40, 42.

⁵ P. Hąbek, E. Pawłowska, *Społeczna odpowiedzialność organizacji a kompetencje menedżerów*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 2.

⁶ B. Glinkowska, *Analiza wybranych modeli społecznej odpowiedzialności organizacji*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2012, Vol. 265, s. 20.

nowania przedsiębiorstwa, odpowiadającą zasadzie zrównoważonego rozwoju⁷. Przedsiębiorstwo, realizując działania w obszarze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym podąża drogą do zrównoważonego rozwoju⁸. Sensem zrównoważonego rozwoju jest zaspokajanie potrzeb współczesnego społeczeństwa z uwzględnieniem potrzeb kolejnych pokoleń⁹. Przedsiębiorstwa powinny więc działać z myślą o wyczerpywalności zasobów i zapewnieniu takich warunków, które obecnie i w przyszłości nie będą stanowiły problemu, a przyniosą korzyści otoczeniu. Taka myśl przewodnia powinna przyświecać polityce każdego państwa i regionu.

Współczesne przedsiębiorstwa, zwłaszcza te odpowiedzialne społecznie, powinny być przedsiębiorstwami *glocality*, czyli działać zgodnie z zasadą „myśl globalnie, działaj lokalnie”¹⁰. Myślenie globalne to myślenie współczesne, oparte na otwartości na otoczenie, na niekonwencjonalnych pomysłach, sprawnej komunikacji bez barier, międzynarodowej kulturze, ale przede wszystkim racjonalne, ukierunkowane na zrównoważony rozwój. Lokalność działań wynika z tego, że właśnie w najbliższym otoczeniu przedsiębiorstwa znajdują się grupy, które funkcjonowanie organizacji dotyka najbardziej, które są z nią najsilniej związane. To one stanowią pierwszy front, mogą zgłaszać potrzeby niezbędne do zaspokojenia. Dla większości przedsiębiorstw właśnie w otoczeniu lokalnym czy regionalnym znajdują się główni klienci, dostawcy, kooperanci. Dbając o dobre relacje z nimi, dbają o sprzyjające rozwojowi i akceptacji społecznej środowisko, w którym działają. Zwiększając atrakcyjność najbliższego otoczenia (lokalnego czy regionalnego), przedsiębiorstwo kreuje jego potencjał. Do regionu, w którym społeczeństwo ma możliwość zaspokojenia swoich wszystkich potrzeb i zapewniona jest odpowiednia infrastruktura, łatwo jest przyciągnąć ludzi (potencjalnych przyszłych mieszkańców, turystów). To z kolei przyciągnie potencjalnych inwestorów, którzy będą wiedzieli, że w danym regionie nie będą mieli problemu ze zdobyciem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach czy choćby odbiorców swoich produktów lub usług.

W ocenie jakości życia w regionie uwzględnić można¹¹:

- stan środowiska naturalnego;
- jakość opieki zdrowotnej;
- jakość edukacji;
- poczucie bezpieczeństwa.

⁷ D. Kielczewski, *Związki idei zrównoważonego rozwoju z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 6 (54), s. 21.

⁸ A. Julewicz, J. Ejdyś, *Korzyści społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2009, nr 6, s. 67.

⁹ D. Kielczewski, op. cit., s. 23.

¹⁰ *CSR na świecie – odrodzenie*, „Mediaplanet” 2010, nr 4, s. 2.

¹¹ *Raport na temat wielkich miast Polski*, Szczecin 2011, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/raport-na-temat-wielkich-miast-polski.jhtml>, data dostępu 13.06.2014 r.

Jakość życia jest pojęciem trudnym do zdefiniowania i bardzo subiektywnym. Poszczególne osoby mogą ją inaczej pojmować, dlatego poza obszarami wskazanymi w *Raporcie na temat wielkich miast Polski*, opracowanym przez PricewaterhouseCoopers, bardzo istotne są indywidualne opinie na temat jakości życia, na które mogą składać się również takie czynniki jak np.: dostęp do rozrywki, kultury, infrastruktura komunalna i drogowa, udogodnienia dla poszczególnych grup społecznych, wizerunek danego regionu, możliwość przynależności do różnego rodzaju organizacji itd.

W każdym z tych obszarów przedsiębiorstwo może podjąć działania, które w rezultacie przyczynią się do wyższej oceny mieszkańców na temat jakości życia w regionie, co będzie aktywnością społecznie odpowiedzialną i wpływające na kreację potencjału regionu jako miejsca, w którym zarówno podmioty gospodarcze, jak i poszczególne osoby mają komfortowe warunki do realizacji swoich potrzeb, i którym po prostu w danym miejscu funkcjonuje się dobrze.

2. Założenia projektu „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”

Projekt „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”, realizowany w ramach Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy, skierowany jest do małych i średnich przedsiębiorstw. Jest projektem ogólnopolskim, którego cel podstawowy to upowszechnienie koncepcji CSR nie tylko wśród przedsiębiorstw biorących w nim udział, ale także wśród Urzędów Marszałkowskich i Centrów Obsługi Inwestora i Eksportera (COIE). Założono, że realizacja pilotażowych projektów z zakresu CSR przez przedsiębiorstwa MŚP przyniesie korzyści zauważalne w tych organizacjach, i że pojawi się chęć ich kontynuowania, a nawet wprowadzania kolejnych. Funkcję instytucji realizującej pełni Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), a wartość projektu wynosi 13 829 503 zł (4 866 117 CHF). W projekcie wyodrębniono następujące trzy etapy:

- komponent 1. – edukacja, informacja i promocja skierowana do przedstawicieli samorządów oraz przedsiębiorstw MŚP. W ramach tego etapu założono udział około 240 przedstawicieli pierwszej grupy oraz 480 przedstawicieli drugiej grupy w spotkaniach informacyjnych i szkoleniach we wszystkich szesnastu województwach;
- komponent 2. – programy pilotażowe CSR w przedsiębiorstwach MŚP. Przedsiębiorstwa uczestniczą w konkursie na dofinansowanie działań CSR, powiązanych ze swoją bieżącą działalnością, które zakwalifikować można do co najmniej jednego z trzech obszarów: zaangażowanie społeczne, środowisko i relacje z pracownikami. Całkowita alokacja kapi-

tału na konkurs to kwota 9,7 mln zł, przy czym dla jednego przedsiębiorstwa maksymalne dofinansowanie to 100 tys. zł;

- komponent 3. – komunikacja o projekcie i upowszechnienie dobrych praktyk, w ramach którego zaplanowano badanie ewaluacyjne oraz rozpowszechnianie informacji dotyczących efektów realizowanych przez przedsiębiorstwa programów pilotażowych¹².

W zakresie podstawowych informacji o projekcie PARP na stronie internetowej podkreśla znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu dla realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju i rozwoju regionu poprzez: tworzenie stabilnych miejsc pracy, efektywniejsze wykorzystanie zasobów, ochronę środowiska naturalnego. Pracownicy przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych czują się bardziej zmotywowani do działania i usatysfakcjonowani ze swojej pracy. Dodatkowo organizacja zyskuje szacunek otoczenia, poprawia swoją reputację, ogranicza koszty, podnosi jakość produktu, co tworzy sprzyjające warunki dla podejmowania działań innowacyjnych i adaptacyjnych, które zwiększają konkurencyjność przedsiębiorstwa, a co za tym idzie, również konkurencyjność regionu¹³.

3. Aktywność przedsiębiorstw MŚP w projekcie „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”

Projekt „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”, realizowany w ramach Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy, został zapoczątkowany konferencją dotyczącą jego założeń. PARP na stronie internetowej projektu umieścił informację o możliwości składania wniosków o wpis na listę doradców CSR dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw¹⁴. Osoby zainteresowane wpisem na listę i uzyskaniu dzięki temu możliwości świadczenia usług doradczych, znajdujących się na liście wydatków kwalifikowalnych projektu, na rzecz przedsiębiorstw, które podpiszą umowę na realizację projektu, musiały wykazać się doświadczeniem wykonania minimum trzech usług doradczych w zakresie CSR, w tym co najmniej dwóch na rzecz przedsiębiorstw w obszarach środowiska naturalnego, relacji z pracownikami oraz zaangażowania społecznego. Nabór doradców przebiegał w sposób ciągły, a lista, której ostatni wpis został dokonany 30.06.2014 roku zamyka się

¹² Materiały Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy. PARP Polska, *O projekcie*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1712>, data dostępu 13.07.2014 r.

¹³ Ibidem.

¹⁴ PARP Polska, *Aktualności CSR (4)*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1710/4>, data dostępu 13.07.2014 r.

liczbą trzystu trzech doradców CSR z różnych regionów Polski¹⁵. W dniu 28.03.2013 roku ogłoszono pierwszy konkurs z naborem wniosków w terminie od 08.04.2013 do 20.05.2013 roku. W wytycznych dla wnioskodawcy przedsiębiorstwa mogły znaleźć informacje, jakie działania obejmuje dany obszar aktywności społecznej odpowiedzialności biznesu, ujęty w projekcie. Wnioskodawca mógł wykazać się planem podjęcia działań w zakresie jednego obszaru lub większej ilości. Ważne było jednak, aby działania te były zgodne z działalnością prowadzoną przez podmiot. Kryterium obligatoryjnym była również zgodność działań ze strategią CSR przedsiębiorstwa lub ujęcie we wniosku przygotowania takiej strategii oraz uwzględnienie w planach działań komunikacyjnych o realizowanych przez podmiot inicjatywach społecznie odpowiedzialnych. Wydatki kwalifikowalne w projekcie to wydatki zaliczane do grup: zakup usług doradczych, audyty z wyjątkiem finansowego, badania i analizy produktów lub procesów, certyfikacja, działania informacyjno-promocyjne oraz inwestycje w wartości niematerialne i prawne, i majątek rzeczowy. Kwota wsparcia na wdrożenie CSR w organizacji w wysokości 100 tys. zł to maksymalnie 70% wydatków kwalifikowalnych całego projektu.¹⁶

W pierwszej edycji konkursu złożono 108 wniosków na łączną kwotę wsparcia w wysokości 7 765 099,86 zł. Najwięcej wniosków zostało złożonych w województwach: mazowieckim (26) oraz śląskim (16). W województwach: opolskim oraz podlaskim nie złożono ani jednego wniosku. W ocenie formalnej odrzucono 29 wniosków, co stanowiło około 27% wniosków ogółem. Na etapie oceny merytorycznej negatywnie ocenę otrzymało 25 wniosków (około 23%)¹⁷.

Drugi nabór wniosków konkursowych ogłoszono w dniu 10.12.2013 roku i przebiegał on w terminie od 08.01.2014 do 10.02.2014 roku. W drugim naborze złożono 322 wnioski na łączną kwotę 23 614 432, 35 zł. Podobnie jak w pierwszym naborze, najwięcej wniosków zostało złożonych w województwie mazowieckim (49 wniosków). Na kolejnym miejscu znalazło się województwo wielkopolskie z liczbą wniosków 31, a zaraz za nim województwa: śląskie i pomorskie, z których wpłynęło po 30 wniosków. Najmniej wniosków pochodziło z województw: podlaskiego (5 wniosków) oraz łódzkiego i opolskiego (w każdym po 8 wniosków). Podczas oceny formalnej zostało odrzuconych 68 wniosków (około 21% z liczby złożonych wniosków ogółem), a podczas oceny merytorycznej 102 wnioski (około 32%). Wśród wniosków, rekomendowanych

¹⁵ PARP Polska, *Baza doradców CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/2269>, data dostępu 13.07.2014 r.

¹⁶ Swiss Contribution, PARP, *Wytyczne dla Wnioskodawców ubiegających się o udzielenie wsparcia na wdrożenie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) – nabór II. Projekt „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”. Szwajcarsko-Polski Program Współpracy*, PARP, 2013, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/18395.pdf>, data dostępu 20.05.2013 r.

¹⁷ PARP Polska, *Komunikat w sprawie wyników oceny merytorycznej wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/index/more/34814>, data dostępu 13.07.2014 r.

do wsparcia, 18 nie uzyskało środków z powodu ich braku, co nie miało miejsca w przypadku pierwszego naboru wniosków konkursowych¹⁸.

Zestawienie najważniejszych danych, dotyczących obu naborów, przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Dane dotyczące naborów I i II w projekcie „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”

Wyszczególnienie	Nabór I	Nabór II
Liczba złożonych wniosków	108	322
Liczba województw, w których złożono wnioski	14	16
Łączna kwota wnioskowanego wsparcia	7 765 099,86 zł	23 614 432,35 zł
Liczba wniosków odrzuconych na etapie oceny formalnej	29	68
Liczba wniosków odrzuconych na etapie oceny merytorycznej	25	102
Liczba wniosków rekomendowanych do wsparcia ze wskazaniem „brak środków”	0	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP, *Aktualności CSR (1)*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1710/1>, data dostępu 13.07.2014 r.

Oceniając aktywność MŚP na podstawie danych dotyczących dwóch naborów w konkursie o dofinansowanie na wsparcie CSR, realizowanych w ramach projektu „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”, zauważalny jest wzrost zainteresowania konkursem. W drugim naborze w porównaniu z pierwszym liczba złożonych wniosków była wyższa o prawie 200% (wzrost ze 108 do 322). Wnioski zostały złożone we wszystkich województwach Polski (w pierwszym naborze nie wpłynęły wnioski z województw: opolskiego oraz podlaskiego, a liczba wniosków, które wpłynęły w naborze drugim była w tych województwach najniższa). W ocenie formalnej wniosków odsetek wniosków odrzuconych z tych, które wpłynęły w drugim naborze nie odbiegał znacznie od udziału wniosków odrzuconych w pierwszym naborze (w pierwszym naborze około 27%, w drugim około 21%). Na etapie oceny merytorycznej w pierwszym naborze odrzucono około 23% wniosków, natomiast w drugim około 32%. Przypuszczać można, że w drugim naborze większa liczba przedsiębiorstw chciała osiągnąć cele inne niż zamierzone w projekcie, co jest negatywnym sygnałem.

¹⁸ Swiss Contribution, PARP, *Ogólnopolska lista rankingowa wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR. Nabór II*, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/456/19739.pdf>, data dostępu 13.07.2014 r.

Wśród działań, jakie przedstawia PARP w skrócie opisów projektów z pierwszego naboru konkursu, na uwagę pod względem możliwości kreacji potencjału regionu zasługują¹⁹:

- nawiązanie partnerstwa z lokalnymi organizacjami pozarządowymi i wsparcie ich rozwoju technologicznego – taka współpraca może zwiększyć efektywność tych organizacji, usprawnić ich działania i wpłynąć na skuteczność realizacji ich celów, które przyniosą korzyści grupom najbardziej potrzebującym w regionie;
- tworzenie filmów i portali edukacyjnych – większa świadomość mieszkańców regionu, wynikająca z tych realizacji, będzie wpływała na możliwość podjęcia przez nich działań prewencyjnych i wzrost poczucia bezpieczeństwa;
- programy praktyk i staży dla młodych osób – możliwość zdobycia doświadczenia w regionie może wpłynąć na ich chęć pozostania w danym miejscu, daje okazję rozwoju i kształtuje kwalifikacje niezbędne na rynku pracy;
- wdrożenia elektronicznych systemów obiegu dokumentów, zmniejszających zużycie papieru, i zakup energooszczędnych urządzeń – wpłynie na obniżkę kosztów przedsiębiorstwa i będzie realizowało założenia zrównoważonego rozwoju, aby ograniczyć zużycie zasobów, z dostępem do których mogą mieć problem przyszłe pokolenia;
- wdrożenie polityki antymobbingowej i antydyskryminacyjnej wśród pracowników, usprawnienia w komunikacji z pracownikami (np. system intranetu pracowniczego), *work life balance*, wolontariat pracowniczy – dzięki takim działaniom przedsiębiorstwa staną się atrakcyjnym miejscem pracy w regionie, a atrakcyjne miejsca pracy przyciągają ludzi o wysokich kwalifikacjach i umiejętnościach, którzy budują innowacyjność i konkurencyjność;
- wdrożenie norm, systemów, uzyskanie certyfikatów (np. ISO 26000, ISO 20212:2010, PN-EN 18001, OHSAS 18001:2007) – przyjęcie określonych norm i uzyskanie certyfikatów stanowi pewnego rodzaju gwarancję, że w pewnym zakresie przedsiębiorstwo zostało poddane analizie i wykazało się skutecznością. Niektórzy kooperanci (zwłaszcza zagraniczni) wręcz wymagają dowodu na przestrzeganie określonych zasad jako podstawy do podjęcia rozmów o współpracy. Normy te mogą więc stanowić zachętę do nawiązania kontaktu i przyciągać inne podmioty, które będą z przedsiębiorstwem wspólnie działały w regionie;

¹⁹ Swiss Contribution, PARP, *Skrócone opisy projektów złożonych w ramach I naboru wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/456/18663.pdf>, data dostępu 14.07.2014 r.

- kampanie społeczne w formie wydarzeń rozrywkowych – takie wydarzenia stanowią element edukacyjny, a forma rozrywkowa pozwala przyciągnąć większą liczbę uczestników wydarzenia, dotrzeć do szerszej grupy i zapewnić atrakcje, które będą stanowiły o tym, że społeczeństwo w danym regionie ma możliwość skorzystania z nich w wolnym czasie, więc nie uzna regionu za nieciekawym.

Realizacja działań przedsiębiorstw, które podpisały umowę w drugim naborze, gdzie konkurencja była wyższa niż w przypadku pierwszego naboru wniosków, z pewnością przyniesie inne innowacyjne pomysły w zakresie wdrażania CSR, których realizacja będzie kreowała potencjał regionu.

Zakończenie

Przedstawione w artykule dane jedynie w niewielkim stopniu obrazują aktywność przedsiębiorstw MŚP w zakresie CSR. Bardziej wiarygodne wnioski można by wyciągnąć, zestawiając przedstawione dane z liczbą przedsiębiorstw MŚP w województwach, czy z liczbą przedsiębiorstw, do których dotarła informacja o projekcie i o ogłoszeniu naboru wniosków do konkursu (najwyższa aktywność województwa mazowieckiego w konkursie może wynikać z liczby funkcjonujących tam przedsiębiorstw lub z lepszego dostępu do informacji o projekcie). Mimo wszystko, wyniki nie wydają się być zadowalające. Wszystkie przedsiębiorstwa, a zwłaszcza te z sektora MŚP, powinny być zainteresowane możliwością uzyskania dotacji i choć drugi nabór pokazał wzrost zainteresowania, to zamiary przedsiębiorstw w zakresie wdrożenia CSR były w ocenie autorki artykułu niewystarczające.

Pozytywnym aspektem jest jednak fakt, że podjęte przez przedsiębiorstwa działania CSR będą komunikowane, z pewnością zostaną zauważone, spowodują wzrost świadomości interesariuszy o znaczeniu społecznej odpowiedzialności biznesu i korzyściach z niej płynących dla przedsiębiorstw i dla kreowania potencjału regionu. Każda aktywność w regionie, która będzie stanowiła atrakcję dla choćby niewielkiej grupy odbiorców i przesądzała o zadowoleniu tej grupy, będzie też budowała atrakcyjność regionu, a więc zwiększała jego potencjał rozwojowy. Warto jest stawiać takie niewielkie kroki, nawet jeśli droga do sukcesu jest bardzo długa.

Bibliografia

1. Bowen H. R., *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper and Row, New York 1953.
2. *CSR na świecie – odrodzenie*, „Mediaplanet” 2010, nr 4.
3. Glinkowska B., *Analiza wybranych modeli społecznej odpowiedzialności organizacji*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2012, Vol. 265.

4. Hąbek P., Pawłowska E., *Spoleczna odpowiedzialność organizacji a kompetencje menedżerów*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 2.
5. Julewicz A., Ejdyś J., *Korzyści społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2009, nr 6.
6. Kielczewski D., *Związki idei zrównoważonego rozwoju z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2011, nr 6 (54).
7. *Podstawy makroekonomii*, D. Miłaszewicz (red.), Volumina.pl Daniel Krzaniowski, Szczecin 2011.
8. Rudnicka A., *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

Źródła internetowe

1. Materiały Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy. PARP Polska, O *Projekcie*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1712>, data dostępu 13.07.2014 r.
2. PARP, *Aktualności CSR (1)*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1710/1>, data dostępu 13.07.2014 r.
3. PARP Polska, *Aktualności CSR (4)*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/1710/4>, data dostępu 13.07.2014 r.
4. PARP Polska, *Baza doradców CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/index/index/2269>, data dostępu 13.07.2014 r.
5. PARP Polska, *Komunikat w sprawie wyników oceny merytorycznej wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/index/more/34814>, data dostępu 13.07.2014 r.
6. *Raport na temat wielkich miast Polski*, Szczecin 2011, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/raport-na-temat-wielkich-miast-polski.jhtml>, data dostępu 13.06.2014 r.
7. Swiss Contribution, PARP, *Ogólnopolska lista rankingowa wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR. Nabór II*, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/456/19739.pdf>, data dostępu 13.07.2014 r.
8. Swiss Contribution, PARP, *Skrócone opisy projektów złożonych w ramach I naboru wniosków o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR*, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/456/18663.pdf>, data dostępu 14.07.2014 r.
9. Swiss Contribution, PARP, *Wytyczne dla Wnioskodawców ubiegających się o udzielenie wsparcia na wdrożenie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) – nabór II. Projekt „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”*. Szwajcarsko-Polski Program Współpracy, PARP, 2013, <http://csr.parp.gov.pl/files/74/455/18395.pdf>, data dostępu 20.05.2013 r.

Justyna Kątnik-Prokop, Andrzej Prusek¹

ANALIZA I OCENA WYDATKÓW SEKTORA PUBLICZNEGO W POLSCE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004-2012²

Streszczenie

W artykule przedstawiono sytuację płacowo-dochodową w Polsce w stosunku do pozostałych krajów Unii Europejskiej w latach 2004-2012. W drugiej części dokonano analizy porównawczej poziomu wydatków sektora publicznego, ze szczególnym uwzględnieniem wydatków na cele społeczne, czyli: edukację, ochronę zdrowia i pomoc socjalną.

Słowa kluczowe: rozwój gospodarczy, sytuacja płacowo-dochodowa, wydatki sektora publicznego, społeczne funkcje państwa, wydatki na edukację, wydatki na pomoc socjalną, wydatki na zdrowie

ANALYSIS AND EVALUATION OF PUBLIC SECTOR EXPENDITURE IN POLAND COMPARED WITH EU COUNTRIES IN 2004-2012

Abstract

The paper presents the wage and income situation in Poland in comparison with other European Union countries in the period 2004-2012. The second part of the paper contains a comparative analysis of the level of public sector expenditure, with particular focus on social expenditure, i.e. education, health, and social welfare.

Key words: economic development, level of wages and income, public sector expenditure, social functions of state, education expenditure, social welfare expenditure, health expenditure

Wstęp

Doświadczenia kryzysowe jednoznacznie wskazują, że sektor publiczny posiada nie tylko bardzo duże znaczenie dla procesów stabilizacji gospodarki rynkowej i kształtowania procesów rozwojowych w przyszłości, ale również w zakresie kształtowania poziomu życia społeczeństw.

¹ mgr Justyna Kątnik-Prokop, prof. dr hab. Andrzej Prusek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych

² Artykuł powstał w ramach realizacji badań statutowych Katedry PEiPR UEK w Krakowie pt. „Strategiczne zagadnienia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w warunkach zmian modelu funkcjonowania Unii Europejskiej”, Kraków 2014, nr 057/WE-KPE/01/2014/S/4253.

Celem niniejszej pracy jest przeprowadzenie analizy porównawczej rozwoju gospodarczego i sytuacji płacowo-dochodowej oraz poziomu i struktury wydatków sektora publicznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem trzech głównych funkcji społecznych, a mianowicie: edukacji, opieki zdrowotnej i pomocy socjalnej w okresie przynależności Polski do integracji europejskiej.

1. Rozwój gospodarczy i sytuacja płacowo-dochodowa w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2012

Jednym z podstawowych celów Unii Europejskiej jest dążenie do spójności społecznej, gospodarczej i terytorialnej. Polityka spójności zmierza zatem do redukcji różnic pomiędzy regionami Unii Europejskiej z punktu widzenia poziomu ich rozwoju gospodarczego, integracji społecznej, dostępności komunikacyjnej oraz różnic w dochodach i jakości życia. Unia Europejska składa się z państw o znacznie zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego i społecznego. Z jednej strony występują państwa tzw. „starej Unii” o wysokim poziomie rozwoju i standardzie życia, a z drugiej – nowe, słabo rozwinięte kraje członkowskie, w których poziom życia znacząco odbiega od standardów europejskich. Taka spolaryzowana struktura społeczna i gospodarcza Unii Europejskiej stanowi zarazem woluntaryzm ekonomiczny integracji, który utrudnia postęp w procesach realnej konwergencji i powoduje jej destabilizację finansową, prowadzącą do kryzysu³.

Analizując rozpiętość gospodarczą i dochodową między Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej, wybrano trzy wskaźniki: PKB *per capita*, minimalną płacę miesięczną oraz średnie roczne zarobki brutto (tabela 1.). Możemy zaobserwować, że zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach UE-27⁴ występował trend rosnącego nominalnego PKB *per capita*. Równocześnie realne jego zmniejszenie nastąpiło w kryzysowych latach 2008-2009 oraz w 2012 roku, przy czym w Unii Europejskiej było znacznie wyższe niż w Polsce.

³ Por. A. Prusek, *Kryzys ekonomiczno-finansowy w Unii Europejskiej oraz kierunki działań stabilizacyjnych i zmian systemowych*, [w:] *Kryzys w Unii Europejskiej i jego implikacje dla Polski*, A. Prusek (red.), Katedra Polityki Ekonomicznej i Programowania Rozwoju Uniwersytetu Ekonomicznego, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania, Mielec – Kraków 2013, s. 11-28.

⁴ W analizie nie uwzględniono Chorwacji, ponieważ w badanym okresie nie należała ona do Unii Europejskiej.

Tabela 1. PKB per capita, minimalna płaca miesięczna oraz średnie roczne zarobki brutto w Polsce i krajach UE-27 ogółem w latach 2004-2012

Lata/kraj/jednostka	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PKB per capita									
UE-27 średnia	euro	21 700	22 500	23 700	25 100	25 100	24 500	25 200	25 600
	tempo wzrostu w %*	b.d.	1,4	3,0	3,5	-3,5	2,1	-0,2	-1,0
	w euro	5 300	6 400	7 100	8 200	9 500	9 200	9 600	9 900
Polska	stosunek do średniej UE-27 w %	24	28	30	33	38	38	38	39
	tempo wzrostu w %*	b.d.	1,7	3,3	3,2	-0,2	1,3	1,1	-0,6
Minimalna płaca miesięczna									
UE-27 średnia	euro	553,55	586,19	609,76	644,57	673,16	700,18	724,37	738,22
	tempo wzrostu w %*	b.d.	3,5	1,7	3,3	0,8	0,2	0,3	-0,7
	euro	175,25	207,86	232,90	244,32	313,34	307,21	348,68	336,47
Polska	stosunek do średniej UE-27 w %	32	35	38	38	47	46	48	46
	tempo wzrostu w %*	b.d.	16,1	10,6	2,3	23,0	1,7	4,6	-6,9
Roczne średnie zarobki brutto									
UE-27 średnia	euro	27 854,23	28 591,96	29 360,22	30 104,81	30 125,17	29 749,68	31 619,52	32 946,29
	tempo wzrostu w %*	b.d.	0,4	0,4	0,2	-3,5	1,8	-0,8	1,5
	euro	5 964,26	6 932,39	7 513,28	8 534,60	9 598,53	8 059,43	9 042,23	9 298,24
Polska	stosunek do średniej UE-27 w %	21	24	26	28	32	27	30	28
	tempo wzrostu w %*	b.d.	1,1	1,6	0,9	-0,4	1,1	-1,5	1,1

* Tempo wzrostu wybranych czynników zostało obliczone w stosunku do roku poprzedniego. Wartości zostały skorygowane o wskaźnik inflacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, data dostępu 17.03.2014 r.

W analizowanym okresie PKB *per capita* w Polsce stanowił zaledwie 24-39% średniej dla UE-27. Pomimo że ten wskaźnik dla Polski w stosunku do średniej UE-27 stale rośnie, to w badanym okresie plasowaliśmy się na 24.-27. pozycji w Unii Europejskiej. Niższe PKB *per capita* osiągały tylko Węgry (np. w 2012 roku 9 800 euro), Rumunia (6 500 euro w 2012 roku) oraz Bułgaria (5 500 euro w 2012 roku). Nieznacznie wyższy wskaźnik obserwuje się w pozostałych „nowych” krajach członkowskich Unii takich jak: Łotwa, Litwa, Estonia, Czechy, Słowacja czy Słowenia. Powyżej średniej dla UE-27 w 2012 roku znajdowało się tylko 11 krajów członkowskich. Najwyższa pozycja PKB *per capita* w Luksemburgu wynika z silnie rozwiniętego w tym kraju systemu finansowego. W 2004 roku w Luksemburgu wynosił on *per capita* 59 900 euro, a w 2012 roku – 80 700 euro. Na kolejnych miejscach znajdują się stale państwa posiadające rozwiniętą społeczną gospodarkę rynkową takie jak: Dania (w 2004 roku – 36 500 euro, w 2012 roku – 43 900 euro) i Szwecja (odpowiednio 32 400 i 42 800 euro), a także: Austria, Holandia, Irlandia, Finlandia, Belgia, Niemcy, Francja i Wielka Brytania⁵.

Również niekorzystnie w Polsce na tle krajów UE 27 przedstawia się sytuacja pod względem zarobków społeczeństwa. Minimalna płaca miesięczna w Polsce od początku członkostwa w strukturach Unii Europejskiej nie przekroczyła nigdy połowy średniej wartości w Unii Europejskiej. Najwyższa minimalna płaca występuje w Luksemburgu (1 801,49 euro w 2012 roku). W pozostałych starych krajach Unii jej wartość jest wyższa niż 1 000 euro miesięcznie. W Polsce, pomimo wzrostu realnej minimalnej płacy, wynosiła ona zaledwie 336,47 euro w 2012 roku, co stanowiło mniej niż 1/3 w stosunku do krajów zachodniej Europy. Równie niskie minimalne płace obserwujemy tylko w pozostałych nowych krajach Unii Europejskiej, stanowiących jej wschodnią część, tj. Słowacji, Czechach, Rumunii, Estonii, Łotwie, Litwie i Bułgarii. Najniższymi minimalnymi zarobkami charakteryzuje się Bułgaria (138,05 euro w 2012 roku) oraz Rumunia (161,91 euro w 2012 roku), mające minimalną płacę o połowę mniejszą niż w Polsce, a sześciokrotnie mniejszą niż w bogatych krajach UE-15⁶.

Podobne rozpiętości płacowe obserwujemy przy średnich rocznych zarobkach brutto. Dla UE-27 wartość ta wynosiła w 2012 roku 32 946,29 euro rocznie. Powyżej średniej znajdowało się 10 krajów europejskich: Dania (52 723,29), Luksemburg (51 751,80), Holandia (47 075,41), Belgia (45 886,00), Szwecja (44 495,64), Niemcy (44 300,00), Wielka Brytania (44 252,58), Finlandia (41 661,63), Austria (40 708,40) oraz Francja (36 247,58). Nieznacznie poniżej średniej plasowała się Irlandia (32 514,42) oraz kraje południowe UE takie jak: Włochy, Hiszpania, Grecja, Malta, Cypr, Portugalia, a także Słowenia, w których średnie zarobki oscylowały pomiędzy 17 000 a 30 000 euro rocznie. Następane wartości w granicach

⁵ Dane Eurostatu: Eurostat, *GDP and main components – Current prices*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

⁶ Dane Eurostatu: Eurostat, *Monthly minimum wages – bi-annual data*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

11 000 euro uzyskały Czechy i Estonia. Pozostałe kraje nie osiągnęły wartości 10 000 euro. Najmniej zarabiano – podobnie jak przy płacy minimalnej – w Bułgarii (4 590,45 euro w 2012 roku) i Rumunii (5 634,97)⁷. Polska pod tym względem wypada również niekorzystnie na tle wysoko rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. W 2012 roku przeciętne zarobki roczne brutto wynosiły w naszym kraju 9 298,24 euro, co stanowiło zaledwie 1/3 średniej dla UE-27, a w porównaniu z krajami zachodnimi – zarabialiśmy ponad czterokrotnie mniej.

Przedstawiona powyżej znaczna polaryzacja dochodowa między „starymi” a nowo przyjętymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej skutkuje brakiem spójności społecznej i gospodarczej oraz jej podziałem na kraje bogatego zachodu i biednego wschodu.

Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać nie tylko w uwarunkowaniach historycznych, różnicach w poziomach rozwoju gospodarczego, ale także w modelu przeprowadzonej transformacji systemowej krajów byłego bloku socjalistycznego, a zwłaszcza reform cenowo płacowych. Reforma cen zaopatrzeniowych, przeprowadzona w Polsce w 1990 roku w sposób urzędowy, czyli administracyjny, spowodowała dostosowanie cen w Polsce do cen rynku światowego, lecz niesymetrycznie dostosowała do tej zmiany poziom i strukturę płac i dlatego odbiegają one *in minus* od analogicznych struktur w krajach UE-15. Prowadzona następnie polityka antyinflacyjna bez równoważącej ją polityki płacowo-dochodowej była jednostronna i stabilizowała tę nierównowagę cenowo-dochodową, co hamowało procesy konwergencji płacowej z krajami UE-15⁸. W ten sposób ukształtował się w Polsce nieracjonalny system płacowo-dochodowy, zarówno pod względem poziomu, jak i struktury płac, który trwa do dzisiaj z niewielkimi zmianami. W warunkach otwarcia rynków pracy przez rozwinięte kraje europejskie nastąpiły w konsekwencji silne procesy migracyjne, w tym zwłaszcza wykształconej młodzieży z Polski do bogatych krajów UE, które negatywnie wpływają na bieżący i przyszły rozwój Polski.

2. Ocena relatywnych i bezwzględnych wielkości wydatków sektora publicznego w Polsce i pozostałych krajach UE-27 w latach 2004-2012

W krajach UE-27 wydatki sektora publicznego stanowią średnio około 50% ich PKB (tabela 2.). W latach 2008-2009 obserwowany był wzrost ich udziału w stosunku do PKB. Przyczyn takiego stanu należy upatrywać w zwiększeniu

⁷ Dane Eurostatu: Eurostat, *Average annual gross earnings by economic activity – NACE Rev. 2*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_gr_nace2&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

⁸ A. Prusek, *Dywergencja płacowo-dochodowa w Polsce i scenariusze jej zmniejszenia w warunkach integracji europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 818, Kraków 2009.

interwencjonizmu państwowego w okresie światowego kryzysu finansowo-gospodarczego. Należy zaznaczyć, że państwa Unii Europejskiej – zamiast wydać środki na pobudzenie popytu – dofinansowały ze środków publicznych upadające banki, co przyczyniło się do pogłębienia ich deficytów budżetowych. W konsekwencji tej niezgodnej z logiką gospodarki rynkowej pomocy publicznej dla prywatnego sektora bankowego nastąpiło zwiększenie deficytów budżetowych państw UE, a w dalszej konsekwencji cięcia w wydatkach społecznych, czyli faktycznie nastąpiło przerzucenie na społeczeństwo kosztów nadużyć w prywatnym sektorze finansowym⁹.

Tabela 2. Ocena bezwzględnej i relatywnej wielkości wydatków sektora publicznego w Polsce i pozostałych krajach UE-27 w latach 2004-2012

Lata/kraj/ jednostka		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE-27 średnia	w mln euro	183 869,6	191 881,9	200 643,4	209 670,0	217 780,4	222 472,2	230 481,9	230 249,6	236 305,4
Polska		87 053,2	106 176,3	119 350,3	131 201,7	157 000,9	138 690,7	161 123,0	160 873,7	161 046,2
UE-27	w % PKB	46,7	46,7	46,2	45,5	47,0	51,0	50,6	49,1	49,4
Polska		42,6	43,4	43,9	42,2	43,2	44,6	45,4	43,4	42,2
UE-27	w euro na os.	10 164,7	10 563,1	11 003,7	11 457,5	11 852,2	12 064,3	12 468,5	12 416,1	12 714,2
Polska		2 279,4	2 781,4	3 127,9	3 441,3	4 119,1	3 636,8	4 221,5	4 175,3	4 178,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, op. cit.

Wśród krajów Unii Europejskiej najwyższym średnim udziałem wydatków publicznych w PKB w analizowanym okresie charakteryzowała się Dania. Średnio w latach 2004-2012 udział wydatków publicznych w PKB wynosił w Danii 54,9%. Kolejne miejsca zajmowały: Francja (54,6%), Szwecja (52,7%) oraz Finlandia (52,2%). Z kolei najmniejszy udział wydatków budżetowych występował w Estonii (39,5%), na Litwie (36,1), w Rumuni (36,7%) oraz Bułgarii (35,9%), czyli krajach charakteryzujących się najniższym poziomem życia¹⁰. Sektor publiczny w Polsce wydawał przeciętnie 43,3% PKB, co stanowiło ok. 90% średniej unijnej.

Pomimo braku szczególnych różnic w udziale wydatków publicznych w PKB między naszym krajem a średnią dla państw członkowskich Unii Europejskiej,

⁹ Idem, *Sektor finansowy jako źródło destabilizacji finansów publicznych i zadłużenia państw Unii Europejskiej oraz kierunki działań stabilizacyjnych*, [w:] *Europa wobec wyzwań kryzysu finansowego. Dylematy polityki społeczno-ekonomicznej*, S. Lis, A. Prusek (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2013, s. 133.

¹⁰ Dane Eurostatu: Eurostat, *Government revenue, expenditure and main aggregates*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_main&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

analizując wydatki sektora publicznego w wartościach bezwzględnych, obserwujemy znacznie większe dysproporcje. Przykładowo w 2012 roku przeciętnie w każdym kraju UE-27 wydatki sektora publicznego wynosiły 236 305,4 mln euro, a w Polsce niewiele ponad połowę tej wartości, a mianowicie 161 046,2 mln euro. W bezwzględnych wartościach najwięcej na wydatki publiczne przeznaczają kraje o wysoko rozwiniętych gospodarkach, jak Niemcy (w 2012 roku 1 191 490,0 mln euro) czy Francja (1 151 257,0 mln euro), a najmniej, bo poniżej 10 000 mln euro, kraje niewielkie, jak Cypr, Malta czy Estonia¹¹.

Analizując wydatki publiczne, przypadające na mieszkańca krajów UE, które najlepiej odzwierciedlają rzeczywiste rozpiętości pomiędzy państwami europejskimi, można stwierdzić wysoki poziom ich polaryzacji. W 2012 roku w Unii Europejskiej ogółem na każdego mieszkańca przypadało 12 714,2 euro wydatków publicznych. Najwięcej, w stosunku do liczby obywateli wydawał Luksemburg (36 222,7 euro) oraz kraje skandynawskie takie jak: Dania (26 115,6 euro), Szwecja (22 344,1 euro) i Finlandia (20 193,6). Na kolejnych miejscach w 2012 roku znajdowały się: Austria, Belgia, Holandia, Francja, Irlandia, Niemcy, Wielka Brytania i Włochy, wydające ponad 13 000 euro na każdego obywatela. W przedziale od 7 000 do 10 000 euro w wydatkach publicznych na osobę znajdowały się pozostałe kraje południowe takie jak: Hiszpania, Cypr, Grecja, Portugalia, Malta i Słowenia. Wśród krajów wschodnich najniższymi wydatkami publicznymi na osobę charakteryzowała się Bułgaria (1 945,1 euro), Rumunia (2 400,4 euro) oraz Litwa (3 955,2)¹². Polska znajdowała się na czwartej pozycji od końca, osiągając 4 178,8 euro wydatków publicznych na osobę. Pomimo niskich wydatków publicznych w stosunku do liczby obywateli, obserwujemy od momentu wejścia do Unii Europejskiej zmniejszenie różnic między naszym krajem a średnią dla państw europejskich. W 2004 roku na każdego polskiego obywatela przypadało pięciokrotnie mniej wydatków sektora państwowego niż w krajach UE-27, a w 2012 roku wskaźnik dla Polski stanowił 1/3 średniej unijnej. Przyczyną może być dość wysoka realna dynamika wydatków publicznych w naszym kraju w okresie członkostwa w strukturach unijnych¹³.

Porównując wydatki publiczne, przypadające na jednego mieszkańca w 2012 roku, z wskaźnikiem rozwoju społecznego (HDI) w krajach Unii Europejskiej, uwidacznia się kilka interesujących spostrzeżeń (wykres 1.). Po pierwsze, czym większe są wydatki sektora publicznego, przypadające na jednego mieszkańca w danym kraju, tym osiąga on wyższy poziom rozwoju społecznego. Po drugie, można kolejny raz zaobserwować znaczną polaryzację krajów europejskich pod względem wydatków publicznych na jednego mieszkańca. Uwidacznia się tutaj

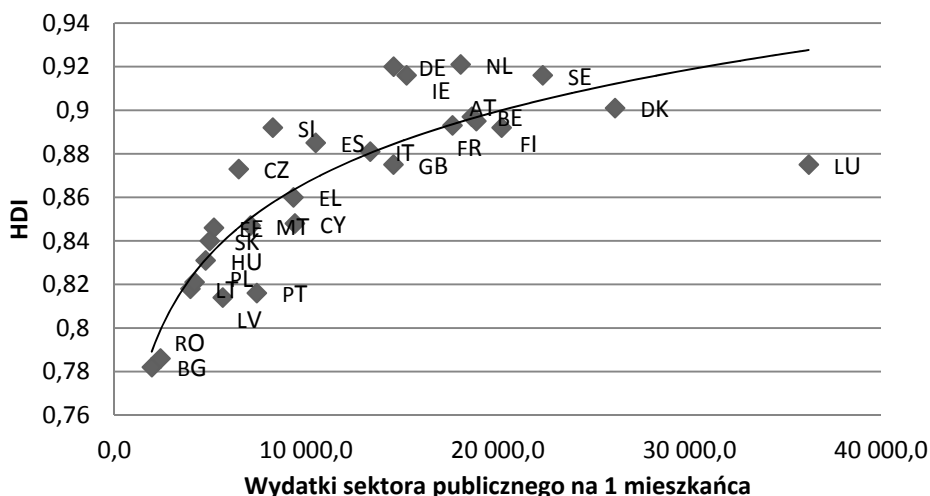
¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

¹³ Por. S. Lis, J. Kątnik-Prokop, *Wydatki i zadłużenie sektora finansów publicznych a wzrost gospodarczy krajów Unii Europejskiej w latach 2001-2011. Analiza empiryczna*, [w:] *Kryzys w Unii Europejskiej i jego implikacje dla Polski*, A. Prusek (red.), Katedra Polityki i Programowania Rozwoju Uniwersytetu Ekonomicznego, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania, Mielec – Kraków 2013, s. 64-69.

podział UE na państwa wysoko rozwinięte gospodarczo, a jednocześnie o wysokim poziomie rozwoju społecznego, których sektor publiczny aktywnie wspiera gospodarkę poprzez wysokie wydatki publiczne, oraz kraje o niższym poziomie rozwoju z niskimi wydatkami publicznymi. Po trzecie, logarytmiczny rozkład danych oznacza, że przy niskich wydatkach publicznych ich zwiększenie powoduje wysoki wzrost rozwoju społecznego, a przy bardzo wysokich – dalsze ich zwiększanie stopniowo osłabia dynamikę wzrostu współczynnika HDI.

Wykres 1. Zależność między wydatkami sektora publicznego na 1 mieszkańca w UE-27 a wskaźnikiem HDI w UE-27 w 2012 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń z tabeli 2. oraz UNDP, *Data*, <http://hdr.undp.org/en/data>, data dostępu 14.04.2014 r.

Tendencja rozwojowa wydatków sektora publicznego w krajach UE w latach 2004-2012 kształtuje się według następującej zależności statystycznej:

$$Y = 0474\ln(x) + 0,4305; R^2 = 0,7467.$$

Estymowana linia trendu w 75% prawidłowo opisuje badane zjawisko, czyli jest statystycznie istotna, a dopasowanie jest dobre. Od linii trendu znacząco odbiega Luksemburg, w którym występują najwyższe wydatki publiczne, przypadające na jednego mieszkańca. Wykluczając Luksemburg z badania, otrzymamy jeszcze lepiej dopasowaną funkcję trendu¹⁴.

Zgodnie z dochodową teorią celów społecznych, podstawowym zadaniem państwa jest zapewnienie swoim obywatelom realizacji ich celów konsumpcyj-

¹⁴ Po wyłączeniu Luksemburga otrzymujemy funkcję: $Y = 0,532\ln x + 0,3789$ oraz $R^2 = 0,83$.

nych, ekologicznych i instytucjonalnych¹⁵. Neoliberalny model polityki ekonomicznej w Polsce zasadniczo ograniczył możliwości realizacji konstytucyjnie określonych funkcji państwa przez obniżenie dochodów sektora publicznego, którymi poprzez wydatki publiczne steruje ono poziomem i strukturą dochodów realnych społeczeństwa. Zbyt niskie zaangażowanie państwa w gospodarkę może doprowadzić do osłabienia popytu i polaryzacji dochodowych, co w efekcie powoduje dalsze narastanie zjawisk kryzysowych i spadek poziomu życia społeczeństwa. Zgodnie z popytową teorią Keynesa, wyższe wydatki publiczne w warunkach niepełnego zatrudnienia, poprzez efekty mnożnikowe, powodują wzrost globalnego popytu. Zatem większe zaangażowanie państwa w edukację, ochronę zdrowia, innowacyjność czy zmniejszenie ubóstwa prowadzi do rozwoju gospodarczego oraz zwiększenia nie tylko konkurencyjności na arenie międzynarodowej, ale również podniesienia jakości życia, czyli osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej z krajami wyżej rozwiniętymi¹⁶.

Analiza porównawcza wydatków sektora publicznego w krajach UE-27 dokonano w odniesieniu do trzech funkcji społecznych: edukację, opiekę zdrowotną oraz pomoc socjalną.

3. Analiza porównawcza wydatków sektora publicznego na edukację

Sektor publiczny w krajach Unii Europejskiej wydawał przeciętnie 5,3% PKB na edukację w latach 2004-2012 (tabela 3.). Największą część swoich dochodów na edukację ogółem w latach 2004-2012 przeznaczały: Dania (przeciętnie 7,5% PKB), Szwecja (6,9% PKB) oraz Cypr (6,8% PKB), a najmniej: Rumunia (3,8% PKB), Bułgaria (3,9% PKB), Słowacja i Grecja (4,0% PKB)¹⁷.

¹⁵ J. Kaja, *Cele społeczne w systemie rynkowym*, [w:] *Wyzwania dla polityki rozwoju gospodarczego i społecznego w warunkach integracji europejskiej i światowego kryzysu gospodarczego*, Z. Mikołajewicz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011, s. 249-255.

¹⁶ S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 55-56; P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 265-270; S. Lis, *Współczesna makroekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011, s. 83-97.

¹⁷ Dane Eurostatu: Eurostat, *General government expenditure by function (COFOG)*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_exp&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

Tabela 3. Wydatki sektora publicznego na edukację w krajach UE-27 i Polsce w latach 2004-2012

Lata/ kraj/ jednostka		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
UE-27 średnia		20 310,2	21 305,7	22 409,4	23 339,5	23 891,8	24 179,2	25 097,4	24 988,5	25 202,2	
Polska		11 695,3	14 911,0	16 190,1	17 642,3	20 842,5	17 337,1	20 026,8	20 541,9	20 813,9	
UE-27		5,2	5,2	5,2	5,1	5,2	5,5	5,5	5,3	5,3	
Polska		5,7	6,1	6,0	5,7	5,7	5,6	5,6	5,5	5,5	
UE-27		4 929,0	5 132,4	5 604,1	5 865,6	6 000,1	6 069,8	6 274,1	6 229,5	6 282,8	
Polska		1 189,0	1 534,2	1 703,6	1 901,3	2 305,5	1 942,2	2 286,2	2 380,5	2 428,6	
UE-27		b.d.	2,6	2,8	1,7	-1,2	0,2	1,7	-3,4	-1,7	
Polska		b.d.	24,8	7,2	6,2	13,3	-20,0	12,5	-1,3	-2,3	
w tym:		Edukacja przedszkolna i wczesnoszkolna (ISCED 0-1)									
UE-27 średnia		6 284,7	6 574,1	6 875,3	7 234,6	7 357,2	7 398,4	7 690,7	7 656,3	6 989,9	
Polska		4 162,9	5 087,0	5 477,3	5 957,9	6 903,6	5 797,4	6 681,1	6 740,3	6 906,3	
UE-27		4 003,5	4 165,9	4 358,4	4 588,3	4 653,4	4 680,3	4 844,5	4 782,2	4 366,0	
Polska		1 128,7	1 430,7	1 591,3	1 779,8	2 126,0	1 804,1	2 069,0	2 073,2	2 062,9	
w tym:		Edukacja gimnazjalna i średnia (ISCED 2-3)									
UE-27 średnia		7 242,2	7 542,1	7 970,5	8 340,3	8 496,5	8 504,2	8 830,7	8 822,1	8 326,0	
Polska		3 482,5	4 202,6	4 532,2	4 864,0	5 654,2	4 916,4	5 675,5	5 705,0	5 794,9	
UE-27		3 979,4	4 119,4	4 772,0	5 075,3	5 190,6	5 245,0	5 450,4	5 489,0	5 180,3	
Polska		902,0	1 112,8	1 250,1	1 397,9	1 688,4	1 517,3	1 821,3	1 892,1	1 999,8	
w tym:		Edukacja policealna (ISCED 4)									
UE-27 średnia		593,6	724,0	670,4	700,2	576,0	576,3	644,6	602,4	646,4	
Polska		2,9	3,2	5,4	11,6	23,6	23,3	7,0	6,6	7,9	
UE-27		11 895,7	13 736,5	12 876,7	12 448,1	10 279,4	10 063,6	11 803,3	11 087,8	11 898,1	
Polska		11,9	11,9	18,6	38,0	84,8	72,2	26,3	23,3	24,9	
w tym:		Edukacja wyższa (ISCED 5-6)									
UE-27 średnia		3 453,2	3 648,0	3 804,3	3 735,3	3 974,6	4 051,1	4 245,8	4 266,4	4 177,3	
Polska		2 958,0	4 120,3	4 572,5	4 987,4	5 866,0	4 577,4	5 357,6	5 798,9	5 725,6	
UE-27		4 356,1	4 527,9	4 658,5	4 945,0	5 219,5	5 201,6	5 349,7	5 298,7	4 980,6	
Polska		1 447,0	1 945,3	2 131,0	2 323,1	2 708,2	2 129,0	2 493,4	2 787,5	2 852,5	

* Tempo wzrostu wybranych czynników zostało obliczone w stosunku do roku poprzedniego. Wartości zostały skorygowane o wskaźnik inflacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit..

Polska wydawała przeciętnie 5,7% PKB na edukację, w analizowanym okresie czasu, co uplasowało nasz kraj na 13. pozycji wśród innych krajów UE-27. Obserwuje się również stabilny poziom udziału wydatków na edukację w PKB wśród wszystkich państw członkowskich Unii.

Biorąc pod uwagę wartości bezwzględne w 2012 roku, najwięcej na edukację przeznaczały kraje o dużych gospodarkach (i dużej liczbie ludności), jak: Francja (124 mld euro), Wielka Brytania (116 mld euro) i Niemcy (115 mld euro)¹⁸. Polska nieznacznie odbiegała od średniej dla UE-27, wydając niewiele ponad 20 mld euro w 2012 roku na edukację, w porównaniu ze średnią w Unii Europejskiej, wynoszącą 25 mld euro. Równocześnie w Polsce obserwujemy znacznie wyższe tempo wzrostu wydatków na edukację (przeciętnie 5,1% w latach 2005-2012) niż średnio w Unii Europejskiej (0,3%). Wartość ta uległa znacznemu obniżeniu (o 20,0% w stosunku do roku poprzedniego) w kryzysowym 2009 roku, w którym ogólne wydatki sektora publicznego były najniższe. Największy przeciętny wzrost wydatków publicznych na edukację w analizowanym okresie obserwujemy w Słowacji (6,9%), Polsce (5,1%), Czechach (4,7%) oraz Rumunii (4,2%). Najwolniej wydatki na edukację rosły (a właściwie obniżyły się) w Portugalii, Grecji, we Włoszech i na Węgrzech (średnio spadały o 1,5-4,6%)¹⁹; w tych krajach obserwujemy duże fluktuacje odnośnie do wydatków na edukację. Cięcia w edukacji w ostatnich latach we wszystkich krajach Unii Europejskiej spowodowane są – jak już wcześniej wspomniano – nadmiernym zadłużeniem i koniecznością redukcji wydatków publicznych.

Wskaźnikiem, który daje lepszą wartość poznawczą jest wskaźnik wydatków na edukację, przypadających na jednego ucznia. W 2012 roku na każdego ucznia w Unii Europejskiej przypadało średnio 6 282,8 euro. W Polsce wskaźnik ten był trzykrotnie niższy niż średnia unijna i wynosił 2 428,6 euro na każdego ucznia. Mniej na edukację wydawały tylko Węgry (2 211,2 euro na ucznia), Bułgaria (1 080,6 euro) i Rumunia (993,7 euro). Dla porównania, wśród krajów o wysokich wydatkach na każdego ucznia znalazły się: Luksemburg (22 388,7 euro na ucznia w 2012 roku), Dania (12 881,2 euro) oraz Szwecja (11 206,2 euro)²⁰. Należy jednak zaznaczyć, że pomimo dużych różnic między Polską a średnią dla Unii Europejskiej, obserwujemy stopniowe zmniejszanie się dysproporcji w wydatkach przypadających na każdego ucznia. W 2004 roku wydatki te stanowiły 24% średniej unijnej, a w 2012 roku wzrosły do 39%.

W większości krajów Unii Europejskiej obserwuje się również wzrost wydatków na każdego ucznia wraz ze wzrostem poziomu kształcenia (za wyjątkiem

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit. oraz Eurostat, *HICP (2005 = 100) – monthly data (index)*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_midx&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

²⁰ Obliczenia własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit. oraz Eurostat, *Distribution of pupils/Students by level*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ_ilev&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

poziomu ISCED-4²¹ oraz edukacji wyższej). Na każdego przedszkolaka i ucznia szkoły podstawowej wydawano średnio 4 366,0 w 2012 roku, na ucznia gimnazjum i szkoły średniej zaś – 5 180,3 euro, a na studenta 4 980,6 euro. Przyczyną niższego finansowania w edukacji wyższej jest szeroki dostęp usług prywatnych w szkolnictwie wyższym i rozpowszechnienie tej formy kształcenia w ostatnich latach. Porównując wydatki polskiego sektora publicznego na poszczególne formy kształcenia ze średnią dla Unii Europejskiej, możemy wysunąć kilka wniosków. Po pierwsze, na każdym etapie kształcenia następuje zmniejszenie dysproporcji odnośnie do bezwzględnej wartości wydatków. Przykładowo, w 2004 roku na edukację przedszkolną i wczesnoszkolną wydawano w Polsce 66% średniej unijnej, a w 2012 roku – 99%, na edukację gimnazjalną i średnią – 23% średniej dla UE-27 w 2004 roku i 39% w 2012 roku, a finansowanie szkolnictwa wyższego wzrosło z 86% średniej europejskiej w 2004 roku do 137% w 2012 roku. Po drugie, analogiczny wzrost występował w wydatkach na każdego ucznia/studenta. Po trzecie, pomimo braku znaczących różnic w wartościach bezwzględnych, wydatki publiczne, przypadające na jednego ucznia bądź studenta w Polsce, znacząco odbiegają od średniej dla Unii Europejskiej. Największa różnica występuje w edukacji wyższej, gdzie bezwzględna wartość wydatków przekracza średnią unijną, lecz w wydatkach przypadających na jednego studenta nasz kraj osiągnął 57% średniej w 2012 roku. W pozostałych formach kształcenia Polska nie przekroczyła 50-procentowego progu w stosunku do średniej dla państw europejskich w 2012 roku (47% dla ISCED 0-1, 39% dla ISCED 2-3).

4. Analiza porównawcza wydatków sektora publicznego na ochronę zdrowia

Kolejnymi wydatkami publicznymi, określającymi jakość życia ludności, są wydatki na ochronę zdrowia. W tej kategorii wydatków obserwuje się wzrost ich udziału w stosunku do PKB w latach 2004-2009 oraz ich obniżanie w kolejnych latach, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach Unii Europejskiej (tabela 4.). Ogólne wydatki na zdrowie stanowiły średnio 6,6% PKB w krajach UE-27 w 2004 roku, wzrosły do 7,6% PKB w 2009 roku, a w 2012 roku stosunek wydatków na zdrowie do PKB uległ spadkowi do 7,3%. Największą część PKB na zdrowie przeznaczają takie kraje jak: Francja (przeciętnie 7,9% PKB w latach 2004-2012), Dania (7,9% PKB) i Austria (7,8% PKB), a najmniej: Rumunia (3,1% PKB), Cypr (3,2%), Łotwa (4,3% PKB) oraz Bułgaria (4,5% PKB)²².

²¹ Edukacja policealna jest mało popularna w krajach europejskich. Wpływ na wysoką wartość wskaźnika mają wysokie wydatki na poziom ISCED-4 we Francji (zalicza się do niego pierwszy stopień szkolnictwa wyższego przed studiami licencjackimi – DEUG 1) oraz Włoszech (roczny kurs po szkołach czteroletnich, przed rozpoczęciem edukacji wyższej).

²² Dane Eurostatu: Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit.

Tabela 4. Wydatki sektora publicznego na zdrowie w Polsce oraz krajach UE-27 w latach 2004-2012

Kraj/jednostka		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
		Zdrowie ogółem									
UE-27 średnia	w mln euro	25 974,3	27 562,9	29 408,7	30 856,6	32 045,3	32 957,6	33 915,6	34 297,9	35 137,5	
Polska		8 478,3	10 814,6	12 613,8	14 144,4	18 339,5	15 934,7	17 699,0	17 528,5	17 616,3	
UE-27	w %PKB	6,6	6,7	6,8	6,7	6,9	7,6	7,4	7,3	7,3	
Polska		4,2	4,4	4,6	4,5	5,0	5,1	5,0	4,7	4,6	
UE-27	w euro na osobę	1 435,9	1 517,3	1 612,8	1 686,2	1 744,0	1 787,2	1 834,7	1 849,5	1 890,5	
Polska		222,0	283,3	330,6	371,0	481,2	417,8	463,7	454,9	457,1	
UE-27	tempo wzrostu w %*	b.d.	3,7	4,3	2,5	0,2	1,8	0,8	-1,9	-0,2	
Polska		b.d.	24,9	15,1	9,3	24,4	-16,4	8,2	-4,7	-3,1	
		Produkty medyczne, urządzenia i wyposażenie									
w tym:											
UE-27 średnia	w mln euro	3 830,5	4 041,6	4 189,6	4 401,4	4 516,7	4 812,7	4 863,9	4 773,4	4 281,6	
Polska		116,7	149,1	176,3	203,5	211,3	174,0	194,5	202,2	202,2	
UE-27	w euro na osobę	211,8	222,5	229,8	240,5	245,8	261,0	263,1	257,4	230,4	
Polska		3,1	3,9	4,6	5,3	5,5	4,6	5,1	5,2	5,2	
		Usługi ambulatoryjne									
w tym:											
UE-27 średnia	w mln euro	7 307,3	7 838,4	8 423,9	8 924,1	9 463,4	9 751,6	9 997,3	10 168,6	8 383,3	
Polska		3 083,4	4 073,6	4 722,9	4 977,7	6 173,5	5 136,6	5 907,6	5 849,9	5 809,7	
UE-27	w euro na osobę	404,0	431,5	462,0	487,7	515,0	528,8	540,8	548,3	451,1	
Polska		80,7	106,7	123,8	130,6	162,0	134,7	154,8	151,8	150,8	
		Usługi szpitalne									
w tym:											
UE-27 średnia	w mln euro	12 736,1	13 448,8	14 451,9	14 984,0	15 314,1	15 458,0	16 063,6	16 242,8	16 899,7	
Polska		4 854,6	6 004,5	6 987,3	8 116,1	11 021,3	9 609,5	10 705,9	10 680,0	10 719,3	
UE-27	w euro na osobę	704,1	740,4	792,6	818,8	833,4	838,3	869,0	875,9	909,3	
Polska		127,1	157,3	183,1	212,9	289,2	252,0	280,5	277,2	278,1	
		Usługi w zakresie zdrowia publicznego									
w tym:											
UE-27 średnia	w mln euro	292,6	306,8	327,1	348,5	355,8	436,6	429,9	424,7	393,7	
Polska		181,6	272,9	370,9	493,2	505,1	651,2	430,3	302,6	303,5	
UE-27	w euro na osobę	16,2	16,9	17,9	19,0	19,4	23,7	23,3	22,9	21,2	
Polska		4,8	7,1	9,7	12,9	13,3	17,1	11,3	7,9	7,9	

* Tempo wzrostu wybranych czynników zostało obliczone w stosunku do roku poprzedniego. Wartości zostały skorygowane o wskaźnik inflacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit.

Polska przeciętnie zajmowała piątą pozycję wśród krajów najmniej wydających na zdrowie w Unii Europejskiej (wydając średnio 4,7% PKB w badanym okresie czasu). Możemy zaobserwować w naszym kraju wzrost udziału wydatków na zdrowie w PKB z 4,2% w 2004 roku do 5,1% w 2009 roku oraz obniżenie do 4,6% w 2012 roku. Analogicznie w wartościach bezwzględnych uwidacznia się podobna tendencja. Realna dynamika wydatków na zdrowie rosła w krajach Unii Europejskiej do 2010 roku, po czym nastąpiła redukcja tych wydatków (o 1,9% w 2011 i 0,2% w 2012 roku). W Polsce w badanym czasie występowały znaczne fluktuacje w wydatkach na zdrowie. Największy wzrost obserwowujemy w 2008 roku (o 24,4% w stosunku do 2007 roku), po czym nastąpił spadek w 2009 roku (o 16,4% w stosunku do roku poprzedniego).

W przeliczeniu na jednego mieszkańca w Unii Europejskiej wydawano przeciętnie 1 890,5 euro publicznych środków na zdrowie. Najwięcej w stosunku do liczby swoich obywateli na zdrowie przeznaczały kraje Beneluxu oraz skandynawskie takie jak: Luksemburg (4 159,8 euro na osobę w 2012 roku), Dania (3 789,4 euro), Holandia (3 192,4 euro), Szwecja (3 054,8 euro) i Finlandia (2 914,6 euro). Najmniejsze wydatki na zdrowie występowały w państwach bałkańskich, czyli Rumunii (203,5 euro w 2012 roku) i Bułgarii (251,2 euro) oraz w Europie Środkowo-Wschodniej (Polska – 457,1 euro, Węgry – 514,3 euro, Łotwa – 597,1 euro oraz Litwa – 652,1 euro)²³. Wartości te potwierdzają znowu wysunięte wcześniej wnioski o braku spójności społecznej między bogatymi państwami tzw. „starej Unii” oraz jej nowymi członkami pod względem rozwoju społecznego.

Obserwuje się zbyt powolne zacieranie się różnic w wydatkach na zdrowie między Polską a pozostałymi krajami UE-27 do 2008 roku oraz ponowne powstawanie dysproporcji od czasu kryzysowego 2009 roku. W wartościach bezwzględnych wydatki na zdrowie w Polsce wzrosły z 33% średniej unijnej w 2004 roku do 57% w 2008 roku, a w 2012 roku osiągnęły zaledwie 50% średniej dla UE-27. W przeliczaniu na jednego mieszkańca, od początku członkostwa Polski w strukturach Unii Europejskiej, nastąpił ich wzrost z 15% średniej unijnej w 2004 roku do 28% w 2008 roku oraz spadek do 24% w 2012 roku. W stosunku do PKB Polska – pomimo mniejszej różnicy w stosunku do pozostałych krajów Europy – nie wykazuje zacierania różnic i zbliżania się do krajów lepiej rozwiniętych, osiągając w 2004 roku 64% średniej europejskiej, 72% w 2008 roku oraz 63% w 2012 roku.

W poszczególnych kategoriach wydatków na zdrowie obserwuje się podobne wahania, czyli wzrost do 2008 roku i spadek od 2009 roku. W każdej z badanych kategorii Polska znacząco odbiega od standardów europejskich. Najgorzej nasz kraj wypada w wydatkach na produkty medyczne, urządzenia i wyposażenie, wydając na ten cel w 2012 roku zaledwie 202,2 mln euro w porównaniu z 4 281,6 euro średniej dla UE-27. W przeliczaniu na jednego mieszkańca wartości te wyniosły 5,2 euro na

²³ Obliczenia własne na podstawie ibidem oraz Eurostat, *Population on 1 January by age and sex*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_pjan&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.

osobę w Polsce w 2012 roku, co stanowiło zaledwie 2% średniej w Unii Europejskiej (230,4 euro). Przyczyną wysokiej średniej są bardzo duże wydatki na produkty medyczne, urządzenia i wyposażenie w Luksemburgu (3 668,07 euro na osobę w 2012 roku), Niemczech (506,14 euro) oraz Francji (496,56 euro)²⁴. Należy zauważyć, że w porównaniu z naszym najbliższym zachodnim sąsiadem Polska wydaje ponad dziesięciokrotnie mniej na osobę w tej kategorii zdrowia. Najlepiej, w stosunku do pozostałych krajów, Polska reprezentuje się w kategorii usług w zakresie zdrowia publicznego (czyli publicznej służbie zdrowia). W wartościach bezwzględnych nastąpił wzrost z 62% średniej unijnej w 2004 roku (Polska – 181,6 mln euro, średnia UE-27 – 292,6 mln euro) do 149% w 2009 roku (Polska – 651,2 mln euro, UE-27 – 436,6 mln euro) oraz ponowny spadek do 2012 roku (77% średniej dla UE-27). W przeliczeniu na mieszkańca wydatki na publiczną służbę zdrowia wynosiły w Polsce w 2004 roku 29% średniej europejskiej, wzrosły do 72% w 2009 roku, a w 2012 roku osiągnęły wartość 37%.

5. Analiza porównawcza wydatków sektora publicznego na ochronę socjalną

Wielkość i strukturę wydatków sektora publicznego na ochronę socjalną w krajach UE-27 w latach 2004-2012 przedstawia tabela 5.

Przeciętnie w Unii Europejskiej na opiekę socjalną wydawano 18,8% PKB. W 2012 roku wyniosły one 95 270,2 mln euro wydatków na wsparcie socjalne oraz 5 125,9 euro na obywatela.

W wydatkach socjalnych obserwuje się podział państw członkowskich ze względu na model prowadzonej przez nie polityki społecznej²⁵. Najwięcej – bo około 20-25% PKB – na ochronę socjalną wydają państwa w modelu socjaldemokratycznym (nordyckim), obejmującym kraje skandynawskie i Holandię. Na każdego mieszkańca w tych krajach przypadało w 2012 roku 7 000-10 000 euro wydatków publicznych na ochronę socjalną. Następnie, według wartości wydatków socjalnych, znajdują się państwa modelu kontynentalnego (Niemcy, Francja, Austria, Belgia i Luksemburg), wydające na ten cel przeciętnie 19-24% PKB, a w przeliczeniu na osobę w 2012 roku 6 000-7 500 euro (za wyjątkiem Luksemburga, który wydaje najwięcej w UE-27, bo 15 073,0 euro)²⁶.

²⁴ Obliczenia własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit. oraz Eurostat, *Population...*, op. cit.

²⁵ B. Karbownik, *Analiza wydatków sektora finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Europejski model społeczny. Doświadczenia i przyszłość*, D. K. Rosati (red.), PWE, Warszawa 2009, s. 147; B. Balcerzak-Paradowska, B. Kołaczek, D. Głogosz, *Polityki rodzinne w poszczególnych krajach UE*, [w:] *Polityka rodzinna w krajach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, Biuletyn RPO – Materiały, nr 67, Zeszyty Naukowe Biura Rzecznika Praw Obywatelskich, Warszawa 2009, s. 55.

²⁶ Obliczenia własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit. oraz Eurostat, *Population...*, op. cit.

Tabela 5. Wydatki sektora publicznego na ochronę socjalną w Polsce oraz krajach UE-27 w latach 2004-2012

Kraj/jednostka		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ochrona socjalna										
UE-27 średnia	w mln euro	72 082,9	74 833,8	77 797,1	80 814,8	83 383,8	87 123,2	90 488,3	91 855,6	95 270,2
Polaska		35 910,6	41 458,6	45 900,6	48 594,0	56 645,9	51 100,1	59 738,9	58 878,8	61 297,8
UE-27	w % PKB	18,3	18,2	17,9	17,6	18,0	20,0	19,9	19,6	19,9
Polaska		17,6	17,0	16,9	15,6	15,6	16,4	16,9	15,9	16,1
UE-27	w euro na osobę	3 984,9	4 119,6	4 266,6	4 416,2	4 538,0	4 724,5	4 895,2	4 953,3	5 125,9
Polaska		940,3	1 086,0	1 202,9	1 274,6	1 486,2	1 339,9	1 565,7	1 528,1	1 590,6
UE-27	tempo wzrostu w %*	b.d.	1,5	1,6	1,5	-0,5	3,5	1,7	-1,5	1,0
Polaska		b.d.	13,0	9,3	3,2	11,8	-13,2	13,9	-5,2	0,4
Choroba i niepełnosprawność										
w tym:										
UE-27 średnia	w mln euro	10 299,8	10 624,3	11 101,0	11 633,2	11 976,8	11 859,5	12 369,5	12 461,3	12 072,1
Polaska		4 990,5	5 937,1	6 829,2	7 184,8	7 515,2	6 782,1	9 600,0	9 313,4	10 017,7
UE-27	w euro na osobę	569,4	584,9	608,8	635,7	651,8	643,1	669,2	672,0	649,5
Polaska		130,7	155,5	179,0	188,5	197,2	177,8	251,5	241,7	259,9
Ludzie starsi										
UE-27 średnia	w mln euro	35 219,1	36 844,9	38 495,3	40 566,0	42 119,8	43 356,0	45 315,9	46 613,0	45 348,6
Polaska		21 943,3	25 162,9	26 867,7	27 868,2	34 137,7	30 861,9	34 875,7	34 939,1	35 210,6
UE-27	w euro na osobę	1 947,0	2 028,3	2 111,2	2 216,7	2 292,3	2 351,1	2 451,5	2 513,6	2 439,9
Polaska		574,6	659,2	704,1	731,0	895,6	809,3	913,8	906,8	913,6
Minimum socjalne										
UE-27 średnia	w mln euro	5 563,2	5 664,1	5 814,6	5 970,5	6 144,2	6 323,4	6 434,2	6 521,3	5 790,2
Polaska		3 390,0	4 039,5	4 885,9	5 285,3	6 188,0	5 456,4	5 882,8	6 082,4	6 929,1
UE-27	w euro na osobę	307,5	311,8	318,9	326,3	334,4	342,9	348,1	351,7	311,5
Polaska		88,8	105,8	128,0	138,6	162,3	143,1	154,1	157,9	179,8
Rodzina i dzieci										
UE-27 średnia	w mln euro	6 778,2	7 012,7	7 361,2	7 594,3	7 653,3	7 956,4	8 069,0	8 083,6	7 939,9
Polaska		2 605,6	3 042,4	3 379,2	3 798,4	4 513,8	4 056,5	4 618,6	4 428,5	4 625,7
UE-27	w euro na osobę	374,7	386,0	403,7	415,0	416,5	431,5	436,5	435,9	427,2
Polaska		68,2	79,7	88,6	99,6	118,4	106,4	121,0	114,9	120,0

		Bezrobotni									
UE-27 średnia	w mln euro	6 017,5	6 660,3	6 590,6	6 134,1	6 154,0	7 700,1	7 897,3	7 396,9	6 373,3	
Polska		2 135,6	2 155,1	2 634,3	3 057,3	2 726,6	2 552,5	3 073,1	2 274,7	2 443,4	
UE-27	w euro na osobę	332,7	366,7	361,4	335,2	334,9	417,6	427,2	398,9	342,9	
Polska		55,9	56,5	69,0	80,2	71,5	66,9	80,5	59,0	63,4	
		Mieszkania									
UE-27 średnia	w mln euro	1 813,5	1 709,2	1 811,2	1 872,5	1 862,8	2 042,1	2 150,1	2 237,1	2 344,7	
Polska		218,5	260,7	264,6	277,0	240,9	188,1	218,8	216,0	444,7	
UE-27	w euro na osobę	100,3	94,1	99,3	102,3	101,4	110,7	116,3	120,6	126,2	
Polska		5,7	6,8	6,9	7,3	6,3	4,9	5,7	5,6	11,5	
		Wykluczenie społeczne									
UE-27 średnia	w mln euro	2 517,5	2 209,4	2 321,5	2 634,1	2 774,4	2 931,2	3 161,8	3 279,2	3 370,8	
Polska		411,5	494,2	645,0	719,9	896,3	821,2	1 098,0	1 049,1	1 048,1	
UE-27	w euro na osobę	139,2	121,6	127,3	143,9	151,0	159,0	171,0	176,8	181,4	
Polska		10,8	12,9	16,9	18,9	23,5	21,5	28,8	27,2	27,2	

* Tempo wzrostu wybranych czynników zostało obliczone w stosunku do roku poprzedniego. Wartości zostały skorygowane o wskaźnik inflacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, *General government expenditure...*, op. cit.

Kolejny model – anglosaski, zwany modelem liberalnym, obejmuje Wielką Brytanię i Irlandię. W Wielkiej Brytanii na opiekę socjalną wydawano przeciętnie w analizowanym okresie 16,3% PKB, a w Irlandii – 13,9% PKB, ale należy zaznaczyć, że udział wydatków socjalnych w PKB stale wzrasta w obu państwach (w Wielkiej Brytanii z 15,5% PKB w 2004 roku do 17,9% PKB w 2012 roku, a w Irlandii – z 10,4% PKB w 2004 roku do 16,4% PKB w 2012 roku). Na każdego obywatela w Wielkiej Brytanii wydawano w 2012 roku 4 885,5 euro, a w Irlandii – 5 990,0 euro na ochronę socjalną²⁷. Następny model społeczny – południowoeuropejski (śródziemnomorski) obejmuje Grecję, Hiszpanię, Włochy, Portugalię oraz Maltę i Cypr, wydające przeciętnie 16-20% PKB na pomoc socjalną, a na osobę w 2012 roku od 2 200 do 4 500 euro²⁸. Na kolejnym miejscu są kraje Europy Środkowo-Wschodniej (w tym Polska), w których na pomoc socjalną przeznaczają się około 12-17% PKB. W krajach tych na osobę wydawano 1 300-2 000 euro na opiekę socjalną. Najmniej, bo 700-900 euro w 2012 roku, na wsparcie społeczne wydają kraje bałkańskie, czyli Bułgaria i Rumunia²⁹.

Należy zaznaczyć, że we wszystkich krajach Unii Europejskiej obserwowano od 2009 roku spadek realnej dynamiki wydatków na pomoc socjalną, co – jak już zaznaczono – jest skutkiem redukcji wydatków publicznych w związku z nadmiernym zadłużeniem publicznym.

Porównując Polskę ze średnią dla Unii Europejskiej, obserwuje się wysoką polaryzację w wydatkach na opiekę socjalną. Pogłębia się w naszym kraju różnica w ogólnych wydatkach na opiekę socjalną w stosunku do osiąganego dochodu. O ile w 2004 roku udział wydatków socjalnych w PKB wynosił w Polsce 96% średniej unijnej, to – zmniejszając się z każdym rokiem – w 2012 roku współczynnik ten zmalał do 81%. Jednakże, w przeliczeniu na mieszkańca, nastąpił nieznaczny wzrost w stosunku do średniej unijnej – z 24% w 2004 roku do 31% w 2012 roku.

W poszczególnych kategoriach wydatków sektora publicznego na zapewnienie ochrony socjalnej swoich obywateli Polska również znacząco odbiega od średniej dla Unii Europejskiej. Najwyższe zróżnicowanie obserwuje się w wydatkach na mieszkania, a także na wykluczenie społeczne, bezrobotnych oraz rodzinę i dzieci. W 2012 roku na mieszkania w Polsce z publicznych środków wydawano 11,5 euro na każdego obywatela (w porównaniu ze średnią dla UE-27 wynoszącą 126,2 euro), co stanowiło zaledwie 9% średniej unijnej. W porównaniu z najwięcej wydającą na ten cel Wielką Brytanią (465,0 euro na osobę w 2012 roku)³⁰ nasze wydatki stanowiły zaledwie 2,5% tej kwoty. Wydatki na wykluczenie społeczne, pomimo wzrostu do 2010 roku, również znacząco odbiegają od średniej unijnej. W 2004 roku stanowiły 8% średniej, poprzez 17% w 2010 roku, do 15% w 2012 roku. Podobna sytuacja występuje w wydatkach

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Ibidem.

³⁰ Ibidem.

na bezrobotnych, rodzinę i dzieci. Znaczącą poprawę można zauważyć tylko w wydatkach na zapewnienie minimum socjalnego – z 29% średniej europejskiej w 2004 roku do 58% w 2012 roku.

Reasumując, należy zaznaczyć, że zarówno ustawodawstwo, jak i system instytucjonalny pomocy socjalnej w Polsce są niedostosowane jeszcze do standardów unijnych. W krajach o silnej opiekuńczej roli państwa i rozwiniętym modelu społecznej gospodarki rynkowej, jakimi są kraje skandynawskie, pomoc państwa ukierunkowana jest adekwatnie do potrzeb i sytuacji danych rodzin. W Polsce, a także w innych krajach „postsocjalistycznych”, bardzo często wsparcie, uzyskiwane od państwa, trafia nie tam, gdzie ta pomoc jest najbardziej potrzebna. Niskie kwoty wsparcia socjalnego, w porównaniu z pozostałymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej, bardzo często nie trafiają do ludzi najbardziej potrzebujących, co dodatkowo prowadzi do polaryzacji społeczeństwa.

Zakończenie

Przeprowadzone badania pozwalają na sprecyzowanie kilku wniosków:

- w okresie uczestnictwa Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2012 odnotowano poprawę pozycji Polski na tle pozostałych krajów członkowskich pod względem rozwoju gospodarczego i społecznego. Jednakże dynamika tego wzrostu jest niska, a zatem niezadawalająca. W tym tempie rozwoju upłyną dekady lat zanim Polska osiągnie poziom rozwoju krajów UE-15;
- mimo relatywnie wyższego tempa wzrostu PKB na 1 mieszkańca w Polsce w latach 2004 -2012 w stosunku do średniej krajów UE-27 jego poziom wzrósł w Polsce tylko z 24% do 39%, a poziom zarobków rocznych brutto z 21% do 28%;
- niski poziom rozwoju w Polsce rzutuje negatywnie na wskaźniki obrazujące poziom dochodów polskiego społeczeństwa. Niskie tempo wzrostu tych wskaźników uniemożliwia Polsce osiągnięcie znacznych efektów konwergencyjnych. Na ten stan rzeczy w sposób znaczący wpłynęła niesymetryczna reforma cenowo-dochodowa oraz polityka antyinflacyjna lat 90. Była ona dużym błędem polskiej transformacji systemowej, a jej skutki odczuwamy do dnia dzisiejszego. Ten stan blokuje nam również wejście do strefy euro;
- polaryzacja dochodowa między Polską, a krajami UE-15 jest główną determinantą procesów migracyjnych, które znacząco ograniczają nasze możliwości rozwojowe i destabilizują system ubezpieczeń społecznych oraz finanse publiczne;
- średnie wydatki publiczne w krajach UE-27 w stosunku do PKB kształtują się na poziomie zbliżonym do polskich (około 42%), jednakże ich

- poziom w przeliczeniu na mieszkańca stanowił w 2012 roku tylko 32,8% średniej unijnej;
- neoliberalny model polityki społeczno-ekonomicznej w Polsce znacznie osłabił możliwości realizacji społecznych i gospodarczych funkcji państwa, co prowadzi do rozwoju niezrównoważonego i znacznych napięć społecznych;
 - analiza porównawcza wydatków sektora publicznego w Polsce na trzy główne funkcje społeczne, tj. edukację, opiekę zdrowotną i pomoc socjalną, dowodzi, że Polska wydaje na nie nieco mniejszą część swego PKB niż średnia dla krajów UE-27. Jednakże, z uwagi na znacznie niższy poziom PKB w Polsce, bezwzględne wartości tych wydatków są wielokrotnie niższe nawet w stosunku do średniej krajów UE-27.

Bibliografia

1. Balcerzak-Paradowska B., Kołaczek B., Głogosz D., *Polityki rodzinne w poszczególnych krajach UE*, [w:] *Polityka rodzinna w krajach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, Biuletyn RPO – Materiały, nr 67, Zeszyty Naukowe Biura Rzecznika Praw Obywatelskich, Warszawa 2009.
2. Kaja J., *Cele społeczne w systemie rynkowym*, [w:] *Wyzwania dla polityki rozwoju gospodarczego i społecznego w warunkach integracji europejskiej i światowego kryzysu gospodarczego*, Z. Mikołajewicz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011.
3. Karbownik B., *Analiza wydatków sektora finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Europejski model społeczny. Doświadczenia i przyszłość*, D. K. Rosati (red.), PWE, Warszawa 2009.
4. Lis S., Kałnik-Prokop J., *Wydatki i zadłużenie sektora finansów publicznych a wzrost gospodarczy krajów Unii Europejskiej w latach 2001-2011. Analiza empiryczna*, [w:] *Kryzys w Unii Europejskiej i jego implikacje dla Polski*, A. Prusek (red.), Katedra Polityki Ekonomicznej i Programowania Rozwoju Uniwersytetu Ekonomicznego, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania, Mielec – Kraków 2013.
5. Lis S., *Współczesna makroekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011.
6. Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
7. Prusek A., *Dywergencja płacowo-dochodowa w Polsce i scenariusze jej zmniejszenia w warunkach integracji europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 818, Kraków 2009.
8. Prusek A., *Kryzys ekonomiczno-finansowy w Unii Europejskiej oraz kierunki działań stabilizacyjnych i zmian systemowych*, [w:] *Kryzys w Unii Europejskiej i jego implikacje dla Polski*, A. Prusek (red.), Katedra Polityki Ekonomicznej i Programowania Rozwoju Uniwersytetu Ekonomicznego, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania, Mielec – Kraków 2013.

9. Prusek A., *Sektor finansowy jako źródło destabilizacji finansów publicznych i zadłużenia państw Unii Europejskiej oraz kierunki działań stabilizacyjnych*, [w:] *Europa wobec wyzwań kryzysu finansowego. Dylematy polityki społeczno-ekonomicznej*, S. Lis, A. Prusek (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2013.
10. Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

Źródła internetowe

1. Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, data dostępu 17.03.2014 r.
2. Eurostat, *Average annual gross earnings by economic activity – NACE Rev. 2*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_gr_nace2&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
3. Eurostat, *Distribution of pupils/ Students by level*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ_ilev&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
4. Eurostat, *GDP and main components – Current prices*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
5. Eurostat, *General government expenditure by function (COFOG)*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_exp&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
6. Eurostat, *Government revenue, expenditure and main aggregates*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_main&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
7. Eurostat, *HICP (2005 = 100) – monthly data (index)*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_midx&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
8. Eurostat, *Monthly minimum wages – bi-annual data*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
9. Eurostat, *Population on 1 January by age and sex*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_pjan&lang=en, data dostępu 17.03.2014 r.
10. UNDP, *Data*, <http://hdr.undp.org/en/data>, data dostępu 14.04.2014 r.

ROZDZIAŁ II

POSTĘP TECHNICZNY W BUDOWIE POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO POLSKI

Jan Kowalik¹

INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ NA TLE INNYCH PAŃSTW UE

Streszczenie

W artykule zaprezentowano działania Unii Europejskiej w zakresie wspierania innowacyjności w krajach unijnych. Przedstawiono założenie głównych programów i strategii pobudzania innowacyjności w ramach Siódmego Programu Ramowego (na lata 2007-2013), programu „Horyzont 2020” oraz Strategii Lizbońskiej i programu „Europa 2020”. W artykule, stosując zarówno wskaźniki pośrednie, jak i bezpośrednie, służące do pomiaru innowacyjności, przeprowadzono analizę porównawczą poziomu innowacyjności gospodarki polskiej oraz gospodarek innych krajów Unii Europejskiej. Narzędziem badawczym, które pozwoliło na zrealizowanie tego celu, była analiza głównych składowych.

Słowa kluczowe: innowacyjność gospodarki, Unia Europejska, analiza głównych składowych

INNOVATIVENESS OF POLISH ECONOMY AGAINST OTHER EU COUNTRIES

Abstract

Innovation is a key factor determining the economic development of a country or region. An innovative economy is one in which enterprises are able to create and implement innovation and are allowed to introduce new and improved products, new or changed processes. In an innovative economy institutions implement new organizational and technical solutions or new methods of management. The aim of the paper is to draw a comparison between the levels of innovativeness of the Polish economy and those of other European Union countries. This is done by means of the principal components method, which allows to define important factors determining the innovativeness of the EU economies and to classify the countries according to their level of innovation.

Key words: innovativeness of economy, European Union, principal component analysis

Wstęp

Innowacyjność to jeden z kluczowych czynników, który odgrywa wiodącą rolę w kreowaniu wzrostu gospodarczego, a co za tym idzie – rozwoju danego kraju czy też regionu. Przez innowacyjność gospodarki należy rozumieć zdolność wszystkich uczestników procesów gospodarczych do tworzenia i wdrażania innowacji oraz rzeczywistą ich umiejętność do wprowadzania nowych i zmoder-

¹ dr Jan Kowalik – Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania

nizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno-technicznych.

Generowanie i wdrażanie innowacji w postaci nowych produktów, usług, technologii, metod zarządzania pozwala przedsiębiorstwu na zdobycie lub utrzymanie przewagi konkurencyjnej na rynku, która prowadzi do rozwoju przedsiębiorstwa, a w efekcie zwiększenia jego konkurencyjności. Ze względu na to, że przedsiębiorstwa odgrywają znaczącą rolę w gospodarce, innowacje wpływają na wzrost i rozwój gospodarczy.

Istotnym czynnikiem, który stymuluje zdolność innowacyjną przedsiębiorstwa i determinuje innowacyjność gospodarki, jest polityka innowacyjna państwa. Stanowi ona całokształt działań państwa, ukierunkowanego na kreowanie, stymulowanie i wdrażanie nowych rozwiązań techniczno-organizacyjnych w gospodarce². Znaczenie polityki innowacyjnej w gospodarce danego kraju wynika z dwóch faktów³:

- roli, jaką innowacje odgrywają we wzroście gospodarczym; ekonomiści oceniają, że aż 2/3 wzrostu gospodarczego krajów rozwiniętych należy łączyć z wprowadzaniem innowacji;
- zjawiska niedoskonałości funkcji samoregulacyjnej rynku, który sam z siebie, bez wsparcia rządów, nie jest w stanie zapewnić innowacyjności gospodarki na racjonalnym z punktu widzenia społecznego poziomie.

Ocena stanu innowacyjności gospodarki odbywa się na podstawie wskaźników pośrednich i bezpośrednich. Wskaźniki pośrednie oparte są na intensywności prac badawczo-rozwojowych, mierzą wyniki działalności wynalazczej i na ich podstawie formułowane są wnioski na temat sytuacji innowacyjnej gospodarki. Natomiast wskaźniki bezpośrednie koncentrują się na efektach innowacji produktowych, procesowych organizacyjnych i marketingowych⁴.

Celem artykułu jest porównanie poziomu innowacyjności gospodarki polskiej oraz gospodarek innych krajów Unii Europejskiej. Narzędziem badawczym, które pozwoli na zrealizowanie tego celu będzie metoda głównych składowych, pozwalająca określić istotne czynniki, determinujące innowacyjność gospodarek w krajach unijnych, oraz dokonać klasyfikacji tychże krajów ze względu na poziom ich innowacyjności.

W pracy, stosując zarówno wskaźniki pośrednie, jak i bezpośrednie, przeprowadzono analizę porównawczą poziomu innowacyjności gospodarki polskiej oraz gospodarek innych krajów Unii Europejskiej. Narzędziem badawczym,

² W. Kasperkiewicz, *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – uwarunkowania, instrumenty i tendencje*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” 2004, nr 2 (15), s. 11.

³ K. Koziół, *Modele polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, W. Janasz (red.), Difin, Warszawa 2005, s. 132.

⁴ P. Nowak, *Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów UE*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, nr 19, Komisja Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego i Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa – Kraków 2012, s. 153-154.

które pozwoliło na zrealizowanie tego celu była analiza głównych składowych. Metoda ta jest stosunkowo wszechstronnym narzędziem analitycznym, pozwalającym m.in. na:

- redukcję zbioru cech opisujących badane zjawisko i wyodrębnienie takiego podzbioru cech, który dostarczałby niemalże ten sam zakres informacji o badanych obiektach wielowymiarowych, co pełny ich zbiór;
- klasyfikację zarówno cech, jak i obiektów na jednorodne grupy ze względu na rozpatrywany zestaw wskaźników, charakteryzujących badane obiekty;
- porządkowanie obiektów wielocechowych według ich relatywnego znaczenia.

1. Innowacyjność jako kluczowy czynnik rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej

Innowacje są kluczowym czynnikiem, determinującym rozwój gospodarczy kraju czy też regionu. Innowacyjna gospodarka to taka, w której przedsiębiorstwa posiadają zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji oraz rzeczywistą umiejętność do wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych, rozwiązań organizacyjno-technicznych czy też nowych metod zarządzania.

Wśród przesłanek wyboru innowacyjności, jako wiodącego czynnika oddziałującego na konkurencyjność, wymienia się kilka czynników⁵:

- już w samej nazwie innowacyjność zawiera element nowości i zmiany, ma charakter dynamiczny i rozwojowy;
- jest czynnikiem powiązanim z pozostałymi czynnikami oddziałującymi na wzrost konkurencyjności;
- silnie oddziałuje na kreowanie popytu rynkowego, ten z kolei jest niezwykle ważnym czynnikiem kształtowania konkurencyjności.

Aktywność przedsiębiorstw w zakresie generowania i wdrażania innowacji w postaci nowych produktów, usług, technologii oraz metod zarządzania uzależniona jest od szeregu czynników, które ogólnie można podzielić na te o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Warunki zewnętrzne odnoszą się do otoczenia, w którym funkcjonują dane podmioty gospodarcze i w znacznym stopniu są uzależnione od ogólnych zasad funkcjonowania gospodarki oraz kreowania odpowiedniej polityki proinnowacyjnej państwa czy też regionu. Natomiast uwarunkowania wewnętrzne działalności innowacyjnej przedsiębiorstw wyni-

⁵ A. Sosnowska, *Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, A. Sosnowska, K. Poznańska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 10.

kają z ich aktualnej sytuacji finansowej, kadrowej oraz technicznej i są uważane za zmienne zależne od przedsiębiorstwa.

Podejście Unii Europejskiej do innowacyjności gospodarki zmieniało się na przestrzeni lat. Od zawsze była to jednak sfera wspierana różnymi programami i strategiami, których celem była poprawa poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, a co za tym idzie również i gospodarek poszczególnych krajów członkowskich.

Pierwszym wymiernym efektem zainteresowania problematyką innowacji i innowacyjności w Unii Europejskiej była wydana w 1995 roku *Zielona księga innowacyjności*⁶. *Zielona Księga* wskazała na występowanie paradoksu innowacyjnego w Unii, polegającego na tym, iż wysokie nakłady na działalność B + R w Unii nie przekładały się na poprawę pozycji konkurencyjnej zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarek poszczególnych krajów Unii w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi oraz Japonią. W publikacji tej przedstawiono liczne działania, jakie Unia zamierzała podjąć, by zidentyfikować pozytywne i negatywne czynniki, od których zależy innowacyjność przedsiębiorstw europejskich. Działania te dotyczyły: budowy monitoringu technologicznego, rozwoju systemu szkoleń, zwiększenia efektywności wykorzystania nakładów, zwiększenia mobilności studentów i pracowników naukowych, propagowania innowacji, rozwoju systemu finansowania innowacji, ochrony własności intelektualnej i przemysłowej, budowy systemów podatkowych, wspierających innowacyjność, uproszczenia procedur administracyjnych oraz modyfikacji przepisów prawnych, wzmocnienia procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach oraz wzrostu roli władz regionalnych⁷. Komisja Europejska potraktowała ten dokument jako środek prowadzący do prawdziwej europejskiej strategii na rzecz promocji innowacji.

Następnym krokiem w kierunku wspierania procesów innowacyjnych w Unii było ogłoszenie przez Komisję Europejską w 1997 roku *Pierwszego planu działań na rzecz innowacji w Europie (The First Action Plan for Innovation in Europe)*⁸. Był to dokument, który po raz pierwszy ustanawiał wspólne ramy dla polityki innowacyjnej w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Publikacja ta wskazywała na trzy zasadnicze obszary działań w kierunku wzrostu innowacyjności⁹:

- rozwijanie kultury innowacyjnej;
- stworzenie podstaw działań na rzecz innowacji;
- efektywniejsze sposoby upowszechniania innowacji.

Na podstawie *Pierwszego planu działań na rzecz innowacji w Europie* zbudowano praktyczny instrument *Trend Chart On Innovation*, służący do zbierania

⁶ *Green Paper on Innovation*, <http://ica.cordis.lu/documents/documents/documentlibrary/4INL95bookEN.doc>, data dostępu 12.09.2011 r.

⁷ Ibidem.

⁸ *The First Action Plan for Innovation in Europe*, COM (1995) 589.

⁹ K. Kozioł, op. cit., s. 131.

danych i analizy informacji związanych z polityką innowacyjną na poziomie narodowym oraz unijnym.

Kolejny etap ewaluowania narzędzi, wspierających działalność innowacyjną w krajach Wspólnoty, związany był z infrastrukturą i pracą w sieci (*networking*), które to elementy miały doprowadzić do wzrostu odpowiedzialności za rozwój innowacji na szczeblu lokalnym i regionalnym. Nowymi instrumentami i narzędziami stały się: bezpośrednie wsparcie nauki, system finansowego wsparcia przedsiębiorstw wdrażających innowacje (głównie technologiczne) oraz inwestycje w infrastrukturę innowacji¹⁰. Działania te były realizowane w ramach Czwartego Programu Ramowego. Powstały dwa rodzaje sieci: sieć centrów przekazu informacji (*Information Relay Centre – IRC*) oraz sieć innowacyjnych regionów w Europie. Zadaniem IRC było promowanie innowacji, natomiast celem IRE było łączenie regionów, zainteresowanych innowacjami i strategiami innowacyjnymi, oraz wymiana doświadczeń między nimi.

Programy ramowe są podstawowymi dokumentami potwierdzającymi politykę innowacyjną Unii Europejskiej. Stanowią one zbiór tematów działalności naukowo-badawczej i technicznej, zebranych w kilku dziedzinach, finansowanych przez Unię Europejską, a zarządzanych przez Komisję. Dotychczas zrealizowano siedem programów ramowych. W latach 1998-2006 realizowane były odpowiednio Piąty i Szósty Program Ramowy, natomiast w latach 2007-2013 Siódmy Program Ramowy.

Siódmy Program Ramowy (2007-2013) był największym programem finansowania badań naukowych i rozwoju technologicznego w Europie. Jego najważniejszymi celami było:

- wspieranie współpracy ponadnarodowej na wszystkich płaszczyznach w całej UE;
- zwiększenie dynamizmu, kreatywności i doskonałości europejskich badań naukowych w pionierskich dziedzinach wiedzy (naukowcy w sposób niezależny i odpowiedzialny określają główne badania w tym obszarze);
- wzmacnianie potencjału ludzkiego w zakresie badań i technologii poprzez zapewnienie lepszej edukacji i szkoleń, łatwiejszego dostępu do potencjału badawczego oraz uznania dla zawodu naukowca, także poprzez znaczne zwiększenie udziału kobiet w badaniach naukowych oraz zachęcanie naukowców do mobilności i rozwijania kariery;
- zintensyfikowanie dialogu między światem nauki i społeczeństwem w Europie celem zwiększenia społecznego zaufania do nauki;
- wspieranie naukowców rozpoczynających karierę;

¹⁰ K. Tuszyński, *Dominujące trendy w unijnej polityce innowacji*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wrocław 2004, s. 661 i dalsze.

- wspieranie szerokiego stosowania rezultatów i rozpowszechniania wiedzy, uzyskanej w wyniku działalności badawczej, finansowanej ze środków publicznych¹¹.

Na lata 2014-2020 przewidziano realizację kolejnego programu ramowego o nazwie „Horyzont 2020”. Program ten koncentruje się na trzech różnych, lecz wzajemnie uzupełniających się, celach, jakimi są¹²:

- doskonała baza naukowa – w ramach tego priorytetu podniesie się poziom doskonałości europejskiej bazy naukowej i zapewniony zostanie stały dopływ światowej klasy badań w celu zagwarantowania długoterminowej konkurencyjności Europy;
- wiodąca pozycja w przemyśle – celem tego priorytetu będzie poprawa atrakcyjności Europy jako miejsca na inwestycje w zakresie badań naukowych i innowacji (w tym ekoinnowacji), poprzez wspieranie działań zgodnych z potrzebami sektora biznesu;
- wyzwania społeczne – priorytet ten odzwierciedla priorytety polityczne strategii „Europa 2020” oraz stanowi odpowiedź na główne obawy żywione przez obywateli w Europie i na świecie.

Przedostatnim jak dotychczas programem wsparcia dla procesów innowacyjnych w krajach UE była Strategia Lizbońska. W marcu 2000 roku na posiedzeniu Rady Europejskiej została przyjęta Strategia Lizbońska, stanowiąca długofalowy program rozwoju społeczno-gospodarczego. Nadrzędnym jej celem było uczynienie z Unii Europejskiej do 2010 roku najbardziej konkurencyjnej, dynamicznej i opartej na wiedzy gospodarki świata; zdolnej do dalszego rozwoju, charakteryzującej się większą spójnością społeczną oraz oferującej większą liczbę miejsc pracy. Takie sformułowanie celu odzwierciedla rosnącą w Europie i świecie świadomość, że zdolność do zdobywania i wykorzystywania wiedzy jest czynnikiem coraz bardziej kluczowym dla określenia konkurencyjności gospodarki¹³. Strategia Lizbońska miała być szansą na odbudowę europejskiej gospodarki i wyprowadzenia jej na pozycje światowego lidera. Cztery najistotniejsze kwestie poruszane przez strategię to:

- innowacyjność – gospodarka oparta na wiedzy;
- liberalizacja – rynek telekomunikacyjny, energia, transport, rynek finansowy;
- przedsiębiorczość – zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej;

¹¹ Punkt kontaktowy 7 Programu Ramowego, 7. *Program Ramowy (7PR) Wspólnoty Europejskiej badań, rozwoju technologicznego i wdrożeń (2007-2013)*, http://7pr.kpk.gov.pl/pliki/6637/7PR_informacja_for_net.pdf, data dostępu 08.01.2008 r.

¹² Punkt kontaktowy 7 Programu Ramowego, *Horyzont 2020*, <http://7pr.pb.edu.pl/horyzont-2020/>, data dostępu 08.04.2014 r.

¹³ *Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego*, A. Kukliński (red.), „Re-wasz”, Warszawa 2003, s. 12.

– spójność społeczna – stworzenie nowego modelu państwa socjalnego¹⁴.

Choć po pięciu latach Komisja zdecydowała się odnowić Strategię z 2000 roku, to i tak cel pozostał wciąż ten sam – stworzenie najbardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie.

Podstawą budowania gospodarki opartej na wiedzy jest podniesienie innowacyjności gospodarki europejskiej. Według Komisji sprostanie temu wyzwaniu miało być możliwe m.in. dzięki wiedzy i edukacji – „wiedza i innowacje będą bijącym sercem europejskiego wzrostu gospodarczego”¹⁵. W związku z tym działania powinny skupić się wokół takich pojęć jak: edukacja, badania i rozwój, sprawna dystrybucja wiedzy i informacji. Wydatki ogółem na badania i rozwój technologiczny oraz innowacje w UE miały więc zostać zwiększone tak, aby do 2010 roku zbliżyć się do poziomu 3% PKB. Dwie trzecie tych wydatków miała pochodzić z sektora prywatnego. Wyzwanie realizacji tego celu podejmował Siódmy Program Ramowy (7PR) poprzez szereg nowych inicjatyw takich jak: Europejskie Platformy Technologiczne (*European Technology Platforms – ETP*) oraz Wspólne Inicjatywy Technologiczne (*Joint Technology Initiatives – JTI*).

Dziś już wiadomo, że nie wszystkie założenia Strategii Lizbońskiej udało się zrealizować w poszczególnych krajach Wspólnoty w zakładanym czasie, dlatego też została ona zastąpiona w 2010 roku nowym programem rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej „Europa 2020”. W programie tym zaproponowano trzy podstawowe, wzajemnie wzmacniające się, priorytety¹⁶:

- wzrost inteligentny – czyli rozwój oparty na wiedzy i innowacjach;
- wzrost zrównoważony – czyli transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów oraz konkurencyjnej;
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu – czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

Unia Europejska zauważyła istotę innowacyjności oraz jej wpływ na działalność przedsiębiorstwa, która przekłada się na wyniki gospodarki całej Unii. Wydawane w kolejnych latach programy, podejmowanie różnorodnych inicjatyw na szczeblach: wspólnotowym, krajowym i regionalnym, mają za zadanie wspierać przedsięwzięcia innowacyjne, stwarzać warunki do budowy środowiska innowacyjnego, sprzyjać rozwojowi innowacji. Strategia „Europa 2020” oraz programy ramowe wyznaczają ogólne ramy polityki innowacyjnej na szczeblu unijnym

¹⁴ W. Kasperkiewicz, *Kontrowersje wokół nowej gospodarki*, [w:] *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, A. Budzyńska et al. (oprac.), Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s. 7.

¹⁵ *Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii Lizbońskiej 2005*, Komunikat na wiosenny szczyt Rady Europejskiej, Komunikat przewodniczącego Barroso w porozumieniu z wiceprzewodniczącym Verheugenem, Komisja Europejska, COM (2005) 24, Bruksela, s. 5.

¹⁶ Ministerstwo Gospodarki, *Strategia Europa 2020*, <http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Strategia+Europa+2020>, data dostępu 15.04.2014 r.

i stanowią punkt odniesienia dla tworzenia – w poszczególnych krajach członkowskich Wspólnoty – strategicznej polityki proinnowacyjnej, uwzględniającej uwarunkowania lokalne, występujące w danym państwie.

2. Metodyka badań poziomu innowacyjności krajów Unii Europejskiej

W analizie innowacyjności gospodarek krajów Unii Europejskiej zastosowana zostanie metoda głównych składowych. Analiza głównych składowych jest jedną z technik redukcji danych, pozwalających określić strukturę wewnętrzną zmiennych lub zredukować dużą liczbę zmiennych do mniejszej liczby składowych. Podstawowym celem metody głównych składowych jest takie ortogonalne przekształcenie obserwowalnych zmiennych, opisujących obserwacje wielowymiarowe, na nowy układ zmiennych nieskorelowanych, tzw. głównych składowych, aby wyjaśniały one całkowitą wariancję wyjściowych zmiennych. Przekształcenia tego dokonuje się w taki sposób, że kolejne główne składowe wyjaśniają coraz mniejszy procent całkowitej wariancji. Zatem największy procent całkowitej wariancji cech opisujących obserwacje wielowymiarowe jest wyjaśniony przez pierwszą główną składową¹⁷. Interpretacja uzyskanych składowych głównych dokonywana jest na podstawie ich wartości własnych, wektorów własnych oraz ładunków czynnikowych.

Wartość własna daje informację o tym, jaka część całkowitej zmienności jest tłumaczona przez daną składową główną. Pierwsza składowa główna wyjaśnia największą część wariancji, kolejna wyjaśnia największą część tej wariancji, która nie została wytłumaczona przez poprzednią itd.

Wektor własny odzwierciedla wpływ poszczególnych zmiennych pierwotnych na daną składową główną. Zawiera współczynniki kombinacji liniowej, wyznaczające składową.

Kolejną ważną statystyką, pozwalającą na interpretację składowych, są ich ładunki czynnikowe. W analizie głównych składowych, gdy rotacja jest ortogonalna, możemy je interpretować jako korelacje zmiennej wyjściowej z określoną składową. Wartość ładunku czynnikowego określa zarówno siłę powiązania zmiennej ze składową, jak i kierunek tego powiązania. Innymi słowy, ładunki czynnikowe wyrażają stopień nasycenia głównej składowej danym czynnikiem. Im większy jest współczynnik korelacji zmiennej ze składową, tym bardziej istotna jest ta zmienna dla danej głównej składowej.

Jak już wspomniano, celem analizy składowych głównych jest redukcja liczby zmiennych przy jednoczesnym zachowaniu jak największej ilości informacji o opisywanych zmiennych. W tym celu niezbędne jest kryterium pozwa-

¹⁷ *Statystyczne metody analizy danych*, W. Ostasiewicz (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 157.

lające na wybór odpowiedniej liczby składowych, w zależności od wymaganego poziomu dokładności opisu danych. Do najczęściej stosowanych kryteriów wyboru liczby głównych składowych należą:

1. Kryterium Kaisera – wykorzystuje się tylko te główne składowe, dla których wartość własna przekracza lub jest bliska jeden. W metodzie tej zakłada się, że każdy czynnik powinien wyjaśniać zmienność co najmniej jednej zmiennej pierwotnej.
2. Kryterium Cattella – oparte jest na wykresie osypiska, na którym przedstawione są graficznie poszczególne składowe (na osi X) oraz ich wartości własne (na osi Y). W celu dokonania wyboru głównych składowych szuka się na wykresie takiego punktu, w którym wykres przestaje być stromy i liczy się składowe (punkty) powyżej tego punktu.
3. Kryterium procentu wyjaśnianej wariancji – przyjmuje się tyle składowych, by wyjaśnić określony arbitralnie procent wyjaśnianej wariancji. Przyjmuje się, że stopień wyjaśnionej wariancji oryginalnych zmiennych musi wynosić co najmniej 75%¹⁸.

Do scharakteryzowania poziomu innowacyjności krajów Unii Europejskiej wybrano 9 wskaźników. Zaproponowany zestaw zmiennych, charakteryzujących badany obszar, jest następujący:

X₁ – absolwenci studiów doktoranckich w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w wieku 25-34 lata;

X₂ – odsetek ludności w wieku 30-34 lat, posiadających wykształcenie wyższe;

X₃ – liczba zatrudnionych w sektorze B + R, wyrażona jako odsetek ludności aktywnej zawodowo;

X₄ – wydatki publiczne na badania i rozwój jako procent PKB;

X₅ – wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój jako procent PKB;

X₆ – MŚP, wprowadzające innowacje produktowe lub procesowe jako procent ogółu przedsiębiorstw MŚP;

X₇ – MŚP, wprowadzające innowacje marketingowe lub organizacyjne jako procent ogółu przedsiębiorstw MŚP;

X₈ – udział wartości eksportu wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem;

X₉ – liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony w EPO (Europejski Urząd Patentowy) w przeliczeniu na milion ludności.

Pięć pierwszych wskaźników należy traktować jako elementy „wkładu” w działalność innowacyjną w gospodarce, natomiast cztery kolejne wskaźniki obrazują efekty działalności innowacyjnej.

Dane wykorzystane w badaniu pochodzą z bazy danych Eurostat oraz *Innovation Union Scoreboard* i dotyczą roku 2010 w przypadku zmiennych X₆ i X₇ oraz roku 2011 w odniesieniu do pozostałych analizowanych wskaźników.

¹⁸ A. Czopek, *Analiza porównawcza efektywności metod redukcji zmiennych – analiza składowych głównych i analiza czynnikowa*, s. 9, http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/1_A.Czopek_Analiza_Porownawcza_Efektywnosci....pdf, data dostępu 15.04.2014 r.

3. Analiza poziomu innowacyjności krajów Unii Europejskiej

Pierwszym etapem przeprowadzanej analizy było wyznaczenie współczynników korelacji liniowej Pearsona w celu ustalenia siły i kierunku zależności pomiędzy rozpatrywanymi wskaźnikami, charakteryzującymi innowacyjność gospodarek poszczególnych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Badanie to jest o tyle istotne, gdyż w literaturze uznaje się, że dla zmiennych o współczynniku korelacji $<0,3$ nie powinno się prowadzić dalszej analizy głównych składowych, w takiej sytuacji bowiem każda zmienna stanowi już odrębną składową¹⁹.

Analizy macierzy współczynników korelacji pomiędzy cechami, opisującymi innowacyjność gospodarek w krajach EU, wykazała, iż zmienna X_8 osiąga stosunkowo niskie wartości współczynników korelacji z pozostałymi zmiennymi, dlatego też wskaźnik udziału wartości eksportu wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem będzie w dalszych rozważaniach pominięty (tabela 1.).

Tabela 1. Wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona między wskaźnikami innowacyjności

Zmienne	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
X_1	1	0,152585	0,639082	0,746009	0,760616	0,514777	0,445948	-0,086299	0,761275
X_2	0,152585	1	0,430232	0,412332	0,380865	0,2624	0,198516	0,186744	0,375524
X_3	0,639082	0,430232	1	0,795763	0,855862	0,673939	0,652315	0,157402	0,781858
X_4	0,746009	0,412332	0,795763	1	0,850299	0,609256	0,46005	-0,044627	0,819169
X_5	0,760616	0,380865	0,855862	0,850299	1	0,65764	0,531991	0,154121	0,874966
X_6	0,514777	0,2624	0,673939	0,609256	0,65764	1	0,889328	0,189089	0,695046
X_7	0,445948	0,198516	0,652315	0,46005	0,531991	0,889328	1	0,270133	0,579083
X_8	-0,086299	0,186744	0,157402	-0,044627	0,154121	0,189089	0,270133	1	0,198407
X_9	0,761275	0,375524	0,781858	0,819169	0,874966	0,695046	0,579083	0,198407	1

Źródło: obliczenia własne w programie Statistica

Kolejnym etapem analizy było wyznaczenie wartości własnych z macierzy korelacji dla standaryzowanych zmiennych pierwotnych. Procedurę standaryzacji przeprowadza się przede wszystkim dla sprowadzenia wszystkich zmiennych do wspólnego miana i doprowadzenia do ich porównywalności. Wartości własne odzwierciedlają istotność głównych składowych w wyjaśnianiu zasobów informacyjnych zmiennych wejściowych (tabela 2.).

¹⁹ A. Sokołowski, A. Sagan, *Przykłady stosowania analizy danych w marketingu i badaniu opinii publicznej*, <http://www.statsoft.pl/czytelnia/marketing/adwmarketingu.html>, data dostępu 21.11.2013 r.

Tabela 2. Wartości oraz skumulowane wartości własne głównych składowych

Numer wartości	Wartość własna	Procent ogółu wariacji	Skumulowane wartości własne	Skumulowany procent wariacji
1	5,360659	67,00824	5,360659	67,0082
2	0,97116	12,13951	6,33182	79,1477
3	0,851388	10,64236	7,183208	89,7901
4	0,277595	3,46993	7,460803	93,26
5	0,202787	2,53483	7,663589	95,7949
6	0,173279	2,16599	7,836869	97,9609
7	0,105514	1,31893	7,942383	99,2798
8	0,057617	0,72021	8	100

Źródło: obliczenia własne w programie Statistica

W pierwszej kolumnie tabeli 2. wyszczególniono kolejne główne składowe, w kolumnie drugiej podane są wartości własne kolejnych głównych składowych, będące jednocześnie ich wariacjami, a w kolumnie trzeciej podano procenty sumy wariacji zmiennych wejściowych, wyodrębnione przez kolejne główne składowe. Z wyliczeń wynika, iż pierwsza główna składowa jest nośnikiem 67% informacji o innowacyjności krajów Unii Europejskiej, zawartych w zmiennych wejściowych.

Tabela 3. Wektory własne macierzy korelacji

Zmienna	Czynn. 1	Czynn. 2	Czynn. 3	Czynn. 4	Czynn. 5	Czynn. 6	Czynn. 7	Czynn. 8
X_1	-0,34331	0,026425	0,50472	-0,60663	0,476168	-0,052364	0,082738	-0,149579
X_2	-0,191925	0,64716	-0,655009	-0,315277	0,112641	0,017519	0,053737	0,005454
X_3	-0,391422	0,062226	-0,059648	0,628156	0,488584	0,055638	-0,189839	-0,40857
X_4	-0,384056	0,229533	0,18883	0,132174	-0,295538	-0,74943	-0,217752	0,224244
X_5	-0,4003	0,140296	0,176114	0,267892	-0,104836	0,299642	0,681627	0,389749
X_6	-0,35462	-0,434933	-0,294907	-0,154168	-0,36423	-0,171746	0,346551	-0,540447
X_7	-0,316891	-0,556664	-0,373399	-0,098659	0,285149	-0,002719	-0,211815	0,56068
X_8	-0,397715	0,072135	0,139977	-0,123622	-0,457772	0,559394	-0,52653	-0,045086

Źródło: obliczenia własne w programie Statistica

Stosując kryterium procentu wyjaśnianej wariacji oraz kryterium Kaisera, można dokonać redukcji ośmiu zmiennych pierwotnych do dwóch składowych głównych, które wyjaśniają w 79% zmienność danych pierwotnych. Można więc z dobrym przybliżeniem analizować pierwotny zbiór danych jedynie w dwóch wymiarach.

W dalszej kolejności analizy wyznaczono wartości wektorów własnych (tabela 3.), które informują o kierunku i sile wpływu poszczególnych zmiennych pierwotnych na główne składowe (w tabeli 3. określanymi mianem czynników – nazewnictwo programu Statistica).

Warto zwrócić uwagę, iż pierwsza główna składowa ma ujemne ładunki czynnikowe ze wszystkimi zmiennymi pierwotnymi. W dalszych rozważaniach skoncentrujemy się jedynie na tej głównej składowej, gdyż bardzo często w badaniach poziomu rozwoju ekonomicznego krajów, czy też regionów lub innych jednostek przestrzennych, czynnik ten (wartości pierwszej głównej składowej) pełni rolę wskaźnika syntetycznego, charakteryzującego rozwój poszczególnych jednostek i pozwala na ich uporządkowanie według stopnia tego rozwoju²⁰.

Wartości dla pierwszej głównej składowej wyznaczamy jako sumę iloczynu wartości wektorów własnych oraz wartości poszczególnych zmiennych (wskaźników). Wyznaczone wartości pierwszej głównej składowej posłużyły do uporządkowania krajów Unii Europejskiej pod względem poziomu innowacyjności ich gospodarek (tabela 4.).

Tabela 4. Uporządkowanie krajów Unii Europejskiej ze względu na innowacyjność ich gospodarek według pierwszej głównej składowej

Kraj	Czynn. 1	Pozycja	Kraj	Czynn. 1	Pozycja
Finlandia	-4,41158	1	Czechy	0,33594	15
Szwecja	-4,19225	2	Włochy	0,49608	16
Niemcy	-4,18764	3	Hiszpania	0,87658	17
Dania	-3,35861	4	Grecja	1,20853	18
Austria	-2,39863	5	Litwa	1,50164	19
Holandia	-1,86753	6	Chorwacja	1,92945	20
Belgia	-1,44889	7	Słowacja	1,96061	21
Luksemburg	-1,442	8	Cypr	2,14135	22
Francja	-1,24409	9	Węgry	2,31332	23
Irlandia	-0,95546	10	Łotwa	2,51681	24
Słowenia	-0,82471	11	Malta	2,61779	25
Estonia	-0,68106	12	Polska	2,90491	26
Portugalia	-0,33004	13	Rumunia	3,14793	27
Wielka Brytania	-0,23798	14	Bułgaria	3,62952	28

Źródło: obliczenia własne w programie Statistica

²⁰ *Statystyczne metody analizy...*, op. cit., s. 166.

Ze względu na to, iż pierwsza główna składowa ma ujemne ładunki czynnikowe ze wszystkimi zmiennymi pierwotnymi, a wszystkie zmienne (wskaźniki innowacyjności) wykorzystane w badaniu są stymulantami (pożądanym jest, aby przyjmowały jak największe wartości), dlatego też pierwsze miejsce w rankingu innowacyjności przypada podmiotowi o największej ujemnej wartości wskaźnika syntetycznego, jakim jest pierwsza główna składowa.

Najbardziej innowacyjną gospodarką wśród badanych krajów Wspólnoty, jest gospodarka Finlandii, a w dalszej kolejności Szwecji oraz Niemiec i Danii. Najmniej innowacyjne kraje Unii to Bułgaria oraz Rumunia. Jeżeli chodzi o Polskę, to w rankingu innowacyjności gospodarka naszego kraju zajmuje pozycję dwudziestą szóstą i wyprzedza jedynie Rumunię oraz Bułgarię; swym poziomem innowacyjności zbliżona jest do takich gospodarek jak: węgierska, łotewska oraz maltańska.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza wykazała, iż gospodarka Polski w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej charakteryzuje się niskim poziomem innowacyjności. Uzyskane w badaniu wyniki są zbliżone do rezultatów badania IUS 2014 (*Innovation Union Scoreboard 2014*)²¹, w którym na podstawie 25 wskaźników konstruuje się syntetyczny miernik innowacyjności krajów Unii (*Summary Innovation Index – SII*). Według raportu IUS z 2014 roku liderami pod względem innowacyjności są gospodarki krajów skandynawskich oraz Niemiec; Polska w rankingu tym zajmuje 25. miejsce i zaliczana do grupy krajów tzw. umiarkowanych innowatorów (wśród nich znajduje się na ostatnim miejscu)²². Niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki, zdaniem ekspertów, wynika przede wszystkim z utrzymujących się barier utrudniających przedsiębiorcom, w tym szczególnie małym i średnim, wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych. Do barier tych zalicza się²³:

- wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, znacznie przekraczające możliwości;
- kapitałowe większości przedsiębiorców, przy jednoczesnym utrudnionym dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, w tym wysoki koszt kredytów;
- słabo rozwiniętą infrastrukturę komercjalizacji wyników prac B + R;
- zbyt wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w nowe technologie i tworzeniem nowych przedsiębiorstw, opartych na tych technologiach;

²¹ European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union, Belgium 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf, data dostępu 08.04.2014 r.

²² Ibidem.

²³ *Na ile polska gospodarka jest innowacyjna? Materiał na posiedzenie Komisji Gospodarki Narodowej 23 luty 2013*, <http://ww2.senat.pl/k7/kom/kgm/292/1.pdf>, data dostępu 24.03.2014 r.

- trudności w dostępie do nowych innowacyjnych rozwiązań, wypracowywanych przez sektor badawczo-rozwojowy oraz brak informacji o nowych technologiach i możliwościach rynkowych;
- barierę socjalno-pracowniczą – nowe technologie są zazwyczaj bardziej efektywne i w długim okresie tańsze niż wcześniejsze rozwiązania, wymagają one jednak gruntownego przeszkolenia załóg lub przekwalifikowania pracowników;
- zbyt duże obciążenia regulacyjne przedsiębiorstw, hamujące ich rozwój oraz prowadzenie przez nich działalności innowacyjnej;
- niewielkie zainteresowanie instytucji badawczych współpracą z gospodarką.

Bibliografia

1. *Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego*, A. Kukliński (red.), „Rewasz”, Warszawa 2003.
2. Kasperkiewicz W., *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – uwarunkowania, instrumenty i tendencje*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” 2004, nr 2 (15).
3. Kasperkiewicz W., *Kontrowersje wokół nowej gospodarki*, [w:] *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, A. Budzyńska et al. (oprac.), Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.
4. Koziół K., *Modele polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, W. Janasz (red.), Difin, Warszawa 2005.
5. Nowak P., *Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów UE*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, nr 19, Komisja Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego i Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa – Kraków 2012.
6. Sosnowska A., *Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, A. Sosnowska, K. Poznańska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
7. *Statystyczne metody analizy danych*, W. Ostasiewicz (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.
8. *The First Action Plan for Innovation in Europe*, COM (1995) 589.
9. Tuszyński K., *Dominujące trendy w unijnej polityce innowacji*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1030, Wrocław 2004.
10. *Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii Lizbońskiej 2005*, Komunikat na wiosenny szczyt Rady Europejskiej, Komunikat przewodniczącego Barroso w porozumieniu z wiceprzewodniczącym Verheugenem, Komisja Europejska, COM (2005) 24, Bruksela.

Źródła internetowe

1. Czopek A. *Analiza porównawcza efektywności metod redukcji zmiennych – analiza składowych głównych i analiza czynnikowa*, http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/1_A.Czopek_Analiza_Porownawcza_Efektywnosci....pdf, data dostępu 15.04.2014 r.
2. European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union, Belgium 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf, data dostępu 08.04.2014 r.
3. *Green Paper on Innovation*, <http://ica.cordis.lu/documents/documents/documentlibrary/4INL95bookEN.doc>, data dostępu 12.09.2011 r.
4. Ministerstwo Gospodarki, *Strategia Europa 2020*, <http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Strategia+Europa+2020>, data dostępu 15.04.2014 r.
5. *Na ile polska gospodarka jest innowacyjna? Materiał na posiedzenie Komisji Gospodarki Narodowej 23 luty 2013*, <http://ww2.senat.pl/k7/kom/kgm/292/1.pdf>, data dostępu 24.03.2014 r.
6. Punkt kontaktowy 7 Programu Ramowego, *Horyzont 2020*, <http://7pr.pb.edu.pl/horyzont-2020/>, data dostępu 08.04.2014 r.
7. Punkt kontaktowy 7 Programu Ramowego, *7. Program Ramowy (7PR) Wspólnoty Europejskiej badań, rozwoju technologicznego i wdrożeń (2007-2013)*, http://7pr.kpk.gov.pl/pliki/6637/7PR_informacja_for_net.pdf, data dostępu 08.01.2008 r.
8. Sokołowski A., Sagan A., *Przykłady stosowania analizy danych w marketingu i badaniu opinii publicznej*, <http://www.statsoft.pl/czytelnia/marketing/adwmarketingu.html>, data dostępu 21.11.2013 r.

Piotr Dzikowski¹

ROLA POWIĄZAŃ PRZEMYSŁOWYCH W KREOWANIU AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW ŚREDNIOWYSOKIEJ I WYSOKIEJ TECHNIKI W POLSCE

Streszczenie

Prezentowane badanie dotyczy innowacji wśród przedsiębiorstw średniowysokiej i wysokiej techniki, charakteryzuje innowacje na poziomie firmy i uwzględnia dyfuzję do poziomu „nowość dla firmy”. Działania innowacyjne podzielono na trzy grupy, obejmujące: (1) nakłady na badania i rozwój oraz inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym: a) budynki, lokale i grunty, b) maszyny i urządzenia techniczne, c) oprogramowanie komputerowe; (2) implementacje nowych wyrobów i procesów technologicznych oraz (3) współpracę innowacyjną. Badanie obejmuje 1 355 przedsiębiorstw przemysłowych. Część metodyczna analiz wykorzystuje modelowanie probitowe, dzięki któremu można określić szansę zajęcia wybranego działania innowacyjnego w zależności od rodzaju i liczby tworzonych powiązań przemysłowych oraz przynależności do łańcucha dostaw.

Słowa kluczowe: innowacja, łańcuch dostaw, przemysł, HT, MHT

ROLE OF INDUSTRIAL LINKAGES IN STIMULATING INNOVATION ACTIVITY OF MEDIUM-HIGH AND HIGH TECHNOLOGY ENTERPRISES IN POLAND

Abstract

The paper presents the results of a study undertaken to determine the effect of the number of industrial vertical linkages and their participation in the supply chain on the innovation activity of medium-high and high technology industries in Poland. The main research hypothesis is that innovation processes in the group of enterprises representing both MHT and HT industries are strongly determined by the intensity and nature of the linkages and being part of the supply chain. The scope of the survey covers innovation in medium-high and high-technology sectors, concerns innovation at the firm level, and takes into account the diffusion of the “new to the company” category. Innovative activities are divided into three general groups including: (1) expenditure on research and development, and investments in fixed assets not used so far, such as a) buildings, premises and land, b) machinery and equipment, c) computer software; (2) implementation of new products and processes, and (3) innovative collaboration. The survey covers 1,355 industrial enterprises. The methodological part of the study uses probit modeling that enables the author to identify the probability of occurrence of innovation activity.

Key words: innovation, supply chain, industry, HT, MHT

¹ dr inż. Piotr Dzikowski – Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Wstęp

Cechą charakterystyczną współczesnych systemów ekonomicznych są różnorodne i skomplikowane powiązania gospodarcze, zachodzące wskutek wzrostu wielkości i zasięgu oddziaływania przedsiębiorstw, rosnącej specjalizacji i pogłębiającej się złożoności organizacyjnej. W efekcie organizacja przestrzenna systemów powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami stała się skomplikowaną siecią relacji zachodzących pomiędzy poszczególnymi jej elementami i bardziej przypomina model sieciowy lub sieciowo-hierarchiczny niż model hierarchiczny o przejrzystej strukturze podległości i zależności. Poszukiwania w zakresie oszczędności kosztów, poprawy jakości i skrócenia czasu procesów, tworzących wartość dla klienta, doprowadziły do koncentracji działań w ramach łańcuchów dostaw².

Koncepcja łańcucha dostaw uwzględnia: źródła pozyskania surowców, miejsca ich przetwarzania, dostawców materiałów i podzespołów, montaż i produkcję wyrobów gotowych oraz ich dystrybucję i sprzedaż. Szczególnym przypadkiem tego typu zależności są zintegrowane łańcuchy dostaw, które są swego rodzaju „rozszerzonym przedsiębiorstwem”. Funkcjonujące w ich ramach podmioty są z definicji powiązane nie tylko z liderem, ale również z pozostałymi uczestnikami, gdyż obsługują wspólne rynki i odbiorców, ale stopień ich wzajemnej integracji może być różny, tak jak uzyskiwane korzyści. Z perspektywy lidera zintegrowanego łańcucha czerpane korzyści dotyczą zarówno optymalnego funkcjonowania samego łańcucha (nakłady na nowe lub udoskonalone środki trwałe, implementacja nowych procesów technologicznych, współpraca innowacyjna w ramach łańcucha), jak i skutecznego zaspakajania potrzeb klienta (implementacja nowych produktów i usług)³.

Dla pozostałych uczestników łańcucha uczestnictwo w takim systemie zależności może przynieść wzrost przychodów (zysków) i ich innowacyjności⁴, przy czym zmiany innowacyjności zależą bezpośrednio od struktury oraz liczby tzw. bliskich powiązań⁵ i dalekich powiązań⁶, opisanych po raz pierwszy w badaniach nad relacjami⁷. Każdy rodzaj relacji prowadzi do wzajemnej wymiany

² M. C. Cooper, M. L. Douglas, J. D. Pagh, *Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics*, „The International Journal of Logistics Management” 1997, Vol. 8, No. 1, s. 1-14.

³ E. von Hippel, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, Oxford 1988, s. 5.

⁴ J. Owen-Smith, W. W. Powell 2004, *Knowledge networks as channels and conduits: the effects of spillovers in the Boston biotechnology community*, „Organization Science” 2004, No. 15, s. 5-21.

⁵ G. Ahuja, *Collaboration networks, structural holes, and innovation: a longitudinal study*, „Administrative Science Quarterly” 2000, No. 45, s. 425-455.

⁶ J. A. C. Baum, T. Calabrese, B. S. Silverman, *Don't go it alone: alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology*, „Strategic Management Journal” 2000, No. 21, s. 267-294; B. McEvily, A. Zaheer, *Bridging ties: a source of firm heterogeneity in competitive capabilities*, „Strategic Management Journal” 1999, No. 20, s. 1133-1156.

⁷ M. S. Granovetter, *The strength of weak ties*, „American Journal of Sociology” 1973, Vol. 78 (6), s. 1360-1380; idem, *The strength of weak ties: a network theory revisited*, „Sociological Theory” 1983, Vol. 1, s. 201-233.

informacji. Wpływ bezpośrednich dostawców może być dwójaki. Mogą zarówno ograniczać koszty, skracać cykl produkcyjny, przyczynić się do wzrostu jakości i dostarczać wiedzę wymaganą do efektywniejszej implementacji innowacji⁸, ale także uzależniać odbiorców od swoich rozwiązań poprzez podwyższanie barier wyjścia⁹. Podobne zjawisko dotyczy odbiorców¹⁰.

Podstawowym celem pracy jest określenie wpływu liczebności pionowych powiązań przemysłowych oraz przynależności do łańcucha dostaw na aktywność innowacyjną przemysłu średnio wysokiej i wysokiej techniki w Polsce. Hipotezą badawczą jest założenie, że procesy innowacyjne, występujące w przemyśle średniowysokiej i wysokiej techniki, są silnie zdeterminowane intensywnością i charakterem tworzonych związków oraz przynależnością do łańcucha dostaw. Zaprezentowane efekty badań stanowią wąski wycinek rezultatów uzyskanych w analizach prowadzonych nad uwarunkowaniami innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce.

1. Metodyka badania

W celu określenia prawdopodobieństwa podjęcia aktywności innowacyjnej wykorzystano modelowanie probitowe¹¹, dla którego dane pochodzą z próby losowej; Y może przyjmować tylko dwie wartości: 0 lub 1, kolejne wartości Y są statystycznie niezależne od siebie, prawdopodobieństwo, że $Y = 1$ zdefiniowane jest przez rozkład normalny (NCD) dla modelu probit lub rozkład logistyczny (LCD) dla modelu logit; występuje założenie o braku współliniowości zmiennych niezależnych¹².

W celu oszacowania parametrów wykorzystano metodę największej wiarygodności (MNW). Zgodnie z jej zasadami, poszukuje się wektora parametrów, który gwarantuje największe prawdopodobieństwo otrzymania wartości zaobserwowanych w próbie¹³. Metoda MNW wymaga sformułowania funkcji wiarygodności i znalezienia jej ekstremum. W procedurze estymacji nieliniowej posłużono się algorytmem quasi-Newtona w celu odnalezienia minimum funkcji straty, dzięki czemu uzyskano zbiór najlepszych estymatorów dla danej funkcji

⁸ S. Chang et al., *Supplier involvement and manufacturing flexibility*, "Technovation" 2006, No. 26, s. 1136-1146.

⁹ J. Y. F. Wynstra, *Purchasing involvement in product development. Doctoral Thesis*, Eindhoven Centre for Innovation Studies, Eindhoven University of Technology, Eindhoven 1998, s. 15.

¹⁰ C. M. Christensen, J. L. Bower, *Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms*, "Strategic Management Journal" 1996, No. 17, s. 197-218.

¹¹ A. Świadek, *Determinanty aktywności innowacyjnej w regionalnych systemach przemysłowych w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 119-132.

¹² *Wspomaganie procesów decyzyjnych. Ekonometria*, M. Lipiec-Zajchowska (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 129-130.

¹³ A. Welfe, *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1998, s. 73-76.

straty¹⁴. Maksymalizacji funkcji wiarygodności dla modelu probitowego dokonuje się za pomocą technik używanych przy estymacji nieliniowej¹⁵.

W analizie przyjęto, że zarówno działania innowacyjne (zmiennie zależne), jak i liczba dostawców (odbiorców) oraz przynależność do łańcucha dostaw (zmiennie niezależne) mają postać binarną, a szukane relacje przyjmują postać równań liniowych, w których najważniejszy jest parametr funkcji (Par). Dla każdego modelu, istotnego statystycznie, wyznaczono prawdopodobieństwo P_1 wystąpienia danej relacji dla badanej zmiennej (liczba powiązań z dostawcami (odbiorcami) lub przynależność do łańcucha dostaw) oraz prawdopodobieństwo P_2 jej wystąpienia dla pozostałych przypadków. Dla dodatniego znaku występującego przy parametrze (Par) prawdopodobieństwo P_1 oznacza, że prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia innowacyjnego jest wyższe dla badanej zmiennej niż w pozostałej zbiorowości. Każdorazowo dla modeli istotnych statystycznie podano asymptotyczny standardowy błąd estymatora parametru zmiennej niezależnej (BłSt).

2. Charakterystyka próby badawczej

Zakres badania obejmuje innowacje w przedsiębiorstwach należących do grupy przedsiębiorstw reprezentujących grupę średniowysokiej i wysokiej techniki, w których innowacje są rozpatrywane na poziomie przedsiębiorstwa i uwzględniają dyfuzję do poziomu „nowości w skali przedsiębiorstwa”. Badanie przeprowadzono w oparciu o ankietę wysyланą e-mailem, która została uzupełniona o wywiad telefoniczny z właścicielem bądź menadżerem danego przedsiębiorstwa. Dane były gromadzone według poszczególnych regionów, w których dobór przedsiębiorstw uwzględniał strukturę publikowaną przez GUS. Zbudowana baza przedsiębiorstw obejmuje wszystkie regiony Polski, zbadane w okresie od 2008 do 2013 roku. Wykorzystane dane teleadresowe przedsiębiorstw pochodziły z publicznie dostępnych źródeł takich jak: Teleadreson, PKT i kilka baz sektorowych. Poziom zwrotu ankiet wyniósł 15%. Otrzymano zbiór 1 355 poprawnie wypełnionych ankiet, w tym 981 (72,4%) od przedsiębiorstw reprezentujących sektor średniowysokiej techniki (MHT) i 374 (27,6%) od firm reprezentujących sektor wysokiej techniki (HT). Tabela 2. obrazuje strukturę badanych przedsiębiorstw z perspektywy ich wielkości i poziomu techniki w latach 2008-2013.

Spśród badanych przedsiębiorstw 1 105 (81,55%) to jednostki posiadające krajowy kapitał, podczas gdy przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym jest 142, co stanowi 10,48% wszystkich przebadanych przedsiębiorstw. Natomiast podmiotów z kapitałem mieszanym jest 108, co stanowiło 7,97% wszystkich

¹⁴ A. Stanisław, *Przystępny kurs statystyki*, t. 2, Statsoft, Kraków 2007, s. 190-191.

¹⁵ G. S. Maddala, *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 373.

przebadanych przedsiębiorstw. W tabeli 3. przedstawiono strukturę badanych przedsiębiorstw ze względu na ich przynależność do podsekcji PKD.

Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw ze względu na ich rozmiar i poziom techniki w latach 2008-2013

Wyszczególnienie	Mikro		Małe		Średnie		Duże		Razem	
Średniowysoka technika	252	25,69%	350	35,68%	275	28,03%	104	10,60%	981	72,4%
Wysoka technika	172	45,99%	103	27,54%	66	17,65%	33	8,82%	374	27,6%
Razem	424	31,29%	453	33,43%	341	25,17%	137	10,11%	1355	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych

Tabela 2. Struktura badanych przedsiębiorstw ze względu na klasyfikację PKD

PKD (nazwa branży)	Liczba przedsiębiorstw	Procentowy udział branży w sektorze	Procentowy udział branży w sektorze średniowysokiej i wysokiej techniki ogółem
33. Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarków i zegarów	187	50,00	13,80
24.4. Produkcja wyrobów farmaceutycznych	60	18,72	5,17
32. Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych	70	16,04	4,43
30. Produkcja maszyn biurowych i komputerów	52	13,90	3,84
35.3. Produkcja statków powietrznych i kosmicznych	5	1,34	0,37
Wysoka technika razem	374	100,00	27,60
29. Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana	480	48,93	35,42
31. Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana	227	23,14	16,75
24. Produkcja wyrobów chemicznych bez produkcji wyrobów farmaceutycznych	156	15,90	11,51
34. Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep	82	8,36	6,05
35.5. Produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej nie sklasyfikowana	21	2,14	1,55
35.2. Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego i tramwajowego	15	1,53	1,11
Średnia wysoka technika razem	981	100,00	72,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych

3. Wpływ powiązań przemysłowych a aktywność innowacyjna badanych przedsiębiorstw

Analizowane przedsiębiorstwa wskazały na szerokie powiązanie z przemysłem od strony dostawców (2 591) i odbiorców (1 347), co stanowi odpowiednio ponad 1,9 związków przypadających na jedną firmę od strony dostawców i ponad 0,6 związków od strony odbiorców.

Część przedsiębiorstw – 381 (28,12%) – należy do pełnego łańcucha dostaw (współpracuje co najmniej z jedną grupą dostawców i odbiorców przemysłowych), w tym 331 (blisko 87% z 381) ma dostawców i odbiorców reprezentujących różne przemysły. Niektóre przedsiębiorstwa (13,71%) współpracują z 4 lub więcej grupami dostawców przemysłowych, 17,87% jednostek zadeklarowało współpracę z 3 grupami dostawców, liczba przedsiębiorstw pracujących z 2 lub 1 grupą dostawców jest zbliżona i wynosi odpowiednio 27,72% i 28,17%.

Niewielka ilość badanych przedsiębiorstw (4,6%) współpracuje z 4 lub więcej grupami odbiorców przemysłowych, 5% przedsiębiorstw pracuje z 3 grupami odbiorców, odbiorców reprezentujących 2 branże ma 9,5% przedsiębiorstw, a posiadanie 1 grupy odbiorców potwierdziło 10,54% przedsiębiorstw. Część przedsiębiorstw (12,53%) nie współpracuje z jedną dominującą grupą dostawców. Brak dominującej grupy odbiorców przemysłowych zadeklarowało 70,3% przedsiębiorstw.

Poziom techniczny dostawców i odbiorców jest zróżnicowany. Najmniej dostawców reprezentuje przemysł niskiej techniki (LT) – 6,21%. Udział dostawców z grupy o średnioniskim poziomie techniki (MLT) wynosi 45,08%, podczas gdy średniowysoki poziom techniki (MHT) reprezentuje 47,16% przedsiębiorstw. Udział dostawców o najwyższym poziomie techniki (HT) wynosi 10,52%. Po stronie odbiorców dominują przedsiębiorstwa reprezentujące przemysł średniowysokiej techniki (MHT) – 47,16% i średnioniskiej techniki (MLT) – 22,46%, podczas gdy udział odbiorców o niskim poziomie techniki (LT) wynosi 19,86%. Najmniej odbiorców charakteryzuje się najwyższym poziomem techniki (HT) – 10,52%.

Po stronie dostawców największe grupy przemysłowe (udział powyżej 10%) to: produkcja metali (14,78%), produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowanych, produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń (11,08%), produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowanej (10,88%), produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (10,58). Po stronie odbiorców największe grupy przemysłowe należą do: produkcji maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowanych (15,48%), produkcji pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep (11,58%), produkcji maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowanej (9,34), produkcji pozostałego sprzętu transportowego (6,26%), produkcji artykułów spożywczych i napojów (6,15%), produkcji metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem ma-

szyn i urządzeń (5,79%), produkcji metali (5,08%). Tabela 3. przedstawia strukturę kluczowych dostawców i odbiorców w badanej grupie podmiotów.

Tabela 3. Struktura branżowa dominujących dostawców i odbiorców przemysłowych w badanej grupie przedsiębiorstw

Rodzaj grupy przemysłowej	Dostawcy	Odbiorcy
Produkcja metali	14,78%	5,08%
Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowanych	12,47%	15,48%
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń	11,08%	5,79%
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowanej	10,88%	9,34%
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	10,58%	4,14%
Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep	2,12%	11,58%
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	1,08%	6,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Tabela 4. Prawdopodobieństwo wystąpienia wybranego działania innowacyjnego w zależności od liczby powiązań z dostawcami przemysłowymi (brak dostawców, jedna lub dwie grupy dostawców)

Rodzaj działania innowacyjnego	Liczba powiązań przemysłowych											
	brak dominującej grupy dostawców				jedna grupa dostawców				dwie grupy dostawców			
	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂
Inwestycje w budynki, lokale i grunty	---				---				-,21	,08	,23	,30
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne	---				-,16	,08	,66	,72	---			
Zakup oprogramowania komputerowego	-,23	,10	,62	,70	-,16	,08	,65	,71	---			
Wprowadzanie nowych procesów technologicznych ogółem, w tym:	---				-,23	,08	,70	,78	---			
b) systemów okołoprzemysłowych	---				-,36	,08	,40	,27	---			
Współpraca innowacyjna z dostawcami	---				-,26	,08	,22	,30	---			

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Kolejnym krokiem analizy jest zbadanie wpływu liczby grup dostawców przemysłowych na aktywność innowacyjną. Z punktu widzenia częstotliwości kontaktów z dostawcami, rozumianych jako liczba powiązań przemysłowych, należy zauważyć, że brak powiązań lub ich niska liczba (0, 1 lub 2) osłabia aktywność innowacyjną, podczas gdy duża różnorodność powiązań (cztery lub więcej

grup dostawców) pobudza przedsiębiorstwa do aktywności innowacyjnej. Brak dominującej grupy dostawców wpływa ujemnie na decyzje związane z zakupem oprogramowania komputerowego. Relacje w ramach jednej grupy przemysłowej wpływają negatywnie na wprowadzanie nowych procesów technologicznych, w tym na implementację systemów okołoprzemysłowych. Maleje skłonność przedsiębiorstw do inwestycji w maszyny i urządzenia techniczne oraz inwestycje w oprogramowanie komputerowe. Powiązania w ramach jednej grupy przemysłowej osłabiają współpracę innowacyjną z dostawcami. Powiązania w ramach dwóch grup dostawców osłabiają skłonność przedsiębiorstw do inwestycji w budynki, lokale i grunty. Tabela 4. zawiera zestawienie otrzymanych modeli w przypadku braku dominującej grupy dostawców oraz jednej lub dwóch grup dostawców.

Tabela 5. Prawdopodobieństwo wystąpienia wybranego działania innowacyjnego w zależności od liczby powiązań z dostawcami przemysłowymi (trzy lub cztery i więcej grup dostawców)

Rodzaj działania innowacyjnego	Liczba powiązań przemysłowych							
	trzy grupy dostawców				cztery lub więcej grup dostawców			
	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂
Nakłady na działalność B + R	---				,30	,10	,61	50
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem	,21	,10	,83	,77	,33	,12	,86	,77
Inwestycje w budynki, lokale i grunty	---				,28	,10	,37	,27
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne	,25	,10	,77	,69	,22	,11	,76	,69
Zakup oprogramowania komputerowego	---				,22	,11	,76	,69
Wprowadzanie nowych procesów technologicznych ogółem, w tym:	,25	,10	,82	,75	,34	,12	,84	,75
a) metod wytwarzania	,26	,09	,57	,47	,24	,10	,57	,47
b) systemów okołoprzemysłowych	---				,37	,10	,49	,34
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	---				,29	,13	,13	,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Tabela 5. zawiera zbiór otrzymanych modeli dla dostawców, reprezentujący trzy lub cztery i więcej grup przemysłowych. Utrzymywanie relacji z dostawcami pochodzącymi z trzech różnych grup przemysłowych powoduje, że przedsiębiorstwa częściej inwestują w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym w maszyny i urządzenia techniczne. Ponadto rośnie skłonność do wprowadzania nowych procesów technologicznych, w tym metod wytwarzania. Współpraca z dostawcami reprezentującymi 4 lub więcej różnych grup przemysłowych najbardziej sprzyja podejmowaniu aktywności innowacyjnej. Największy pozytywny wpływ dotyczy inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe, m.in. inwestycji w maszyny i urządzenia, zakup oprogramowania komputerowego oraz inwestycje w budynki, lokale i grunty. Przedsiębiorstwa częściej wprowadzają nowe procesy technologiczne, w tym metody wytwarzania i systemy okołoprzemysłowe. Wysoka różnorodność dostawców pobudza do inwestowania w działalność badaw-

czo-rozwojową oraz sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej ze szkołami wyższymi.

Brak powiązań z określoną grupą odbiorców pobudza przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych wyrobów, podczas gdy pozostałe rodzaje działań innowacyjnych ulegają osłabieniu. Najczęściej są wygaszane inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym zakup oprogramowania komputerowego. Przedsiębiorstwa rzadziej wprowadzają nowe procesy technologiczne, w tym metody wytwarzania i systemy wsparcia. Mniejsze jest prawdopodobieństwo inwestycji w działalność B + R. Brak dominującej grupy odbiorców wpływa negatywnie na skłonność do podejmowania współpracy innowacyjnej ogółem, w tym z dostawcami i odbiorcami. Współpraca z dostawcami, reprezentującymi jedną grupę przemysłową, wpływa negatywnie na skłonność przedsiębiorstw do wprowadzania nowych wyrobów samodzielnie, natomiast sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej ogółem, w szczególności z odbiorcami. Tabela 6. zawiera zestawienie modeli uzyskanych dla braku dominującej grupy odbiorców i jednej grupy odbiorców.

Tabela 6. Prawdopodobieństwo wystąpienia wybranego działania innowacyjnego w zależności od liczby powiązań z odbiorcami przemysłowymi (brak odbiorców, jedna grupa odbiorców)

Rodzaj działania innowacyjnego	Liczba powiązań przemysłowych							
	brak dominującej grupy odbiorców				jedna grupa odbiorców			
	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂
Nakłady na działalność B + R	-,18	,07	,49	,56	---			
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem	-,17	,09	,77	,82	---			
Zakup oprogramowania komputerowego	-,34	,08	,66	,77	---			
Wprowadzanie nowych wyrobów	,16	,08	,66	,60	-,32	,11	,53	,65
Wprowadzanie nowych procesów technologicznych ogółem, w tym:	-,22	,08	,74	,81	---			
a) metod wytwarzania	-,28	,07	,45	,56	---			
c) systemów wsparcia	-,25	,08	,27	,36	---			
Współpraca innowacyjna z dostawcami	-,23	,08	,25	,33	---			
Współpraca innowacyjna z odbiorcami	-,33	,08	,21	,32	,44	,11	,38	,23
Współpraca innowacyjna ogółem	-,32	,07	,48	,60	,24	,12	,60	,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Utrzymywanie relacji z odbiorcami, pochodzącymi z co najmniej dwóch różnych grup przemysłowych, pobudza przedsiębiorstwa do podejmowania działań innowacyjnych. Współpraca z odbiorcami pochodzącymi z dwóch różnych grup przemysłowych przyczynia się do wzrostu częstotliwości inwestycji w oprogramowanie komputerowe. Przedsiębiorstwa chętniej podejmują współpracę innowacyjną ogółem, w tym z dostawcami. Posiadanie odbiorców pochodzących z trzech grup przemysłowych najbardziej pozytywnie wpływa na inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, w oprogramowanie komputerowe i inwestycje w budynki, lokale

i grunty. Ponadto, rośnie skłonność przedsiębiorstw do wprowadzania nowych procesów technologicznych, w tym metod wytwarzania i systemów wsparcia.

Utrzymywanie relacji z czterema lub więcej grupami odbiorców sprzyja inwestycjom w oprogramowanie komputerowe oraz ponoszeniu nakładów na działalność B + R. Przedsiębiorstwa chętniej implementują nowe lub ulepszone metody wytwarzania, systemy okołoprzemysłowe i systemy wsparcia. Jako jedyna grupa współpracują innowacyjnie z jednostkami Polskiej Akademii Nauk. Podobnie jak w przypadku dostawców, duża różnorodność odbiorców pobudza przedsiębiorstwa do podejmowania działań, które mogą przyczynić się do pojawienia się innowacji radykalnych (nakłady na B + R, współpraca z PAN i ze szkołami wyższymi). Tabela 7. przedstawia zbiór modeli dla powiązań w obrębie odbiorców, reprezentujący dwie, trzy, cztery lub więcej grup przemysłowych. Zatem wzrost intensywności i zróżnicowania związków industrialnych w łańcuchu, zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców, pozytywnie wpływa na częstotliwość wprowadzania nowych rozwiązań.

Tabela 7. Prawdopodobieństwo wystąpienia wybranego działania innowacyjnego w zależności od liczby powiązań z odbiorcami przemysłowymi (dwie, trzy lub cztery i więcej grup odbiorców)

Rodzaj działania innowacyjnego	Liczba powiązań przemysłowych											
	dwie grupy odbiorców				trzy grupy odbiorców				cztery lub więcej grup odbiorców			
	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂
Nakłady na działalność B + R	---				---				,54	,17	,71	,50
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem	---				,59	,22	,91	,77	---			
Inwestycje w budynki, lokale i grunty	---				,33	,16	,40	,28	---			
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne	---				,48	,19	,84	,69	---			
Zakup oprogramowania komputerowego	,30	,13	,78	,69	,38	,18	,81	,69	,50	,19	,84	,69
Wprowadzanie nowych procesów technologicznych ogółem, w tym:	---				,58	,21	,90	,75	---			
a) metod wytwarzania	---				,52	,16	,67	,47	,34	,17	,61	,48
b) systemów okołoprzemysłowych	---				---				,33	,16	,48	,36
c) systemów wsparcia	---				,32	,16	,41	,30	,38	,16	,44	,29
Współpraca innowacyjna z dostawcami	,29	,12	,37	,27	---				---			
Współpraca innowacyjna z jednostkami PAN	---				---				,50	,24	,08	,03
Współpraca innowacyjna ogółem	,25	,12	,60	,50	---				---			

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Z uwagi na fakt, że większość badanych przedsiębiorstw należy do międzygałęziowych łańcuchów dostaw, w celu porównania, wyznaczono dwa zestawy modeli. Pierwszy obejmuje pełne łańcuchy dostaw bez uwzględniania rodzaju grupy przemysłowej dostawcy i odbiorcy, podczas gdy drugi zbiór przedstawia modele uzyskane dla przedsiębiorstw, będących częścią międzygałęziowych łańcuchów dostaw. Stąd można wywnioskować, że przynależność przedsiębiorstwa do pełnego łańcucha dostaw, w tym łańcucha międzygałęziowego, sprzyja pobudzeniu jego aktywności innowacyjnej. W obu przypadkach wpływ ten jest zbliżony. Przedsiębiorstwa najczęściej inwestują w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym w maszyny i urządzenia oraz oprogramowanie komputerowe. Wprowadzają nowe procesy technologiczne, w tym metody wytwarzania i systemy wsparcia. Ponadto, częściej ponoszą nakłady na działalność badawczo-rozwojową. Obie grupy podejmują współpracę innowacyjną ogółem, w tym współpracę z odbiorcami. W przypadku pełnych łańcuchów dostaw przedsiębiorstwa współpracują z dostawcami, natomiast silne zróżnicowanie dostawców i odbiorców sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej ze szkołami wyższymi. Tabela 8. zawiera zbiór otrzymanych modeli w zależności od rodzaju łańcucha dostaw.

Tabela 8. Prawdopodobieństwo wystąpienia wybranego działania innowacyjnego w zależności od rodzaju łańcucha dostaw

Rodzaj działania innowacyjnego	Rodzaj łańcucha dostaw							
	wewnątrz i międzygałęziowy				międzygałęziowy			
	Par	BIS	P ₁	P ₂	Par	BIS	P ₁	P ₂
Nakłady na działalność B + R	,20	,08	,57	,49	,16	,08	,56	,50
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem	,23	,09	,83	,76	,21	,09	,83	,77
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne	,18	,08	,75	,68	,18	,09	,75	,69
Zakup oprogramowania komputerowego	,43	,08	,80	,65	,42	,09	,80	,66
Wprowadzanie nowych procesów technologicznych ogółem, w tym:	,21	,09	,81	,74	,26	,09	,82	,74
a) metod wytwarzania	,30	,08	,57	,45	,31	,08	,58	,46
c) systemów wsparcia	,27	,08	,37	,27	,29	,08	,38	,28
Współpraca innowacyjna z dostawcami	,19	,08	,32	,26	---			
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	---				,24	,11	,11	,08
Współpraca innowacyjna z odbiorcami	,31	,08	,31	,22	,24	,08	,30	,22
Współpraca innowacyjna ogółem	,29	,08	,60	,48	,26	,08	,59	,49

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Zakończenie

Na podstawie zgromadzonego materiału empirycznego można stwierdzić, że procesy innowacyjne, występujące w przemyśle średniowysokiej i wysokiej te-

chniki, są silnie zdeterminowane intensywnością i charakterem tworzonych związków oraz przynależnością do łańcucha dostaw.

Analizowane przedsiębiorstwa wskazały na szerokie powiązanie z przemysłem od strony dostawców (2 591) i odbiorców (1 347), co stanowi odpowiednio ponad 1,9 związków przypadających na jedną firmę od strony dostawców i ponad 0,6 związków od strony odbiorców.

Część przedsiębiorstw – 381 (28,12%) – należy do pełnego łańcucha dostaw (współpracuje z co najmniej jedną grupą dostawców i odbiorców przemysłowych), w tym 331 (blisko 87% z 381) ma dostawców i odbiorców reprezentujących różne przemysły. Niektóre przedsiębiorstwa (13,7%) współpracują z czterema lub więcej grupami dostawców przemysłowych, podczas gdy ponad 12,5% nie posiada jednej dominującej grupy dostawców. Niewiele badanych przedsiębiorstw (4,6%) współpracuje z czterema lub więcej grupami odbiorców przemysłowych, a ponad 70% przedsiębiorstw nie potrafiło wskazać dominującej grupy odbiorców przemysłowych.

Z punktu widzenia częstotliwości kontaktów z dostawcami, rozumianych jako liczba powiązań przemysłowych, należy zauważyć, że brak powiązań lub ich niska liczba (0, 1 lub 2) osłabia aktywność innowacyjną, podczas gdy duża różnorodność powiązań (cztery lub więcej grup dostawców) pobudza przedsiębiorstwa do aktywności innowacyjnej. Wysoka różnorodność dostawców pobudza do inwestowania w działalność badawczo-rozwojową (0,61) oraz sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej ze szkołami wyższymi (0,13).

Brak powiązań z dominującą grupą odbiorców pobudza przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych wyrobów (0,66), podczas gdy pozostałe rodzaje działań innowacyjnych ulegają osłabieniu. Utrzymywanie relacji z odbiorcami pochodzącymi z co najmniej dwóch różnych grup przemysłowych daje impuls przedsiębiorstwom do podejmowania działań innowacyjnych. Wysoka różnorodność odbiorców pobudza przedsiębiorstwa do podejmowania działań, które mogą przyczynić się do pojawienia się innowacji radykalnych (nakłady na B + R, współpraca z PAN i ze szkołami wyższymi).

Przynależność przedsiębiorstwa do pełnego łańcucha dostaw, w tym łańcucha międzygałęziowego, sprzyja pobudzaniu jego aktywności innowacyjnej, z wyjątkiem wprowadzania nowych wyrobów.

Bibliografia

1. Ahuja G., *Collaboration networks, structural holes, and innovation: a longitudinal study*, "Administrative Science Quarterly" 2000, No. 45.
2. Baum J. A. C., Calabrese T., Silverman B. S., *Don't go it alone: alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology*, "Strategic Management Journal" 2000, No. 21.
3. Chang S. et al., *Supplier involvement and manufacturing flexibility*, "Technovation" 2006, No. 26.

4. Christensen C. M., Bower J. L., *Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms*, "Strategic Management Journal" 1996, No. 17.
5. Cooper M. C., Douglas M. L., Pagh J. D., *Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics*, "The International Journal of Logistics Management" 1997, Vol. 8, No. 1
6. Granovetter, M. S., *The strength of weak ties*, "American Journal Sociology" 1973, Vol. 78 (6).
7. Granovetter M. S., *The strength of weak ties: a network theory revisited*, "Sociological Theory" 1983, Vol. 1.
8. Hippel E. von, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, Oxford 1988.
9. Maddala G. S., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
10. McEvily B., Zaheer A., *Bridging ties: a source of firm heterogeneity in competitive capabilities*, "Strategic Management Journal" 1999, No. 20.
11. Owen-Smith J., Powell W. W., *Knowledge networks as channels and conduits: the effects of spillovers in the Boston biotechnology community*, "Organization Science" 2004, No. 15.
12. Stanisław A., *Przystępny kurs statystyki*, t. 2, Statsoft, Kraków 2007.
13. Świadek A., *Determinanty aktywności innowacyjnej w regionalnych systemach przemysłowych w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
14. Welfe A., *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1998.
15. *Wspomaganie procesów decyzyjnych. Ekonometria*, M. Lipiec-Zajchowska (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
16. Wynstra J. Y. F., *Purchasing involvement in product development. Doctoral Thesis*, Eindhoven Centre for Innovation Studies, Eindhoven University of Technology, Eindhoven 1998.

Kamil Waligóra¹

PARKI NAUKOWE, TECHNOLOGICZNE I PRZEMYSŁOWE JAKO NARZĘDZIE WSPIERAJĄCE POTENCJAŁ INNOWACYJNY POLSKIEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Artykuł przedstawia zróżnicowane podejście do narzędzia kreacji innowacyjności i wspierania przedsiębiorczości, jakim są parki naukowe, technologiczne i przemysłowe. Pracę rozpoczęto od zdefiniowania i dookreślenia pojęcia parków, występującego w polskich publikacjach i danych publikowanych przez instytucje rządowe. Następnie dokonano demarkacji i przedstawiono różne formy parków: naukowe, technologiczne, przemysłowe oraz ich odmiany. Omówiono zarówno stan wykorzystania tego narzędzia, jak i jego rolę w polskiej gospodarce. Ostatecznie odniesiono się do założeń modelu *Triple Helix*, jako wyznacznika nowego podejścia do kreacji potencjału i rozwoju gospodarczego. Stwierdzono, że w polskim podejściu do kreacji innowacyjności przy wykorzystaniu narzędzia, jakim są parki, przeważa udział sektora publicznego. W Polsce nie występuje „czysty” model *Triple Helix*. Władze lokalne tworzą instytucje, które mają za zadanie budować relacje i wspierać kontakty między nauką i biznesem, celem pobudzenia przedsiębiorczości i innowacyjności.

Słowa kluczowe: innowacyjność, *Triple Helix*, przedsiębiorczość, jednostki samorządu terytorialnego

SCIENTIFIC, TECHNOLOGICAL AND INDUSTRIAL PARKS AS TOOL TO SUPPORT INNOVATIVE POTENTIAL OF POLISH ECONOMY

Abstract

The paper presents a differentiated approach to technological, industrial, and science parks as a tool for creating innovation and supporting entrepreneurship. It begins with the definition and specification of the notion of "parks" found in Polish publications as well as in data published by the government. This is followed by a demarcation and presentation of the various forms of parks: scientific, technological, industrial, and their varieties. Both the state of use of this tool and its role in the Polish economy are presented. Finally, reference is made to the Triple Helix model assumptions as an indicator of a new approach to the creation of economic potential and development. The results show that the Polish approach to the creation of innovation using the tool of "parks" is predominated by the public sector. In Poland, there is no "pure" Triple Helix model. Local authorities create institutions that are designed to build relationships and foster links between science and business in order to stimulate entrepreneurship and innovation.

Key words: innovation, Triple Helix, entrepreneurship, local government units

¹ mgr Kamil Waligóra – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

Wstęp

Parki² stanowią jeden z podstawowych instrumentów polityki innowacyjnej władz publicznych. Ich podstawowym celem jest podnoszenie konkurencyjności danego obszaru poprzez stwarzanie warunków biznesowych, które uznawane są przez inwestorów za zachęty do tworzenia i rozwijania działalności. Parki powstają już nie tylko za sprawą administracji publicznej, ale również jako wynik zgłaszanych potrzeb i samodzielnej aktywności sektora prywatnego i świata nauki.

Na świecie pierwsze parki technologiczne pojawiły się już na przełomie lat 40. i 50. ubiegłego wieku. Na początku lat 90. XX wieku w Polsce istniały tylko cztery obiekty tego typu. Ponad 20 lat później ich liczba wzrosła dwunastokrotnie.³ Według Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ) na koniec 2013 roku w Polsce istniało 67 parków przemysłowych i technologicznych.⁴ Liczba ta świadczy o dużym zainteresowaniu tworzeniem miejsc jednoczących przedsiębiorców z jednej branży lub kilku współpracujących przy wykorzystaniu potencjału naukowego najbliższych jednostek uczelnianych i badawczych. Władze samorządowe, wspierając bądź przewodząc tego typu inicjatywom, próbują uaktywniać przedsiębiorczość lokalną, co ma ostatecznie prowadzić do wzrostu liczby miejsc pracy i podniesienia konkurencyjności danego obszaru.

Parki w zależności od: profilu, instytucji założycielskiej, poziomu rozwoju i specyfiki regionu, w jakim się znajdują, pełnią różne funkcje. Tworzeniu tego typu obiektów przyświeca m.in. chęć zintegrowania działań biznesu i nauki w celu osiągnięcia efektu synergii i podniesienia dynamiki wzrostu gospodarki lokalnej. Powstający park ma ostatecznie przyczynić się do wzmocnienia potencjału lokalnego ośrodka. Właściwe wykorzystanie tego narzędzia wymaga lepszego zrozumienia zagadnień teoretycznych, które przyczyniły się do zintensyfikowania wykorzystania tej formy kreowania innowacyjności.

Celem artykułu jest przedstawienie wyników przeprowadzonej analizy parków (naukowych, technologicznych, przemysłowych itp.), ulokowanych na terenie Polski. Lepsze poznanie struktury tego narzędzia pozwoli na określenie kluczowego sektora (nauki, biznesu bądź władz publicznych), przeważającego w polskiej gospodarce.

Prowadząc analizę danych statystycznych i przekrojowych, odnośnie do badanej kategorii, korzystano z literatury krajowej i zagranicznej, jak również

² Park – skrót stosowany w artykule, oznaczający wszystkie typy parków według klasyfikacji przyjętej przez PAIiIZ.

³ *Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.*, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 11.01.2014 r.

⁴ W tych dwóch kategoriach (zgodnie z podziałem stosowanym przez PAIiIZ) mieszczą się parki: naukowo-technologiczne, technologiczne, przemysłowo-technologiczne, biznesowo-technologiczne i przemysłowe. Ibidem.

z opracowań agencji i instytucji bezpośrednio zajmujących się przedsiębiorczością, innowacjami i parkami naukowymi, technologicznymi i przemysłowymi.

W trakcie prac przeprowadzono analizę wykorzystania tego narzędzia kreacji innowacji w polskich warunkach, uwzględniając stan na koniec 2013 roku. Wskazano przyczyny zróżnicowania parków: ich profili, przestrzennego lokowania oraz wykorzystania w poszczególnych województwach.

Badając parki przemysłowe, naukowe czy technologiczne, można wstępnie stwierdzić, że czynnikami różnicującymi są np. profil działalności, model biznesowy czy założyciel/prowadzący. Na początku należy jednak zwrócić uwagę na definicyjne oraz podstawy formalne tworzenia parków.

1. Parki: przemysłowe, naukowe, technologiczne – definicje⁵

Parki przemysłowe, naukowe i technologiczne to miejsca, w których powstają warunki sprzyjające przyspieszonemu rozwojowi firm. Korzyści płynące z istnienia parków są udziałem organizacji funkcjonujących zarówno wewnątrz, jak i w najbliższej strefie oddziaływania. Powstające w parkach firmy najczęściej mają charakter tematyczny (są to przedsiębiorstwa z jednej bądź kilku skorelowanych branż). To poprawia przepływ informacji, co z kolei przekłada się na wzrost innowacyjności podmiotów oraz umożliwia wzmocnienie pozycji konkurencyjnej całej grupy. Poza tym parki starają się utrzymywać relacje z jednostkami naukowymi i badawczymi bliskimi geograficznie. W ten sposób skupieni w obrębie parku przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie, niezbędne do dalszego rozwoju działalności gospodarczej.

Parki naukowe, technologiczne czy przemysłowe to coraz powszechniej stosowane w naszym kraju narzędzia polityki, mającej na celu wzmocnienie potencjału lokalnego i regionalnego, kreowanie innowacyjności i przedsiębiorczości. Zróżnicowanie obiektów (choćby w zakresie nazewnictwa) wymaga jednak pewnego wyjaśnienia.

Park technologiczny to „zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi w rozumieniu art. 2 pkt 9 *Ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki*⁶, a przedsiębiorcami, na którym oferowane są przedsiębiorcom, wykorzystującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne, a także stwarzający tym przedsiębiorcom możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez korzystanie

⁵ *Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce*, http://www.paiz.gov.pl/strefa_inwestora/parki_przemyslowe_i_tehnologiczne, data dostępu 02.01.2014 r.

⁶ Dz. U. 2004, nr 238, poz. 2390 z późn. zm.

z nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych”⁷. Cechą tego typu parków jest więc istotny poziom integracji między jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami. Park ma przyczyniać się do nasilenia współpracy. Elementem, który wzmacnia kooperację jest chęć rozwoju i wzmacniania pozycji obu aktorów. Uczelniom zależy na wdrażaniu wyników badań, natomiast przedsiębiorcy oczekują przyspieszenia działalności gospodarczej poprzez pozyskanie i wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań. Cele obu grup są skorelowane w ramach parków.

Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowych (IASP) definiuje *park technologiczny* jako organizację zarządzaną przez wykwalifikowanych specjalistów. Jej celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działa, poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji opartych na wiedzy.⁸

Próbując scharakteryzować kolejne z pojęć – *park przemysłowy*, należy odwołać się do głównego celu ich tworzenia, a mianowicie do rekultywacji obszarów poprzemysłowych. Dużą rolę w tej mierze odegrał okres transformacji systemowej i dynamicznych przekształceń po 1989 roku, który miał miejsce w Polsce. W ostatniej dekadzie XX wieku wiele przedsiębiorstw państwowych zakończyło swoją działalność, a budynki i tereny przemysłowe po nich stały się własnością samorządów. Tę przestrzeń w krajobrazie miejskim i miejsko-wiejskim należało zagospodarować. Część z takich miejsc została na nowo przystosowana do działalności gospodarczej poprzez utworzenie parku.

Park przemysłowy to przede wszystkim zespół nieruchomości wraz z niezbędną infrastrukturą, która umożliwi prowadzenie działalności gospodarczej. Cechą charakterystyczną tej formy są preferencje dotyczące np. opłat lokalnych czy zwolnienia podatkowe. Ustawa umożliwiająca tworzenie SSE⁹ również przyczyniła się do wzrostu zainteresowania parkami przemysłowymi. Władze lokalne, planujące utworzenie parku przemysłowego, często starały się o uwzględnienie go w planach dotyczących specjalnych stref ekonomicznych.

Park naukowy to najrzadziej występująca forma w Polsce¹⁰. Istnieją jednostki quasi-naukowe, ale nie ma obiektu o czysto akademickiej formule. Nie wyklucza to jednak przyszłego powołania takiej *stricte* naukowej instytucji na gruncie rosnących i ewoluujących uniwersytetów oraz politechnik. Wysoka turbulentność otoczenia i rosnące wymagania odnośnie do kształcenia i funkcjonowania sfery naukowej powodują, że coraz częściej niezbędne jest pozycjonowanie jed-

⁷ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. 2005, nr 179, poz. 1484, art. 25.

⁸ Definicja sformułowana podczas Światowego Szczytu Stowarzyszeń Inkubatorów Przedsiębiorczości i Parków Technologicznych, który odbył się w 2002 roku.

⁹ Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. 1994, nr 123, poz. 600 z późn. zm.

¹⁰ Świadczy to m.in. o niskim zainteresowaniu uczelni wyższych działalnością typu *spin-off* oraz podejmowaniem inicjatyw na rzecz współpracy z przedsiębiorcami.

nostek naukowych i rozszerzanie ich działalności, m.in. o aktywność biznesową.¹¹

Mówiąc o parku naukowym, można przyjąć, że taka jednostka powinna być zarządzana przez specjalistów, ukierunkowanych na promowanie właściwych wzorców kulturowych – tzn. takich, które zachęcają obywateli do innowacyjności oraz przedsiębiorczości. Poza tym park naukowy powinien zachęcać do tworzenia rozwiązań w duchu konkurencyjności zarówno w zakresie podmiotów naukowo-badawczych, jak i firm występujących w danym parku. Rolą parku naukowego byłoby więc integrowanie tych działań, zarządzanie procesami przepływu wiedzy, informacji, technologii między uczelniami, jednostkami naukowo-badawczymi i przedsiębiorstwami. Powinien on służyć do uruchamiania i rozwijania działalności innowacyjnej, jak również wspierania tworzenia firm typu *spin-off*.

Porównując definicje, można stwierdzić, że park naukowy i technologiczny to zbliżone pojęcia. Różnica dotyczy przede wszystkim efektów ich działania i prac w nich podejmowanych. W pierwszym produkcja pozostaje na poziomie prototypów. Park technologiczny jest miejscem, gdzie dodatkowo realizowana może być produkcja innowacyjnych rozwiązań na skalę przemysłową.

Te trzy typy parków w różnych połączeniach definicyjnych występują w Polsce. W literaturze nazwa *park technologiczny* jest bardzo często stosowana zamiennie np. z parkiem naukowym, naukowo-technologicznym, badawczym. Dodając przymiotnik *przemysłowy*, np. przemysłowo-technologiczny, teoretycznie powinniśmy uzyskać informację, że jest on zlokalizowany na dawnych terenach poprzemysłowych, jak również obecnie podejmowane są tam działania na rzecz prowadzenia działalności o charakterze innowacyjnym i/lub z branż uznawanych za takie przy współpracy ze sferą naukową. Park przemysłowo-technologiczny można więc określić jako instytucję pośrednią. Może to być np. kompleks budynków zespolonych infrastrukturą, w którym (oprócz produkcji) prowadzona jest również działalność innowacyjna, polegająca na tworzeniu prototypów oraz zapewniony jest przepływ informacji naukowych między uczelniami i jednostkami badawczymi, a przedsiębiorcami w najbliższym otoczeniu parku.¹² Terminem *park technologiczny* określa się zwyczajowo podmioty różnego rodzaju, w tym: parki badawcze, naukowe, naukowo-badawcze, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, technopole itp.¹³

Niezależnie od profilu parku, należy zauważyć, że wszystkie parki mają na celu wzmocnienie potencjału gospodarczego na danym obszarze, który jest wynikiem wzrostu innowacyjności. Osoby tworzące parki starają się integrować

¹¹ A. Marszałek, *Znaczenie uniwersytetów w gospodarce opartej na wiedzy*, „Przegląd Organizacji” 2007, nr 7-8, s. 3-6.

¹² W Polsce w takiej formule funkcjonują m.in.: Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny S.A., Kwidziński Park Przemysłowo-Technologiczny oraz Częstochowski Park Przemysłowo-Technologiczny. Więcej: *Parki przemysłowe i technologiczne...*, op. cit.

¹³ K. B. Matusiak, *Parki technologiczne. Instytucjonalne wspieranie przedsiębiorczości, procesów innowacyjnych i rozwoju regionalnego*, Fundacja Inkubator, Łódź 1995, s. 124.

działania wszystkich trzech sfer. Można więc przyjąć, że każdy park ma zbliżony cel, realizowany w trochę inny sposób.

Park to skupisko firm wspieranych przez instytucje naukowe i władze. Źródeł teoretycznych narzędzi, jakim są parki, można upatrywać już w przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej A. Marshalla (początek XX wieku).¹⁴ Badacz ten zwrócił uwagę na pozytywne efekty zewnętrzne, będące jej następstwem, czyli m.in.: dyfuzję wiedzy, powstawanie przewagi na lokalnym rynku pracy (wynikającej z koncentracji osób o wysokich kwalifikacjach i poszukiwanych umiejętnościach) oraz powstawanie regionalnych sieci powiązań.¹⁵ Zgodnie z założeniami A. Marshalla, można stwierdzić, że wysoka koncentracja geograficzna przemysłu stanowi bodziec zachęcający kolejnych przedsiębiorców do otwierania fabryk w takich skupiskach – stąd też zainteresowanie samorządów powoływaniem parków przemysłowych i przemysłowo-technologicznych.

W natłoku informacji, ciągłego wzrostu poziomu wiedzy i poznania mechanizmów gospodarczych można zauważyć, że poszczególne koncepcje z zakresu innowacyjności w dużej mierze nakładają się na siebie. Wiele z nich ma wspólne elementy np. z modelem *Triple Helix* (TH) koncepcją krajowego systemu innowacji czy koncepcją regionów uczących się.¹⁶ Z tego powodu trudno je jednoznacznie rozgraniczyć i wskazać, w jakim stopniu miały wpływ na kreowanie wykorzystania narzędzi wspierania innowacyjności. Można uznać, że we wszystkich coraz silniej akcentowane jest powiązanie między światem biznesu, administracji i nauki. Ten trójczłonowy układ to model *Triple Helix*, będący wynikiem współpracy H. Etzkowitza i L. Leydesdorffa.¹⁷ Po kilku latach został on dopracowany przez pierwszego z badaczy i od tego czasu występuje jako zwarta koncepcja.¹⁸

Triple Helix opisuje relacje między kluczowymi instytucjami (aktorami) poprzez pryzmat pobudzania procesów rozwoju gospodarczego. Kluczowym założeniem jest przyjęcie, że współpraca biznesu, nauki i administracji publicznej przyczyni się do wzrostu innowacyjności, przedsiębiorczości, a w długiej perspektywie doprowadzi do poprawy warunków życia ludności. Cechami modelu są niestabilność (siła przetargowa aktorów ciągle się zmienia), a także nielinio-wość zachodzących przemian. To prowadzi do geograficznego zróżnicowania współpracy, np. wpływa na wachlarz stosowanych narzędzi kreacji innowacyjności.

¹⁴ A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920.

¹⁵ M. Fujita et al., *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass 2001, s. 18.

¹⁶ A. Olechnicka, A. Płoszaj, *Sieć współpracy receptą na innowacyjność regionu?*, [w:] *Europejskie wyzwania dla Polski i regionów*, A. Tucholska (red.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010, s. 201.

¹⁷ H. Etzkowitz, L. Leydesdorff, *Universities and the Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University – Industry – Government Relations*, Pinter, London 1997.

¹⁸ H. Etzkowitz, *The Triple Helix of University – Industry – Government. Implications for Policy and Evaluation*, Working Paper 2002-11, Science Policy Institute, Stockholm 2002.

Źródłem zmian są przede wszystkim przeobrażenia w sferach: politycznej, gospodarczej, społecznej, a także technologiczne i instytucjonalne.¹⁹ Autorzy modelu w kolejnych pracach wskazali na trzy główne wymiary, poprzez które można analizować *Triple Helix*. Pierwszy dotyczy samych aktorów, a mianowicie zmian w zakresie funkcjonowania: firm i współpracy między nimi, uczelni wyższych i innych instytucji odpowiedzialnych za rozwój nauki czy też administracji publicznej. Drugi obejmuje zmiany w funkcjonowaniu tylko jednego z aktorów. Są one jednak wynikiem przeobrażeń, jakie wystąpiły u innego z aktorów, np. wprowadzeniem przez samorząd polityki dotyczącej wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych, większego zaangażowania uniwersytetów i politechnik w tworzenie obszarów współpracy z sektorem prywatnym (parki naukowo-technologiczne, technologiczne i technologiczno-przemysłowe bądź system kształcenia w porozumieniu z firmami). Trzeci wymiar to powstanie sieci współpracy. Jest ona wynikiem występowania dwóch powyższych wymiarów oraz wzrostu zaufania między aktorami. Chęć dalszej współpracy i jej intensyfikacja wynika z poprzednich, pozytywnych doświadczeń.

Model *Triple Helix* jest obecnie popularnym narzędziem, służącym do analizy procesów odpowiedzialnych za rozwój gospodarczy na poziomie regionalnym i lokalnym.²⁰ Sam model *Triple Helix* również przybiera różne formy/stadia. W pierwszym musi występować wysoka koncentracja instytucji odpowiedzialnych za naukę, co powinno zaowocować lepszymi kontaktami naukowców reprezentujących dyscypliny pokrewne. W drugim etapie powinno dojść do powstania odpowiedniego środowiska, w ramach danej społeczności, które pozwoli na wymianę doświadczeń między poszczególnymi aktorami. Powstanie przestrzeni innowacji inicjuje trzeci poziom.²¹

Koncepcja *Triple Helix* stosunkowo rzadko świadomie jest wykorzystywana przez władze regionalne i lokalne, np. w Białymstoku władze lokalne prowadzą współpracę trzech sektorów, zgodnie z założeniami „etatystycznego modelu: nauka – biznes – rząd”²². W ten sposób samorząd stara się stworzyć trwalsze – niejednokrotnie – powiązania między nauką a biznesem. W przyszłości, kiedy wykształcą się odpowiednie sieci umożliwiające utrwalanie współpracy i swobodny przepływ informacji, sektor publiczny będzie mógł zmienić pełnioną rolę i pozostać moderatorem. W obecnej sytuacji jego silne zaangażowanie jest niezbędne. Fizycznym efektem stosowania takiego podejścia jest m.in. Park

¹⁹ A. Bajerski, *Przegląd wybranych teorii rozwoju regionalnego*, [w:] *Rola obszarów metropolitalnych w polityce regionalnej i rozwoju regionalnym*, W. Kisiąła, B. Stepiński (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2013, s. 19.

²⁰ Ibidem, s. 19-20.

²¹ J. Blažek, D. Uhlř, *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace*, Karolinum, Praha 2011, s.22.

²² H. Etzkowitz, L. Leydesdorff, *The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university – industry – government relations*, “Research Policy” 2000, No. 29, s. 111.

Naukowo-Technologiczny, który działa zgodnie z zasadami obowiązującymi w jednostkach należących do miasta.²³

Potrzeba kształtowania relacji nauka-biznes wynika przede wszystkim z wieloletnich ograniczeń występujących we wzajemnej współpracy tych sektorów, których źródłem był niesprzyjający system społeczno-polityczny, opierający się przede wszystkim na centralnym planowaniu (w gospodarce). Kolejne ograniczenie to stosunkowo niski potencjał finansowy obu sektorów, który wymaga zewnętrznego zasilenia. Każda gmina sama dopasowuje narzędzia i powołuje instytucje wspierające, adekwatne do warunków, jakie występują na danym obszarze. Decydujące znaczenie mają wzajemne stosunki między poszczególnymi aktorami, ukształtowane w wyniku wielu lat koegzystencji. Stąd parki mają różną formę prawną, ich inicjatorami są wszystkie sektory (w różnych kombinacjach i udziałach), oraz mają zróżnicowany profil działalności.

Podstawowym powodem, dla którego powoływane są parki jest chęć stworzenia warunków do rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. Rolą parków przemysłowych jest zagospodarowanie i rekultywacja terenów pofabrycznych. Bardzo często jednak powstają one z myślą o pełnieniu podobnej roli co parki technologiczne. Wykorzystanie istniejącej infrastruktury i jej odpowiednia modernizacja jest jednak niezbędna do prowadzenia działalności innowacyjnej.²⁴

Podsumowując, warto jeszcze zwrócić uwagę na dwa skrajne typy parków, czyli na parki naukowe (badawcze) i technopole. Pierwsza z kategorii odnosi się do występowania czystego modelu *Triple Helix*, ponieważ zakłada, że założycielem parku jest uniwersytet. Ma on służyć przede wszystkim komercjalizacji wyników prowadzonych badań oraz przyczyniać się do powstawania firm odpryskowych zakładanych zarówno przez akademików, jak i studentów. W ten sposób ma wytworzyć się rynek dla dalszych badań, jak również potencjał do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości.

Drugim typem parków jest technopol. Jest to koncepcja przestrzenna, która łączy głównych aktorów lokalnego środowiska. Przeważnie powstaje ona w wyniku inicjatywy władz publicznych na bazie partnerstwa sfery prywatnej i publicznej. Oprócz działań na rzecz intensyfikacji transferu technologii w szerokim zakresie są realizowane inicjatywy w zakresie pozyskiwania zewnętrznych inwestorów oraz koncentracji potencjału badawczego w regionie. Przyjmuje się, że spotykane na całym świecie parki zawierają się pomiędzy dwoma powyższymi modelami.²⁵

Po wstępie definicyjnym, wyjaśnieniu zawłości związanych z nazewnictwem oraz po przedstawieniu koncepcji uzasadniającej tworzenie parków, na-

²³ Białostocki Park Naukowo-Technologiczny, <https://bpnt.bialystok.pl/>, data dostępu 11.01.2014 r.

²⁴ M. Bober, M. Lis, D. Pelle, *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008, s. 4.

²⁵ J. Machnik-Słomka, P. Kordel, *Modele biznesowe parków naukowo-technologicznych a strategii sieciowe klientów parków*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 55 (736), Szczecin 2012, s. 241-242.

leży uważniej przyjrzeć się tego typu instytucjom w Polsce. Ostatnie dwudzieściolecie w Polsce przyniosło liczne zmiany, przede wszystkim w zakresie funkcjonowania gospodarki. W ich wyniku wzrosło zainteresowanie innowacjami i stosunkowo nowymi formami ich wspierania, np. parkami.

2. Polskie parki naukowe, technologiczne, przemysłowe – analiza przekrojowa²⁶

W Polsce występują parki przemysłowe, naukowe, technologiczne oraz ich hybrydy.²⁷ Należy zaznaczyć, że nie ma jednego, uniwersalnego modelu ani sposobu, w jaki powinien funkcjonować park, aby uzyskać maksymalną sprawność. Model biznesowy w każdym przypadku jest inny. Można jednak stwierdzić, że zawsze jest to przyjęta przez daną jednostkę metoda powiększania i wykorzystywania zasobów w celu przedstawienia klientom oferty produktów i usług, której wartość przewyższa ofertę konkurencji, i która jednocześnie zapewnia organizacji dochodowość.²⁸ Model biznesowy parku może istnieć zarówno w warunkach finansowania budżetowego, komercyjnego, jak i mieszanego; co ma miejsce w Polsce.

Twórcy parków bardzo często nadużywają poszczególnych nazw, wiążąc je wedle upodobania, dlatego tworzone są parki: przemysłowe, przemysłowo-technologiczne, technologiczne, naukowo-technologiczne, a nawet biznesowo-technologiczne. Zdarza się, że w nazwie takiej instytucji nie występuje żadne z powyższych określeń. Stosowane określenia przeważnie odzwierciedlają specyfikę danej społeczności, zachowania i przewagi poszczególnych aktorów (nauki, biznesu, administracji publicznej) oraz charakterystyczne cechy danego środowiska, np. występowanie bądź nie: tradycji przedsiębiorczości, szkół wyższych o rozbudowanej i innowacyjnej strukturze, przestrzeni poprzemysłowych itd. Elementy te determinują również kształt parku i sposób jego funkcjonowania.

Nazwa w pewien sposób powinna odzwierciedlać charakter prowadzonej działalności. Jest to najlepiej widoczne w południowej i południowo-zachodniej części Polski. Powstają tam parki przemysłowe na bazie infrastruktury po dużych, nierentownych zakładach produkcyjnych. W ten sposób samorząd lokalny, zakładając park i odnawiając infrastrukturę i/lub budynki, chce rekultywować taki obszar. Przykład stanowi Podlaski Park Przemysłowy w Czarnej Białostoc-

²⁶ Stan na koniec 2013 roku.

²⁷ W województwie wielkopolskim wyjątkowo pojawia się dwukrotnie nazwa *biznesowo-przemysłowy*. Obie jednostki noszą jednak wszelkie znamiona parku przemysłowo-technologicznego, aczkolwiek ze względu na aspekty prawne kategoria ta została ujęta w zestawieniach jako oddzielna pozycja.

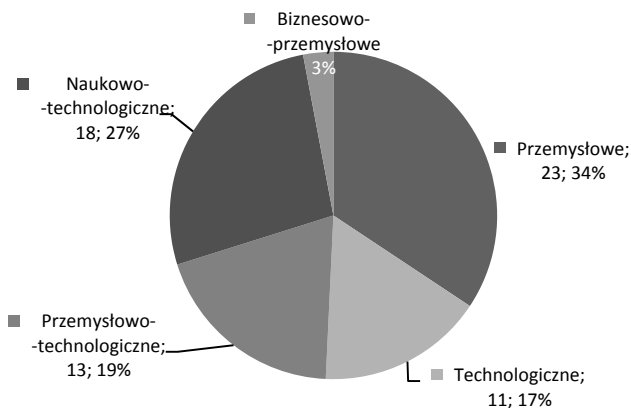
²⁸ M. Mackiewicz, *Benchmarking parków technologicznych w Polsce*, PARP, Warszawa 2010, s. 174.

kiej, powstały na obszarze zajmowanym wcześniej przez Białostocką Fabrykę Maszyn Rolniczych BIAFAMAR.²⁹

W niektórych województwach, w przypadku występowania jedynie gotowych zabudowań dostępnych dla inwestorów, zamiast określenia *park* stosowana jest nazwa *inkubator*. W wielu przypadkach (innych parków) jest on elementem liczniejszej grupy budynków dostępnych dla inwestorów. Pomimo tych różnic, ich działalność kwalifikuje je do kategorii parków.

Parki *stricte* technologiczne chętnie tworzone są przez podmioty prywatne, quasi-prywatne bądź różnego rodzaju porozumienia i partnerstwa kilku sektorów. Wyjątkowo inicjatorem współpracy bywa sektor publiczny. Parki naukowo-technologiczne powstają w miejscach, gdzie wiodącą rolę sprawuje administracja publiczna oraz istnieją silne ośrodki akademickie. Przybierają one często formę spółek kontrolowanych przez samorząd bądź stanowią jednostkę podległą w ramach struktury administracyjnej. To ogranicza ich samodzielność i decyzyjność, a co za tym idzie – możliwość aktywnego i wartkiego reagowania na dynamiczne zmiany gospodarcze. Stosunkowo rzadko przekształcane są one w niezależne podmioty, działające na zasadach rynkowych. Jeżeli ma to już miejsce, to częściej zdarza się w województwach położonych w Polsce Zachodniej i w ośrodkach miejskich o silnych tradycjach przemysłowych.

Wykres 1. Polskie parki według profilu działalności (stan na koniec 2013 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Parki przemysłowe i technologiczne...*, op. cit. oraz „Rocznik Statystyczny Województw 2013”, GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_wojew_2013.pdf, data dostępu 16.01.2014 r.

²⁹ *Podlaski Park Przemysłowy*, <http://www.ppp.czarnabialostocka.pl>, data dostępu 21.01.2014 r.

Wykres 1. przedstawia parki w Polsce według profilu ich działalności. Na tej podstawie można stwierdzić, że najpopularniejszą formą są parki technologiczne (i ich odmiany: naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne). W sumie te trzy kategorie, najsilniej wzmacniające innowacyjną działalność, stanowią prawie 2/3 wszystkich utworzonych obiektów (wykres 1.). W Polsce, najczęściej występują parki przemysłowe, które samodzielnie stanowią ponad 1/3 liczby wszystkich instytucji tego typu. Jest to wynikiem ich znacznie dłuższej egzystencji oraz względnej prostoty funkcjonowania – sektor publiczny jest liderem i w większości przypadków jedynym udziałowcem w tworzonej podmiocie. W tej formie nie ma również potrzeby korzystania ze współpracy z innymi sektorami (chyba, że w sposób komercyjny), co poprawia szybkość podejmowania decyzji.

Największą ilością parków (nie uwzględniając profilu) dysponuje województwo śląskie; jest ich tam aż piętnaście. Na drugim biegunie znajdują się m.in. takie województwa jak: świętokrzyskie, lubuskie, opolskie i warmińsko-mazurskie.³⁰ Są to regiony o niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, gdzie przemysł i tradycje przedsiębiorczości są stosunkowo słabe. W znacznej części parków skupiono się na wykorzystaniu możliwości łączenia narzędzi wspierania innowacyjności. Powstające parki znajdują się albo na terenie specjalnych stref ekonomicznych, albo (gdy posiadają grunty inwestycyjne) całość bądź część działek jest włączana w oddziaływanie stref. W ten sposób przedsiębiorcy uzyskują możliwość obniżenia podatków, zależnie od wielkości zatrudnienia w firmie i/lub ilości zainwestowanych środków finansowych (przeważnie małe przedsiębiorstwa – do 70%, średnie – do 60%, duże – do 50%) na okresy oscylujące w okolicach dekady.³¹

Największą liczbę parków w stosunku do liczby osób dysponują województwa: kujawsko-pomorskie, podlaskie, śląskie i zachodniopomorskie. Wskaźnik ten pokazuje, jak dużym zainteresowaniem cieszą się obiekty tego typu. Tworzone parki (przeważnie ze znacznym udziałem samorządów) mają wzmacniać innowacyjność w regionach. Władze lokalne w tworzeniu warunków współpracy trzech sektorów upatrują szansę na rozwój. Oprócz wskaźników ilościowych, warto również zwrócić uwagę na aspekty jakościowe – w zakresie pozyskiwania inwestorów i wspierania przedsiębiorczości.

Województwo wielkopolskie ma najdłuższe doświadczenie w tworzeniu parków. Pod względem ich ilości zajmuje trzecie miejsce, za województwem śląskim i kujawsko-pomorskim. Powstał tu jednak pierwszy niepubliczny i zarazem największy tego typu park w Polsce: *Nickel Technology Park Poznań* w Złotnikach. Poza tym Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji UAM, utworzony w maju 1995 roku w ramach Fundacji Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, to pierwszy w Polsce park naukowo-technologiczny (PNT).

³⁰ *Parki przemysłowe i technologiczne...*, op. cit.

³¹ *Ibidem*.

Tak więc można uznać, że miejscem-źródłem tego narzędzia w Polsce jest Wielkopolska.

Tabela 1. Polskie parki – wybrane dane statystyczne (stan na koniec 2013 roku)

Województwo	Liczba parków	Liczba parków przemysłowych i technologicznych na 100 tys. osób	Liczba parków przemysłowych i technologicznych na 100 km ²
Dolnośląskie	4	0,137250	0,020050
Kujawsko-pomorskie	7	0,333910	0,038950
Lubelskie	4	0,184700	0,015920
Lubuskie	1	0,097720	0,007150
Łódzkie	4	0,158430	0,021960
Małopolskie	5	0,149070	0,032930
Mazowieckie	1	0,018860	0,002810
Opolskie	2	0,197980	0,021250
Podkarpackie	3	0,140850	0,016810
Podlaskie	4	0,333700	0,019810
Pomorskie	3	0,131000	0,016380
Śląskie	15	0,324970	0,121620
Świętokrzyskie	1	0,078490	0,008540
Warmińsko-mazurskie	2	0,137860	0,008270
Wielkopolskie	6	0,173300	0,020120
Zachodniopomorskie	5	0,290460	0,021840
Razem	67	0,245881	0,021428

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Parki przemysłowe i technologiczne...*, op. cit. oraz „Rocznik Statystyczny...”, op. cit.

Województwo śląskie również wniosło istotny wkład w tym względzie. Powstało tu aż 15 parków, z czego osiem posiada wydzielone tereny inwestycyjne. Łączna ich powierzchnia jest mierzona w tysiącach hektarów. Tak więc istotna część województwa jest pod wpływem oddziaływania parków. Dalsze tereny również zyskują w wyniku dyfuzji gromadzonych w parkach pokładów finansowych, rzeczowych, ludzkich i przede wszystkim wiedzy. Wzrasta również zapotrzebowanie na inne dobra, wytwarzane na okolicznych terenach.

Co ciekawe, pod względem liczby parków, oferujących tereny inwestycyjne, województwo wielkopolskie wypada najslabiej. Zaledwie 17% parków posiada wolne, niezagospodarowane i uzbrojone tereny. Jest to jednak wynikiem odmiennych oczekiwań względem inwestorów, ich stosunkowo dużym naturalnym zainteresowaniem tym obszarem, jak również innym profilem tworzonych obiektów. Dobre, wieloletnie praktyki w zakresie powoływania tego typu jednostek z ograniczonym udziałem administracji publicznej miały wpływ na ten wynik. Na drugim biegunie (100% parków m.in. oferuje tereny inwestycyjne) znaj-

dużą się województwa wchodzące w skład Polski Wschodniej (poza lubelskim) oraz wybrane, z tradycjami przemysłowymi. Bardzo często obiekty tego typu tworzone są na obszarach, które wymagają rekultywacji. Natomiast w Polsce Wschodniej oczekuje się lokowania inwestycji i stąd tak duże zainteresowanie włączaniem pod warunki oferowane w Specjalnych Strefach Ekonomicznych.

Tabela 2. Polskie parki posiadające w ofercie działki inwestycyjne (stan na koniec 2013 roku) i niedysponujące działkami inwestycyjnymi

Wyszczególnienie	Parki niedysponujące działkami inwestycyjnymi	Parki oferujące działki inwestycyjne
Liczba	20	47
Procent ogółu	30%	70%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Parki przemysłowe i technologiczne...*, op. cit. oraz „Rocznik Statystyczny...”, op. cit.

Dane z tabeli 2. świadczą o dużej roli sektora publicznego w ogólnym występowaniu i wykorzystaniu narzędzia kreowania innowacyjności, jakim są parki. 70% udział parków, posiadających tereny inwestycyjne, świadczy o słabej pozycji lokalnych przedsiębiorstw, do których m.in. kierowane są te zachęty. Oferta parków skupia się przede wszystkim na zniżkach, zwolnieniach i terenach przygotowanych pod inwestycje. Brakuje instytucji prywatnych, które powstawałyby z potrzeby samych przedsiębiorców i mogłyby oferować usługi dopasowane do ich potrzeb. Takie parki cechuje również większa mobilność i sprawność dostosowawcza, której brakuje tym zarządzanym przez samorządy. Rozdrobniona przedsiębiorczość (99,8% przedsiębiorstw stanowi MŚP, w tym ok. 96% stanowią mikrofirmy)³² powoduje, że podstawowym zadaniem większości parków w Polsce staje się tworzenie zachęt dla inwestorów. Ich podstawowa rola, zgodnie z definicjami, jest znacząco zaburzona i ograniczona. Nie zmienia to jednak faktu, że wykorzystanie tego narzędzia stale rośnie, również po stronie przedstawicieli środowisk naukowych i przedsiębiorców. Można przypuszczać, że w niedalekiej przyszłości liczba parków o bardziej innowacyjnych profilach będzie rosła.

Zakończenie

W żadnym z obecnie istniejących w Polsce parków nie dostrzeżono „czystego” modelu *Triple Helix* (zgodnego z badaniami H. Etkowitza i L. Leydesdorffa). Przeważająca większość tego typu obiektów przynajmniej w począt-

³² A. Brussa, A. Tamawa, *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 16.

kowej fazie była definiowana, formowana i zasilana przez sektor publiczny. Są oczywiście wyjątki takie jak np. Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Koszalińskiej, utworzony przez politechnikę i samorząd, gdzie relacje partnerów są bardziej zrównoważone niż w innych polskich parkach, jednak stanowią one mniej niż 5% wszystkich obiektów. Na tej podstawie można stwierdzić, że powołanie tego typu jednostek jest przede wszystkim narzędziem samorządów, służącym do kreowania polityki przedsiębiorczości i/lub prób integrowania sektora prywatnego z nauką. Kluczowym aspektem we wszystkich parkach, niezależnie od nazwy i definiowanego profilu, okazuje się chęć pozyskania innowacyjnych rozwiązań, które w dłuższej perspektywie mogłyby pozytywnie wpłynąć na rozwój lokalny i regionalny.

Podstawowymi problemami wdrożenia koncepcji *Triple Helix* przez władze lokalne są jej główne cechy: niestabilność i nieliniowość. Niesymetryczne relacje między aktorami, zmieniające się przewagi, ich nieznamość, brak chęci współpracy i zaufania prowadzą do fragmentarycznego wykorzystania *Triple Helix*.

Analiza parków naukowych, technologicznych i przemysłowych na terenie Polski potwierdziła, że narzędzie to w wielu przypadkach zostało niewłaściwie wykorzystane. Głównym ich celem było dynamizowanie rozwoju obszarów sąsiednich (gminy, powiatu), natomiast w większości przypadków przyczyniły się one jedynie do przesunięcia działalności gospodarczej z otoczenia na obszar parku bądź do przyległej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W efekcie nie osiągnięto znaczącej poprawy lokalnych wyników gospodarczych, w tym: zmniejszenia bezrobocia, poprawy innowacyjności czy wzrostu dochodów ludności.

Obserwując dobre praktyki w zakresie tworzenia parków technologicznych, należy przede wszystkim wskazać na dwa kraje: Austrię i Szwajcarię. W obu państwach tworzone parki mają konkretne cele do zrealizowania, a ich inicjatorami jest przeważnie sektor prywatny, silnie współpracujący ze sferą naukową. Sektor publiczny w razie konieczności wspiera współpracę (na konkretne życzenie pozostałych aktorów), jednak jego rola jest mocno ograniczona. W efekcie takich zależności występuje efekt synergii otoczenia parku z lokowanymi na jego terenie działalnościami naukowo-badawczymi.

W Polsce sektor prywatny nadal w niewielkim stopniu angażuje się we współpracę z ośrodkami naukowymi. Tak więc to samorząd musi zachęcać obie sfery do kooperacji, która ma prowadzić do obopólnych korzyści.

W Polsce, na poziomie lokalnym, nie występuje klasyczny model *Triple Helix*, który umiejscawiałby narzędzie innowacyjności, jakim są parki w roli przetrzeźnienia równorzędnej współpracy wszystkich trzech sektorów. Przyjęty w Polsce model funkcjonowania parków, opierający się na sektorze publicznym jako zasadzcy, jest odpowiedni na obszarach, gdzie kapitał prywatny jest silnie rozdrobiony, a zdaje się być niepotrzebny tam, gdzie funkcjonują duże firmy. Tak więc aktywność samorządów ma sens w Polsce Wschodniej i w wybranych miejscowościach w innych regionach kraju. Należy pamiętać, że w takiej formule to

narzędzie buduje potencjał bardzo powoli, tworząc przestrzeń współpracy i je wzmacniając. Nie można więc oczekiwać szybkich efektów, jednak długotrwałe i systematyczne działania powinny zaowocować powstaniem lokalnej kultury przedsiębiorczości i innowacyjności.

Na poziomie polityki krajowej również trudno jest wskazać wszystkie elementy modelu *Triple Helix*. Podejście to wykorzystywane jest w ograniczonym stopniu, przede wszystkim jako uzasadnienie dla decyzji podejmowanych przez władze krajowe. Przeważają zachowania patryjarchalne. Władze, podejmując decyzje, starają się równoważyć interesy wszystkich stron: pracowników, pracodawców, naukowców. W ten sposób nie powstaje jedna zintegrowana polityka względem innowacyjności, która wpływałaby na wzrost potencjału innowacyjnego polskiego przemysłu. Inaczej jest na poziomie lokalnym.

Władze JST chętnie podejmują działania na rzecz przedsiębiorczości lokalnej, tworzenia zachęt inwestycyjnych czy wspierają sferę nauki na ich terenie. Szczególne znaczenie dla tworzenia PKB i rozwoju społecznego odgrywają większe jednostki miejskie, aglomeracje, obszary funkcjonalne.³³ W dużym skupisku przedsiębiorstw oraz usług okołobiznesowych park jest miejscem, w którym ma szansę zachodzić „efekt synergii” – wypracowanie wartości dodanej, wynikającej ze współpracy nauki z biznesem.³⁴ To w takich miejscach, ze względu na występujący potencjał ludzki, może realnie kształtować się współpraca między trzema sferami: nauką, biznesem oraz administracją publiczną.

Bibliografia

1. Bajerski A., *Przegląd wybranych teorii rozwoju regionalnego*, [w:] *Rola obszarów metropolitalnych w polityce regionalnej i rozwoju regionalnym*, W. Kisiąła, B. Stępiński (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2013.
2. Blažek J., Uhlíř D., *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace*, Karolinum, Praha 2011.
3. Bober M., Lis M., Pelle D., *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008.
4. Brussa A., Tarnawa A., *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
5. Etzkowitz H., Leydesdorff L., *The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university – industry – government relations*, “Research Policy” 2000, No. 29.

³³ *Zasady realizowania Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, lipiec 2013, s. 3.

³⁴ B. Gehrke, H. Legler, *Innovationspotenziale deutscher Regionen im europäischen Vergleich*, Dunckner & Humboldt, Berlin 2001, s. 93.

6. Etzkowitz H., Leydesdorff L., *Universities and the Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University – Industry – Government Relations*, Pinter, London 1997.
7. Etzkowitz H., *The Triple Helix of University – Industry – Government. Implications for Policy and Evaluation*, Working Paper 2002-11, Science Policy Institute, Stockholm 2002.
8. Fujita M. et al., *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass 2001.
9. Gehrke B., Legler H., *Innovationspotenziale deutscher Regionen im europäischen Vergleich*, Dunckner & Humbolt, Berlin 2001.
10. Machnik-Słomka J., Kordel P., *Modele biznesowe parków naukowo-technologicznych a strategie sieciowe klientów parków*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 55 (736), Szczecin 2012.
11. Mackiewicz M., *Benchmarking parków technologicznych w Polsce*, PARP, Warszawa 2010.
12. Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920.
13. Marszałek A., *Znaczenie uniwersytetów w gospodarce opartej na wiedzy*, „Przegląd Organizacji” 2007, nr 7-8.
14. Matusiak K. B., *Parki technologiczne. Instytucjonalne wspieranie przedsiębiorczości, procesów innowacyjnych i rozwoju regionalnego*, Fundacja Inkubator, Łódź 1995.
15. Olechnicka A., Płoszaj A., *Sieć współpracy receptą na innowacyjność regionu?*, [w:] *Europejskie wyzwania dla Polski i regionów*, A. Tucholska (red.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.
16. *Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych*, Dz. U. 1994, nr 123, poz. 600 z późn. zm.
17. *Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*, Dz. U. 2005, nr 179, poz. 1484.
18. *Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki*, Dz. U. 2004, nr 238, poz. 2390 z późn. zm.
19. *Zasady realizowania Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, lipiec 2013.

Źródła internetowe

1. *Białostocki Park Naukowo-Technologiczny*, <https://bpnt.bialystok.pl/>, data dostępu 11.01.2014 r.
2. *Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce*, http://www.paiz.gov.pl/strefa_inwestora/parki_przemyslowe_i_tehnologiczne, data dostępu 02.01.2014 r.
3. *Podlaski Park Przemysłowy*, <http://www.ppp.czarnabialostocka.pl>, data dostępu 21.01.2014 r.
4. *Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.*, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 11.01.2014 r.
5. „Rocznik Statystyczny Województw 2013”, GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_wojew_2013.pdf, data dostępu 16.01.2014 r.

Dorota Łangowska¹

WPŁYW PARKÓW NAUKOWO- -TECHNOLOGICZNYCH NA KREOWANIE WSPÓŁPRACY MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI A UCZELNIAMI WYŻSZYMI W POLSCE W LATACH 1995-2013

Streszczenie

W części teoretycznej artykułu przybliżone są podstawowe definicje. Przedstawiono też zależności między parkami naukowo-technologicznymi a Narodowym Systemem Innowacji. W części analitycznej weryfikacji i badaniom poddane zostały informacje wtórne, pochodzące z literatury tematycznej. Wykorzystano również wyniki badań własnych. Analizowanie działalności parków naukowo-technologicznych nie jest łatwe. Nie ma bowiem jednego i uniwersalnego modelu parku. Parki mają wprawdzie podobne cechy, ale każdy park posiada niepowtarzalny, indywidualny charakter. Niemniej kilka parków naukowo-technologicznych wzorcowo wykorzystuje możliwości rozwoju.

Słowa kluczowe: park naukowo-technologiczny, transfer technologii, transfer wiedzy, dyfuzja, synergia, inteligentna specjalizacja

IMPACT OF SCIENCE AND TECHNOLOGY PARKS ON COOPERATION AMONG COMPANIES AND HIGHER EDUCATION FACILITIES IN POLAND IN YEARS 1995-2013

Abstract

The theoretical part of this paper offers a number of basic definitions. Besides, it discusses the interdependencies between science and technology parks and the National System of Innovation. In the analytical part of the paper, secondary information derived from reference books is examined and verified. Also, findings of the author's own research are used. An analysis the activity of science and technology parks is by no means easy since there is no single universal model of such a park. Admittedly, they have some similar features, but each one has its unique and individual character. However, there are several science and technology parks which use their development capabilities in an exemplary way.

Key words: science and technology park, transfer of technology, transfer of knowledge, diffusion, synergy, intelligent specialization

¹ dr Dorota Łangowska – Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Instytut Politechniczny

Wstęp

W gospodarce poziom dobrobytu wyznacza umiejętność tworzenia nowych rozwiązań technicznych. Zdolność efektywnego wykorzystania osiągnięć nauki i techniki bezpośrednio przekłada się na proces rozwoju gospodarczego. Nauka, technika i technologia stymulują rozwój gospodarczy, tworząc sieć różnego typu sprzężeń zwrotnych.

W Polsce, w początkowym okresie transformacji, nie było metod sterowania działalnością innowacyjną. Uważano, że rynek w wystarczający sposób wpłynie na innowacyjność przedsiębiorstw. Nie uwzględniono faktu, iż liberalny rynek miał dopiero powstać. Przedsiębiorstwa państwowe ograniczyły prace nad nowymi rozwiązaniami technicznymi. Działalność innowacyjna nie była wspomagana przez działania pozarynkowe. Koniec systemu nakazowo-rozdziałczego nie był równoznaczny z wprowadzeniem nowego, efektywniejszego mechanizmu. Wraz z upadkiem gospodarki centralnie planowanej nastąpił znaczny spadek produkcji i popytu. Zostały zerwane powiązania między branżami, pojawiły się trudności z zaopatrzeniem, ograniczenia dostaw energii i paliw. Z jednej strony zmniejszył się popyt w handlu zagranicznym, który nastąpił po przejściu na rozliczenia w walutach krajów zachodnich. Z drugiej strony spadł popyt krajowy w wyniku uwolnienia cen i równoczesnego otwarcia rynku dla wyrobów zagranicznych.

W okresie transformacji opóźnienie technologiczne nie było możliwe do zniwelowania bez stworzenia narzędzi polityki innowacyjnej państwa. W krajach zachodnich luka technologiczna zmniejszała się dzięki szybkiemu przenoszeniu osiągnięć technicznych do przedsiębiorstw. Wprowadzenie Polski na ścieżkę rozwoju wymagało: restrukturyzacji i pobudzenia przedsiębiorstw do ekspansji rozwojowej, modernizowania produktów i urzędzeń wytwórczych i podejmowania przedsięwzięć rozwojowych.

W tym też okresie prowadzono prace, poprzedzające powstanie pierwszego Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego, który rozpoczął działalność w 1995 roku. Do końca 2013 roku powołano ponad pięćdziesiąt tego typu przedsięwzięć. Głównym zadaniem tychże parków jest kreowanie współpracy pomiędzy uczelniami wyższymi a przedsiębiorstwami produkcyjnymi poprzez wymianę myśli i innowacyjnych rozwiązań. Czy tak jest w rzeczywistości?

Celem pracy jest próba zweryfikowania tezy, iż parki naukowo-technologiczne przyczyniły się do wykreowania powiązań między przedsiębiorstwami i uczelniami wyższymi. Główny materiał źródłowy pozyskany został z wydawnictw asygnowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Ważnymi dokumentami są również raporty Najwyższej Izby Kontroli. W artykule analizie poddano materiały wtórne, pochodzące z literatury tematycznej. W badaniach wykorzystano metody: obserwacji i porównań.

Artykuł składa się z pięciu punktów. Niniejszy wstęp jest pierwszym z nich. Punkt pierwszy przybliży teoretyczne aspekty problemu. Przytoczone zostają pod-

stawowe definicje parków naukowo-technologicznych i parków przemysłowych. W kolejnym punkcie przedstawione są możliwości i kierunki rozwoju parków naukowo-technologicznych w Polsce. W punkcie trzecim analizie poddano działalność parków naukowo-technologicznych. Weryfikacją i badaniami objęto informacje wtórne. Zaprezentowane są też wyniki własnych badań ankietowych, przeprowadzonych w latach 2006 i 2013. Podsumowanie i wykaz literatury kończy całość.

Analizowanie działalności parków naukowo-technologicznych nie jest łatwe. Wprawdzie istnieje wiele opracowań dotyczących parków naukowo-technologicznych, ale nie ma możliwości oddzielenia intencji poszczególnych przedsięwzięć od rzeczywistych działań.

Praktycznie każdy z nich powstał w odmiennych uwarunkowaniach ekonomicznych. Są też wartości, których nie można uwzględnić we wskaźnikach ilościowych. Kilka parków naukowo-technologicznych prowadzi szereg działań, które można określić mianem dobrych praktyk.

1. Parki naukowo-technologiczne w Narodowym Systemie Innowacji

Istnieje wiele definicji parków, które zostały sformułowane przez organizacje zrzeszające parki naukowo-technologiczne. Zgodnie z definicją Międzynarodowego Stowarzyszenia Parków Naukowych, park naukowo-technologiczny jest organizacją zarządzaną przez wyspecjalizowanych profesjonalistów, której celem nadrzędnym jest wzrost zamożności danej społeczności poprzez promocję kultury innowacyjnej oraz konkurencyjności własnych przedsiębiorstw i instytucji opartych na wiedzy. W celu realizacji tych zamierzeń park technologiczny stymuluje i zarządza przepływem wiedzy i technologii pomiędzy uczelniami wyższymi, instytucjami badawczo-rozwojowymi, przedsiębiorstwami oraz rynkiem. Parki wspierają tworzenie i rozwój przedsiębiorstw innowacyjnych za pomocą procesów inkubacyjnych, spółek typu *spin-off* i *spin-out*. Dysponują również innymi usługami o wartości dodanej, łącznie z gruntami, oraz wysokiej jakości pomieszczeniami o specjalistycznym wyposażeniu².

Zarówno spółki *spin-off*, jak i *spin-out* uruchamiają swoją działalność w Inkubatorach Technologicznych, funkcjonujących w parkach naukowo-technologicznych. Tworzą miejsca pracy, rewitalizują środowisko lokalne, komercjalizują nowe technologie, tworzą dobrobyt i pomyślny rozwój lokalnej i narodowej gospodarki³.

² B. M. Marciniak, *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007, s. 47-48.

³ *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, K. B. Matusiak (red.), PARP, Warszawa 2005, s. 61.

Parki technologiczne są najbardziej organizacyjnie i koncepcyjnie rozwiniętym typem ośrodków innowacji. Pojęcie *park technologiczny* systematyzuje pojęcia parków: naukowych, badawczych, naukowo-badawczych, naukowo-technologicznych, przemysłowo-technologicznych, technopoli itp. Wszystkie wymienione inicjatywy optymalizują warunki dla transferu i komercjalizacji technologii, powstawania i rozwoju małych innowacyjnych firm, rozwoju i urynkowania nowych produktów. Zakłada się, że skupienie na małej i zamkniętej przestrzeni wielu przedsiębiorstw i usług okołobiznesowych przynieść może efekty synergiczne. Dodatkowym atutem jest działalność badawczo-rozwojowa i możliwość finansowania ryzyka. Razem tworzy się środowisko sprzyjające innowacjom⁴.

Należy też zaznaczyć, iż określenie park przemysłowo-technologiczny stosowane jest tylko w Polsce. Natomiast technopol jest rozbudowaną koncepcją przestrzenną, łączącą głównych aktorów lokalnego środowiska innowacyjnego, rozwijaną z inicjatyw władz publicznych (lokalnych i regionalnych) w oparciu o model publiczno-prywatnego partnerstwa. Oprócz działań na rzecz intensyfikacji transferu technologii, w szerokim zakresie realizowane są inicjatywy w zakresie pozyskiwania zewnętrznych inwestorów oraz koncentracji potencjału badawczego w regionie⁵.

Inicjatywy parków naukowo-technologicznych nie mają jedynego uznanego modelu organizacyjnego. Każde przedsięwzięcie bazuje na regionalnych i lokalnych zasobach⁶.

Parki technologiczne określane bywają również jako system innowacyjny, który funkcjonuje na ograniczonym obszarze jako klaster: przedsiębiorstw opartych na wiedzy, instytucji naukowo-badawczych, uniwersytetów, instytucji wsparcia transferu technologii i infrastruktury usługowej. System ten zdolny jest do⁷:

- prowadzenia badań podstawowych i stosowanych;
- opracowania nowych technologii i produktów;
- eksploataowania wyników badań i transferu technologii;
- upowszechniania innowacji poprzez sieci;
- tworzenia nowych przedsiębiorstw wysokiej techniki.

Wykorzystanie wyników badań naukowych i przekształcenie ich w innowacje, czyli w nowe produkty, procesy technologiczne, sposoby wytwarzania i zarządzania, pozostaje jednym z podstawowych obszarów polityki innowacyjnej zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym. Istotą sprawy jest

⁴ K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2007*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Łódź – Kielce – Poznań 2007, s. 449.

⁵ *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, K. B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), PARP, Warszawa 2008, s. 9 i 12.

⁶ L. Kwieciński, *Parki technologiczne jako element polityki badawczo-rozwojowej w Polsce i w krajach UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005, s. 183-184.

⁷ *Wybrane aspekty...*, op. cit., s. 19.

wypracowanie najbardziej skutecznych i efektywnych mechanizmów transferu wiedzy i transferu technologii⁸.

Parki naukowo-technologiczne powinny kreować środowisko innowacyjne, określane jako organizacja terytorialna, z której biorą początek innowacje. W organizacji tej grupuje się: system produkcji, kulturę techniczną i jednostki ekonomiczne. Jedną z najbardziej rozwiniętych i zintegrowanych form tworzenia środowiska innowacyjnego są formy klastrowe⁹.

Powodzenie przedsięwzięć parkowych w dużej mierze zależy od kreatywności zarządzających tego typu inicjatywami. Różnorodność teorii dotyczących parków naukowo-technologicznych wymaga usystematyzowania pożądaných efektów, które możliwe są do osiągnięcia. Parki naukowo-technologiczne można porównywać poprzez: rozwój własnych zasobów, ekonomiczno-finansowe aspekty działania, wewnętrzny rozwój parku, rozwój zasobów ludzkich, wpływ parku na otoczenie i rozwój regionalny i międzynarodowy. Trzeba też pamiętać, iż parki naukowo-technologiczne są najbardziej kompleksowymi i kapitałochłonnymi elementami, współtworzącymi infrastrukturę narodowych systemów innowacji¹⁰.

Narodowy System Innowacji definiowany jest jako całokształt powiązanych z sobą instytucjonalnych i strukturalnych czynników w gospodarce narodowej i społeczeństwie, które generują, selekcionują i wchłaniają innowacje¹¹.

Wykres 1. Narodowa zdolność innowacyjna w ujęciu teoretycznym

Narodowa Zdolność Innowacyjna			
Endogeniczna teoria wzrostu gospodarczego (P. Romer)	Innowacyjność od strony NSI (R. Nelson)	Oparta na klastrach teoria przewag konkurencyjnych (M. E. Porter)	Proinnowacyjna kultura organizacji (E. Schein)

Źródło: S. Pangsy-Kania, *Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 191

W literaturze można spotkać określenie Narodowa Zdolność Innowacyjna (wykres 1.). Synchronizuje ona cztery teorie, które razem czy osobno wpływają

⁸ Ibidem, s. 19.

⁹ J. Adamska, J. Kotra, *Kreowanie środowiska akademickiego w parkach technologicznych*, PARP, Poznań – Gliwice 2011, s. 43.

¹⁰ P. Tamowicz, *Parki naukowo-technologiczne w Polsce. Uwarunkowania rozwoju. Nakłady i pierwsze efekty*, PARP, Warszawa 2008, s. 7.

¹¹ *Innowacyjność a rozwój gospodarki*, E. Okoń-Horodyńska (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003, s. 48.

na gospodarkę opartą na wiedzy. Pozycja innowacyjna Polski jest niska. Stymulacja wzajemnych powiązań może przyczynić się do powstania tzw. efektów synergicznych.

W raporcie OECD z 2007 roku, poświęconym polityce innowacyjnej w Polsce, wskazanych jest pięć głównych obszarów, w ramach których państwo może wpływać na podniesienie konkurencyjnej pozycji polskiej gospodarki¹²:

- baza technologiczna i naukowa – koncentracja finansowania publicznego na badania w obszarach strategicznych (w tym *foresight* technologiczny), internacjonalizacja działalności naukowej i innowacyjnej, rozwój instytucji świadczących usługi doradcze oraz techniczne na rzecz innowacyjnych przedsiębiorców, upowszechnianie wykorzystywania technologii informacyjno-komunikacyjnych; finansowa pomoc publiczna powinna skupiać się na instytucjach i organizacjach o największym potencjale przeprowadzania prac badawczych zakończonych sukcesem;
- formalne i nieformalne powiązania nauki i przemysłu, poprawa regulacji dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego i lepsza ochrona własności intelektualnej na uniwersytetach;
- otoczenie instytucjonalne – stworzenie środowiska przyjaznego przedsiębiorczości m.in. poprzez uproszczenie prawa i systemu podatkowego;
- rozwój kadr naukowych – stworzenie zachęt dla naukowców do doskonalenia zawodowego i współpracy z biznesem, rozwój kształcenia ustawicznego, transfer wiedzy pomiędzy sferą R&D a przedsiębiorcami poprzez wymianę kadr oraz uwypuklenie zagadnienia przedsiębiorczości w programach edukacyjnych;
- długotrwały program zarządzania innowacjami na poziomie kraju – budowa systemu planowania w zakresie innowacyjności w długim horyzoncie czasu oraz lepsza współpraca poszczególnych instytucji w zakresie tworzenia i wdrażania polityki innowacyjnej.

Parki naukowo-technologiczne odpowiadają w głównej mierze dwóm pierwszym ze wskazanych obszarów. Stają się synonimem struktur gospodarczych na miarę XXI wieku.

2. Możliwości i kierunki rozwoju parków naukowo-technologicznych w Polsce

W drugiej połowie lat 80. i w początkach lat 90. pojawiły się w Polsce pierwsze pomysły utworzenia ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Zastanawiano się nad wzmocnieniem innowacyjności polskiej gospodarki. Prekursorem prac

¹² D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008, s. 27.

w tej dziedzinie był Poznań, gdzie przy pomocy specjalistów zachodnich przygotowano w 1989 roku projekt pierwszego polskiego centrum technologicznego. W roku 1990 powołano Wielkopolskie Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości S.A. W ślad za tym podobne inicjatywy powstały w Gdańsku, Warszawie, Toruniu i Krakowie¹³.

Za pierwszy polski park technologiczny uznaje się Poznański Park Naukowo-Technologiczny, powołany w maju 1995 roku, w ramach działalności statutowej i gospodarczej Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza. Przeznaczono pod jego działalność ok. 3 ha terenu oraz szereg zdekapitalizowanych nieruchomości na peryferiach Poznania. W krótkim czasie uruchomiono w Parku: Zakład Doświadczalny Syntezy Chemicznej, Centrum Technologii Wydziału Chemii UAM oraz Centrum Badań Archeologicznych¹⁴. Do roku 2000 powstało jeszcze pięć parków naukowo-technologicznych (w Krakowie, Wrocławiu, Koszalinie, Szczecinie i Gdyni).

Władze zaczęły doceniać rolę parków w ustabilizowanej gospodarce oraz ich znaczenie dla międzynarodowego transferu technologii i innowacji, komercjalizacji wyników badań naukowych oraz inkubacji innowacyjnej przedsiębiorczości. Rada Ministrów 11 lipca 2000 roku przyjęła program *Zwiększenie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku*. Program skupiał się na działaniach ukierunkowanych na kształtowanie mechanizmów i struktur sprzyjających działalności innowacyjnej, kształtowanie postaw innowacyjnych oraz usprawnienie procesu wdrażania nowoczesnych rozwiązań w gospodarce¹⁵.

Przy wykorzystaniu potencjału naukowego i dynamicznym rozwoju przedsiębiorczości w całym kraju powstało wiele inicjatyw tworzenia parków naukowo-technologicznych¹⁶.

W latach 2000-2003 tworzenie parków technologicznych możliwe było przy wykorzystaniu środków UE, w ramach programu *Phare*. Program ten był przedakcesyjnym, zintegrowanym instrumentem finansowania polityki regionalnej, którego głównym celem było przygotowanie Polski do wykorzystania większych środków finansowych już po przystąpieniu do UE. W ramach programu *Phare* wydzielono m.in. komponent infrastrukturalny, w którym finansowane były projekty poświęcone rozwojowi i modernizacji infrastruktury tak, by przyczyniały się do wzmocnienia konkurencyjności regionów. Z pomocy tego programu skorzystały m.in.: Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, Park Przemysłowy i Usługowy w Bielsku Białej i Toruński Park Technologiczny. Parki technologiczne zaczęły dynamicznie rozwijać się w latach 2004-2006, kiedy można było współfinansować tego typu przedsięwzięcia w ramach *Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw*. Wykorzy-

¹³ W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004, s. 88.

¹⁴ K. B. Matusiak, op. cit., s. 451.

¹⁵ D. Pelle, M. Bober, M. Lis, op. cit., s. 69.

¹⁶ B. M. Marciniak, op. cit., s. 69.

stano zasilenie finansowe w kwocie 178,8 mln zł. Wsparto wówczas parki naukowo-technologiczne już istniejące, jak i dopiero powstające np.: Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny, Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny, Dolnośląski Park Technologiczny czy Gdański Park Naukowo-Technologiczny. W Polsce powstał również pierwszy park w pełni prywatny, którego udziałowcami są w 100% przedsiębiorcy. Tym parkiem jest *Nickel Technology Park* w Poznaniu, który wspiera rozwój sektora IT oraz branży motoryzacyjnej. Działania te kontynuowane są w dalszym ciągu i w latach 2007-2013 finansowanie parków możliwe było w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych oraz PO Innowacyjna Gospodarka. W efekcie, o ile pod koniec lat 90. funkcjonowały jedynie cztery parki technologiczne, to do końca 2007 roku były już 43 parki (w tym projekty w fazie planowania i w trakcie realizacji). Decyzja o wsparciu parków technologicznych poprzedzona była diagnozą konkurencyjności polskiej gospodarki. Diagnoza ta podkreślała, że innowacyjność polskich przedsiębiorstw, rozumiana jako ich zdolność i motywacja do wykorzystywania wyników prac badawczych, nowych pomysłów, produktów czy rozwiązań organizacyjnych, w znacznym stopniu uzależniona jest od współpracy ze sferą badawczo-rozwojową¹⁷.

Oddziaływanie parków technologicznych na gospodarkę lokalną było przedmiotem licznych badań empirycznych. W literaturze przedmiotu wskazuje się na różnorodność modeli funkcjonowania parków. W dużej mierze zależą one od ogólnych czynników determinujących sukces parków technologicznych¹⁸. Są to:

- zgodność funkcjonowania parku ze strategią rozwoju regionu, w tym strategią innowacyjności. Podkreśla się, że bardzo ważne dla powodzenia realizacji strategii parku są lokalne uwarunkowania gospodarczo-społeczne. Parki, które oceniono najlepiej (Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Toruński Park Technologiczny, Wrocławski Park Technologiczny, Bełchatowsko-Kleszczowski Park Przemysłowo-Technologiczny, Krakowski Park Technologiczny) zlokalizowane są bowiem w dużych aglomeracjach miejskich, o rozwiniętym zapleczu infrastrukturalnym, ekonomicznym i naukowo-badawczym. Z tej perspektywy szczególnie istotna jest także elastyczność instytucji i dopasowanie do zmieniających się oczekiwań otoczenia;
- odpowiedni zasób kapitału ludzkiego oraz rozbudowana sieć współpracy lokalnej, krajowej i międzynarodowej są warunkiem powstania innowacji i dyfuzji wiedzy, które stanowią istotę działalności parków i inkubatorów technologicznych;
- efektywna struktura organizacyjna, umożliwiająca z jednej strony szybkie osiągnięcie niezależności przez parki i inkubatory technologiczne

¹⁷ D. Pelle, M. Bober, M. Lis, op. cit., s. 29-31.

¹⁸ Ibidem, s. 32-33.

w początkowej fazie ich rozwoju, a z drugiej strony dopasowanie do zmieniających się warunków otoczenia;

- wystarczający zasób środków finansowych, przeznaczonych na funkcjonowanie parku, którym może okazać się pomoc z funduszy unijnych.

Naukowcy podkreślają, że parków nie można oceniać jedną miarą. Zaleca się ostrożność, która spowodowana jest możliwością zahamowania rozwoju parków przez następujące czynniki¹⁹:

- rozbudowę infrastruktury technicznej przy zaniedbaniu pozostałych funkcji (inkubacyjnych, doradczych) – grozi to przekształceniem parków naukowo-technologicznych w strefy biznesu, które będą pełnić jedynie funkcję aglomeracyjną, a nie wszystkie cele, do których zostały powołane;
- niską skłonność małych i średnich przedsiębiorstw do inwestowania w badania i rozwój, a w rezultacie ograniczoną liczbę przedsiębiorców zainteresowanych udziałem w parku technologicznym;
- instytucjonalne ograniczenia w przepływie wiedzy poprzez zamknięcie sfery naukowej na działania biznesowe i ograniczoną współpracę biznesową na poziomie lokalnym i regionalnym;
- brak długofalowej strategii do realizowania przedsięwzięć, koncepcje opracowane zbyt szybko, wyłącznie pod kątem konkursów o dotacje z funduszy UE;
- forsowanie inicjatyw w ośrodkach peryferyjnych, pozbawionych zaplecza naukowo-badawczego;
- niedostateczny dostęp do instrumentów finansowania nowych firm z branży wysokich technologii – tj. funduszy załączkowych (*seed capital*), funduszy ryzyka (*venture capital*) czy sieci, tzw. aniołów biznesu (*business angels*);
- niedopasowanie struktury szkolnictwa wyższego i jednostek badawczo-rozwojowych do potrzeb przemysłu. Musi być prowadzona szersza reforma; potrzebne są również uregulowania prawne (praca komercyjna i na uczelni, własność intelektualna, wykorzystanie infrastruktury uczelni);
- uzależnienie podmiotów od środków publicznych, brak niezależnych źródeł finansowania, brak rozdzielenia funkcji komercyjnych i niekomercyjnych.

Realnym zagrożeniem mogą też być dwa scenariusze działania²⁰:

- park dla dzierżawców, który grozi zatrzymaniem rozwoju. Funkcje parku polegają jedynie na wynajmie pomieszczeń;

¹⁹ Ibidem, s. 33.

²⁰ A. Oleksiuk, *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2009, s. 105-106.

- park dla naukowców, który skutkuje przeinwestowaniem i niedopasowaniem kompetencji technologicznych. Działalność parku opiera się na unikalnych zasobach w oderwaniu od rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców.

Wydaje się, że większość inicjatyw parkowych działa zgodnie z pierwszym scenariuszem.

3. Analiza działalności parków naukowo-technologicznych w Polsce

W pierwszym badaniu porównano działalność 19 parków naukowo-technologicznych, które do końca 2008 roku uruchomiły działalność. Porównano podstawowe dane dotyczące funkcjonowania parków takie jak: rok powstania, specjalizacja, liczba lokatorów, zatrudnienie. Zwrócono również uwagę na inkubację nowych przedsięwzięć, które umożliwiają powstanie inkubatorów technologicznych i przedsiębiorczości. Wprawdzie nie wszystkie parki zamieszczają informacje, które można porównać, jednak uzyskane dane pozwalają na stwierdzenie następujących faktów:

- jedenaście parków zdecydowało się na specjalizację, z czego dziewięć w kilku dziedzinach. Parki specjalizowały się w: IT, ICT, telekomunikacji, informatyce, energetyce, biotechnologiach, lotnictwie, branży mechanicznej, elektromaszynowej i wysokich technik, ochronie środowiska, wzornictwie przemysłowym, chemii i technologiach chemicznych, archeologii, fizyce, naukach ekonomicznych, biomasie, plazmie niskotemperaturowej, w branży medycznej, inteligentnym transporcie, bezpieczeństwie, przemyśle narzędziowo-maszynowym, branży drzewno-meblarskiej, przetwórstwie tworzyw sztucznych, przetwórstwie rolno-spożywczym, energetyce;
- osiem parków, mimo wieloletniej obecności na rynku, skupia się na funkcjach administracyjno-usługowych. Wynajmuje lokatorom wyposażone pomieszczenia, zapewniając jednocześnie obsługę księgowo-prawną;
- w 19 parkach naukowo-technologicznych ulokowanych jest 413 firm, z czego 38% stanowią małe firmy technologiczne;
- uwagę zwraca znikoma ilość firm strategicznych (z wyjątkiem Krakowskiego Parku Technologicznego jest zaledwie trzech inwestorów strategicznych);
- w PNT funkcjonuje 19 firm zagranicznych i 4 instytuty badawcze;
- do końca 2008 roku 16 firm opuściło teren parków naukowo-technologicznych;
- w omawianych parkach zatrudnienie znajduje 9 142 osób; największe jest w Bełchatowsko-Kleszczowskim Parku Przemysłowo-Technologicznym i Krakowskim Parku Technologicznym. W obu parkach za-

trudnionych jest 63% ogółu zatrudnionych w PNT. W kolejnych ośmiu parkach pracuje adekwatnie 34%. Na uwagę zasługuje fakt, że w sześciu PNT zatrudnienie waha się w przedziale od 19 do 59 pracowników, co stanowi 2,7% ogółu zatrudnionych. Trzy parki nie upubliczniły danych odnośnie do zatrudnienia;

- w PNT funkcjonuje 12 inkubatorów technologicznych i 9 inkubatorów przedsiębiorczości.
- cztery PNT wiążą swoją działalność ze Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi.

Ważnym elementem działalności PNT są świadczone przez nie usługi. Warto zastanowić się nad informacjami, które upubliczniają poszczególne parki, a rzeczywistymi efektami działania, którymi są konkretne przedsięwzięcia, uruchamiające działalność w PNT. Wśród analizowanych parków są takie, które od kilku lat oferują doradztwo technologiczne, natomiast w ich strukturach nie funkcjonuje ani jedna firma technologiczna. Wprawdzie usługi tego typu mogą być świadczone przedsiębiorstwom zewnętrznym na zasadach komercyjnych, ale nie potwierdzają tego dalsze analizy. Zastanawia też fakt, że tylko dziewięć PNT deklaruje pośredniczenie w kontaktach między przedsiębiorcami a naukowcami. W strukturach PNT funkcjonowały zaledwie cztery instytuty badawcze.

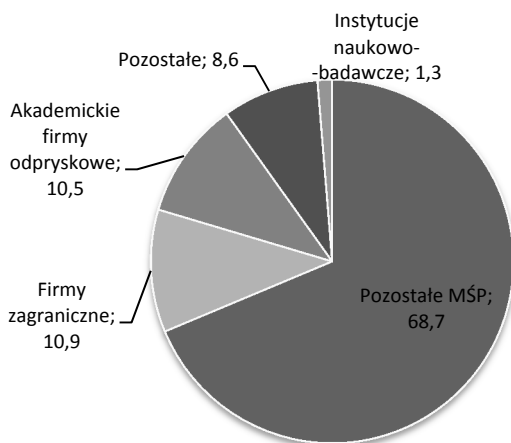
W dalszym ciągu analizie poddano ofertę usług świadczonych przez PNT. Z uwagi na dostępność, najbardziej rozpowszechniona jest oferta szkoleniowa. Szkolenia prowadzone są przez 52,6% PNT. Kolejnym aspektem działania jest pośredniczenie w kontaktach pomiędzy przedsiębiorcami a naukowcami, które deklaruje 47,4% PNT. Doradztwo technologiczne podaje również 47,4% PNT. Jednak doradztwo i pomoc w zakresie tworzenia i uruchamiania nowych firm technologicznych oferuje zaledwie 21% PNT. Możliwość przygotowania wniosków do programów wspierających innowacyjność deklaruje 42,1% PNT. Badanie zdolności patentowej wykonuje zaledwie 36,8% PNT. Jeszcze gorzej sytuacja przedstawia się w doradztwie w zakresie wdrażania nowych usług i produktów czy dostępie do laboratoriów, które deklarowane jest w 31,6% PNT. Tylko jeden PNT oferował wsparcie w komercjalizacji technologii. Zaledwie pięć PNT deklarowało usługi w zakresie analizy rynku.

Osobnym zagadnieniem jest zaangażowanie w doradztwo marketingowe. Parki podawały informację, iż oferują doradztwo w zakresie promocji, reklamy i marketingu. Wydaje się, że w funkcjonowaniu tego typu przedsięwzięć duże znaczenie może przynieść *Public Relations*. Budowanie wizerunku, często w sposób niekonwencjonalny, może pozytywnie wpłynąć na relacje lokatorów parku i samych parków z otoczeniem.

Po roku 2008 przeprowadzano również badania PNT. Były to działania realizowane na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zmieniona została jednak metodologia. Badacze ujawniali nazwy analizowanych parków, ale nie można było przypisać konkretnych efektów danej jednostce. W dalszym ciągu analizowano dziewiętnaście PNT, ale nie była to już ta sama grupa badaw-

cza. Stąd dokonano wyboru i skupiono się jedynie na działaniach mogących oddziaływać na kreowanie współpracy między przedsiębiorstwami i uczelniami wyższymi (wykres 2.).

Wykres 2. Struktura lokatorów parków naukowo-technologicznych w 2010 roku



Źródło: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport*, K. B. Matusiak (red.), PARP, Warszawa 2010, s. 37

Tak jak widać na wykresie 2., w dalszym ciągu w strukturach parku mała jest ilość instytutów badawczych. Firmy akademickie stanowią zaledwie 10% wszystkich przedsięwzięć. Taki stan rzeczy implikuje też pewne konsekwencje.

Przyjmuje się, że parki naukowo-technologiczne można badać w dwojaki sposób. Jeśli działania parku skupione są na współpracy z uczelniami, wtedy wzrastają oczekiwania odnośnie do laboratoriów i możliwości prowadzenia badań. Natomiast jeśli w strukturach parku jest przedsiębiorstwo strategiczne, automatycznie większe znaczenie przypisuje się przedsiębiorstwom, które współpracują z partnerem strategicznym²¹.

W roku 2012 przeprowadzono badania typu *benchmarking*. Lokatorzy parków w odpowiedzi na zadane pytania – w skali 1 do 5 – następująco ocenili działania parków²²:

- Jak oceniacie Państwo skalę transferu technologii w Parku? – 3,15;
- Jak oceniacie powiązania parku z uczelniami wyższymi? – 3,75.

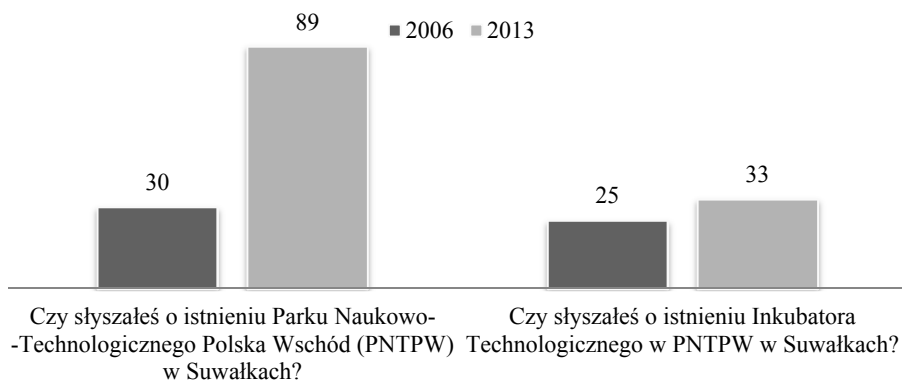
Zauważono nowy trend, iż lokatorzy mają problem z oceną działalności parków. Znamienne jest, że 30% respondentów nie udzieliło odpowiedzi na pytanie

²¹ A. Tórz, M. Käk, *Rola lokatorów strategicznych w funkcjonowaniu parków i inkubatorów technologicznych*, PARP, Warszawa 2011, s. 15.

²² J. Hołub-Iwan, A. B. Olczak, K. Chleba, *Benchmarking parków technologicznych w Polsce. Edycja 2012*, PARP, Warszawa 2012, s. 38, 40.

o skalę transferu technologii, natomiast pytanie o powiązania z uczelniami wyższymi pominęło 40% respondentów!

Wykres 3. Park naukowo-technologiczny Polska Wschód i inkubator technologiczny (%)



Źródło: D. Łangowska, *Szkolnictwo wyższe szansą na rozwój inteligentnej specjalizacji w regionie transgranicznym*, [w:] *Transgraniczność jako czynnik rozwoju regionu (na przykładzie województwa podlaskiego)*, t. 2. *Współpraca Polski ze wschodnim sąsiedztwem gospodarczym – wybrane aspekty*, A. Ejsmont et al. (red.), Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika, Suwałki 2014, s. 381

Na pewną lukę informacyjną wskazują również wyniki badań własnych autorki (wykres 3.). Wśród suwalskich studentów przeprowadzono w latach 2006 i 2013 badania ankietowe. Wprawdzie znacznie wzrosła wiedza o istnieniu samego parku, ale odpowiedzi na drugie pytanie zastanawiają. Tylko co trzeci student wiedział o istnieniu Inkubatora Technologicznego. Ankieta była przeprowadzana w okresie, kiedy absolwentom i studentom zaproponowano, na preferencyjnych warunkach, dziesięć pomieszczeń w ramach działania *Nie wyjeżdżajcie z Suwałk – realizujcie tu swoje marzenia zawodowe*.

W badaniach ogólnopolskich wyróżniono kilkanaście dobrych praktyk, które powinny być upowszechniane w innych parkach²³:

- zarządzanie zasobami ludzkimi, kultura organizacyjna oparta na wiedzy;
- odpowiedni system zarządzania zasobami ludzkimi;
- budowanie dobrych relacji z lokatorami;
- zarządzanie zasobami finansowymi;
- prowadzenie działalności innowacyjnej;
- stworzenie możliwości finansowania dla lokatorów;
- dobra opieka nad lokatorami;
- specjalizacja;

²³ Ibidem, s. 79-83.

- wdrożenie systemu zarządzania jakością;
- internacjonalizacja osiągana dzięki budowaniu sieci kontaktów i udziałowi w projektach międzynarodowych;
- integracja wszystkich współpracujących z parkiem osób i podmiotów;
- stabilny zrównoważony rozwój parku.

Wymienionych powyżej praktyk nie można przypisać konkretnym parkom.

Badania własne, przeprowadzone w latach 2006-2009, wskazują na fakt, iż najlepiej rozwijają się parki funkcjonujące w dużych ośrodkach akademickich. Jednym z wzorcowych parków jest Pomorski Park Naukowo-Technologiczny (PPNT). W analizowanym okresie wszyscy internauci, odwiedzający stronę parku, witani byli głosem *Innowacji*, która była wizualizacją postaci oprowadzającej internautów po stronie PPNT. Do powstania *Innowacji* przyczyniły się dwie firmy zlokalizowane w Parku. Dzięki oprogramowaniu firmy *InteliWISE* można było widzieć i rozmawiać z *Innowacją*, która mówi głosem syntezy mowy firmy *Ivo Software*. Po latach to rozwiązanie odniosło spektakularny ogólnoswiatowy sukces. Kolejnym ciekawym rozwiązaniem jest Centrum Nauki EXPERYMENT, gdzie organizowane były inicjatywy skierowane do młodzieży szkolnej i akademickiej. Równie interesującym i godnym polecenia było utworzenie Galerii PPNT. Ekspozowana tam była ekspozycja *Maturalne Sztuki Wizualne*. Jest to przykład budowania relacji między Parkiem a środowiskiem szkolnym i akademickim. Kolejną cenną inicjatywą parku było powołanie klastra informacyjnego ICE POMERANIA²⁴.

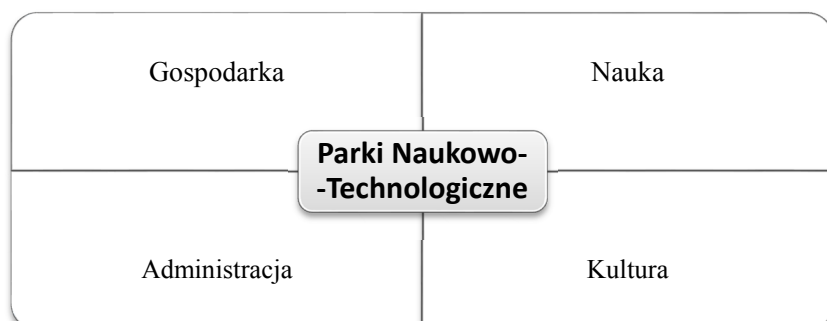
Równie interesujące działania prowadzą następujące parki:

- Bełchatowsko-Kleszczewski Park Przemysłowo-Technologiczny;
- Wrocławski Park Technologiczny;
- Poznański Park Naukowo-Technologiczny;
- *Nickel Technology Park* w Poznaniu (pierwszy prywatny park w Polsce);
- Krakowski Park Technologiczny;
- Śląski Park Przemysłowo-Technologiczny;
- Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny.

Działania wymienionych powyżej parków powinny na zasadzie dyfuzji rozprzestrzeniać się. Tym samym parki będą mogły w pełni wykorzystać potencjał regionu. Za szczególnie cenne można uznać inicjatywy klastrowe, które wpisują się w Narodowy System Innowacji. Zauważa się również zacieśnianie współpracy ze Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi (Krakowski Park Technologiczny). Nowo powstające parki powinny wzorować się na wymienionych parkach lub szukać własnej specjalizacji. Kto wie, może to okaże się tzw. inteligentną specjalizacją regionu? W nowym okresie aplikacyjnym 2014-2020 potrzebna będzie większa synergia sfer: gospodarki, nauki, administracji i kultury (wykres 4.).

²⁴ PPNT Gdynia, <http://www.ppnt.gdynia.pl>, data dostępu 29.04.2009 r.

Wykres 4. Park naukowo-technologiczny a procesy synergiczne



Źródło: D. Łangowska, op. cit., s. 373

Ostatnim dostępnym badaniem, które również podkreśla znaczenie synergii, jest analiza ośmiu parków naukowo-technologicznych, dokonana przez Najwyższą Izbę Kontroli w latach 2012-2013. NIK pozytywnie ocenił specjalizowanie się parków naukowo-technologicznych w branżach o wysokim potencjale w danym regionie²⁵.

Trzeba pamiętać, iż metodologia badań prowadzonych przez NIK wzorowana była m.in. na badaniu Parku Naukowo-Technologicznego Polska Wschód w Suwałkach. Kontrolerzy NIK z Delegatury w Białymstoku w raporcie wyraźnie zaakcentowali, iż współpraca z uczelniami nie przynosi trwałych korzyści.

Dopiero z omawianego dokumentu można było dowiedzieć się o rezultatach działań przy realizacji projektu *E-Klaster Dolina Zdrowego Życia*. Projekt ten w latach 2007-2008 miał wesprzeć przedsiębiorczość akademicką oraz wypracować standardy współpracy środowiska akademickiego ze sferą gospodarki²⁶.

W ostatnim czasie we wspomnianym Parku uruchomiono najnowocześniejsze w Europie *Laboratorium Symulacji Medycznych*. Pomysłodawcami projektu byli wykładowcy z PWSZ w Suwałkach, gdzie funkcjonuje kierunek *Ratownictwo Medyczne*. Wykładają na nim m.in. Krajowy i Wojewódzki Konsultant ds. Ratownictwa. Jednak przy realizacji przedsięwzięcia Park Naukowo-Technologiczny w Suwałkach zrezygnował ze współpracy.

W tabeli 1. zestawiono parki naukowo-technologicznych i przemysłowe²⁷, które powstały w Polsce do końca 2013 roku. Można zastanowić się nad ich lokalizacją. Czy wszystkie mają potencjał do rozwoju, czy powstały jedynie jako

²⁵ Więcej: Najwyższa Izba Kontroli, *Wdrażanie innowacji przez szkoły wyższe i parki technologiczne*, Warszawa 2013, s. 9, <http://www.nik.gov.pl/plik/id,5291,vp,6860.pdf>, data dostępu 25.04.2014 r.

²⁶ Więcej: Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Białymstoku, *Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania parków przemysłowych i ośrodków innowacji w województwie podlaskim*, Białystok 2011, s. 20-22, 28. http://www.nik.gov.pl/kontrolne/wyniki-kontroli-nik/pobierz,lbi~p_10_123_201008161119151281950355~02,typ,k.pdf, data dostępu 26.04.2014 r.

²⁷ Zdecydowano się na uwzględnienie parków przemysłowych, ponieważ niektóre z nich deklarują współpracę z uczelniami wyższymi – przypomnienie autora.

efemeryczne projekty? Trudno jest na te pytania jednoznacznie odpowiedzieć. Dostępnych jest wiele opracowań, które oceniają obecną sytuację niejednoznacznie. Analizując poszczególne inicjatywy, trzeba pamiętać, że powstają one w różnych okolicznościach. Pomimo to iż temat pracy dotyczy parków naukowo-technologicznych, trzeba też zauważyć szereg inicjatyw parków przemysłowych. Niejednokrotnie w jednej jednostce łączy się obie formy działalności.

Tabela 1. Wykaz parków naukowo-technologicznych i przemysłowych w Polsce w roku 2013

Województwo	Nazwa parku	Rok powstania	Uczelnie wyższe
Śląskie	Częstochowski Park Przemysłowy	2012	–
	Euro-Centrum Park Naukowo-Technologiczny w Katowicach	2007	tak
	Euro-Centrum Park Przemysłowy w Katowicach	2008	–
	Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny	2012	tak
	Górnośląski Park Przemysłowy	2005	–
	Invest Park Hajduki w Chorzowie	2010	–
	Jaworznicki Park Przemysłowy	2009	–
	Lotos Park Technologiczny Czechowice-Dziedzice, Gorlice, Jasło	2005	–
	Park Naukowo-Technologiczny „Technopark Gliwice”	2004	tak
	Park Przemysłowy i Usługowy w Bielsku Białej	2006	–
	Śląski Park Przemysłowy w Rudzie Śląskiej klaster	2004	–
Rudzki Inkubator Przedsiębiorczości i Górnośląski Inkubator Technologiczny	2007	–	
Łódzkie	Bełchatowski-Kleszczowski Park Przemysłowo-Technologiczny	2003	tak
	Kutnowski Park Agro-Przemysłowy SSE	2009	–
	Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny	2004	tak
	Park Przemysłowy Boruta w Zgierzu	2004	–
Kujawsko-pomorskie	Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny	2004	–
	Toruński Park Technologiczny	2005	–
	Vistula Park w Świeciu	2003	–
Dolnośląskie	ChemiPark Technologiczny „T-Park”	2007	–
	Dolnośląski Park Technologiczny „T-Park”	2008	–
	Wrocławski Park Technologiczny	1998	tak
	Wrocławski Park Przemysłowy	2008	–
	Wrocławski Medyczny Park Naukowo-Technologiczny	2005	tak
	Legnicki Park Technologiczny S.A. w Legnicy, KGHM LETIA	2012	–
	Noworudzki Park Przemysłowy	–	–
Park Przemysłowy Bukowice, okolice Brzegu Dolnego	–	–	
Zachodnio-pomorskie	Park Przemysłowy Police, Infrapark – w likwidacji	2004	tak
	Stargardzki Park Przemysłowy	–	–
	Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny	2000	tak
	Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Koszalińskiej	–	–
Pomorskie	Gdański Park Naukowo-Technologiczny	2006	–
	Pomorski Park Naukowo-Technologiczny	2001	tak
Warmińsko-mazurskie	Olsztyński Park Naukowo-Technologiczny	2013	tak
	Elbląski Park Technologiczny	2011	–
	Park Naukowo-Technologiczny w Elku	2012	tak

Podlaskie	Park Naukowo-Technologiczny Polska Wschód w Suwałkach	2004	tak
	Park Naukowo-Technologiczny w Białymstoku	2014	tak
Wielkopolskie	<i>Nickel Technology Park</i> Poznań	2006	–
	Poznański Park Naukowo-Technologiczny	1995	tak
Lubuskie	Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny w Zielonej Górze	2010	–
Małopolskie	Krakowski Park Technologiczny	1997	tak
	Park i Inkubator <i>Liefescience</i>	2009	tak
	Zielony Park Przemysłowy „Kryształowy” w Tarnowie	–	–
	Park Technologiczny Miasteczko Multimedialne Nowy Sącz	2014	tak
Podkarpackie	Mielecki Park Przemysłowy	2005	–
	Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny AEROPOLIS	2008	tak
Opolskie	Opolski Park Naukow- Technologiczny	–	tak
	Kędzierzyńsko Kozieński Park Przemysłowy	–	–
Lubelskie	Park Naukowo-Technologiczny Województwa Lubelskiego	2005	–
	Puławski Park Przemysłowy	–	–
Świętokrzyskie	Kielecki Park Technologiczny	2009	tak
Mazowieckie	Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny	2004	tak

Źródło: opracowanie własne

Wyszczególniono 53 inicjatywy parkowe. Ta liczba może jednak nie oddawać rzeczywistości, bowiem są już parki postawione w stan likwidacji. Są też inicjatywy powołane przez lokalne samorzady bez pomysłu na kontynuację. Tylko 22 parki deklarują współpracę z uczelniami wyższymi. Zapewnienia takie nie muszą jednak oznaczać rzeczywistej współpracy.

Interesującym *novum* jest nawiązywanie do historii regionu. Zagospodarowanie zabytkowych obiektów z poszanowaniem historii jest niezwykle cenne. *Invest Park Hajduki* w Chorzowie przywołuje rok 1873 i powstanie Huty Bismarck; takich odniesień w inicjatywach parkowych jest więcej.

Zakończenie

Dostępne badania parków naukowo-technologicznych skupiają się na przedsiębiorstwach, które są lokatorami danej jednostki. Wydaje się jednak, że przytoczone na wstępie definicje parków mówią o przedsiębiorstwach w szerszym kontekście. W pewnym sensie parki naukowo-technologiczne powinny przecież kreować więzi regionalne czy też transgraniczne. Bezsprzecznie możliwości rozwoju na styku granic Polski, krajów nadbałtyckich, Białorusi, Ukrainy i Federacji Rosyjskiej mogą przynieść dużo korzyści.

Można oczywiście powiedzieć, że obszary transgraniczne Polski Wschodniej nie mają sprzyjających możliwości rozwoju. Czy na pewno? Oczywiście w ujęciu historycznym nie można zapomnieć o Karolu Brzostowskim i generale Ludwiku M. Pacu, którzy w pierwszej połowie XIX wieku byli prekursorami

transferu technologii i nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych na ziemi augustowskiej i Suwalszczyźnie. Obaj byli wszechstronnie wykształceni. Krzewili również edukację. Augustowsko-Suwalskie Towarzystwo Naukowe szerzej opisuje ich działalność²⁸.

Współcześnie to jednak parki naukowo-technologiczne powinny kreować rozwój również poprzez stymulowanie regionalnych klastrów. Ciągłe jednak zauważa się bierność. Zagrożeniem jest marnotrawienie publicznych środków. Zewnętrzne finansowanie powinno umożliwiać budowanie fundamentów pod kolejne przedsięwzięcia prorozwojowe. Niestety, często zdarza się tak, iż wraz z zakończonym projektem kończy się kreowanie współpracy między uczelniami wyższymi a przedsiębiorstwami. Cytowanie powyżej dokumenty Najwyższej Izby Kontroli potwierdzają te obawy. W wielu parkach naukowo-technologicznych współpraca z uczelniami wyższymi polega jedynie na podpisaniu porozumienia. Maleje liczba firm *spin-off*, zakładanych przez naukowców. Mała jest również liczba zespołów badawczych²⁹.

Równie niepokojącym zjawiskiem jest skupianie działalności na firmach, które są lokatorami parku. Dobre praktyki, przytoczone za badaniami z 2012 roku, dotyczą wyłącznie działań wewnętrznych. Można więc wysnuć wniosek, że przedsiębiorstwa już funkcjonujące w regionie nie mogą liczyć na wsparcie lokalnych parków naukowo-technologicznych. W kilku przypadkach parki współpracują ze specjalnymi strefami ekonomicznymi. Pozostaje mieć nadzieję, że będzie to trend rosnący.

Teza postawiona na wstępie pracy jest prawdziwa tylko dla tych nielicznych parków, którym udaje się skutecznie kreować współpracę pomiędzy uczelniami wyższymi a przedsiębiorstwami. Tych parków jest nie więcej niż dziesięć. Wymieniają je zgodnie autorzy wszystkich opracowań. Potwierdzają to również analizy własne.

Wydaje się, że parki naukowo-technologiczne, funkcjonujące w dużych ośrodkach, mogą być wzorem dla tych, które położone są z dala od uczelni wyższych. Te drugie powinny jednak szukać niszy. Tą niszą może być inteligentna specjalizacja danego regionu.

Bibliografia

1. Adamska J., Kotra J., *Kreowanie środowiska akademickiego w parkach technologicznych*, PARP, Poznań – Gliwice 2011.

²⁸ Więcej: W. Batura, *Karol Brzostowski – wynalazca*, „Rocznik Augustowsko-Suwalski” 2009, t. 9, <http://www.astn.pl/r2009.htm>, data dostępu 17.05.2014 r.; M. Sidor, *Ludwik Michał hrabia Pac – polski ziemianin w angielskim stylu*, „Rocznik Augustowsko-Suwalski” 2011, t. 11, <http://www.astn.pl/r2011.htm>, data dostępu 17.05.2014 r.

²⁹ J. Hołub-Iwan, A. B. Olczak, K. Chleba, op. cit., s. 77.

2. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004.
3. Hołub-Iwan J., Olczak A. B., Chleba K., *Benchmarking parków technologicznych w Polsce. Edycja 2012*, PARP, Warszawa 2012.
4. *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, K. B. Matusiak (red.), PARP, Warszawa 2005.
5. *Innowacyjność a rozwój gospodarki*, E. Okoń-Horodyńska (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003.
6. Kwiecieński L., *Parki technologiczne jako element polityki badawczo-rozwojowej w Polsce i w krajach UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005.
7. Łangowska D., *Szkolnictwo wyższe szansą na rozwój inteligentnej specjalizacji w regionie trans granicznym*, [w:] *Transgraniczność jako czynnik rozwoju regionu (na przykładzie województwa podlaskiego)*, t. 2. *Współpraca Polski ze wschodnim sąsiedztwem gospodarczym – wybrane aspekty*, A. Ejsmont et al. (red.), Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika, Suwałki 2014.
8. Marciniec B. M., *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007.
9. Matusiak K. B., *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2007*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Łódź – Kielce – Poznań 2007.
10. Oleksiuk A., *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2009.
11. *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport*, K. B. Matusiak (red.), PARP, Warszawa 2010.
12. Pangsy-Kania S., *Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
13. Pelle D., Bober M., Lis M., *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008.
14. Tamowicz P., *Parki naukowo-technologiczne w Polsce. Uwarunkowania rozwoju. Nakłady i pierwsze efekty*, PARP, Warszawa 2008.
15. Tórz A., Käk M., *Rola lokatorów strategicznych w funkcjonowaniu parków i inkubatorów technologicznych*, PARP, Warszawa 2011.
16. *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, K. B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), PARP, Warszawa 2008.

Źródła internetowe

1. Batura W., *Karol Brzostowski – wynalazca*, „Rocznik Augustowsko-Suwalski” 2009, t. 9, <http://www.astn.pl/r2009.htm>, data dostępu 17.05.2014 r.
2. Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Białymstoku, *Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania parków przemysłowych i ośrodków innowacji w województwie podlaskim*, Białystok 2011, <http://www.nik.gov.pl/kontrolne/wyniki-kontroli->

nik/pobierz,lbi~p_10_123_201008161119151281950355~02,typ,k.pdf., data dostępu 26.04.2014 r.

3. Najwyższa Izba Kontroli, *Wdrażanie innowacji przez szkoły wyższe i parki technologiczne*, Warszawa 2013, <http://www.nik.gov.pl/plik/id,5291,vp,6860.pdf>, data dostępu 25.04.2014 r.
4. PPNT Gdynia, <http://www.ppnt.gdynia.pl>, data dostępu 29.04.2009 r.
5. Sidor M., *Ludwik Michał hrabia Pac – polski ziemianin w angielskim stylu*, „Rocznik Augustowsko-Suwalski” 2011, t. 11, <http://www.astn.pl/r2011.htm>, data dostępu 17.05.2014 r.

Roman Tylżanowski¹

WYKORZYSTANIE KONCEPCJI *OPEN INNOVATION* W ROZWOJU WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

We współczesnej gospodarce coraz częściej zauważalne są zmiany w podejściu do zarządzania, ukierunkowane na „otwarty” model biznesowy. Wynikają one przede wszystkim ze wzrastającej złożoności otoczenia, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, a także z intensywnego rozwoju i wzrostu znaczenia nowoczesnych technologii oraz konieczności uwzględniania zróżnicowanych potrzeb klientów. Koncepcja *Open Innovation* jest w stanie zapewnić przedsiębiorstwom przewagę konkurencyjną poprzez maksymalizację wartości, płynącej z pomysłów pochodzących nie tylko z przedsiębiorstwa, ale również z jego otoczenia. Poruszone w artykule zagadnienia dotyczą znaczenia innowacji w rozwoju współczesnej gospodarki, a także istoty otwartych innowacji oraz ich wpływu na rozwój przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: innowacje, przedsiębiorstwo

USING OPEN INNOVATION CONCEPT IN DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISES

Abstract

In the modern economy a shift can be noticed in the approach to management towards the “open” business model. This arises mainly from the increasing complexity of the business environment as well as the intense development and growing importance of modern technologies and the need to take into account diverse needs of customers. The concept of Open Innovation is able to provide competitive advantage by maximizing the value of ideas generated not only by companies but also by their environments. The paper investigates issues concerning the role and significance of innovation in the development of the modern economy and also the essence of open innovation and its impact on the development of enterprises.

Key words: innovation, enterprise

Wstęp

W dzisiejszych czasach przetrwanie przedsiębiorstw na rynku warunkowane jest nieustannym poszerzaniem własnej działalności. Innowacje oraz zaawansowane technologie są podstawą do budowania pozytywnego wizerunku przedsię-

¹ mgr Roman Tylżanowski – Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

biorstwa oraz utrzymania się na rynku. Kluczową rolę odgrywa również dysponowanie odpowiednią wiedzą, a także umiejętność jej pozyskiwania i przetwarzania. Decyduje to o poziomie innowacyjności zarówno przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki. Umiejętność przekształcania posiadanej lub transferowanej wiedzy w nowe produkty, usługi, technologie, techniki marketingowe i rozwiązania organizacyjne może mieć decydujący wpływ na sukces rynkowy. Z tego względu firmy są coraz częściej zobligowane do znalezienia alternatywnych sposobów uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Mogą tego dokonać, zgłaszając zainteresowanie pozyskiwaniem gotowych pomysłów od zewnętrznych podmiotów. Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat modele innowacji znacznie ewoluowały. Nastąpiło przejście z tradycyjnego liniowego modelu, poprzez modele sprzężone, równoległe i sieciowe, aż do modelu *Open Innovation*, stanowiącego główny przedmiot niniejszego opracowania.

Celem artykułu jest wskazanie roli, jaką odgrywa otwarte podejście do innowacji w rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. W opracowaniu wykorzystano metodę dedukcji. Artykuł skupia się na przeglądzie literatury, w związku z czym we wnioskowaniu oparto się na wybranych pozycjach literaturowych, związanych z tematyką innowacyjności, w tym koncepcji *Open Innovation*.

1. Rola innowacji we współczesnej gospodarce

Innowacje są w dzisiejszych czasach podstawą do tworzenia oraz utrzymania trwałych relacji z odbiorcami. Dotyczą one wprowadzania w przedsiębiorstwie kreatywnych rozwiązań, które mogą pojawić się na rynku pod postacią nowych produktów lub usług. Innowacje przyczyniają się w dłuższej perspektywie czasowej do zapewnienia sukcesu rynkowego, czyli uzyskania długotrwałej przewagi konkurencyjnej. Na przestrzeni ostatnich lat innowacje oraz ich wpływ na rozwój przedsiębiorstw stały się jednym z najistotniejszych obszarów rozważań i koncepcji badawczych. Dużą rolę we wspomnianym obszarze badawczym odgrywa kwestia powiązań przedsiębiorstw z innymi podmiotami, a przede wszystkim z odbiorcami wytwarzanych przez nich wyrobów lub świadczonych usług. Współczesne koncepcje zarządzania, oparte na wiedzy, bazują na długookresowych relacjach z podmiotami otoczenia biznesu. Współpraca, współdziałanie oraz wspólne uczenie się są domeną organizacji: uczącej się, inteligentnej, fraktalnej oraz wirtualnej². Można stwierdzić, iż rozwój współczesnych podmiotów gospodarczych opiera się w istotnej mierze na przetwarzaniu odpowiedniej wiedzy oraz jej przekształcaniu w nowe rozwiązania, a także na umiejętnościach nabywania niezbędnych informacji i ich wykorzystywania na potrzeby odbiorców.

² A. Sokołowska, *Wiedza jako podstawa efektywnego zarządzania kapitałem intelektualnym*, [w:] *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, K. Perekuda (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 163-164.

Badania nad innowacjami i innowacyjnością organizacji prowadzone były przez wielu naukowców. Joseph Schumpeter niewątpliwie należy do prekursorów tych badań. Definiował on innowacje jako „nieciągłe przeprowadzenie nowych kombinacji w pięciu następujących przypadkach: wprowadzeniu nowego towaru czy nowej metody produkcji, otwarcia nowego rynku, zdobycia nowego źródła surowców lub półfabrykatów, przeprowadzenia nowej organizacji jakiegoś przemysłu”³. Innowacyjne przedsiębiorstwo według Andrzeja Jasińskiego powinno ponadto cechować się znacznym udziałem nowości w wartości produkcji w cenach sprzedaży, prowadzeniem i przeznaczaniem relatywnie wysokich nakładów na prace badawczo-rozwojowe, a także systematycznym wdrażaniem w organizacji nowych rozwiązań naukowo-technicznych⁴. Sama innowacyjność traktowana jest natomiast jako czynnik silnie oddziałujący na kreowanie popytu rynkowego, który jest jednym z najważniejszych elementów kształtowania się konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw⁵.

Wiele publikacji podkreśla, iż innowacje są następstwem postępu naukowo-technicznego, a ich znaczenie dla organizacji oraz jej otoczenia jest uzależnione od podejmowanych przez nią działań, ukierunkowanych na wprowadzanie zmian, które powinny bazować na przedsiębiorczych postawach osób nią zarządzających. Według Wiesława Grudzewskiego i Ireny Hejduk, przedsiębiorcze i innowacyjne inicjatywy przedsiębiorstw mogą przynieść takie korzyści jak⁶:

- lepsze przystosowanie do zmiennego otoczenia;
- poprawę jakości wytwarzanych wyrobów oraz świadczonych usług;
- poprawę konkurencyjności sprzedawanych produktów;
- eliminację wszelkich barier oraz ograniczeń;
- zwiększenie ogólnej sprawności i efektywności działania;
- usprawnienie organizacji i metod pracy;
- poprawę warunków bezpieczeństwa pracy;
- zwiększenie zdolności eksportowych.

Wskazuje się, że innowacyjne rozwiązania nie muszą być konieczne traktowane jako nowość absolutna. Nawet jeśli proponowany przez firmę produkt został już wcześniej wprowadzony na rynek, to nadal może on stanowić innowację dla osoby, która postrzega go jako nowy⁷. Ze względu na coraz szerszy dostęp do wszelkiego rodzaju informacji przy wdrażaniu innowacji istotny staje się moment wprowadzenia innowacyjnego produktu na rynek. Według E. M. Ro-

³ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

⁴ A. H. Jasiński, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Książka i Wiedza, Warszawa 1992, s. 25.

⁵ A. Sosnowska, *Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, K. Poznańska, A. Sosnowska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 10.

⁶ W. Grudzewski, I. Hejduk, *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001, s. 48.

⁷ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994, s. 15.

gersa o poziomie innowacyjności przedsiębiorstwa w dużej mierze decyduje stopień, w którym jest ono w stanie zaakceptować nowe rozwiązania szybciej niż pozostałe jednostki⁸. W celu uzyskania korzyści, płynących z wprowadzania na rynek innowacji, przedsiębiorstwa zmuszone są z dużym wyprzedzeniem reagować na mogące się pojawić zagrożenia, a także wykorzystywać wszelkie szanse, które mogą wpływać na podejmowanie jak najbardziej optymalnych decyzji, związanych z wprowadzaniem w organizacji nowych rozwiązań.

Zarówno szansę, jak i barierę dla rozwoju przedsiębiorstwa może stanowić kadra pracownicza organizacji. Efektywnie wykorzystany potencjał ludzki może być kluczowym elementem, zapewniającym przewagę konkurencyjną firmy. Bardzo często jednak możliwość uzyskania potencjalnych korzyści z wdrażanych w firmie innowacji jest hamowana właśnie przez pracowników, którzy swoją niechęć do wprowadzania zmian w organizacji uzasadniają występowaniem wysokiego poziomu ryzyka, będącego nieodłącznym elementem każdej innowacji. W związku z tym konieczne jest stworzenie w obrębie przedsiębiorstwa kultury organizacyjnej, opartej na wspólnocie norm i idei, w której pożądane wartości będą jednakowe dla wszystkich osób, wchodzących w skład danej organizacji⁹. Dzięki takim rozwiązaniom innowacje będą miały większą szansę na skomercjalizowanie, a więc przekształcenie w towary lub usługi, które odpowiadać będą zróżnicowanemu zapotrzebowaniu nabywców.

Pomimo iż pojawiają się definicje innowacji, w których wskazuje się, iż nowe rozwiązania mogą determinować regres w gospodarce¹⁰, większość definicji wskazuje, że zmiany, o których mowa, ukierunkowane są na wzrost korzyści zarówno dla przedsiębiorstwa, jak i jego otoczenia. Andrzej Pomykański twierdzi, że jedynie te produkty i usługi, które można sprzedać, są w stanie obronić lub wzmocnić pozycję konkurencyjną firmy¹¹. Wynika z tego, iż innowacje powinny mieć w dzisiejszych czasach przede wszystkim charakter popytowy. Tego typu innowacje są stymulowane przez zapotrzebowanie odbiorców na nowe rozwiązania. Takie podejście zakłada, że proces innowacyjny jest oparty na mechanizmie rynkowym, w którym szczególną rolę odgrywają odbiorcy produktów, a przede wszystkim ich nieograniczone potrzeby. Odbiorcy są istotni dla organizacji przede wszystkim z tego względu, iż potrafią określić przedmiot i charakter działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwie¹².

⁸ E. M. Rogers, *Diffusion of innovations*, "Free Press", New York 1983, s. 143.

⁹ M. Kopczeński, B. Pączek, M. Tobolski, *Istota kultury organizacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem produkcyjnym*, Artykuły IZIP, Zakopane 2012, s. 929.

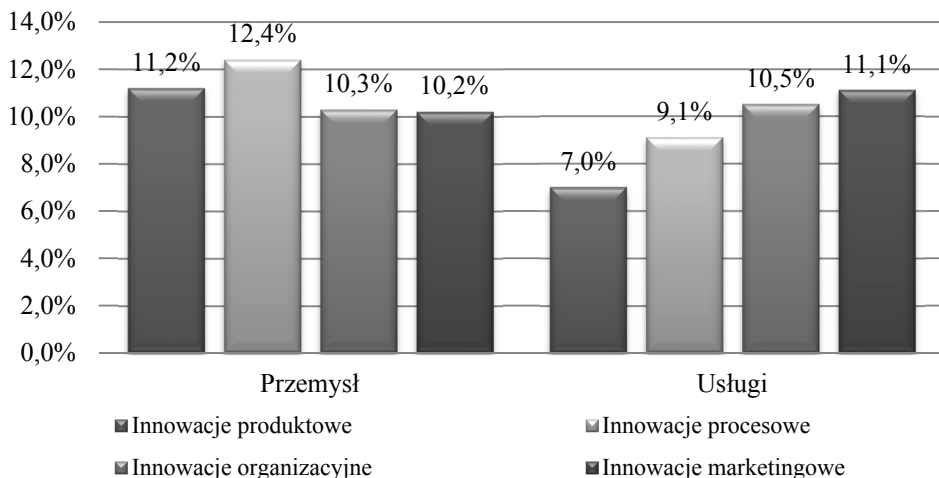
¹⁰ W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 16.

¹¹ A. Pomykański, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001, s. 19.

¹² M. Baran, A. Ostrowska, W. Pander, *Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje*, PARP, Warszawa 2012, s. 28.

Wyróżnia się wiele kategorii innowacji. Najczęściej wyszczególnia się innowacje: produktowe, procesowe, organizacyjne oraz marketingowe¹³. Wykres 1. przedstawia udział przedsiębiorstw, które w latach 2010-2012 wdrożyły innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne oraz marketingowe jako % ogółu przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach działalności. Jak wynika z wykresu, większym odsetkiem przedsiębiorstw wdrażających innowacje produktowe oraz procesowe odznaczał się sektor przemysłu. Z kolei większy odsetek organizacji, które wprowadziły innowacyjne rozwiązania organizacyjne oraz marketingowe dotyczył przedsiębiorstw należących do sektora usług. W przypadku innowacji organizacyjnych i marketingowych różnica w udziale innowacyjnych przedsiębiorstw we wspomnianych sektorach nie była aż tak duża jak w przypadku innowacji produktowych i procesowych.

Wykres 1. Przedsiębiorstwa, które w latach 2010-2012 wdrożyły innowacje jako % ogółu przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa 2013, s. 86

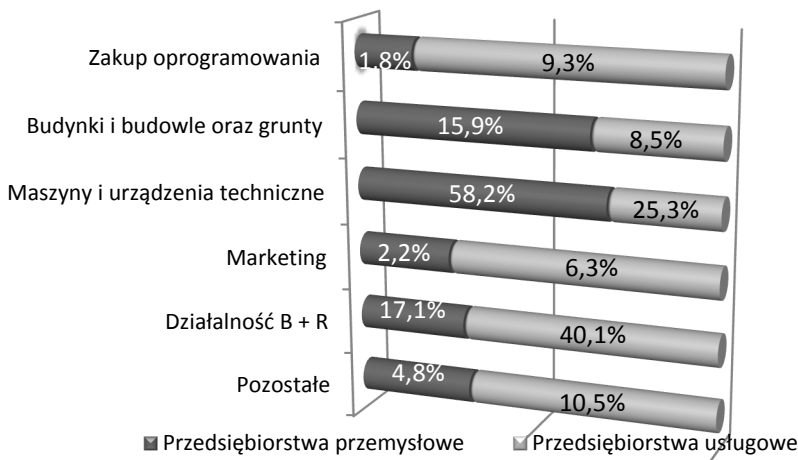
Innowacji nie należy utożsamiać jedynie z czymś, co przyjmuje materialną postać (np. nowa maszyna). Na innowacje należy patrzeć w sposób wielowymiarowy, albowiem innowacyjność powinna się ujawniać zarówno w przemyśle, jak i w pozostałych sektorach gospodarki, a więc w usługach lub administracji publicznej, gdzie przyjmują one zazwyczaj postać niematerialną. Najważniejsze jest, aby każde innowacyjne rozwiązanie spełniało kryterium możliwości jego urynkowienia. O innowacjach mówimy zatem jedynie wtedy, kiedy opracowany

¹³ *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Eurostat 2005.

pomysł zostanie wdrożony do produkcji i sprzedaży, a także znajdzie swoje zapotrzebowanie na rynku.

Strukturę nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz przedsiębiorstwach należących do sektora usług w Polsce w 2012 roku obrazuje wykres 2. Można zauważyć, iż dominującą rolę odgrywają nakłady inwestycyjne, przeznaczone na maszyny i urządzenia techniczne. Wyraźna przewaga wspomnianych nakładów dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw przemysłowych. W przedsiębiorstwach usługowych z kolei najistotniejsze są nakłady przeznaczane na działalność badawczo-rozwojową. Z wykresu 1. odczytać można zatem, iż wyposażenie w technologie pozostaje w dalszym ciągu jednym z najistotniejszych elementów, który decyduje o poziomie innowacyjności przedsiębiorstw.

Wykres 2. Struktura nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz przedsiębiorstwach z sektora usług w Polsce w 2012 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność innowacyjna...*, op. cit., s. 73

Kwestie innowacyjności powinny być badane także z punktu widzenia konsumenta. To odbiorcy kształtują ostatecznie wielkość przychodów ze sprzedaży innowacyjnych produktów, uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa. Decyzje konsumenta odnośnie do zakupu nowych wyrobów lub usług są z kolei uwarunkowane przez posiadane przez niego specyficzne cechy osobowości, stanowiące strukturę względnie trwałych cech człowieka, które determinują go do przejawiania określonych zachowań¹⁴. Osoby pozytywnie i szybko reagujące na poja-

¹⁴ K. Gutkowska, *Innowacyjność konsumentów wobec produktów żywnościowych jako warunek rozwoju rynku żywności*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Rozwoju, „Konsumpcja i Rozwój” 2011, nr 1, s. 108.

wiające się na rynku nowe produkty odznaczają się wysokim poziomem innowacyjności. Ukierunkowanie na potrzeby odbiorców powinno bazować zatem na emocjach potencjalnego klienta. W związku z tym zarówno misja, jak i strategia przedsiębiorstwa powinny być nastawione na tworzenie innowacyjnych produktów, które dostarczać będą satysfakcjonujące wartości dla odbiorcy. Takie podejście buduje pozytywne relacje pomiędzy przedsiębiorstwami a klientami¹⁵. Dzięki osiąganiu korzyści, płynących z dostarczania nowych wartości, które są efektem wprowadzanych przez firmę innowacyjnych rozwiązań, klienci będą bardziej przywiązani do przedsiębiorstwa i przyczynią się do zwiększenia jego rentowności. Jako przykład korzyści, jakie mogą zostać zapewnione odbiorcom, można wymienić chociażby skrócenie okresu obsługi klienta czy też wzrost jakości oferowanych produktów. Utrzymywanie długoterminowych relacji z klientem jest zatem jednym z najlepszych sposobów na zapewnienie długookresowych zysków dla organizacji.

Należy pamiętać o tym, iż umacnianie więzi pomiędzy przedsiębiorstwem a odbiorcą jego wyrobów bądź usług może odbywać się w sposób zapewniający klientom pełnienie roli nie tylko klienta, ale także producenta. Zasadność pełnienia przez odbiorców drugiej funkcji wynika z posiadania przez nich wiedzy, która może być wykorzystywana przy tworzeniu nowych produktów w przedsiębiorstwie, doprowadzając jednocześnie do rozwoju innowacyjnego organizacji¹⁶. Poza pełnieniem roli odbiorcy oraz użytkownika nowych wyrobów lub usług, klienci pełnią zatem również rolę kreatora nowych koncepcji produktowych i technologicznych¹⁷.

2. Istota koncepcji *Open Innovation*

Open Innovation jest koncepcją lub, jak wskazują inne źródła, nowym paradygmatem zarządzania, zaproponowanym przez Henriego Chesbrougha. Badacz opiera się na twierdzeniu, iż rozwój firm nie wynika tylko i wyłącznie z przeprowadzonych własnych prac badawczych. Koncepcja ta określana jest inaczej jako otwarty sposób korzystania z zasobów wiedzy otoczenia. Podkreśla się w niej, że rozwój współczesnych przedsiębiorstw jest możliwy przede wszystkim wtedy, kiedy nabywane są patenty, licencje na wynalazki lub inne nowatorskie rozwiązania od innych podmiotów¹⁸. Termin *Open Innovation* (otwarte

¹⁵ B. Dobiegała-Korona, *Strategie innowacji w budowie kapitału klienta*, [w:] *Zarządzanie wartością klienta. Pomiar i strategie*, B. Dobiegała-Korona, T. Doligalski (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 229.

¹⁶ B. Mikuła, *Organizacje oparte na wiedzy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 174.

¹⁷ Ch. Lettl, H. G. Gemunden, *The entrepreneurial role of innovative users*, "Journal of Business & Industrial Marketing" 2005, Vol. 20, Iss. 7, s. 334.

¹⁸ H. W. Chesbrough, *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003, s. 67.

innowacje) jest wykorzystywany od niedawna. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat stał się bardzo modny i zaczął być wykorzystywany przez różne środowiska, w tym również przez naukowców oraz praktyków gospodarczych.

Tradycyjne zamknięte podejście do innowacji bazowało na przeświadczeniu, iż proces innowacyjny oparty jest jedynie na własnych zasobach oraz badaniach, prowadzonych tylko w granicach samego przedsiębiorstwa¹⁹. W związku z tym, jeszcze nie tak dawno, na określenie mianem innowacyjnych przedsiębiorstw mogły sobie pozwolić jedynie te należące do sektora wysokiej techniki. Zdecydowany wpływ na nieustanne modyfikacje w sposobie myślenia o innowacjach oraz ich roli w rozwoju podmiotów gospodarczych odgrywa ciągle postępująca globalizacja, postęp technologiczny, a także nieprzerwany wzrost konkurencji na rynku. Zjawiska te oddziałują na przedsiębiorstwa, doprowadzając do tego, że coraz szybciej reagują one na zmiany zachodzące na dynamicznym rynku. Zwiększenie intensywności w napływie zewnętrznych technologii wynikało głównie z chęci uzupełnienia posiadanej wewnętrznej bazy technicznej poprzez tworzenie strategicznych koalicji bądź zakup licencji²⁰. Jak wskazuje Barbara Sieniewska, „wyznacznikiem otwartego modelu innowacji jest tworzenie wartości dodanej, zminimalizowanie ryzyka i czasu potrzebnego do wprowadzenia nowego produktu na rynek. Mniejsze znaczenie ma w tym podejściu ochrona procesu innowacyjnego przed konkurencją”²¹.

Nowy model otwartego podejścia do innowacji jest w stanie zapewnić organizacji osiągnięcie wysokiego poziomu efektywności przy ponoszeniu niewspółmiernie niższych kosztów. Z tego względu jest on coraz częściej wykorzystywany przez wszystkie przedsiębiorstwa, a w szczególności przez te należące do sektora MŚP. Wykorzystywanie tylko i wyłącznie własnego potencjału innowacyjnego jest dla tych przedsiębiorstw istotną barierą rozwoju, dlatego też coraz częściej ukierunkowują swoje działania również poza obszarem swojej działalności, a w związku z tym są coraz bardziej otwarte na zewnętrzne zasoby oraz partnerów. Współpracownikami przedsiębiorstwa mogą zostać chociażby: dostawcy, odbiorcy, uczelnie wyższe, instytuty badawcze, a także inne przedsiębiorstwa, z którymi kontakt, a także kooperacja i koordynacja powiązań jest w stanie umożliwić i ułatwić firmie tworzenie oraz sprzedaż nowych wyrobów i usług. O wzrastającej roli podmiotów z bliższego otoczenia przedsiębiorstw w kreowaniu innowacyjnych rozwiązań pisali m.in. Knut Koschatzky i Rolf Sternberg, którzy wskazywali wręcz na zmniejszenie znaczenia dla procesu in-

¹⁹ K. Kozioł-Nadolna, *Modele zarządzania innowacjami w XXI wieku*, [w:] *Historia i powstanie nauk o zarządzaniu*, B. Mikula (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 297.

²⁰ E. Burg, E. Raaij, H. Berends, *Dynamics of Open Innovation: A Process Study of the Development of Fiber Metal Laminates*, American Academy of Management Conference, San Antonio 2011, s. 18-19.

²¹ B. Sieniewska, *Otwarty model innowacji – nowe podejście do działalności badawczo-rozwojowej*, [w:] *Komputerowo zintegrowane zarządzanie*, t. 2, R. Knosala (red.), Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2010, s. 452.

nowacyjnego przedsiębiorstw sfery badawczo-rozwojowej na rzecz współpracy z odbiorcami, dostawcami i sferą usług biznesowych²².

Jednym z najlepszych przykładów udanej kooperacji przedsiębiorstw jest Dolina Krzemowa, w której zdecentralizowany system przemysłowy funkcjonował zarówno dzięki formalnej, jak i nieformalnej praktyce współpracy przedsiębiorstw, a także dzięki znacznemu zaangażowaniu instytucji wspomagających te procesy²³. Sukces Doliny Krzemowej wynikał zatem przede wszystkim z umiejętności współpracy z podmiotami otoczenia biznesu, a więc z chęci podejmowania dialogu i dyskusji, co z kolei usprawniało przedsiębiorstwom pracę nad nowymi rozwiązaniami. Istotną zasadą w takim podejściu była zawarta w „Dekalogu Doliny Krzemowej” dewiza: „Bądź uczciwy, ufaj innym i wzbudzaj zaufanie”²⁴. Podstawową zasadą innowacyjności jest zatem odpowiedni kapitał społeczny, który cechować się będzie ukierunkowaniem na zmiany, a także nastawieniem na współpracę zarówno wewnątrz, jak i poza przedsiębiorstwem.

Oczywiście takie podejście może stanowić istotne zagrożenie, dotyczące kradzieży innowacyjnych pomysłów. W dzisiejszych czasach ryzyko związane z rozprzestrzenianiem się wiedzy, stanowiącej tajemnicę przedsiębiorstwa, jest prawie nieuniknione. Ograniczanie się jednak wyłącznie do zamkniętego modelu innowacji może doprowadzić do sytuacji, w której firma zmuszona będzie ponieść wysokie nakłady na wdrażanie innowacji i poświęcać na to działanie zdecydowanie za dużo czasu. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP nie dysponują zazwyczaj wystarczającym budżetem, który pozwoliłby na ponoszenie wysokiego ryzyka niepowodzenia. Zdarza się, że niewystarczające środki finansowe małych i średnich przedsiębiorstw doprowadzają do utracenia posiadanej pozycji konkurencyjnej, a czasami nawet do bankructwa. Efektywnym rozwiązaniem dla tej grupy przedsiębiorstw, a także dla innych organizacji jest dzielenie się opiniami, pomysłami, informacjami, wiedzą oraz doświadczeniem. W ten sposób uzyskują one szansę na pozyskiwanie innowacyjnych koncepcji również od innych organizacji, a także skonsultowanie nurtujących kwestii dotyczących m.in. optymalizacji procesów innowacyjnych. Kooperacja z wymienionymi podmiotami może stać się zatem kluczowym bodźcem do powstawania nowych idei.

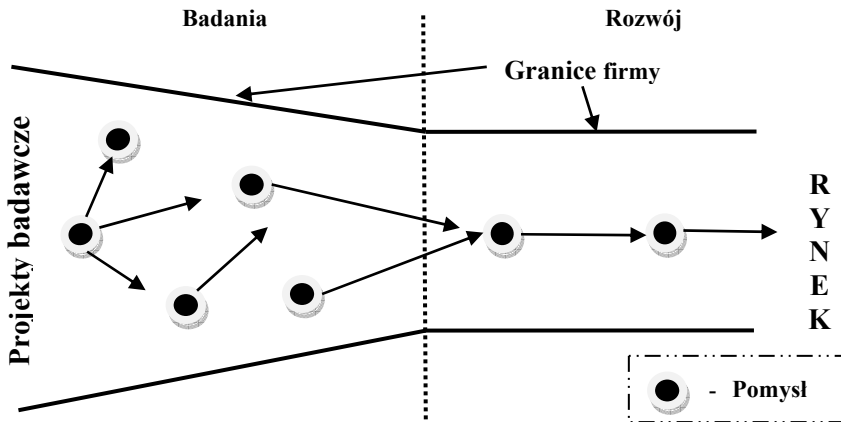
W celu lepszego zrozumienia idei koncepcji *Open Innovation*, zobrazowano dwa przeciwstawne modele procesów innowacyjnych: model zamkniętego (wykres 3.) i otwartego (wykres 4.) podejścia do innowacji.

²² K. Koschatzky, R. Sternberg, *R&D Cooperation in Innovation Systems – Some Lessons from the European Regional Innovation Survey (ERIS)*, “European Planning Studies” 2000, Vol. 8, No. 4, s. 490.

²³ A. L. Saxenian, *Lessons from Silicon Valley*, “Technology Review” 1994, Vol. 97, No. 5, s. 45.

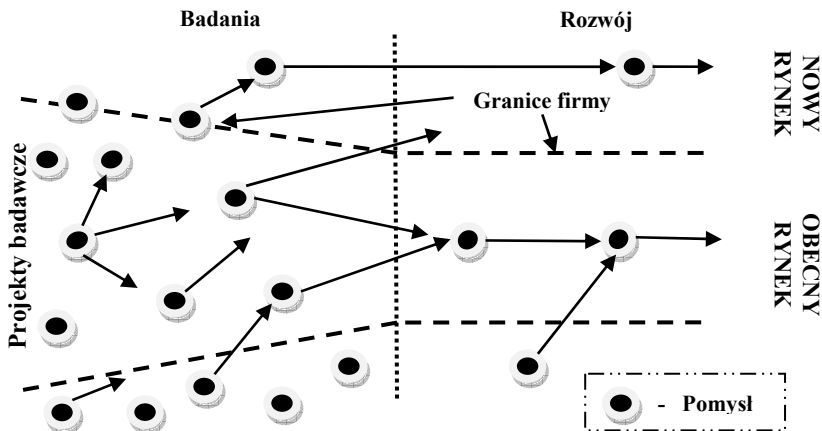
²⁴ M. Hołyński, *Dolina Krzemowa*, „Wiedza i Życie” 1997, nr 12, s. 37.

Wykres 3. Zamknięty model innowacji



Źródło: H. W. Chesbrough, op. cit., s. 24

Wykres 4. Otwarty model innowacji



Źródło: H. W. Chesbrough, op. cit., s. 24

Otwarte podejście do innowacji różni się tym od zamkniętego (*closed innovation*), że poza wykorzystaniem własnego potencjału, rozpatrywane są również zewnętrzne źródła pomysłów. W otwartym modelu innowacji przedsiębiorstwa poszukują możliwości zdobycia przewagi konkurencyjnej wszędzie tam, gdzie jest to możliwe. Wynika z tego, że formalne ramy przedsiębiorstwa stają się obecnie jedynie umowną granicą w przepływie informacji i wiedzy między firmą a podmiotami, które należą do jej otoczenia, a miejsce innowacji nie jest zależne od miejsca jej komercyjnego wykorzystania. Porównanie otwartego i zamkniętego modelu innowacji prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Różnice między otwartym i zamkniętym modelem innowacji

Zamknięty model innowacji	Otwarty model innowacji
<ul style="list-style-type: none"> – naukowcy, specjaliści oraz zespoły badawcze, pracujące w zorganizowanej w strukturach firmy jednostce badawczo-rozwojowej; – konieczność samodzielnej komercjalizacji zdobytej wiedzy w celu osiągnięcia stosownych zysków z przeprowadzonej działalności; – głównym celem przedsiębiorstwa, które wdraża nowe rozwiązania jest bycie liderem na rynku; – przekonanie firmy, że o jej sukcesie decyduje pierwszeństwo wprowadzonych na rynek innowacji; – wdrażanie jak największej liczby innowacji; – istotna rola ochrony własności intelektualnej. 	<ul style="list-style-type: none"> – nie ma wymogu posiadania własnego zaplecza B + R, albowiem potrzeby naukowe może zabezpieczyć zewnętrzna jednostka badawczo-rozwojowa; – współpracując z innymi podmiotami, firmy dzielą się nie tylko ponoszonymi kosztami, ale również ryzykiem związanym z komercjalizacją wiedzy; – podstawowym celem firmy jest tworzenie coraz lepszego, doskonalszego i sprawniejszego biznesu; – przekonanie przedsiębiorstwa, że o jego sukcesie decyduje korzystniejsze praktyczne wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań; – wdrażanie najbardziej korzystnych dla rynku innowacji; – dzielenie się posiadanymi zasobami wiedzy, a także korzystanie z własności intelektualnej innych podmiotów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Santarek, *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, PARP, Warszawa 2008, s. 30

Magdalena Pichlak podkreśla, iż w kreowaniu wartości ekonomicznej w koncepcji *Open Innovation* można wyodrębnić dwa kluczowe procesy, a mianowicie: eksplorację wiedzy technicznej (zewnętrzne nabywanie technologii) oraz eksploatację pozyskanej wiedzy (zewnętrzne wykorzystanie technologii)²⁵. Paradigmat otwartego podejścia do innowacji cechuje się również tym, iż poza rozwojem wewnętrznego potencjału oraz pozyskiwaniem pomysłów, których autorami są zarówno odbiorcy, dostawcy, jak i pozostałe podmioty, funkcjonujące poza organizacją, przedsiębiorstwa bazujące na omawianej koncepcji są również ukierunkowane na dzielenie się własnymi innowacyjnymi rozwiązaniami z innymi podmiotami, znajdującymi się w jego otoczeniu. Dotyczy to przede wszystkim tych pomysłów, które są dla firmy mało interesujące, ale charakteryzują się dużym potencjałem, a w związku z tym posiadają dużą szansę na wykorzystanie poza obrębem przedsiębiorstwa²⁶.

Współpraca z innymi podmiotami charakteryzuje się zazwyczaj wyzbyciem wszelkich obaw związanych z ryzykiem pozbawienia przedsiębiorstwa możli-

²⁵ M. Pichlak, *Otwarte innowacje jako nowy paradygmat w zarządzaniu innowacjami*, Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie, nr 60, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2012, s. 282.

²⁶ K. Santarek, op. cit., s. 31.

wości czerpania korzyści z zainicjowanych pomysłów. Bardzo często jest to trudne dla pracowników przedsiębiorstwa, gdyż są oni niechętnie nastawieni na kooperację z podmiotami znajdującymi się poza jego obszarem. System bodźców, które mogłyby zachęcić pracowników do kreowania otwartych innowacji jest również często ograniczany przez posiadanie nieodpowiednich kompetencji na poziomie organizacyjnym²⁷. W związku z tym współpraca pomiędzy przedsiębiorstwem a zewnętrznymi partnerami powinna być przemyślana, aby w sposób produktywny doprowadzić do zwiększenia innowacyjności firmy, a także wytwarzanych przez nią wyrobów i świadczonych usług. W otwartym modelu innowacji przyjmuje się, że interesujące pomysły można znaleźć praktycznie wszędzie, a wykorzystanie zewnętrznych koncepcji rozwiązań innowacyjnych jest równie istotne, co potencjał badawczy pracowników samego przedsiębiorstwa²⁸.

Wyróżnia się ponadto inne przesłanki, które determinują przedsiębiorstwa do ukierunkowania na współpracę z otoczeniem w zakresie innowacji, a mianowicie²⁹:

- coraz intensywniejsze pojawianie się nowych graczy rynkowych;
- łatwiejszy dostęp do informacji;
- poprawę w dostępie do nowych technologii w wielu krajach;
- natężające się problemy dotyczące ochrony środowiska;
- coraz bardziej ograniczone zasoby wielu surowców naturalnych;
- rozwój nowych rynków.

Oliver Gassmann oraz Ellen Enkel wyszczególniają trzy główne procesy, które identyfikują omawianą koncepcję³⁰:

- proces *outside-in*, obejmujący wszystkie środki i metody doprowadzające do wzrostu intensywności zachodzenia procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie przy wykorzystaniu zewnętrznych zasobów wiedzy. Poza zaangażowaniem takich czynników jak: czas, wykwalifikowana kadra pracownicza oraz środki finansowe, niezbędna jest również rozbudowa kooperacji z podmiotami bliższego bądź dalszego otoczenia takimi jak dostawcy oraz klienci;
- proces *inside-out*, którego celem jest przekazanie wygenerowanej wewnątrz przedsiębiorstwa wiedzy podmiotom znajdującym się w jego otoczeniu, dzięki czemu przyspieszy się znacznie proces wejścia na rynek, a zyski, będące rezultatem powielania licencji, wiedzy lub innowacyjnych technologii w innych podmiotach, mogą znacząco wzrosnąć.
- proces *coupled*, łączący wymienione powyżej procesy: pozyskiwania zewnętrznych pomysłów oraz wprowadzania na rynek własnych inno-

²⁷ M. Pichlak, op. cit., s. 289.

²⁸ K. Santarek, op. cit., s. 30-31.

²⁹ Ibidem, s. 28.

³⁰ O. Gassmann, E. Enkel, *Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes*, "R&D Management Conference" (RADMA) 2004, s. 6-7.

wacyjnych rozwiązań. Realizacja tych procesów jest możliwa m.in. poprzez tworzenie aliansów z innymi podmiotami, dzięki czemu współpraca z dostawcami, klientami, uczelniami wyższymi bądź innymi przedsiębiorstwami może przynieść każdej ze stron odpowiednie długotrwałe korzyści, m.in. w zakresie minimalizowania ryzyka i zaangażowania własnych kosztów.

3. *Open Innovation* jako koncepcja ukierunkowana na rozwój przedsiębiorstw

Sednem nowego paradygmatu *Open Innovation* jest ukierunkowanie na zapewnienie przedsiębiorstwom osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku poprzez dążenie do zaspokojenia zróżnicowanych potrzeb nabywców. W koncepcji otwartych innowacji wyróżnić można kilka form, jakie mogą przybierać procesy tworzenia wartości ekonomicznej; są to m.in.³¹:

- aktywne uczestnictwo odbiorców w procesie kreowania innowacyjnych rozwiązań;
- aliance z zewnętrznymi podmiotami w zakresie działalności B + R;
- nabywanie lub sprzedaż praw własności intelektualnej;
- tworzenie rynków innowacji (np. internetowe rynki własności intelektualnej).

Jak już zostało wspomniane, istotną rolę w organizacji, bazującej na otwartym podejściu do innowacji, odgrywa klient, którego udział nie polega tylko i wyłącznie na przekazywaniu pożądanym przez przedsiębiorstwo informacji na temat finalnej wersji produktu, ale także na jego czynnej roli w podejmowanych przez firmę decyzjach. Wkład odbiorcy w rozwój przedsiębiorstwa może być zauważalny już na etapie projektowania produktów, gdzie wykorzystuje się ich wiedzę oraz doświadczenia³². Informacje, pomysły oraz wiedza, pozyskana od klientów, może okazać się jednym z najlepszych źródeł oraz bodźców do tworzenia innowacyjnych rozwiązań. Fakt, iż klient może być dla przedsiębiorstwa jednym z najważniejszych kooperantów, przyczynia się do uwzględniania jego roli w strategii organizacji. Współpraca pomiędzy firmą a odbiorcą oferowanych przez nią produktów dostarcza odpowiednich korzyści nie tylko dla przedsiębiorstwa, ale także dla klientów, którzy zaspokajają własne potrzeby, związane z konsumpcją pożądanym wyrobów lub usług. Z tego względu odbiorcy są skłonni do uaktywnienia swojej roli w kooperacji z przedsiębiorstwami, dając im w ten sposób jednocześnie szansę na osiągnięcie długoterminowych zysków.

Bardzo podobną koncepcją, bazującą na otwartym podejściu do innowacji, jest koncepcja zaproponowana przez Erica von Hippela. Wyodrębnia się w niej

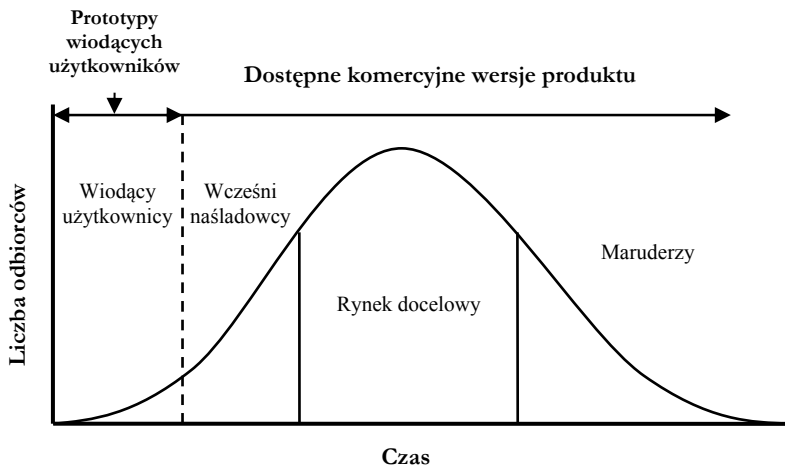
³¹ M. Pichlak, op. cit., s. 284.

³² B. Mierzejewska, *Open Innovation – nowe podejście w procesach innowacji*, „E-Mentor” 2008, nr 2 (24), s. 62-63.

grupę odbiorców, która bierze czynny udział w zwiększaniu innowacyjności organizacji. Autor tej koncepcji nazywa tę grupę wiodącymi użytkownikami (*lead users*)³³. Rozwiązania i koncepcje zaproponowane przez nich są czasami bardziej nowatorskie niż pomysły pracowników przedsiębiorstwa, w związku z czym charakteryzują się większym potencjałem innowacyjnym. Podejmowanie innowacyjnych inicjatyw przez wiodących użytkowników zaspokaja również ich własne potrzeby, albowiem ich działania mogą być wynagradzane. Bardzo często jednak dla takiego odbiorcy większe znaczenie od gratyfikacji finansowej mają niematerialne korzyści, związane m.in. z realizacją własnych pasji, a także satysfakcją z praktycznego wykorzystania własnych umiejętności. Przyjmuje się, że im większe jest niezadowolenie użytkowników z dotychczasowych rozwiązań przedsiębiorstwa, tym większe jest ich zaangażowanie w doskonalenie produktów oferowanych przez przedsiębiorstwa.

Wykres 5. przedstawia udział poszczególnych grup odbiorców innowacyjnych rozwiązań przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu czynnika czasu.

Wykres 5. Odbiorcy innowacyjnych rozwiązań przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie E. von Hippel, *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge 2005, s. 134

Z wykresu 5. można odczytać, iż grupa wiodących użytkowników, mających potencjalnie największy wpływ na ingerencję w ostateczną wersję produktu, jest najmniej liczna. Ponadto grupa *lead user* charakteryzuje się podejmowaniem intensywnych działań na jak najwcześniejszym etapie. Grupa ta jest także zazwyczaj dobrze zaznajomiona z bieżącą sytuacją przedsiębiorstwa, a także jest świadoma problemów oraz potrzeb pozostałych odbiorców. Przedsiębiorstwa

³³ J. Henkel, E. von Hippel, *Welfare implications of user innovation*, Working Paper, München – London 2003, s. 19.

powinny zatem uwzględniać wiedzę i pomysły wiodących użytkowników, albowiem informacje od nich pochodzące mogą doprowadzić do wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, które ponadto znajdą swoje zapotrzebowanie na rynku, zapewniając firmie długoterminową przewagę konkurencyjną.

Kooperację przedsiębiorstwa z zewnętrznymi podmiotami umożliwiają oraz ułatwiają nowoczesne rozwiązania informacyjne i komunikacyjne, do których zaliczyć można chociażby platformy internetowe. Gromadzona w takich platformach wiedza osób specjalizujących się w różnych dziedzinach zdecydowanie ułatwia poszukiwanie nowatorskich pomysłów, mogących znaleźć swoje praktyczne zastosowanie. Warunkiem skuteczniejszej współpracy jest z kolei dobrowolność uczestnictwa zewnętrznych podmiotów we wspólnych inicjatywach, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w efektywności podejmowanych działań. Konieczne jest oczywiście również dostarczanie wszystkim kooperantom takich korzyści, które będą przewyższały wygenerowane w ramach tej współpracy koszty³⁴.

Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, iż nowe podejście do innowacji może wiązać się nie tylko z szansą na rozwój, ale również z pewnymi zagrożeniami. W związku z rozpowszechnianiem informacji przedsiębiorstwa, może pojawić się bowiem obawa zwiększenia świadomości podmiotów zewnętrznych, którzy jako współtwórcy produktów mogą odczuwać potrzebę pozyskiwania od firmy również tych informacji, które stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa. Kwestia poufności niektórych informacji może być o tyle istotna, że konieczne będzie wypracowanie takiego rodzaju współpracy, który będzie opierał się przede wszystkim na wzajemnym zaufaniu wszystkich partnerów³⁵. Należy również pamiętać, iż w myśl otwartego podejścia do innowacji, dzielenie się innowacyjnymi rozwiązaniami nie wyklucza podjęcia działań związanych z ochroną własności intelektualnej, np. patentowania³⁶.

Przykładem firmy, w której zarządzanie opiera się na otwartym podejściu do innowacji jest Procter & Gamble (P&G). Sposób pozyskiwania innowacyjnych pomysłów w tym przedsiębiorstwie mógłby służyć jako wzór postępowania dla polskich organizacji. Cykl innowacyjny w P&G przebiega w ten sposób, iż już na etapie powstawania najbardziej ogólnych pomysłów lub prototypów w proces twórczy włączani są potencjalni klienci. Informacja zwrotna od tej grupy podmiotów mikrootoczenia przedsiębiorstwa jest bardzo istotna, chociażby dlatego, iż motywuje pracowników firmy do podjęcia stosowanych działań. Powstałe w P&G prototypy są omawiane w małych grupach szefów różnych działów, m.in.: badawczo-rozwojowego, strategii, marketingu, technologii. W spotkaniach tych często udział bierze osoba posiadająca najwyższe stanowisko zarządcze w przedsiębiorstwie, której zadaniem jest przede wszystkim kontrola zgod-

³⁴ R. Reichwald, F. T. Piller, *Interaktive Wertschöpfung – Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung*, Gabler, Wiesbaden 2006, s. 41-46.

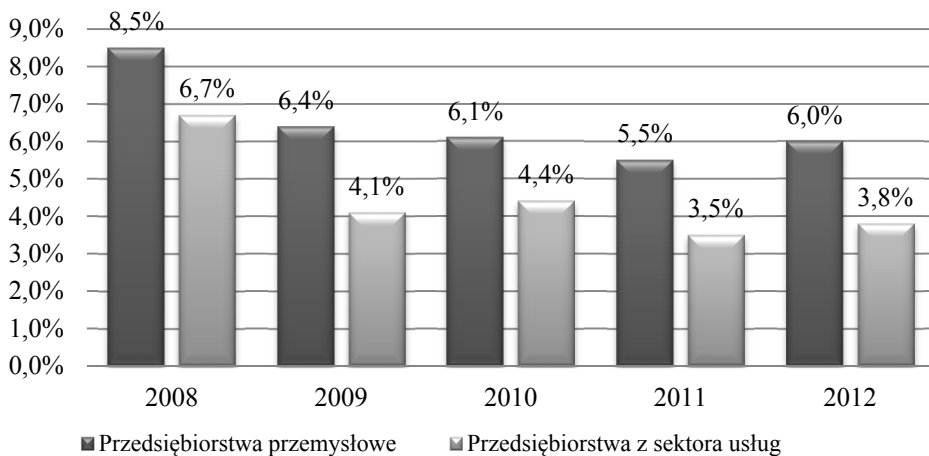
³⁵ B. Mierzejewska, op. cit., s. 63.

³⁶ K. Kozioł-Nadolna, op. cit., s. 302.

ności powstałych pomysłów i tworzonych innowacji z długoterminową strategią firmy. Poza tym w trakcie tych spotkań notowane są pojawiające się komentarze i nowe pomysły, aby uwzględnić opinię każdej osoby mającej bezpośredni bądź pośredni wpływ na kształtowanie ostatecznej wersji produktu³⁷. Zbieranie pomysłów od różnych podmiotów może odbywać się na wiele różnych sposobów. Od przedsiębiorstwa zależy, jaką metodę pozyskiwania pożądanych informacji wybierze. Każda organizacja jest w stanie wypracować swój własny sposób na kolekcjonowanie i wykorzystywanie kreatywnych pomysłów.

Pomimo wielu przesłanek, skłaniających podmioty gospodarcze do przejścia z zamkniętego na otwarty model innowacji, w Polsce występuje niekorzystna tendencja zmniejszania się liczby przedsiębiorstw, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej z innymi podmiotami. Obrazuje to wykres 6.

Wykres 6. Przedsiębiorstwa, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej w latach 2008-2012 jako % ogółu przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach działalności

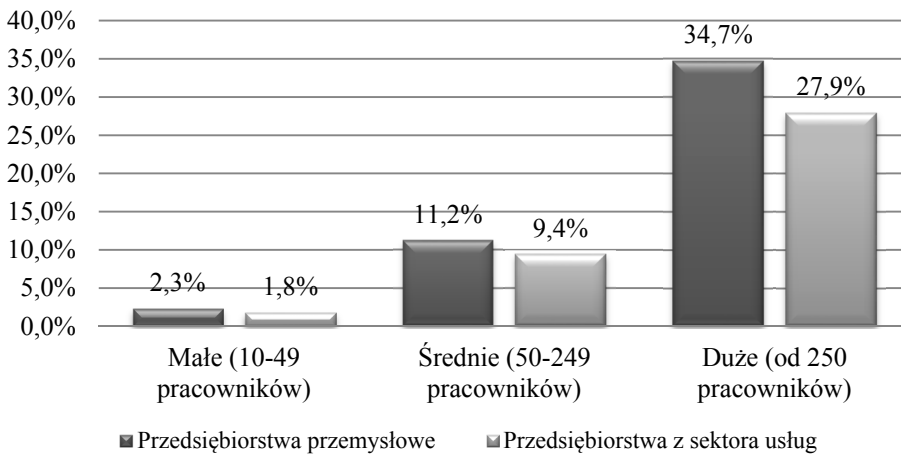


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność innowacyjna...*, op. cit., s. 86

Współpracę w zakresie działalności innowacyjnej z podziałem uwzględniającym wielkość przedsiębiorstwa obrazuje wykres 7.

³⁷ I. Piotrowska, *Wymyślanie nowego*, „Marketing w Praktyce” 2011, nr 10, s. 14.

Wykres 7. Przedsiębiorstwa, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej według wielkości przedsiębiorstw w 2012 roku jako % ogółu przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność innowacyjna...*, op. cit., s. 86

Z wykresu 7. można odczytać, iż bardziej otwarte na współpracę w zakresie działalności innowacyjnej są przedsiębiorstwa duże. W związku z powyższym, główną rolą firm należących do tej grupy powinno być pobudzanie małych i średnich przedsiębiorstw do przyjmowania praktyk z zakresu koncepcji *Open Innovation*. Zmiana ukierunkowania z zamkniętego na otwarty model innowacji staje się dla przedsiębiorstw z sektora MŚP szansą na nawiązanie partnerstwa z liderami biznesu, dostarczając tym samym pożądane źródła innowacji w postaci nowych technologii lub szeroko pojętej wiedzy.

Zakończenie

Koncepcja *Open Innovation* przyczynia się do: ułatwienia dostępu do innowacyjnych rozwiązań, zmniejszenia nakładów ponoszonych na innowacje, a także ograniczenia ryzyka, w związku z czym jest ona dla wielu przedsiębiorstw (w szczególności tych należących do sektora MŚP) i gospodarek szansą na rozwój. W celu wprowadzenia w przedsiębiorstwie otwartego modelu innowacji konieczne jest jednak wcześniejsze wytworzenie w ramach przedsiębiorstwa odpowiedniej kultury organizacyjnej, a także wybór takiego stylu zarządzania, który nastawiony będzie przede wszystkim na uaktywnienie działalności innowacyjnej wewnątrz oraz poza organizacją.

Wiele współczesnych przedsiębiorstw upatruje w strategii otwartych innowacji szansę na zwiększenie wartości i efektywności procesu innowacyjnego.

W związku z tym dla wielu organizacji otwarte podejście do innowacji nie jest już opcją, a wymogiem, albowiem przedsiębiorstwa, poszukujące i nabywające technologie od zewnętrznych podmiotów, działają obecnie bardziej efektywnie niż przedsiębiorstwa samodzielnie tworzące i implementujące innowacyjne rozwiązania.

Przedsiębiorstwa, które w ramach koncepcji *Open Innovation* udzielają wsparcia innym partnerom, chociażby poprzez sprzedaż praw własności intelektualnej, przyczyniają się do zwiększania innowacyjności tych podmiotów, które nie byłyby w stanie samodzielnie wygenerować podobnych rozwiązań technologicznych. Mogą one dodatkowo rozwijać już opracowane pomysły lub koncepcje, doskonaląc przede wszystkim te elementy, które mają wartość dla odbiorcy. Należy podkreślić, iż istotą koncepcji *Open Innovation* nie należy opierać tylko i wyłącznie na teoretycznych przesłankach. Z tego względu zachodzi konieczność rozszerzenia coraz częściej pojawiających się opracowań teoretycznych o badania empiryczne, które znalazłyby swoje odzwierciedlenie w praktyce biznesu.

Bibliografia

1. Baran M., Ostrowska A., Pander W., *Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje*, PARP, Warszawa 2012.
2. Burg E., Raaij E., Berends H., *Dynamics of Open Innovation: A Process Study of the Development of Fiber Metal Laminates*, American Academy of Management Conference, San Antonio 2011.
3. Chesbrough H. W., *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003.
4. Dobiegała-Korona B., *Strategie innowacji w budowie kapitału klienta*, [w:] *Zarządzanie wartością klienta. Pomiar i strategie*, B. Dobiegała-Korona, T. Doligalski (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
5. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa 2013.
6. Gassmann O., Enkel E., *Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes*, "R&D Management Conference" (RADMA) 2004.
7. Grudzewski W., Hejduk I., *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001.
8. Gutkowska K., *Innowacyjność konsumentów wobec produktów żywnościowych jako warunek rozwoju rynku żywności*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Rozwoju, „Konsumpcja i Rozwój” 2011, nr 1.
9. Henkel J., Hippel E. von, *Welfare implications of user innovation*, Working Paper, München – London 2003.
10. Herstatt C., *Anwender als Quellen für die Produktinnovation*, DAG Administration & Druck, Zürich 1991.
11. Hippel E. von, *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge 2005.
12. Hołyński M., *Dolina Krzemowa*, „Wiedza i Życie” 1997, nr 12.

13. Janasz W., Koziół K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
14. Jasiński A. H., *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Książka i Wiedza, Warszawa 1992.
15. Kopczewski M., Pączek B., Tobolski M., *Istota kultury organizacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem produkcyjnym*, Artykuły IZIP, Zakopane 2012.
16. Koschatzky K., Sternberg R., *R&D Cooperation in Innovation Systems – Some Lessons from the European Regional Innovation Survey (ERIS)*, "European Planning Studies" 2000, Vol. 8, No. 4.
17. Kotler Ph., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994.
18. Koziół-Nadolna K., *Modele zarządzania innowacjami w XXI wieku*, [w:] *Historia i powstanie nauk o zarządzaniu*, B. Mikula (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
19. Lettl Ch., Gemunden H. G., *The entrepreneurial role of innovative users*, "Journal of Business & Industrial Marketing" 2005, Vol. 20, Iss. 7.
20. Mierzejewska B., *Open Innovation – nowe podejście w procesach innowacji*, „E-Mentor” 2008, nr 2 (24).
21. Mikula B., *Organizacje oparte na wiedzy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
22. Pichlak M., *Otwarte innowacje jako nowy paradygmat w zarządzaniu innowacjami*, Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie, nr 60, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2012.
23. Piotrowska I., *Wymyślanie nowego*, „Marketing w Praktyce” 2011, nr 10.
24. *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Eurostat 2005.
25. Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001.
26. Reichwald R., Piller F. T., *Interaktive Wertschöpfung – Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung*, Gabler, Wiesbaden 2006.
27. Rogers E. M., *Diffusion of innovations*, "Free Press", New York 1983.
28. Santarek K., *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, PARP, Warszawa 2008.
29. Saxenian A. L., *Lessons from Silicon Valley*, "Technology Review" 1994, Vol. 97, No. 5.
30. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
31. Sieniewska B., *Otwarty model innowacji – nowe podejście do działalności badawczo-rozwojowej*, [w:] *Komputerowo zintegrowane zarządzanie*, t. 2, R. Knosala (red.), Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2010.
32. Sokołowska A., *Wiedza jako podstawa efektywnego zarządzania kapitałem intelektualnym*, [w:] *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, K. Perechuda (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
33. Sosnowska A., *Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, K. Poznańska, A. Sosnowska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.

ROZDZIAŁ III

HANDEL ZAGRANICZNY A POTENCJAŁ GOSPODARCZY POLSKI

Marek Maciejewski¹

POZYCJA KONKURENCYJNA EKSPORTU PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ NA RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

W artykule dokonano analizy struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w obrotach wewnątrz Grupy oraz w dostawach na rynek wyżej rozwiniętych krajów UE-15. Biorąc pod uwagę każde z państw Grupy Wyszehradzkiej, skupiono się na tym, jak duże są różnice w ofercie kierowanej na dwa różne rynki zbytu i jakie zaszły w tym zakresie zmiany w okresie 1995-2012. Podobną analizę przeprowadzono również w oparciu o intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w eksporcie poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej na wskazane rynki. Uzyskane wyniki zestawiono z dystansem ekonomicznym, dzielącym państwa Grupy Wyszehradzkiej od krajów UE-15 w celu określenia, czy podstawy zróżnicowania w strukturze eksportu można odnaleźć w poziomie rozwoju gospodarczego. W dalszej części dokonano oceny konkurencyjności eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki na tle ogółu krajów UE-28 w zakresie handlu grupami towarów wyróżnionych z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych.

Słowa kluczowe: eksport, konkurencyjność, dywersyfikacja, czynniki wytwórcze

COMPETITIVE POSITION OF VISEGRAD GROUP'S EXPORTS IN EUROPEAN UNION

Abstract

The paper analyzes the commodity structure of the exports from the Visegrad Group in the turnover recorded within the Group and in the supply to the market of more developed countries of the EU15. Considering each of the Visegrad Group countries, attention has been paid to how large the differences are in the offer to two different markets, and the changes in this respect during 1995-2012. A similar analysis is also conducted as regards the intensity of the use of production factors in the export of each of the Visegrad Group states to the markets in question. The results are compared with the economic distance separating the Visegrad Group countries and the EU15, in order to determine whether the reason for the diversity in the structure of exports can be ascribed to the level of economic development. The next part assesses the competitiveness of the exports from the Visegrad Group to the German market against EU28 countries, according to trade in goods groups singled out because of the intensity of the use of production factors.

Key words: export, competitiveness, diversification, factors of production

¹ dr Marek Maciejewski – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego

Wstęp

W artykule podjęto próbę identyfikacji procesu przekształceń struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej, głównie w kontekście intensywności wykorzystania czynników wytwórczych. Pozwala to na stawianie dodatkowych wniosków, płynących z przesunięć w strukturze dostaw w obrębie tych czynników.

Celem artykułu jest wskazanie kierunku zmian struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w obrotach wewnątrz Grupy oraz z pozostałymi państwami Unii Europejskiej. Analizie poddano proces upodabniania się struktury eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na te rynki zbytu. W rozważania włączono kwestię dystansu ekonomicznego analizowanej grupy państw w stosunku do UE. Daje to podstawę do oceny, czy kształt struktury eksportu i jej zróżnicowanie jest pochodną poziomu rozwoju gospodarczego, czy też związek ten nie występuje, a to sugerować mogłoby przewagę znaczenia efektów używanych przy pomocy instrumentów kreacji.

W analizie wykorzystano klasyfikację SITC na poziomie trzycyfrowego kodu grupy towarowej; posłużyła ona również dla określenia udziału czynników wytwórczych w strukturze eksportu. Dla oceny podobieństwa struktury eksportu przyjęto euklidesową miarę odległości. W celu określenia poziomu koncentracji towarowej eksportu zastosowano wskaźnik dywersyfikacji Hirschmanna, a ocenę konkurencyjności eksportu oparto o wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej.

W pierwszej części rozważań za punkt odniesienia dla kierunku eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej przyjęto głównie wyżej rozwinięte gospodarczo państwa UE-15. Następnie, dla określenia pozycji konkurencyjnej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej, rozszerzono analizę o ogół krajów UE-28 w dostawach na główny rynek zbytu państw Grupy, jakim są Niemcy. W badaniach wykorzystano statystyczną bazę danych UNCTAD i podstawowe mierniki struktury eksportu.

1. Podobieństwo i przekształcenia struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej

Począwszy od 1975 roku stosunki handlowe państw Grupy Wyszehradzkiej z krajami członkowskimi dzisiejszej Unii Europejskiej miały charakter bezumowny, co było rezultatem przejścia przez Komisję kompetencji krajów członkowskich UE w zakresie kształtowania polityki handlowej i zawierania umów oraz wygaśnięciem dwustronnych umów handlowych z europejskimi państwami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG). Oficjalne stosunki ekonomiczne i polityczne między organizacjami nawiązano w 1988 roku, a w latach 1988-1990 poszczególne kraje Grupy Wyszehradzkiej zawie-

rały umowy gospodarcze ze Wspólnotą. W okresie 1991-1993 w procesie nawiązywania bliższych kontaktów politycznych i gospodarczych następowało podpisywanie Układów Europejskich (Stowarzyszeniowych), a do 1996 roku wszystkie państwa Grupy Wyszehradzkiej złożyły wniosek w sprawie przystąpienia do UE. W okresie stowarzyszeniowym tworzona była stopniowo strefa wolnego handlu artykułami przemysłowymi, natomiast w obrotach artykułami spożywczymi dokonywano częściowej redukcji ceł i opłat wyrównawczych oraz znoszono ograniczenia ilościowe. Z dniem akcesji do UE 1 maja 2004 roku nastąpiło pełne otwarcie rynków, wynikające także z przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej².

W grupie efektów integracji gospodarczej wyróżnić można te o charakterze statycznym, jak efekt kreacji i przesunięcia handlu. Związane są one z jednej strony z zastępowaniem droższej produkcji krajowej tańszym importem z kraju partnerskiego, a z drugiej z zastępowaniem importu, pochodzącego od bardziej efektywnych producentów z krajów trzecich, dostawami od mniej efektywnych, ale traktowanych preferencyjnie krajów partnerskich³. Dynamiczne efekty integracji gospodarczej ujawniają się w dłuższym okresie, a związane są z procesami dostosowawczymi przedsiębiorstw i siły roboczej do nowej sytuacji rynkowej, wyrażającej się głównie wzrostem intensywności konkurencji⁴. Otwarcie gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej miało pozytywny wpływ na proces transformacji ich gospodarek, co wiązało się przede wszystkim z napływem nowych technologii i zwiększonym strumieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁵.

Integracja gospodarcza, znoszenie barier w obrotach handlowych oraz postępujące zmniejszanie dystansu ekonomicznego (wykres 1.) pomiędzy państwami UE-15 i krajami Grupy Wyszehradzkiej nie może pozostać bez wpływu na kształt struktury obrotów handlu zagranicznego. W artykule analizie poddano strukturę towarową eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w oparciu o klasyfikację SITC na poziomie trzycyfrowej grupy towarowej. W rezultacie badania określono udział 254 grup towarowych w strukturze eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i państw UE-15.

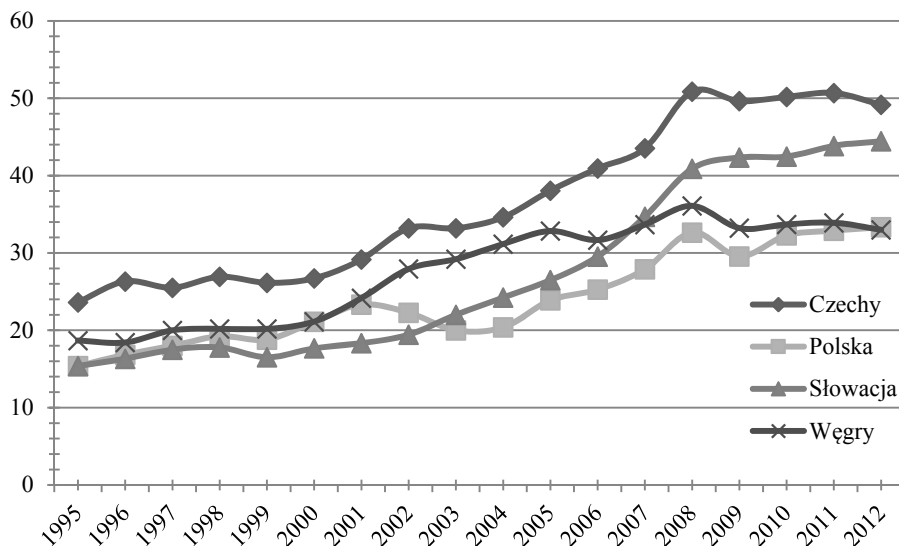
² E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, z. 2.

³ M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 78.

⁴ E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007, s. 40; idem, *Integracja handlowa w nowych państwach członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa 2012, s. 37.

⁵ *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, listopad 2007, s. 17-21.

Wykres 1. Udział PKB *per capita* krajów Grupy Wyszehradzkiej w PKB *per capita* państw UE-15 w latach 1995-2012 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu maj 2014 r.

W pierwszej kolejności podjęto próbę ustalenia, na ile struktura eksportu każdego z państw Grupy Wyszehradzkiej, kierowanego do pozostałych państw tej Grupy, odbiega od struktury ich eksportu na rynek krajów UE-15. Istotne jest przy tym określenie tendencji zmian. Zacieranie się różnic w tym zakresie świadczyć może bowiem o postrzeganiu tych dwóch grup krajów członkowskich UE jako elementów tego samego rynku zbytu, co dowodziłoby wysokiego poziomu zintegrowania tych rynków⁶.

Dla potrzeb realizacji założonego wyżej celu zbudowano 8 macierzy, odnoszących się do struktury eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej do pozostałych państw Grupy (eksport Polski do Czech, Słowacji i Węgier, eksport Czech do Polski, Słowacji i Węgier, eksport Słowacji do Czech, Polski i Węgier, eksport Węgier do Czech, Polski i Słowacji) oraz do państw UE-15 (eksport Polski do UE-15, Czech do UE-15, Słowacji do UE-15 i Węgier do UE-15) dla okresu 1995-2012. W dalszej kolejności dokonano pomiaru odległości pomiędzy tymi strukturami dla eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej. Wykorzystano tu podstawowy miernik, opierający się na różnicach wskaźników struktury, jakim jest odległość Euklidesa, dany wzorem⁷:

⁶ H. Czubek, E. Molendowski, *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, „Wspólnoty Europejskie” 2005, nr 11.

⁷ *Metody statystyki międzynarodowej*, A. Zeliaś (red.), PWE, Warszawa 1988, s. 170.

$$d_{il} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (q_{ij} - q_{lj})^2} \quad ,$$

gdzie:

d_{il} – odległość Euklidesa pomiędzy strukturą eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej do pozostałych państw Grupy a strukturą eksportu tych państw do krajów UE-15;

m – liczba grup towarowych, wyszczególnionych do analizy, w tym przypadku są to 254 grupy towarowe SITC z sekcji od 0 do 8;

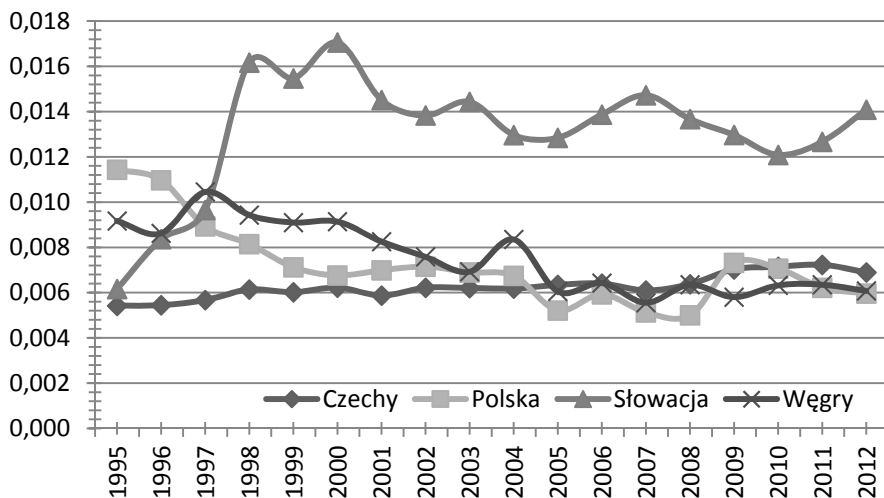
i – kierunek eksportu, którym w tym przypadku są pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej i państwa UE-15;

j – poszczególne grupy towarowe SITC na poziomie klasyfikacji trzycifrowej;

q – udział danej grupy towarowej w strukturze eksportu.

Im bliższe zero wartości przyjmuje wskaźnik odległości Euklidesa, tym struktury są do siebie bardziej podobne. Wyższy poziom zróżnicowania tych struktur oddaje wzrost wartości tego wskaźnika.

Wykres 2. Wskaźnik podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgry do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w latach 1995-2012



Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu maj 2014 r.

Wyniki obliczeń przedstawiono na wykresie 2. Wynika z niego, że w latach 1995-2012 struktura eksportu Polski do pozostałych krajów Grupy i na rynek UE-

-15 zbliżyła się w największym stopniu w porównaniu do pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Jeszcze na początku analizowanego okresu polski eksport, kierowany na te rynki, cechował się najwyższym poziomem odmienności, tymczasem począwszy od 2011 roku podobieństwo struktur eksportu na te rynki wykazuje najwyższy poziom zbieżności. Podobną tendencję zaobserwować można w przypadku Węgier. W eksporcie Czech nieznacznie wzrosła odmienność struktury eksportu na analizowane rynki. Zmiana w tym kierunku najbardziej wyraźna jest jednak w odniesieniu do Słowacji, gdzie od połowy lat 90. istotnemu zróżnicowaniu uległa struktura eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i krajów UE-15.

Na początku analizowanego okresu struktura eksportu Czech i Słowacji na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej w najwyższym stopniu odpowiadała strukturze eksportu do krajów UE-15. Począwszy jednak od końca lat 90. struktura towarowa słowackiego eksportu na analizowane rynki uległa wyraźnemu zróżnicowaniu, co oddają wysokie wartości wskaźnika podobieństwa struktur. W tabeli 1. przedstawiono zmienność wskaźnika podobieństw struktur państw Grupy Wyszehradzkiej na badane rynki.

Tabela 1. Zmienność wskaźnika podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier do państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w latach 1995-2012

Kraj	Minimum	Maksimum	Średnia	Odchylenie standardowe
Czechy	0,005421	0,007230	0,006273	0,000513
Polska	0,005005	0,011438	0,007168	0,001729
Słowacja	0,006158	0,017061	0,013087	0,002618
Węgry	0,005557	0,010452	0,007553	0,001477

Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTADstat, op. cit.

Wynika z niej, że podobieństwo struktury eksportu Słowacji na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej i UE-15 cechowało się największą zmiennością, o której świadczy poziom odchylenia standardowego. Na przeciwnym biegunie należy tu umiejscowić Czechy, które – mimo rosnącego zróżnicowania struktury eksportu na badane rynki – charakteryzowały się w analizowanym okresie najmniejszą zmiennością w tym zakresie. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że kraje Grupy Wyszehradzkiej o najwyższym poziomie zbieżności rozwoju gospodarczego z państwami UE-15 – Czechy i Słowacja (wykres 1.) – cechuje najwyższy, w końcu analizowanego okresu, poziom zróżnicowania struktury eksportu na rynki UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. Należałoby zatem zweryfikować tezę, iż wraz z poziomem rozwoju gospodarczego wzrasta zróżnicowanie struktury eksportu na rynek krajów Grupy Wyszehradzkiej i UE-15. Wpływ na to

może mieć zarówno charakterystyka oferty eksportowej, jak i różne potrzeby, zgłaszane przez te rynki zbytu.

Z teoretycznego punktu widzenia, wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego, struktura eksportu państw przesuwają się od produktów surowców chłonnych, poprzez praco- i kapitałochłonne, w kierunku wyrobów zaawansowanych technologicznie. Związane jest to z presją na wzrost płac i zanikaniem przewagi komparatywnej w sektorach niskiej techniki, a w konsekwencji przesuwaniem zasobów do produkcji o wyższej wartości dodanej⁸.

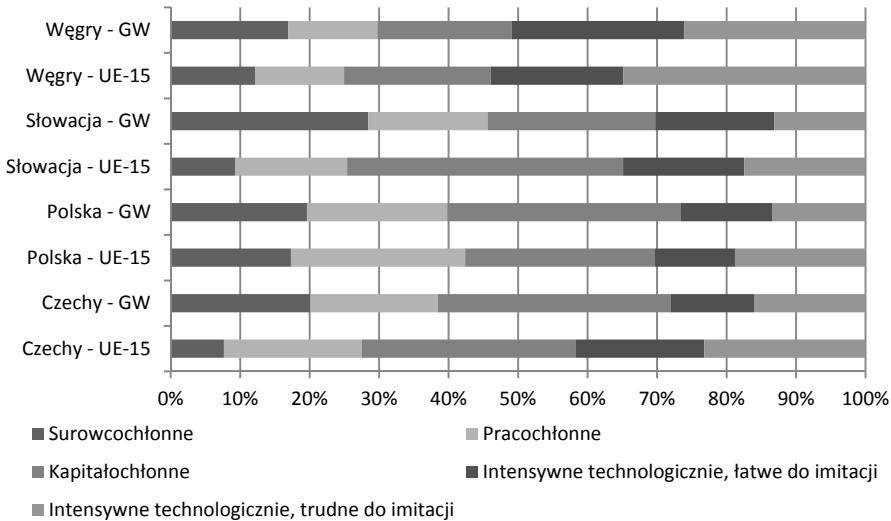
Z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w dalszej części badań w strukturze eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy wyodrębniono wskazane wyżej kategorie produktów⁹. Odpowiednie zestawienie wyników dla 2012 roku przedstawiono na wykresie 3.

Jego analiza zdaje się potwierdzać poczynione wcześniej spostrzeżenia o najwyższym poziomie odmienności struktury eksportu Słowacji na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej. Tym razem jednak dodatkowo wskazać można kategorie produktów, które mają decydujący wpływ na tę odmienność.

⁸ Z. Wysokińska, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista” 1996, nr 2, s. 217.

⁹ Klucz podziału wyrobów z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych opiera się na: sekcjach, działach i grupach towarowych klasyfikacji SITC (Rev. 3). Zgodnie z jego założeniami do wyrobów surowców chłonnych zalicza się: żywność i zwierzęta żywe (SITC 0), surowce niejadalne, oprócz włókienniczych (SITC 2 – 26), paliwa i smary bez prądu elektrycznego (SITC 3 – 35), oleje i tłuszcze jadalne (SITC 4) oraz nawozy chemiczne (SITC 56). Towarami pracochłonnymi są natomiast: surowce włókiennicze (SITC 26), wyroby przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (SITC 6) bez wyrobów gumowych (SITC 62), żelaza i stali (SITC 67) oraz metali nieżelaznych (SITC 68), różne wyroby przemysłowe (SITC 8) bez instrumentów precyzyjnych (SITC 87) oraz aparatów i sprzętu optycznego (SITC 88). Grupa towarów kapitałochłonnych obejmuje: napoje i tytoń (SITC 1), prąd elektryczny (SITC 35), pigmenty, barwniki i środki barwiące (SITC 53), olejki eteryczne i substancje zapachowe (SITC 55), wyroby gumowe (SITC 62), żelazo i stal (SITC 67), metale nieżelazne (SITC 68) oraz pojazdy drogowe (SITC 78). Do grupy towarów technologicznie intensywnych, łatwych do imitowania, zaliczone zostały: chemikalia organiczne i nieorganiczne (SITC 51, 52), wyroby lecznicze i farmaceutyczne (SITC 54), tworzywa sztuczne (SITC 58) oraz inne wyroby chemiczne (SITC 59), z wyjątkiem materiałów wybuchowych (SITC 593). Grupa ta obejmuje również maszyny biurowe i komputery (SITC 75) oraz sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne (SITC 76). Ostatnia grupa wyrobów – towary technologicznie intensywne, trudne do imitowania – obejmuje: materiały wybuchowe (SITC 593), tworzywa sztuczne w formach podstawowych (SITC 57), maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy (SITC 7) z wyjątkiem maszyn biurowych i komputerów (SITC 75), sprzętu telekomunikacyjnego (SITC 76) i pojazdów drogowych (SITC 78). Obejmuje również instrumenty precyzyjne (SITC 87) oraz sprzęt fotograficzny (SITC 88). Por. Z. Wysokińska, Z. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 307; Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001, s. 131.

Wykres 3. Struktura eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej (GW) na rynek UE-15 i pozostałych państw GW z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w 2012 roku (w %)



Źródło: jak dla wykresu 2.

W strukturze słowackiego eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej w 2012 roku dominowały wyroby surowcochłonne, stanowiąc 28,4% ogółu eksportu. Udział tych produktów w strukturze dostaw na rynek UE-15 stanowił natomiast jedynie 9,3%, a zatem jest to najmniej znacząca pozycja w słowackim eksporcie na ten rynek. Do państw UE-15 Słowacja dostarcza przede wszystkim wyroby kapitałochłonne (39,7% ogółu eksportu w 2012 roku), podczas gdy produkty te w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej stanowiły w 2012 roku 24,1%. Produkty pracochłonne i intensywne technologicznie, zarówno łatwe, jak i trudne do naśladowania, mają podobny udział (w granicach 13,3-17,4%) w strukturze słowackiego eksportu na rynek UE-15 i państw Grupy Wyszehradzkiej.

W okresie 1995-2012 istotniejszym zmianom uległa struktura eksportu Słowacji do UE-15 niż do krajów Grupy Wyszehradzkiej. W strukturze dostaw na rynki: Czech, Polski i Węgier najbardziej (o 8,6 punktu procentowego) zyskały produkty surowcochłonne. O 4,9 punktu procentowego wzrósł udział wyrobów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji. O około 6 punktów procentowych zmniejszył się udział produktów praco- i kapitałochłonnych. Natomiast w dostawach na rynek UE-15 aż o 23 punkty procentowe w strukturze eksportu zmniejszył się udział produktów pracochłonnych, głównie na rzecz wyrobów kapitałochłonnych i intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, których udział w dostawach na ten rynek spadł w analizowanym okresie odpowiednio

o 15,5 i 12 punktów procentowych. O około 2% zmniejszył się odsetek wyrobów surowcochłonnych. Podobną zmianę odnotowano w przypadku dóbr intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji. Warto w tym miejscu wspomnieć o tym, że w latach 2002-2004 produkty te, z udziałem przekraczającym 20%, były drugą najważniejszą pozycją słowackiego eksportu na rynek UE-15. Miało to niebagatelny wpływ na odmienność struktury eksportu na ten rynek i rynek pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej.

W świetle poczynionych wcześniej uwag o związku rozwoju gospodarczego ze zmianami struktury eksportu można zatem stwierdzić, że znajduje to potwierdzenie w przypadku Słowacji, ale jedynie w odniesieniu do dostaw na rynki UE-15.

W mniejszym zakresie różni się struktura czeskiego eksportu na rynki państw UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. W obu przypadkach na zbliżonym poziomie, nieznacznie przekraczającym 30%, dominują tu produkty kapitałochłonne. Odmienność struktur eksportu wyraża się głównie w udziale wyrobów surowcochłonnych, które w 2012 roku stanowiły 20,1% dostaw na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i tylko 7,7% eksportu do krajów UE-15. Z kolei po około 6 punktów procentowych wyższy jest udział produktów intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji w strukturze eksportu na rynek państw UE-15. W 2012 roku stanowiły one odpowiednio 18,6% i 23,2% dostaw na ten rynek.

Podobnie jak miało to miejsce w przypadku Słowacji, również struktura czeskiego eksportu uległa wyraźniejszym zmianom w latach 1995-2012 w dostawach do UE-15. W eksporcie do krajów Grupy Wyszehradzkiej nieznaczne przesunięcie, na poziomie 5 punktów procentowych, dotyczyło jedynie zmniejszenia znaczenia wyrobów pracochłonnych na rzecz kapitałochłonnych. Natomiast w dostawach na rynek UE-15 zmniejszył się udział produktów surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 6,7 i 17,3 punktu procentowego na rzecz wyrobów kapitałochłonnych i intensywnych technologicznie, których udział wyniósł odpowiednio: 9,8 i 12,9 punktu procentowego. Nieznacznie zwiększyło się także znaczenie produktów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji.

Przesunięcia w strukturze czeskiego eksportu w zakresie wykorzystania czynników wytwórczych odpowiadają zatem teoretycznym założeniom, uwzględniającym wzrost poziomu rozwoju gospodarczego. Wyraźnie jest to zauważalne w odniesieniu do eksportu na rynek państw UE-15 i bardzo słabo zaznaczone w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej.

Struktura eksportu Węgier na rynek UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej różni się nieznacznie, głównie w zakresie dóbr intensywnych technologicznie. W 2012 roku produkty z tej kategorii, trudne do naśladowania, dominowały w eksporcie na oba analizowane rynki zbytu, z tym że stanowiły 34,8% dostaw na rynek UE-15 i 26,1% na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej. Produkty intensywne technologicznie, łatwe do naśladowania, stanowiąc drugą z kolei najważniejszą pozycję w strukturze węgierskiego eksportu do krajów Grupy Wyszehradzkiej, odpowiadały za 24,8% tych dostaw. Ich udział w wywozie na ry-

nek UE-15 stanowił w tym czasie 19,1%, nieznacznie ustępując w strukturze eksportu wyrobom kapitałochłonnym.

W odróżnieniu od Czech i Słowacji, w okresie 1995-2012, zmiany struktury węgierskiego eksportu w podobnym stopniu dotyczyły wywozu do krajów UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. W dostawach na rynki UE-15 w analizowanym okresie spadło znaczenie dóbr surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 7,8 i 16,5 punktu procentowego na rzecz produktów kapitałochłonnych oraz intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji, których udział w strukturze eksportu wzrósł odpowiednio o 5, o 8,8 i 10,5 punktu procentowego.

Podobnie w dostawach do krajów Grupy Wyszehradzkiej obniżył się udział wyrobów surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 10,5 i 9,5 punktu procentowego, a wzrosło znaczenie dóbr kapitałochłonnych oraz intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji, odpowiednio o 2,4, o 6,1 i 11,5 punktu procentowego.

Zbliżenie struktur węgierskiego eksportu na rynki UE-15 i państw Grupy Wyszehradzkiej było efektem wyraźnych zmian udziału poszczególnych kategorii produktów w dostawach na te rynki. W rezultacie tych zmian, w obu przypadkach, nastąpiło przesunięcie w kierunku wykorzystania bardziej zaawansowanych czynników wytwórczych, a produkty intensywne technologicznie w 2012 roku stanowiły ponad 50% ogółu eksportu zarówno do UE-15, jak i na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej.

Struktura polskiego eksportu do UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej również jest zbliżona. Największe znaczenie dla obu kierunków dostaw mają wyroby kapitałochłonne, stanowiące w 2012 roku 27,3% eksportu do UE-15 i 33,6% wywozu na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej. Drugą pozycją w eksporcie na te rynki są dobra pracochłonne, z udziałem o około 5 punktów procentowych niższym. W dostawach na rynek UE-15 w dalszej kolejności największe znaczenie mają dobra intensywne technologicznie, trudne do imitacji, stanowiące 18,8% ogółu eksportu. Pozycja ta, z udziałem na poziomie 13,4%, ma w dostawach do krajów Grupy Wyszehradzkiej mniejsze znaczenie, ustępując jeszcze wyrobom surowcochłonnym. Najniższy udział w strukturze polskiego eksportu w obu kierunkach dostaw mają produkty intensywne technologicznie, łatwe do imitacji.

Zmiany zachodzące w strukturze polskiego eksportu w latach 1995-2012 miały kierunek podobny do tych, które opisane zostały w przypadku Węgier. Skala zjawiska była jednak mniejsza. W dostawach na rynek UE-15 najbardziej na znaczeniu straciły wyroby pracochłonne. Ich udział w strukturze eksportu obniżył się o 16,4 punktu procentowego z poziomu przekraczającego 40% na początku analizowanego okresu. Nieznacznie, bo tylko o 2 punkty procentowe, obniżył się udział produktów surowcochłonnych. Wzrosło natomiast znaczenie wszystkich pozostałych kategorii produktów, najbardziej wyrobów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, o 7,3 punktu procentowego. W eksporcie do krajów Grupy Wyszehradzkiej na znaczeniu straciły tylko wy-

roby surowcochłonne, których udział w strukturze eksportu obniżył się w analizowanym okresie o 11,3 punktu procentowego. Na znaczeniu zyskały natomiast wszystkie pozostałe grupy produktów. Nie były to jednak zmiany istotne, najwyższa na poziomie 3,9 punktu procentowego dotyczyła dóbr pracochłonnych, które w odróżnieniu od dostaw na rynek państw UE-15 na początku analizowanego okresu stanowiły jedynie 16,3% ogółu eksportu do państw Grupy Wyszehradzkiej.

Kierunek i skala zmian w polskim eksporcie doprowadziły do zbliżenia struktury dostaw na rynki UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. Podobnie jak w przypadku Węgier, ale w mniejszym stopniu, w obu przypadkach nastąpiło przesunięcie do wyżej zaawansowanych czynników produkcji.

W celu zobrazowania wzajemnych relacji struktur eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy, przy uwzględnieniu intensywności wykorzystania czynników wytwórczych, dokonano, według przedstawionej wyżej metodologii, obliczeń miary odległości Euklidesa dla struktur dostaw tych państw na wspomniane rynki. Wyniki obliczeń zestawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Bilateralny wskaźnik podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w oparciu o intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w 2012 roku*

Kraj	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
Czechy	0,0000	0,0158	0,0624	0,1007
Polska	0,0634	0,0000	0,0617	0,1056
Słowacja	0,0512	0,0617	0,0000	0,0896
Węgry	0,0775	0,1056	0,1158	0,0000

* Pole niezacienione dotyczy eksportu na rynek UE-15, a pole zacienione dotyczy eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej.

Źródło: jak dla tabeli 1.

Z tabeli 2. wynika, że w dostawach na rynek państw UE-15 najbardziej podobne są struktury eksportu Czech i Słowacji, natomiast najbardziej odbiegają od siebie Węgry i Słowacja. Z kolei w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej najwyższą zbieżność odnotowano dla Polski i Czech, a największą rozbieżność dla Polski i Węgier.

Opisane wyżej zmiany w strukturze eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej przekładają się na poziom koncentracji dostaw, realizowanych w oparciu o poszczególne czynniki wytwórcze. Analizy stopnia tej koncentracji dokonano

z wykorzystaniem znormalizowanego wskaźnika dywersyfikacji eksportu Hirschmana, który oblicza się według poniższego wzoru¹⁰:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}},$$

gdzie:

H_j – wskaźnik dywersyfikacji eksportu kraju j ;

x_{ij} – wartość eksportu kraju j w zakresie grupy towarowej i ;

X_j – wartość całkowitego eksportu kraju j ;

n – liczba grup towarowych.

Wyróżnione wyżej grupy towarowe i to produkty surowco-, praco-, kapitało- i technologicznie (łatwe i trudne do imitacji) intensywne. Wartość wskaźnika Hirschmana równa 1 oznacza całkowitą koncentrację eksportu, co miałyby miejsce wówczas, gdy tylko jeden czynnik wytwórczy odpowiadałaby za całość obrotów danego kraju. Wartość równa 0 oznacza natomiast wysoki poziom dywersyfikacji eksportu. W tabeli 3. przedstawiono wyniki obliczeń dla okresu 1995-2012.

Tabela 3. Wskaźnik dywersyfikacji Hirschmana dla eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej (GW) na rynek UE-15 i GW w latach 1995-2012 w odniesieniu do intensywności wykorzystania czynników wytwórczych

Kraj	1995	1998	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport do państw UE-15												
Czechy	0,102	0,112	0,088	0,070	0,069	0,069	0,067	0,056	0,062	0,056	0,056	0,055
Polska	0,139	0,120	0,089	0,074	0,063	0,054	0,046	0,037	0,040	0,029	0,038	0,032
Słowacja	0,125	0,156	0,138	0,113	0,071	0,077	0,091	0,073	0,063	0,064	0,069	0,101
Węgry	0,042	0,056	0,064	0,095	0,089	0,087	0,073	0,068	0,071	0,072	0,068	0,065
Eksport do państw Grupy Wyszehradzkiej												
Czechy	0,031	0,059	0,050	0,062	0,049	0,047	0,067	0,050	0,044	0,037	0,044	0,052
Polska	0,074	0,058	0,082	0,068	0,058	0,069	0,071	0,067	0,048	0,035	0,046	0,053
Słowacja	0,038	0,048	0,056	0,072	0,059	0,045	0,037	0,041	0,019	0,026	0,026	0,030
Węgry	0,020	0,005	0,011	0,036	0,042	0,079	0,054	0,062	0,062	0,047	0,028	0,024

Źródło: jak dla tabeli 1.

¹⁰ P. Misztal, *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomista” 2011, nr 5.

Na początku analizowanego okresu najwyższy poziom wskaźnika dywersyfikacji, zarówno w eksporcie na rynek UE-15, jak i krajów Grupy Wyszehradzkiej odnotowano w przypadku Polski. Wiązało się to głównie z wysokim udziałem dóbr pracochłonnych w dostawach na rynek UE-15 oraz produktów surowco- i kapitałochłonnych w wywozie na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej. Jednorodność polskiego eksportu do krajów UE-15 zmniejszała się jednak systematycznie, w rezultacie czego począwszy już od 2005 roku charakteryzował się on najwyższym poziomem zdywersyfikowania wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej, co oznacza najbardziej równomierny rozkład wykorzystania czynników wytwórczych.

Podobna, choć z mniejszą intensywnością, tendencja zaznaczyła się w eksporcie Czech na rynek UE-15, także za sprawą ograniczenia udziału produktów pracochłonnych. Jeszcze słabsze efekty, ale w tym samym kierunku, odnotowano w eksporcie słowackim na ten rynek. Wyraźny wzrost udziału produktów kapitałochłonnych w końcu analizowanego okresu spowodował jednak powrót do wysokich wartości wskaźnika dywersyfikacji. Na rynku UE-15 inaczej niż na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej prezentuje się eksport Węgier, gdzie poziom koncentracji eksportu wykazywał tendencję rosnącą. Dotyczyło to jednak wyraźnego wzrostu znaczenia wyrobów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji. Tak wyraźnych tendencji nie odnotowano już dla żadnego z państw Grupy Wyszehradzkiej w dostawach pozostałych członków Grupy.

2. Pozycja konkurencyjna eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynku niemieckim

Zmiany potencjału konkurencyjnego eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej można ocenić poprzez analizę ich dostaw lokowanych na wyżej rozwiniętych rynkach krajów UE-15. W celu określenia pozycji konkurencyjnej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na tym rynku do analizy włączono także pozostałe państwa UE-28. Za kierunek eksportu obrano Niemcy. Z danych tabeli 4. wynika bowiem, że dostawy państw unijnych, realizowane na rynek UE-15, kierowane są głównie do Niemiec, przede wszystkim właśnie przez państwa Grupy Wyszehradzkiej. Jedynie Austria przeznaczona na rynek niemiecki jeszcze większą część swojego eksportu do państw UE-15.

Analizy konkurencyjności eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki dokonano w obrębie grup towarowych, wyróżnionych z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych. Za miarę tej konkurencyjności przyjęto zaproponowany przez B. Balassę wskaźnik ujawnionej prze-

wagi komparatywnej, który wyraża względną przewagę danego kraju w eksporcie danego dobra¹¹.

Tabela 4. Udział Niemiec w eksporcie państw Unii Europejskiej na rynek UE-15 w latach 1995-2012 (w %)

Kraj	1995	1998	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Austria	60,0	57,5	53,9	55,2	54,9	55,7	54,9	55,7	57,7	58,7	59,4	59,6
Belgia	35,5	24,9	25,5	26,7	26,3	27,0	27,1	27,4	27,3	27,0	26,8	26,4
Bułgaria	32,9	21,2	17,3	19,3	19,4	19,5	21,3	19,5	22,3	23,3	25,4	23,3
Chorwacja	37,4	35,5	23,7	21,7	22,2	21,1	22,9	24,4	25,0	23,1	23,7	25,6
Cypr	15,1	12,1	7,4	11,4	10,1	11,0	23,4	12,7	14,8	18,3	14,5	9,0
Czechy	61,1	60,0	55,2	53,0	49,5	48,3	47,1	47,0	48,4	48,5	49,5	49,5
Dania	36,3	31,7	29,5	26,6	26,0	25,7	26,1	26,9	28,0	27,6	27,2	27,3
Estonia	13,5	10,9	13,2	12,3	9,3	9,0	10,1	9,7	10,6	9,5	8,8	9,0
Finlandia	23,6	21,3	22,2	21,2	21,6	22,6	22,1	20,7	21,4	20,6	20,7	20,4
Francja	32,2	25,3	23,3	23,9	23,6	24,0	23,8	24,9	26,0	28,8	29,6	30,4
Grecja	36,8	34,3	27,4	27,5	27,3	25,2	26,1	25,6	27,2	26,6	24,6	24,1
Hiszpania	21,4	19,3	16,3	16,6	16,8	16,5	16,4	16,6	17,4	16,9	17,3	18,9
Holandia	31,7	29,7	27,9	26,9	28,3	30,4	29,2	29,7	30,5	31,7	33,9	33,3
Irlandia	20,3	22,5	11,2	12,4	11,9	12,9	12,0	11,6	12,0	12,3	12,4	14,5
Litwa	40,0	34,8	21,5	22,5	22,0	22,7	27,9	20,1	25,4	26,4	26,0	22,9
Luksemburg	42,1	26,0	26,1	22,6	24,8	24,6	25,8	25,8	27,8	28,7	29,6	29,7
Łotwa	31,3	27,9	25,6	23,4	21,5	23,2	21,6	22,2	25,0	25,1	25,7	25,0
Malta	19,7	25,3	22,7	22,0	21,5	25,6	29,1	34,3	26,5	22,8	27,7	27,6
Polska	55,3	53,5	47,3	44,6	43,0	42,5	41,1	40,6	40,5	41,1	42,2	42,4
Portugalia	26,0	25,0	22,3	17,1	15,8	15,6	15,8	16,1	17,0	16,7	17,9	17,9
Rumunia	33,6	30,3	23,2	22,8	23,5	27,0	29,4	29,9	31,5	31,7	34,0	34,9
Słowacja	50,6	51,7	42,9	48,0	45,4	40,5	36,8	36,6	36,0	36,4	39,1	41,9
Słowenia	45,0	43,4	41,7	37,1	33,6	33,5	33,1	34,4	34,7	34,0	36,8	38,2
Szwecja	22,5	19,7	18,8	18,9	19,4	18,3	18,9	19,2	19,3	19,3	19,7	19,2
Wielka Brytania	22,5	21,2	19,3	19,8	19,4	18,4	20,1	21,2	20,9	21,2	22,2	23,3
Węgry	47,0	50,0	47,7	44,7	45,9	47,0	45,5	44,2	42,6	43,1	45,4	46,1
Włochy	32,9	29,3	25,8	25,3	24,9	25,3	25,2	26,2	26,3	27,1	28,5	28,4

Źródło: jak dla tabeli 1.

¹¹ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 245.

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej można wyrazić w następujący sposób¹²:

$$RCA_j^A = \frac{X_j^A / X^A}{X_j^{ref} / X^{ref}},$$

gdzie:

RCA_j^A – wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej kraju A w sektorze j w dostawach na dany rynek;

X_j^A – wielkość eksportu sektora j kraju A w dostawach na dany rynek;

X^A – całkowity eksport kraju A, kierowany na dany rynek;

X_j^{ref} – wielkość eksportu na dany rynek sektora j grupy krajów, będących punktem odniesienia;

X^{ref} – całkowity eksport na dany rynek grupy krajów, będących punktem odniesienia.

Ujęte we wzorze sektory odpowiadają analizowanym grupom towarowym, wyróżnionym z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych, kierowanym na rynek niemiecki. Za punkt odniesienia dla oceny konkurencyjności danego kraju przyjęto eksport ogółu państw Unii Europejskiej na ten rynek, a zatem przedmiotem badania jest przewaga komparatywna państw UE nad pozostałymi członkami ugrupowania w dostawach do Niemiec. Wartość RCA większa od 1 oznacza, że dany kraj posiada ujawnioną przewagę komparatywną w dostawach określonych towarów na dany rynek, czyli specjalizuje się w eksporcie tej grupy towarowej.

Zestawione w tabeli 5. wyniki ograniczono jedynie do wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej w dostawach na rynek niemiecki poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej, dla których punktem odniesienia są pozostałe państwa Unii Europejskiej.

W zakresie produktów surowcochłonnych żaden z krajów Grupy Wyszehradzkiej w analizowanym okresie nie odnotował trwałej przewagi komparatywnej nad pozostałymi państwami Unii Europejskiej w dostawach na rynek niemiecki, choć wspomnieć należy, że najwyższe wartości wskaźnika RCA odnotowano w odniesieniu do polskiego eksportu.

Inaczej jest w przypadku dóbr pracochłonnych. Czechy, Polska i Słowacja realizowały tu przewagi komparatywne w całym analizowanym okresie, a najwyższe wartości wskaźnika odnotowano ponownie w przypadku Polski. Węgry natomiast nie posiadają przewagi komparatywnej w zakresie handlu produktami pracochłonnymi.

¹² D. Mongiało, *Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami*, „Studia Europejskie” 2007, nr 3.

Tabela 5. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów Grupy Wyszehradzkiej na tle państw UE-28 w dostawach na rynek niemiecki w latach 1995-2012

Kraj	1995	1998	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Surowcochłonne												
Czechy	0,63	0,41	0,37	0,34	0,39	0,40	0,41	0,39	0,41	0,44	0,40	0,38
Polska	0,77	0,81	0,82	1,03	0,99	0,93	1,00	0,91	0,82	0,87	0,85	0,83
Słowacja	0,42	0,23	0,24	0,25	0,24	0,23	0,24	0,21	0,22	0,19	0,22	0,27
Węgry	0,88	0,42	0,34	0,33	0,33	0,33	0,35	0,34	0,37	0,32	0,32	0,32
Pracochłonne												
Czechy	1,44	1,38	1,43	1,38	1,34	1,35	1,31	1,31	1,20	1,21	1,22	1,25
Polska	1,87	1,94	1,78	1,78	1,79	1,78	1,74	1,70	1,64	1,68	1,73	1,77
Słowacja	1,53	1,02	1,24	1,06	1,12	1,18	1,22	1,25	1,24	1,20	1,14	1,03
Węgry	1,22	0,83	0,71	0,65	0,66	0,70	0,67	0,74	0,77	0,77	0,80	0,82
Kapitałochłonne												
Czechy	0,83	0,97	1,16	1,10	1,21	1,18	1,16	1,15	1,36	1,28	1,21	1,29
Polska	0,68	0,69	0,86	0,91	0,92	0,95	0,90	0,95	1,14	1,08	1,07	1,08
Słowacja	0,95	1,79	1,72	1,90	1,70	1,66	1,55	1,52	1,50	1,50	1,53	1,78
Węgry	0,64	0,59	0,92	0,64	0,63	0,71	0,85	0,96	0,91	0,95	0,92	1,00
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji												
Czechy	0,45	0,35	0,37	0,62	0,48	0,55	0,63	0,70	0,68	0,83	1,00	0,96
Polska	0,27	0,22	0,20	0,21	0,26	0,31	0,38	0,53	0,51	0,60	0,57	0,59
Słowacja	0,35	0,32	0,29	0,21	0,32	0,38	0,49	0,55	0,75	0,88	0,79	0,79
Węgry	0,63	1,01	0,97	1,33	1,19	1,02	0,93	0,70	0,77	0,81	0,71	0,65
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji												
Czechy	1,28	1,49	1,32	1,27	1,31	1,29	1,25	1,29	1,15	1,11	1,11	1,09
Polska	0,83	0,92	1,11	0,98	0,99	1,03	1,01	0,93	0,86	0,82	0,82	0,81
Słowacja	1,25	1,10	1,06	0,97	1,14	1,11	1,08	1,17	1,07	1,06	1,11	0,96
Węgry	1,47	2,11	1,85	1,91	2,06	2,02	1,90	1,97	1,94	1,85	1,96	1,94

Źródło: jak dla tabeli 1.

W eksporcie dóbr kapitałochłonnych przewagi realizuje głównie Słowacja, dotyczy to całego analizowanego okresu. Pojawiły się one również w odniesieniu do Czech od 1999 roku oraz Polski od 2009 roku. Przewag w tym zakresie nie odnotowano ponownie w przypadku Węgier.

Z kolei Węgry, jako jedyny spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej, realizowały przewagi komparatywne w dostawach na rynek niemiecki dóbr intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji. Miało to miejsce w latach 1997-2000 oraz 2003-2006.

W zakresie dostaw na rynek niemiecki wyrobów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji w całym analizowanym okresie przewagi komparatywne w stosunku do pozostałych państw Unii Europejskiej posiadały Czechy i Węgry, przy czym dla eksportu węgierskiego wskaźnik *RCA* przyjmował wartości znacznie wyższe. W ciągu kilku tylko lat okresu 1995-2012 przewag tych

nie odnotowano w dostawach słowackich, natomiast w polskim eksporcie pojawiały się one tylko sporadycznie, a wskaźnik *RCA* przyjmował wówczas wartości nieznacznie tylko wyższe od jedności.

Zakończenie

Dokonane w artykule spostrzeżenia dowodzą, że zmiany zachodzące w strukturze eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej nie przebiegają w sposób identyczny. W odróżnieniu od pozostałych państw, szczególnie w odniesieniu do Słowacji, zauważalna jest linia podziału pomiędzy charakterem dostaw na rynki UE-15 i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Znajduje to odzwierciedlenie w wartościach miernika podobieństwa struktur oraz intensywności wykorzystania czynników wytwórczych w eksporcie na te rynki. Dokonujące się zmiany silniej dotyczą dostaw na rynek UE-15 i to tu następuje przesunięcie czynników produkcji, charakterystyczne dla kraju znajdującego się na ścieżce rozwoju gospodarczego. Inaczej jest w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej, których struktura zmienia się nieznacznie, a kierunek tych zmian nie wskazuje na postęp w zakresie oferty eksportowej.

Na przeciwnym biegunie znajdują się Węgry, których struktura eksportu do państw UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej jest zbliżona, a jest to efektem istotnych zmian charakteru dostaw na oba rynki. O ile też domeną słowackiego eksportu w końcu analizowanego okresu było wykorzystanie przede wszystkim czynników surowco- i kapitałochłonnych, odpowiednio na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i krajów UE-15, to w węgierskim eksporcie na oba te rynki dominują produkty intensywne technologicznie.

Zmiany zachodzące w eksporcie Polski i Czech są mniej wyraźne. Ich kierunek w przypadku Czech jest jednak bliższy modelowi słowackiemu, natomiast w odniesieniu do Polski można doszukiwać się analogii z eksportem węgierskim. Dotyczy to jednak głównie kwestii intensywności zmian w kierunku upodabniania struktury dostaw na rynek UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej, nie zaś samego kształtu struktury eksportu, ta bowiem cechuje się istotną odmiennością dla Polski i Węgier.

Z kolei analiza konkurencyjności dostaw państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki, przeprowadzona w oparciu o wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej, dowiodła, że kraje te posiadają przewagę w odniesieniu do pozostałych państw Unii Europejskiej w zakresie tych kategorii produktów, które dominowały w ich strukturze eksportu na rynek UE-15 w 2012 roku. Dla Czech, Słowacji i Polski są to zatem wyroby kapitało- i pracochłonne, a dla Węgier intensywne technologicznie, trudne do naśladowania.

Bibliografia

1. Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
2. Czubek H., Molendowski E., *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, „Wspólnoty Europejskie” 2005, nr 11.
3. Jantóń-Drozdowska E., Majewska-Bator M., *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, z. 2.
4. *Metody statystyki międzynarodowej*, A. Zeliaś (red.), PWE, Warszawa 1988.
5. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
6. Misztal P., *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomista” 2011, nr 5.
7. Molendowski E., *Integracja handlowa w nowych państwach członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa 2012.
8. Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-wschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
9. Mongiało D., *Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami*, „Studia Europejskie” 2007, nr 3.
10. *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, listopad 2007.
11. Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001.
12. Wysokińska Z., Witkowska Z., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999.
13. Wysokińska Z., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista” 1996, nr 2.

Źródła internetowe

1. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu maj 2014 r.
2. UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu maj 2014 r.

Andrzej Dzun¹

SPECJALIZACJA WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA A WYMIANA HANDLOWA Z KRAJAMI EUROPY WSCHODNIEJ

Streszczenie

W warunkach postępującej globalizacji konkurencyjność międzynarodowa staje się istotnym wyznacznikiem sukcesu gospodarek. Polski handel zagraniczny staje się coraz istotniejszą sferą działalności gospodarczej. Poprawia się saldo bilansu handlowego. Niestety, istnieją ciągle sfery działalności gospodarczej, które ograniczają poprawę podstawowych wskaźników. Dotyczy to również handlu z krajami Europy Wschodniej, który charakteryzuje trwałe i pogłębiający się deficyt. Wydaje się, że podstawowym warunkiem poprawy salda bilansu handlowego może być w tym przypadku nasilenie powiązań o charakterze wewnątrzgałęziowym.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel wewnątrzgałęziowy, globalizacja, struktura handlu zagranicznego

INTRA-INDUSTRY SPECIALIZATION AND TRADE WITH EASTERN EUROPE

Abstract

In the context of deepening globalization, international competitiveness of economies is becoming essential. Polish foreign trade is an increasingly important sphere of economic activity. The trade balance has been improving. Unfortunately, there are still spheres of economic activity which limit the improvement of basic indicators. This also applies to Poland's trade with the countries of Eastern Europe which is characterized by a persistent and growing deficit. It seems that, in this case, a strengthening of intra-industry linkages may be the basic condition for the improvement of the trade balance.

Key words: foreign trade, intra-industry trade, globalization, foreign trade structure

Wstęp

W warunkach postępującej globalizacji oraz integracji światowych rynków handel międzynarodowy wciąż należy do najbardziej dynamicznych sfer działalności gospodarczej. Jego średnioroczne tempo wzrostu (w ujęciu wolumenowym) w ostatnich 25 latach było około trzykrotnie wyższe od tempa wzrostu globalnego PKB. W konsekwencji, międzynarodowe rynki towarowe i skuteczna na nich konkurencja, zarówno dla poszczególnych gospodarek narodowych, jak i przedsiębiorstw, stanowią jeden z podstawowych warunków zapew-

¹ dr Andrzej Dzun – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania

nienia i utrzymania pożądanego tempa wzrostu gospodarczego. Bez spełnienia tych warunków dynamiczny rozwój większości gospodarek narodowych wydaje się niemożliwy.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej przyspieszyła proces integracji z międzynarodowymi rynkami towarowymi, pobudzony zmianami prorynkowymi przełomu lat 80. i 90. XX wieku. W wyniku tych zmian nastąpił radykalny wzrost polskich obrotów handlowych oraz poprawa międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Skutkuje to systematyczną poprawą ogólnego salda bilansu handlowego, szczególnie w ostatniej dekadzie.

Równocześnie jednak dostrzegalne jest pogłębianie się deficytu handlowego z częścią krajów. Należą do nich również państwa Europy Wschodniej, a w szczególności Federacja Rosyjska, w przypadku której asymetria handlowa narasta. Zatem wydaje się, że podstawowym warunkiem ograniczenia tej niekorzystnej tendencji jest zmiana struktury towarowej wzajemnej wymiany, w tym szczególnie odchodzenie od specjalizacji o charakterze międzygałęziowym na rzecz wewnątrzgałęziowej. Dotyczy to nie tylko wymiany z Federacją Rosyjską, ale również z Białorusią i Ukrainą. Równocześnie należy zauważyć, że obecny kryzys polityczny na tym obszarze może być długookresowo traktowany jako czynnik wspomagający wyżej wspomniane tendencje. Związane jest to przede wszystkim z dążeniami ze strony Polski do zmniejszenia tradycyjnej zależności surowcowej od Rosji, a zatem również, w długiej perspektywie, istotnej zmiany struktury towarowej wzajemnej wymiany między tymi krajami.

1. Znaczenie krajów Europy Wschodniej w polskim handlu zagranicznym

Reformy polskiej gospodarki, zapoczątkowane wraz z końcem lat 80. i początkiem lat 90. ubiegłego stulecia, doprowadziły do jej głębokich przemian systemowych, od gospodarki opartej o centralne administrowanie w kierunku systemu rynkowego. Jednym z efektów takich działań było odejście od na wpół autarkicznego rozwoju do relatywnego otwarcia na gospodarkę światową. W konsekwencji tych zmian, jak również kryzysu transformacyjnego gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej², struktura geograficzna polskiej wymiany handlowej uległa reorientacji. Kraje wyżej wspomnianego regionu na trwałe straciły dominującą pozycję w strukturze polskiego eksportu i importu. Było to konsekwencją ich stopniowej marginalizacji w handlu światowym, postępującej już od końca lat 70. XX wieku. Łączny udział krajów RWPG

² A. Bryc, *Rosja w XXI wieku. Gracz światowy czy koniec gry?*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 28-29.

w światowym eksporcie dóbr *high-tech* spadł z 10,6 % w roku 1965 do 3,2% w roku 1990³.

Efektom prorynkowych reform oraz integracji z rynkiem światowym stał się dynamiczny rozwój wymiany handlowej z zagranicą, a zatem również i wzrost znaczenia Polski w handlu światowym. Szczególnie zauważalne stało się to w okresie przystępowania do Unii Europejskiej oraz bezpośrednio po akcesji. Od roku 2010 udział Polski w światowym handlu sukcesywnie spada (por. tabela 1.). Jest to konsekwencją dynamicznego wzrostu znaczenia nowych centrów handlowych, w szczególności Azji Południowo-Wschodniej oraz tak zwanych Państw Wschodzących.⁴

W cenach bieżących wartość polskiego eksportu wzrosła z 14,3 mld USD w roku 1990⁵ do 203,2 mld USD w roku 2013⁶. Równocześnie import zwiększył się adekwatnie z 9,6 do 206,3 mld USD.⁷ Powyższe informacje wskazują na poprawę zewnętrznej konkurencyjności polskiej gospodarki w przedstawionym okresie. Taka interpretacja jest uprawniona, mimo postępującej globalizacji światowej gospodarki od przełomu lat 80. i 90. XX wieku, której towarzyszy również dynamiczny wzrost obrotów handlowych (w szczególności dobrami przetworzonymi). W wyniku powyższych zmian handel międzynarodowy, w ujęciu wolumenowym, powiększył się ponad trzykrotnie w latach 1990-2012.⁸

Tabela 1. Udział Polski w handlu światowym w latach 1990-2013 – wybrane lata (w %)

Wyszczególnienie	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import	0,34	0,48	0,66	0,71	1,01	1,13	1,24	1,28	1,26	1,18	1,09	1,08
Eksport	0,41	0,37	0,49	0,57	0,87	0,95	1,14	1,17	1,13	1,07	1,00	1,06
Ogółem	0,38	0,41	0,56	0,65	0,94	0,98	1,18	1,22	1,2	1,13	1,04	1,07

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993-2012” 1993-2012 oraz GUS, *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – XII 2013 r. (wyniki wstępne)*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/obroty-handlu-zagranicznego-ogolem-i-wedlug-krajow-i-xii-2013-r,1,18.html>, data dostępu 16.05.2014 r.

³ J. Kaliński, R. Przygodzka, M. Zalesko, *Historia gospodarcza świata XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014, s. 213-222; E. Halizak, *Współpraca gospodarcza w postzimnowojennej Europie*, „Sprawy Międzynarodowe” 1993, nr 4, s. 69.

⁴ B. Pera, *Handel międzynarodowy towarami zaawansowanymi technologicznie*, [w:] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013, s. 62-69.

⁵ „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1996” 1996, s. 658.

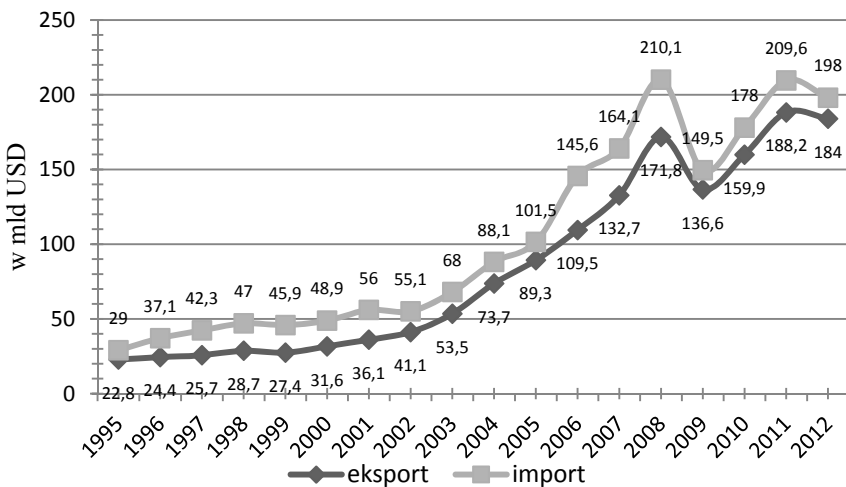
⁶ GUS, *Obroty handlu zagranicznego...*, op. cit.

⁷ „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1996”, op. cit., s. 658; GUS, *Obroty handlu zagranicznego...*, op. cit.

⁸ Opracowanie własne na podstawie *International Trade Statistics 2007-2012*, WTO, Geneva.

Od 1991 roku polski handel zagraniczny charakteryzuje trwale ujemne saldo bilansu handlowego. Jego skala była szczególnie niepokojąca w drugiej połowie lat 90. XX wieku. Wraz z postępującą integracją z rynkiem Unii Europejskiej wartość deficytu handlowego, zarówno w ujęciu relatywnym, jak i bezwzględny, zaczęła maleć, osiągając w roku 2013 wartość -3,1 mld USD, co w relacji do PKB daje wartość 0,62%.⁹ Oznacza to radykalną poprawę w porównaniu z drugą połową lat 90., w których deficyt bilansu handlowego w relacji do PKB sięgał 7,2% (rok 1999).¹⁰

Wykres 1. Wartość polskiego handlu zagranicznego (ceny bieżące) w latach 1995-2013



Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993-2013” 1993-2013

Analizując wykres 1. można zauważyć, że najwyższą wartość deficytu handlowego w Polsce osiągnął w roku 2008. Jego wartość sięgała wówczas -38,4 mld USD, co oznacza -9,2% w relacji do PKB.¹¹ Powodem był przede wszystkim relatywnie wysoki popyt wewnętrzny w warunkach dynamicznie rozwijającej się gospodarki. W szczególności dotyczyło to popytu na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne z krajów rozwijających się, w tym przede wszystkim z krajów Azji Południowej i Wschodniej. Deficyt handlowy na tym kierunku występował

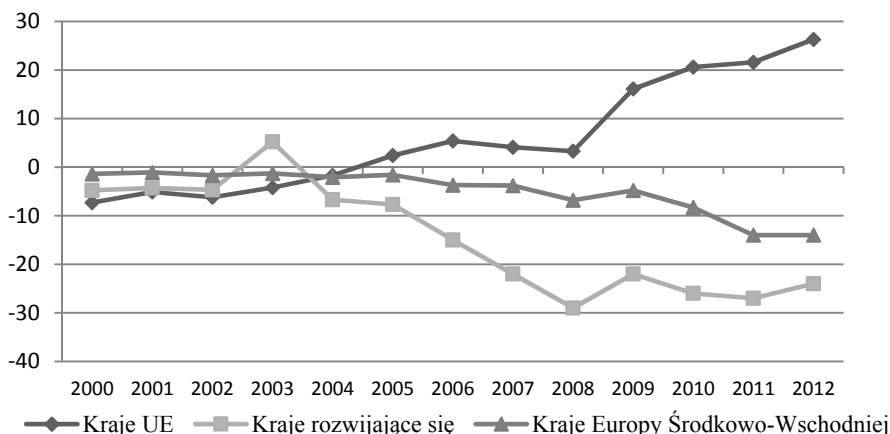
⁹ GUS, *Produkt krajowy brutto w 2014 r. – Szacunek wstępny*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/produkt-krajowy-brutto-w-2013-r-szacunek-wstepny,2,3.html>, data dostępu 10.05.2014 r.

¹⁰ *Przeglądy gospodarcze OECD*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii Gospodarczej, Warszawa 2001, s. 210.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009” 2009, s. 39.

w stosunku do większości partnerów gospodarczych, w tym głównie Chin, Republiki Korei oraz Tajwanu, z którymi łączne ujemne saldo handlowe osiągnęło w roku 2008 poziom -23,7 mld USD.¹²

Wykres 2. Saldo handlowe Polski w latach 2000-2012 (w ujęciu geograficznym) – w mld USD



Źródło: obliczenia własne na podstawie „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2002-2013” 2002-2013.

Mimo istotnej poprawy ogólnego salda bilansu handlowego dostrzegalne jest występowanie, a nawet narastanie, lokalnych deficytów (wykres 2.). W szczególności dotyczy to wspomnianych już państw Azji Południowej i Wschodniej oraz krajów Europy Wschodniej (w szczególności Rosji)¹³. Jest to co prawda rekompensowane przez relatywnie wysoką nadwyżkę handlową z krajami Unii Europejskiej, jednakże została ona osiągnięta dzięki eksportowi dóbr tradycyjnych, wrażliwych na wahania koniunktury gospodarczej. Polska wciąż pozostaje outsiderem w dziedzinie dóbr *high-tech*, charakteryzujących się względnie stabilnym popytem na rynkach międzynarodowych. W roku 2011 udział dóbr *high-tech* w polskim eksporcie osiągnął 4,6%, podczas gdy w takich krajach jak: Irlandia, Holandia, a nawet Czechy, Węgry czy Estonia waha się w granicach 13,9-19,9%.¹⁴ Równocześnie udział Polski w całkowitym eksporcie tych dóbr z UE waha się w granicach 1,2%. Od roku 2009 odnotowuje się na tym obszarze

¹² Ibidem, s. 117-118.

¹³ „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2013” 2013, s. 117.

¹⁴ M. Maciejewski, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu towarami wysokiej techniki*, [w:] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013, s. 88.

trend wzrostowy¹⁵, sygnalizujący stopniową poprawę międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki, również w dziedzinie dóbr wysokiej techniki.

Nomenklatura GUS współcześnie wyróżnia kraje Europy Środkowo-Wschodniej, zaliczając do nich: Albanię, Białoruś, Mołdawię, Rosję i Ukrainę. W dalszej analizie Albania i Mołdawia zostaną pominięte. Szczegółowej analizie poddane zostaną jedynie 3 kraje Europy Wschodniej, czyli: Białoruś, Rosja i Ukraina. Powodem wyboru jest przede wszystkim bliskość geograficzna tych państw, zatem tradycyjnie intensywniejsze powiązania handlowe, jak również ich relatywnie większe znaczenie dla polskiej wymiany towarowej z zagranicą, wyraźnie dostrzegalne w ujęciu statystycznym.

Tabela 2. Wymiana handlowa Polski z krajami Europy Środkowo-Wschodniej w 2012 roku

Kraj	Eksport		Import		Saldo bilansu handlowego (w mln USD)
	w mln USD	udział w strukturze geograficznej (w %)	w mln USD	udział w strukturze geograficznej (w %)	
Albania	26,9	0,0	2,6	0,0	+24,3
Białoruś	1 605,2	1,0	989,7	0,5	+1 021,6
Mołdawia	211,8	0,1	78,3	0,0	+133,6
Rosja	7 677,8	5,3	27 964,5	14,0	-20 286,7
Ukraina	5 272,5	2,8	2 553,2	1,3	+2 719,3

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2013” 2013, s. 116-118

Analiza danych z tabeli 2. wskazuje radykalnie różne znaczenie dla polskiej wymiany towarowej krajów zaliczanych do Europy Środkowo-Wschodniej. Udział Albanii i Mołdawii w polskim imporcie i eksporcie jest szczątkowy, w szczególności po stronie importu. Wynika to przede wszystkim z oddalenia geograficznego, zatem dominacji innych krajów w obrotach handlowych; równocześnie jednak z niskiej konkurencyjności zewnętrznej, przejawiającej się w relatywnie nieatrakcyjnej ofercie eksportowej Albanii.¹⁶

Inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku wymiany ze wschodnimi sąsiadami Polski. Poziom i dynamika obrotów z tymi krajami w ostatnich latach są względnie wysokie. Rosja w 2013 roku była drugim partnerem Polski w imporcie (z udziałem 12,3 %) oraz szóstym w eksporcie (z udziałem 5,3 %).¹⁷ W tym przypadku jej pozycja jest stabilna, a dynamika wzrostu wysoka. Wymiana towarowa z tym krajem charakteryzuje się jednak długookresowym, wysokim deficytem handlowym, determinującym rokrocznie wysokość globalnego defi-

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ministerstwo Spraw Zagranicznych, *Informacje na temat sytuacji gospodarczej Albanii oraz podstawowych wskaźników ekonomicznych*, <http://www.msz.gov.pl/files/Informator%20ekonomiczny%20-%20pdf/Albania/Albania%2003.pdf>, data dostępu 19.02.2014 r.

¹⁷ „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2014” 2014, s. 119.

cytu obrotów towarowych w Polsce. Z kolei Ukraina zajmowała w tym samym czasie 8. pozycję w polskim eksporcie (z udziałem 2,5%). W imporcie znajdowała się na 17. pozycji (z udziałem 1,3%).¹⁸ Mniejsze znaczenie Białorusi wynika przede wszystkim z relatywnie niewielkiego poziomu handlu zagranicznego ogółem. Stąd zarówno w eksporcie, jak i imporcie Białoruś plasuje się w trzeciej dziesiątce polskich partnerów handlowych. Jednakże, istnieje poważna szansa na wzrost rozmiarów wzajemnej wymiany. Warunkiem podstawowym jest wzrost poziomu urynkowania gospodarki białoruskiej. To z kolei oznacza równoczesną postępującą liberalizację wymiany towarowej z zagranicą.

Jednym z najistotniejszych czynników, wpływających na ocenę perspektywy zdynamizowania handlu z krajami Europy Środkowej i Wschodniej, jest struktura towarowa wzajemnej wymiany towarowej. Utrwalenie specjalizacji międzygałęziowej we wzajemnej wymianie handlowej oznacza bazowanie na tradycyjnych przewagach, wynikających z dostępności określonych zasobów (por. teoria obfitości zasobów). W takim przypadku struktura towarowa wzajemnego eksportu i importu zasadniczo się różni. Może następować nawet wzrost tego zróżnicowania. Stwarza to barierę wzrostu wolumenu wymiany handlowej, bowiem współczesny handel międzynarodowy to przede wszystkim wymiana przetworzonych towarów przemysłowych. Poza tym, Polska nie dysponuje przewagami, które mogłyby długookresowo dynamizować wymianę handlową.

Tabela 3. Struktura towarowa wymiany handlowej oraz wskaźniki pokrycia dla Białorusi, Rosji i Ukrainy w 2012 roku

Grupy towarowe na podstawie SITC	Białoruś			Rosja			Ukraina		
	eksport w %	import w %	wskaźnik pokrycia	eksport w %	import w %	wskaźnik pokrycia (CR)	eksport w %	import w %	wskaźnik pokrycia (CR)
Towary rolno-spożywcze	9,1	6,2	1,44	2,7	11,5	0,23	17,5	7,8	2,24
Surowce z wyjątkiem paliw	2,0	4,1	0,48	2,8	2,7	1,04	16,4	3,2	5,13
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	35,0	41,0	0,84	70,4	1,3	54,15	5,9	30,9	0,19
Produkty przetwórstwa przemysłowego	38,6	31,3	1,22	21,4	53,0	0,40	42,1	32,9	1,28
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	15,3	17,4	0,87	2,7	31,5	0,09	18,9	25,2	0,75

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013” 2013, s. 877-878

¹⁸ Ibidem.

Analiza danych z tabeli 3. wyraźnie wskazuje na międzygałęziową specjalizację krajów poddanych analizie. Jest to szczególnie widoczne w przypadku Rosji, gdzie wskaźnik pokrycia w przypadku grupy trzeciej (paliwa mineralne, smary i pochodne) wynosi 54,15. Oznacza to, że wielkość eksportu ponad pięćdziesięciokrotnie przekracza wielkość importu w tej branży. Szczególnie istotna jest w tym przypadku analiza branży IV (produkty przetwórstwa przemysłowego) i branży V (maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy). Wskaźniki pokrycia dla tych branż decydują o ocenie analizowanych gospodarek pod względem kierunków specjalizacji.

Ogólnie, wskaźnik pokrycia eksportu importem można zapisać przy pomocy następującego wzoru¹⁹:

$$CR_k = \frac{Ex_{ik}}{Im_{ik}},$$

przy czym, wskaźnik wyższy od 1 oznacza przewagę konkurencyjną danego kraju w określonej branży. Z kolei wskaźnik niższy od 1 oznacza przewagę importu.

Tabela 4. Struktura towarowa polskiego handlu z Białorusią, Rosją i Ukrainą w roku 2012 według sekcji SITC

Sekcje SITC	Białoruś				Rosja				Ukraina			
	eksport		import		eksport		import		eksport		import	
	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
Ogółem	2011	100	989,7	100	9 900	100	27 965	100	5 272,5	100	2 553,3	100
Żywność i zwierzęta żywe	373,4	19	16,3	1,6	1283	13	67,3	0,2	571,9	11	260	15
Napoje i tytoń	X	X	X	X	18,9	0,1	1,9	0	11,3	0,2	2,5	0
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	472,7	24	19,2	1,9	150	1,5	20 577	74	461	9,1	184,2	7,2
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	24	1,2	100,5	11,1	56	0,4	571,7	2	56,6	1,1	822,5	32
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce	11,3	0,5	2,3	0,2	21,1	0,2	4,6	0	39,6	0,7	115,7	4,5
Chemikalia i produkty pokrewne	304,4	15	251,9	25,3	1 436	15	846,6	3	740	14	177,7	8,6
Towary przemysłowe, sklasyfikowane głównie według surowca	457,4	24	107,2	11,6	1 817	17	802,6	2,8	1 351,2	26	814,2	31
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	701,5	35	30,8	3,1	3 843	34	410	1,4	1 470,7	28	144,1	5,7
Różne wyroby przemysłowe	139,1	6,9	7,8	0,7	1 263	13	28,4	0	569,7	11	31,2	1,5

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2013” 2013, s. 116-118

¹⁹ J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 296-301.

Analiza tabeli 4. potwierdza istnienie wyraźnych różnic polskiej wymiany towarowej z partnerami wschodnimi. Szczególnie dostrzegalne jest to w wymianie z Białorusią i Rosją, gdzie struktury towarowe eksportu i importu różnią się w sposób istotny.

2. Rola handlu wewnątrzgałęziowego we współczesnej gospodarce

Istota handlu wewnątrzgałęziowego sprowadza się do jednoczesnego eksportu i importu przez poszczególne kraje produktów (także części i podzespołów) tej samej gałęzi. Innymi słowy, jest to wymiana, której tempo rozwoju jest silnie uzależnione od postępu procesu globalizacji gospodarki światowej i wynikających stąd konsekwencji.²⁰

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego jest teorią stosunkowo nową i otwartą. W związku z tym brak dotychczas w pełni akceptowanej definicji. Jednakże, stosunkowo powszechnie uznaje się za bazową definicję sformułowaną w latach 70. ubiegłego stulecia przez H. G. Grubela i J. P. Lloyda.²¹ Według tego ujęcia zajmuje się ona badaniem istoty i efektów ekonomicznych zjawiska równoległego eksportu i importu przez poszczególne kraje produktów w ramach tych samych gałęzi. Zasadnicza różnica między teoriami klasycznymi handlu a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem badania w tej drugiej są przeważnie wyroby będące bliskimi substytutami w sferze produkcji, konsumpcji lub w obu tych sferach łącznie. Równoległy handel międzynarodowy tymi samymi produktami w istotny sposób wpływa na kształtowanie struktury i rozmiarów handlu światowego, zwłaszcza w przypadku artykułów przetworzonych. W rezultacie stanowi też podstawę korzyści ekonomicznych, osiąganych przez kraje wysoko rozwinięte.²²

Według wyżej wspomnianych autorów rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wynika przede wszystkim z²³:

- różnic w kosztach transportu między producentem a nabywcą;
- opóźnień między momentem produkcji i konsumpcji;
- zróżnicowania produktów;

²⁰ H. Egger, P. Egger, D. Greenaway, *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants*, The University of Nottingham, "Research Paper Series" 2004, No. 10, s. 2-6.

²¹ H. G. Grubel, J. P. Lloyd, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975, s. 35.

²² J. Nielsen, K. Pawlik, *Intra-Industry Affiliated Trade of foreign-owned Companies in Transition Economies: The Importance of Organization of Production*, "International Trade Journal" 2008, Vol. 22, Iss. 3, s. 145-147; A. Černoša, *Intra-Industry Trade and Industry Specific Determinants in Slovenia-Manual Labor and Comparative Advantage*, "Eastern European Economics" 2009, Vol. 47, No. 3, s. 84-99.

²³ E. Czarny, K. Śledziwska, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009, s. 250-254.

- dążenia przedsiębiorstw do osiągania korzyści ze skali produkcji i zbytu;
- luki technologicznej przy osiąganiu korzyści ze skali produkcji i zbytu;
- podziału pracy między poszczególnymi filiami wielkich przedsiębiorstw transnarodowych.

Inni autorzy, w tym P. Krugman i B. Balassa, przyczyn wysokiego tempa wzrostu powiązań o charakterze wewnątrzgałęziowym dopatrywali się przede wszystkim w²⁴:

- postępującym, wraz ze wzrostem gospodarczym, procesem różnicowania się (dywersyfikacji) struktury popytu konsumpcyjnego, inwestycyjnego i zaopatrzeniowego;
- dążeniu producentów (dostawców) do osiągania korzyści w sferze produkcji i zbytu, co jest możliwe przede wszystkim w sytuacji, gdy rozszerza się różnorodność form międzynarodowych powiązań między podmiotami gospodarczymi, w tym w szczególności przedsiębiorstwami. Chodzi tu przede wszystkim o kraje o zbliżonych poziomach rozwoju gospodarczego, a więc i zbliżonych strukturach popytu i podaży;
- postępującym procesie liberalizacji życia gospodarczego, który przy szybkim tempie postępu technicznego wpływa na obniżenie kosztów szeroko rozumianego komunikowania się. Konsekwencją tego jest spadek znaczenia barier rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej, obniżenie kosztów transportu czy też przyspieszenie tempa przepływu informacji.

Według P. Krugmana współcześnie dodatkowym czynnikiem rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego jest dążenie przedsiębiorstw do osiągania korzyści ze skali produkcji²⁵. Taka sytuacja możliwa jest przede wszystkim wówczas, gdy przedsiębiorstwo przy realizacji produkcji na rynek wewnętrzny jednocześnie ekspanduje ze swoją produkcją na zewnątrz. Zestawienie czynników determinujących intensywność handlu wewnątrzgałęziowego przedstawia tabela 5.

²⁴ H. Egger, P. Egger, D. Greenaway, op. cit, s. 3-8; J. Bertrand, P. Egger, *Trade Costs and Intra-Industry Trade*, "Review of World Economics" 2006, Vol. 142 (3), s. 433-435.

²⁵ P. Krugman, *New Theories of Trade Among Industrial Countries*, "The American Economic Review" 1983, Vol. 732, No. 2, s. 344.

Tabela 5. Główne czynniki determinujące intensywność handlu wewnątrzgałęziowego

Wyszczególnienie	Specyfikacja
1. Czynniki niezbędne do wystąpienia handlu wewnątrzgałęziowego.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zróżnicowanie preferencji na dobra finalne. 2. Podobieństwo gustów. 3. Podobieństwo absolutnych i relatywnych cen czynników wytwórczych, niezbędnych w procesie produkcji. 4. Brak istotnych przeszkód dla rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego, w tym przede wszystkim wysokich kosztów transportu i restrykcyjnej polityki handlu zagranicznego. 5. Przestrzenne rozmieszczenie właściwych technik wytwarzania i organizowania procesów produkcyjnych. 6. Funkcjonowanie sieci usług posprzedażnych.
2. Czynniki promujące rozwój handlu wewnątrzgałęziowego.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Szerokie zróżnicowanie horyzontalne finalnych dóbr oraz ich zespołów, podzespołów i części. 2. Szerokie zróżnicowanie wertykalne dóbr oraz ich zespołów, podzespołów i części. 3. Istnienie dużych i chłonnych rynków zbytu. 4. Występowanie niekorzyści z tytułu pomnażania danego produktu bazowego.
3. Czynniki hamujące rozwój handlu wewnątrzgałęziowego.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Występowanie barier dostępu do rynków zagranicznych, związanych z działalnością marketingową i badawczo-rozwojową. 2. Niewielkie możliwości osiągania korzyści skali w dziedzinie produkcji i zbytu. 3. Powszechna akceptacja produktu bazowego jako jedyne w swoim rodzaju. 4. Zróżnicowanie kosztów sprzedaży produktów na poszczególnych rynkach.
4. Czynniki neutralne wobec rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Funkcjonowanie firm wytwarzających różnorodne produkty. 2. Podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich i funkcjonowanie wielkich korporacji transnarodowych. 3. Istnienie procesów technologicznie przypisanych do poszczególnych przedsiębiorstw. 4. Oligopolistyczna struktura przemysłu.

Źródło: J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, „Elipsa”, Warszawa 2000, s. 94

Większość ekonomistów, zajmujących się badaniem zagadnień, dotyczących handlu wewnątrzgałęziowego, wskazuje na istnienie prawidłowości, które decydują o rozmiarach wymiany wewnątrzgałęziowej²⁶:

- handel wewnątrzgałęziowy między krajami jest intensywny wówczas, gdy średni poziom ich rozwoju ekonomicznego, liczonego poziomem PKB *per capita*, jest wysoki. Na rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wpływa poziom zróżnicowania popytu. Wysoce zdywersyfikowany popyt pozwala bowiem na wykorzystanie pożytków, płynących ze wzrostu

²⁶ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 21.

skali produkcji szerokiej gamy artykułów. Warunkiem tego wykorzystania jest jednak rozwinięty i sprawnie działający system informacji rynkowej oraz telekomunikacji;

- handel wewnątrzgałęziowy między krajami wysoko rozwiniętymi jest bardziej intensywny wówczas, gdy różnice między poziomami ich rozwoju, liczonymi PKB *per capita*, są relatywnie niewielkie, a także średni poziom rozmiarów ich rynków jest relatywnie duży. Wielkość rynków decyduje bowiem o możliwości produkcji zróżnicowanych artykułów i osiągnięciu korzyści ze wzrostu skali produkcji;
- intensywność handlu wewnątrzgałęziowego między krajami zależy również od różnicy w rozmiarach ich rynków, czyli im mniejsze różnice, tym intensywniejszy handel;
- czynnikami sprzyjającymi rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego jest również wzrost dostępności do rynku partnera handlowego poprzez zniesienie barier handlowych oraz obniżenie kosztów transakcyjnych we wzajemnej wymianie. Wiąże się to ze zmianami otoczenia gospodarek. Przede wszystkim chodzi o postępującą integrację ekonomiczną oraz globalizację²⁷.

Korzyści ze specjalizacji wewnątrzgałęziowej, a zatem i handlu wewnątrzgałęziowego, są wielopłaszczyznowe, albowiem rozwój handlu wewnątrzgałęziowego sprzyja: racjonalnej alokacji zasobów, stymulowaniu alokacji zasobów, zatem również postępu technicznego, poprawie jakości produktów, osiągnięciu korzyści skali i lepszemu zaspokojeniu potrzeb konsumentów i inwestorów. Sprzyja on także procesom modernizacyjnym gospodarki i może być wykorzystywany jako instrument przeciwdziałania tendencjom protekcyjnym.²⁸

Reasumując, można stwierdzić, że rozwój handlu wewnątrzgałęziowego i wewnątrzgałęziowego podziału pracy sprzyja:

- lepszemu wykorzystaniu uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, przy braku większego konfliktu interesów, jeżeli chodzi o kształtowanie salda bilansu handlowego;
- skutecznemu obejściu praktyk protekcyjnych w wymianie międzynarodowej, a przy okazji w znaczący sposób wspierając liberalizację wymiany handlowej w ujęciu międzynarodowym;
- zdynamizowaniu procesów konkurencyjnych na rynku krajowym, poprzez otwarcie rynków na dostawców zewnętrznych, a w konsekwencji ożywieniu procesów innowacyjności i wzrostowi poziomu ogólnego dobrobytu;
- zwiększeniu poziomu zróżnicowania popytu na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne, co powoduje podniesienie poziomu rozwoju gospodar-

²⁷ T. Białowąs, *Rozwój handlu międzynarodowego po II wojnie światowej*, ECE, Toruń 2006, s. 117-150.

²⁸ J. Misala, E. M. Pluciński, op. cit., s. 112.

czego, a także podniesienie poziomu wytworzonego i podzielonego PKB;

- przejściu od komplementarności do substytucyjności gospodarek, co w konsekwencji może skutkować podobieństwem poziomu PKB *per capita*, a więc substytucyjnością od strony popytowej; równocześnie zmniejszeniu luki rozwojowej i techniczno-technologicznej (substytucyjność od strony podażowej).

Analiza teorii handlu wewnątrzgałęziowego pozwala również na sformułowanie kilku stwierdzeń w odniesieniu do gospodarki polskiej. Dostrzega się stosunkowo wyraźnie, że we współczesnym handlu międzynarodowym dominują kraje wysoko rozwinięte, które realizują około 75% światowego handlu. Nowe strumienie handlowe to współcześnie przede wszystkim handel oparty na specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Zatem, aby osiągać długookresowe korzyści handlowe, należy dynamizować ten rodzaj wymiany. Dotyczy to nie tylko wymiany z krajami UE, w przypadku których poziom handlu wewnątrzgałęziowego sukcesywnie wzrasta²⁹, ale również i krajów Europy Wschodniej.

3. Znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego w polskiej wymianie towarowej z krajami Europy Wschodniej

Dla określenia znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach globalnych (poziomu względnej intensywności zjawiska) można stosować różnorodne metody i formuły. Najczęściej wykorzystywana i traktowana jako podstawowa jest formuła H. Grubela i P. J. Lloyd'a, która oparta jest na następującej definicji handlu wewnątrzgałęziowego³⁰:

$$W_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i| \quad ,$$

gdzie: W_i – intensywność handlu wewnątrzgałęziowego, $(X_i + M_i)$ wyraża globalną wartość obrotów zagranicznych gałęzi I, czyli sumę eksportu (X_i) oraz importu (M_i) w określonym czasie (najczęściej roku), natomiast $|X_i - M_i|$ oznacza bezwzględną wartość różnicy między eksportem i importem wyrobów danej gałęzi. W celu uzyskania porównywalności danych w różnych gałęziach wyżej wspomniani autorzy proponują wyrażać handel wewnątrzgałęziowy na tle ogólnej wartości obrotów zagranicznych danej gałęzi:

$$R_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

²⁹ A. Dzun, *Rozwój sektora B + R a wewnątrzgałęziowa specjalizacja handlowa*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, nr 2.

³⁰ J. Misala, op. cit., s. 85.

Wysokość wskaźnika R_i (wyrażająca intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych gałęziach) mieści się w granicach od 0 do 1 przy czym wskaźnik $R = 0$ oznacza brak obrotów wewnątrzgałęziowych, natomiast $R = 1$ oznacza, że występują tylko i wyłącznie obroty o charakterze wewnątrzgałęziowym. Oznacza to zatem, że im bliższa jest wartość R_i jedności (ewentualnie też R_s lub R_w), tym większy udział wymiany wewnątrzgałęziowej w globalnych obrotach zagranicznych danej gałęzi lub danego kraju. Ten sam wskaźnik został zastosowany do obliczenia intensywności handlu zagranicznego dla wymiany handlowej Polski z krajami Europy Wschodniej, czyli handlu Polski z Białorusią, Rosją i Ukrainą.

Tabela 6. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego R_i w wymianie handlowej Polski z Białorusią w latach 2005-2012

Sekcje	Lata							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i zwierzęta żywe	0,18	0,25	0,26	0,17	0,15	0,09	0,16	0,06
Napoje i tytoń	0,32	0,30	0,17	0,37	X	X	X	X
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,23	0,27	0,24	0,35	0,33	0,29	0,35	0,12
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,09	0,08	0,06	0,05	0,05	0,11	0,8	0,08
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,39	0,33	0,54	0,08	0,89	0,06	0,00	0,30
Chemikalia i produkty pokrewne	0,69	0,60	0,74	0,79	0,57	0,75	0,85	0,79
Towary przemysłowe, sklasyfikowane głównie według surowca	0,35	0,37	0,48	0,25	0,32	0,43	0,41	0,27
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,22	0,17	0,18	0,09	0,08	0,09	0,07	0,08
Różne wyroby przemysłowe	0,11	0,09	0,09	0,08	0,11	0,06	0,07	0,07
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,00	0,00	0,00	0,00	X	X	X	X

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2006-2013” 2006-2013

Przeprowadzona analiza dla Białorusi (tabela 6.) pozwala na sformułowanie pewnych konkluzji. Niewątpliwie, w przypadku handlu Polski z Republiką Białoruś ciągle zauważalne jest kierowanie się logiką wymiany międzygałęziowej. Jedyną sekcją, w której można odnotować dążenie do specjalizacji wewnątrzgałęziowej, jest sekcja *Chemikalia i produkty pokrewne*. W tym przypadku wskaźniki oscylują w granicach 0,57 do 0,79% (por. tabela 6.). Oznacza to istnienie tendencji do dominacji wymiany wewnątrzgałęziowej. W pozostałych przypadkach zauważalna jest dominacja współpracy międzygałęziowej. Odchylenia od

trendu oznaczają przeważnie niewielkie znaczenie poszczególnych sekcji dla całości wymiany. Zauważalne jest to na przykład dla sekcji *Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne*. W ich przypadku poziom wymiany jest stosunkowo niski. Zatem, niewielkie zmiany mogą generować radykalne zmiany wskaźników.

Analiza przeprowadzona dla Rosji pokazuje pewne istotne zależności. Jak już wspomniano, Rosja jest ważnym partnerem handlowym Polski. Należy również zauważyć jej narastające znaczenie dla polskiego handlu zagranicznego. Trzeba zatem spodziewać się zmian w strukturze towarowej wymiany handlowej Polski z Rosją. Tymczasem struktura wzajemnej wymiany handlowej wydaje się być nienaruszona. Oznacza to, że zmiany w otoczeniu międzynarodowym, a zwłaszcza dominacja Unii Europejskiej w polskim obszarze handlowym, są trwałe i w istotny sposób wpływają na strukturę geograficzną polskich obrotów handlowych.

Tabela 7. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego R_i w wymianie handlowej Polski z Rosją w latach 2005-2012

Sekcje	Lata							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i zwierzęta żywe	0,14	0,12	0,13	0,08	0,07	0,04	0,08	0,05
Napoje i tytoń	0,14	0,09	0,09	0,07	0,11	0,08	0,08	0,06
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,09	0,08	0,06	0,09	0,28	0,11	0,13	0,11
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,03	0,01	0,01	0,01	0,03	0,02	0,02	0,01
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,23	0,20	0,09	0,29	0,21	0,51	0,55	0,33
Chemikalia i produkty pokrewne	0,42	0,54	0,49	0,59	0,40	0,55	0,57	0,66
Towary przemysłowe, sklasyfikowane głównie według surowca	0,61	0,63	0,68	0,44	0,35	0,58	0,60	0,65
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,12	0,10	0,08	0,09	0,13	0,20	0,21	0,19
Różne wyroby przemysłowe	0,05	0,04	0,03	0,05	0,05	0,07	0,08	0,02
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,02	0,02	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2006-2013” 2006-2013

Wymiana handlowa Polski z Ukrainą charakteryzuje się najbardziej zbliżoną strukturą, w stosunku do wyżej wspomnianych partnerów handlowych. Oznacza to długookresowe istnienie trwałych możliwości dynamizacji wymiany z tym krajem. Poważnym czynnikiem, decydującym o tym, są nie tylko czynniki poli-

tyczne, ale również więzi ekonomiczne, które mogą być konsekwencją wzajemnej współpracy.

Tabela 8. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego R_i w wymianie handlowej Polski z Ukrainą w latach 2005-2012

Sekcje	Lata							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Żywność i zwierzęta żywe	0,27	0,38	0,34	0,24	0,17	0,49	0,59	0,62
Napoje i tytoń	0,65	0,77	0,82	0,91	0,53	0,67	0,78	0,33
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,09	0,12	0,14	0,09	0,09	0,08	0,07	0,10
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,63	0,51	0,66	0,34	0,22	0,52	0,54	0,42
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,08	0,31	0,03	0,76	0,77	0,22	0,18	0,49
Chemikalia i produkty pokrewne	0,37	0,40	0,39	0,24	0,19	0,35	0,35	0,36
Towary przemysłowe, sklasyfikowane głównie według surowca	0,47	0,50	0,57	0,55	0,34	0,69	0,75	0,76
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,09	0,09	0,06	0,10	0,18	0,09	0,15	0,10
Różne wyroby przemysłowe	0,17	0,11	0,06	0,08	0,10	0,07	0,07	0,10
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	X	X	X	0,19	X	X	X	X

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2006-2013” 2006-2013

Reasumując, współpraca z krajami Europy Wschodniej jest istotna. Integracja Polski z rynkiem Unii Europejskiej nie doprowadziła do marginalizacji powiązań z krajami Europy Wschodniej. Problemem pozostaje wysoki deficyt handlowy z Rosją, będący konsekwencją wysokiego zapotrzebowania ze strony Polski na rosyjskie surowce naturalne, przy relatywnie niewielkim zapotrzebowaniu ze strony Rosji na towary oferowane przez stronę polską.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie istotnych wniosków. Przede wszystkim należy zauważyć, że polski deficyt handlowy jest konsekwencją strukturalnej zależności polskiego handlu zagranicznego. Jest to związane z wysokim (nawet narastającym) importem z krajów Azji Południowo-Wschodniej (szczególnie Chin, Republiki Korei oraz Tajwanu), jak również Rosji.

W tym ostatnim przypadku nie dostrzega się poważnych uwarunkowań, wpływających na możliwości zmiany struktury towarowej wzajemnej wymiany, która mogłaby w sposób istotny wpłynąć na poziom i strukturę wzajemnego handlu.

Równocześnie należy zauważyć, że handel zagraniczny z pozostałymi krajami Europy Wschodniej odbywa się na zasadach rynkowych. Oznacza to, że nie są zauważalne istotne czynniki polityczne, które deformowałyby wzajemną wymianę handlową. Mimo to, nie dostrzega się poważnego nasilenia wymiany o charakterze wewnątrzgałęziowym. Dodatkowo saldo handlowe Polski z Ukrainą i Białorusią jest konsekwencją istnienia tradycyjnych przewag, a zatem i tradycyjnego handlu. Mimo istnienia zauważalnych warunków dla intensyfikacji specjalizacji wewnątrzgałęziowej, taka specjalizacja jest stosunkowo rzadka.

W związku z powyższym, można stwierdzić, że wewnątrzgałęziowa specjalizacja handlowa, mimo istnienia uwarunkowań, w badanym obszarze gospodarczym jest stosunkowo rzadka. Mimo to, w handlu z Białorusią i Ukrainą, Polska uzyskuje dodatnie saldo handlowe. Problemem jest w tym przypadku handel między Polską a Rosją, gdzie następuje sukcesywne pogarszanie się salda handlu zagranicznego. Oznacza to istnienie poważnych, niewykorzystanych warunków rozwoju wzajemnych powiązań handlowych, które mogą zostać wykorzystane w najbliższym czasie. Jest to również istotne współcześnie, w warunkach kryzysu ukraińskiego.

Bibliografia

1. Bertrands J., Egger P., *Trade Costs and Intra-Industry Trade*, "Review of World Economics" 2006, Vol. 142 (3).
2. Białowas T., *Rozwój handlu międzynarodowego po II wojnie światowej*, ECE, Toruń 2006.
3. Bryc A., *Rosja w XXI wieku. Gracz światowy czy koniec gry?*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
4. Černoša A., *Intra-Industry Trade and Industry Specific Determinants in Slovenia-Manual Labor and Comparative Advantage*, "Eastern European Economics" 2009, Vol. 47, No. 3
5. Czarny E., Śledziwska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
6. Dzun A., *Rozwój sektora B + R a wewnątrzgałęziowa specjalizacja handlowa*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, nr 2.
7. Egger H., Egger P., Greenaway D., *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants*, The University of Nottingham, "Research Paper Series" 2004, No. 10.
8. Grubel H. G., Lloyd J. P., *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
9. Halizak E., *Współpraca gospodarcza w postzimnowojennej Europie*, „Sprawy Międzynarodowe” 1993, nr 4.
10. *International Trade Statistics 2007-2012*, WTO, Geneva.

11. Kaliński J., Przygodzka R., Zalesko M., *Historia gospodarcza świata XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014.
12. Krugman P., *New Theories of Trade Among Industrial Countries*, "The American Economic Review" 1983, Vol. 732, No. 2.
13. Maciejewski M., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu towarami wysokiej techniki*, [w:] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013.
14. Misala J., Pluciński E. M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, „Elipsa”, Warszawa 2000.
15. Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
16. Nielsen J., Pawlik K., *Intra-Industry Affiliated Trade of foreign-owned Companies in Transition Economies: The Importance of Organization of Production*, "International Trade Journal" 2008, Vol. 22, Iss. 3.
17. Pera B., *Handel międzynarodowy towarami zaawansowanymi technologicznie*, [w:] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013.
18. *Przeglądy gospodarcze OECD*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii Gospodarczej, Warszawa 2001.
19. „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993-2014” 1993-2014.
20. „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1996” 1996.
21. „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013” 2013.
22. Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Źródła internetowe

1. GUS, *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – XII 2013 r. (wyniki wstępne)*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/obroty-handlu-zagranicznego-ogolem-i-wedlug-krajow-i-xii-2013-r-,1,18.html>, data dostępu 16.05.2014 r.
2. GUS, *Produkt krajowy brutto w 2014 r. – Szacunek wstępny*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/produkt-krajowy-brutto-w-2013-r---szacunek-wstepny,2,3.html>, data dostępu 10.05.2014 r.
3. Ministerstwo Spraw Zagranicznych, *Informacje na temat sytuacji gospodarczej Albanii oraz podstawowych wskaźników ekonomicznych*, <http://www.msz.gov.pl/files/Informator%20ekonomiczny%20-%20pdf/Albania/Albania%2003.pdf>, data dostępu 19.02.2014 r.

Adam Michalik¹

RYNKI WSCHODNIE JAKO SZANSA ROZWOJU POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Artykuł porusza problematykę szansy, jaką stwarza obecność na rynkach wschodnich polskich przedsiębiorców, poszukujących rozwoju swojego potencjału eksportowego. Autor prezentuje dane statystyczne, dotyczące rozwoju poszczególnych rynków tego regionu oraz obecności polskiego eksportu na tym obszarze, a także identyfikuje perspektywy rozwoju dla polskich firm na poszczególnych rynkach i największe bariery, rozwój ten utrudniające.

Słowa kluczowe: eksport Polski, handel zagraniczny, Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan

PARTICIPATION IN EASTERN MARKETS AS OPPORTUNITY FOR DEVELOPMENT OF POLISH EXPORTS

Abstract

The paper is concerned with the issue of the presence of Polish exporters in Eastern Markets as an opportunity to increase their exports potential. The author presents statistical data regarding the characteristic of Eastern Markets and the exports scale of Polish companies, and identifies their prospects for development and the main obstacles to their activity in this region.

Key words: Polish exports, foreign trade, Russia, Ukraine, Belarus, Kazakhstan

Wstęp

Ekspansja zagraniczna to dla polskich firm już nie tylko szansa rozwoju, ale konieczność, związana z kurczeniem się krajowego rynku zbytu. Najpopularniejszym kierunkiem, w którym spoglądają polscy przedsiębiorcy, jest rozwinięty, duży, nieobciążony barierami handlowymi rynek Unii Europejskiej. Coraz częściej jednak zauważają oni, iż również ten rynek kurczy się w wyniku silnej konkurencji ze strony innych podmiotów oraz nikłego w ostatnim czasie tempa rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów członkowskich. Zatem jeżeli nie w Unii Europejskiej, to gdzie szukać możliwości rozwoju potencjału eksporto-

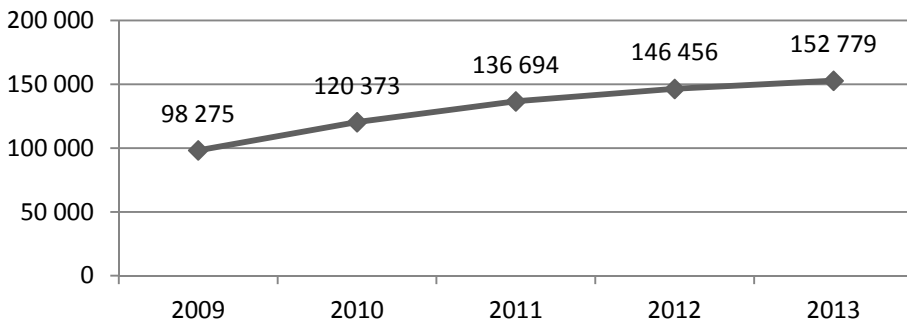
¹ dr Adam Michalik – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego

wego polskich przedsiębiorstw? Jedną z coraz popularniejszych alternatyw, jednakże zdecydowanie jeszcze niewykorzystaną pod względem jej potencjału, są rynki wschodnie. Niniejszy artykuł, w oparciu o dostępne publikacje analityczne oraz dane statystyki poszczególnych krajów, podejmie temat oceny stopnia wykorzystania tych rynków przez polskich eksporterów. Okresem analizy objęto głównie lata 2009-2013. Z uwagi na charakter publikacji oraz szeroki pod względem liczby państw zakres pojęcia *rynki wschodnie* analiza obejmuje rynek państw tworzących Unię Celną w tym czasie oraz rynek ukraiński, jako perspektywnie najbardziej atrakcyjny spośród pozostałych krajów tego regionu.

1. Sytuacja polskiego eksportu w latach 2009-2013

W 2013 roku polski eksport osiągnął, według danych Ministerstwa Gospodarki, wartość ponad 152,7 mld euro i był wyższy o ponad 6 mld od roku poprzedniego. Ta wzrostowa tendencja, jak pokazuje wykres 1., utrzymuje się w ostatnich latach i pozornie może, w szczególności w odniesieniu do obserwowanego w badanym okresie niewielkiego tempa rozwoju handlu globalnego, stanowić argument za tezą o względnie korzystnym stanie naszego handlu zagranicznego.

Wykres 1. Wartość polskiego eksportu w latach 2009-2013 (w mln euro)



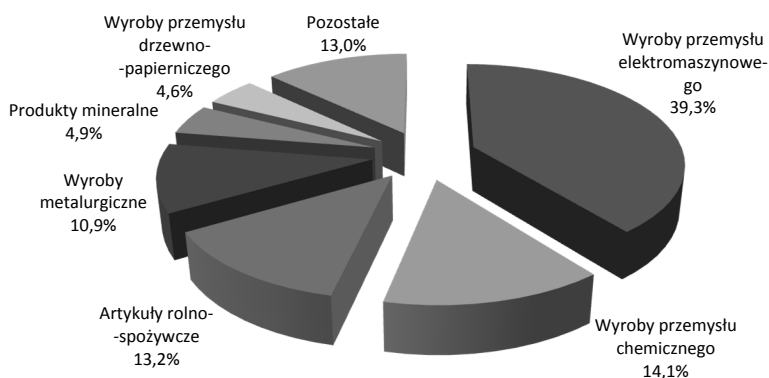
Źródło: Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, data dostępu 14.05.2014 r.

Widać wyraźnie, na podstawie wykresu 1., iż w badanym okresie polski eksport przyspieszył, odnotowując rocznie zwiększenie jego wartości; wyszedł w ten sposób z kryzysu, jaki dotknął poszczególne gospodarki całego globu pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. Relatywnie nieznaczne tempo jego wzrostu w latach 2012-2013 wynika z faktu, iż w jego strukturze geograficznej dominują rynki państw Unii Europejskiej, na które w badanym okresie trafiło łącznie około $\frac{3}{4}$ wartości polskiego eksportu. W tym czasie, według danych Międzyna-

rodowego Funduszu Walutowego, tempo wzrostu PKB na obszarze UE było bliskie 0%², a popyt wewnętrzny na unijnym rynku zbytu zmalał, według danych Eurostatu, o około 1,5%³. W strefie euro, będącej odbiorcą ponad połowy polskich towarów, w 2013 roku odnotowano przeciętnie spadek PKB o 0,4%, natomiast rok wcześniej o 0,5%⁴.

W strukturze towarowej polskiego eksportu (wykres 2.) w badanym okresie dominującą pozycję utrzymywały wyroby przemysłu elektromaszynowego, których udział w 2013 roku wyniósł blisko 40%. Drugą pod względem wielkości grupą eksportowanych towarów w 2013 roku były wyroby przemysłu chemicznego, których udział w polskim eksporcie ogółem wyniósł ponad 14%. Ponad 13-procentowy udział w polskim eksporcie w 2013 roku posiadały artykuły rolno-spożywcze, które odnotowały największy wzrost eksportu wśród głównych grup towarowych (o 14,2% w stosunku do roku poprzedniego).

Wykres 2. Struktura towarowa polskiego eksportu w 2013 roku (w %)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

Dominująca pozycja Unii Europejskiej, jako rynku zbytu dla polskich producentów, uzależnia rozwój eksportu, a także gospodarki Polski, od koniunktury panującej na unijnym rynku. Niestety, jak zostało podkreślone wcześniej, sytuacja gospodarcza na tym obszarze nie sprzyja zwiększeniu ekspansji polskich eksporterów. Oczywiście można liczyć na to, iż w najbliższych latach kraje członkowskie Unii mogą powrócić na ścieżkę wzrostu gospodarczego, jednakże według prognoz ekonomistów w najbliższym czasie trudno oczekiwać znaczącej poprawy w tej sferze, co stawia, niestety, także pod dużym znakiem zapytania

² International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/index.htm>, data dostępu 14.05.2014 r.

³ Unia Europejska, *Statystyki i badania opinii publicznej*, http://europa.eu/publications/statistics/index_pl.htm, data dostępu 14.05.2014 r.

⁴ Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu 16.05.2014 r.

szanse dynamicznego rozwoju polskiego eksportu, opartego w tak znacznym stopniu na unijnym rynku.

Tymczasem, jak przyznali polscy przedsiębiorcy podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach⁵, poszukiwanie odbiorców poza granicami naszego kraju stało się koniecznością wobec kurczenia się rynku krajowego.

2. Rynki wschodnie jako alternatywny kierunek ekspansji polskich eksporterów

Wspomniana stagnacja gospodarcza w Unii Europejskiej, skutkująca spadkiem popytu wewnętrznego na unijnym rynku, stanowi dla eksporterów impuls do aktywniejszego poszukiwania odbiorców swoich towarów na rynkach pozaunijnych, w tym m.in. na rynkach państw WNP⁶, do czego może skłaniać także ekonomiczna charakterystyka tego obszaru. Wielkość tego rynku zbytu, szacowana liczbą mieszkańców, wynosi ponad 280 mln. W 2011 roku wzrost gospodarczy na obszarze państw WNP wyniósł przeciętnie 4,8%. Rok później odnotowano spowolnienie tempa wzrostu do 3,4%, jednak wynik ten jest znacznie lepszy niż w analogicznym okresie dla państw UE. Choć PKB *per capita* w 2012 roku wyniósł niespełna 12,5 tys. USD, podczas gdy dla obszaru UE wartość ta jest 2,5-krotnie wyższa, to jednak należy podkreślić jej wzrost w stosunku do 2009 roku o blisko 2 tys. USD. Analizy Ministerstwa Gospodarki RP wskazują także na atrakcyjność zasobów surowcowych w tym regionie, wzrost popytu na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne oraz otwarcie się krajów WNP na wymianę międzynarodową, jako czynnika determinującego niezbędną modernizację gospodarek i utrzymanie tempa wzrostu gospodarczego tych państw⁷. Rozwój i chłonność rynków WNP, w szczególności rynku rosyjskiego, spowodowała utrzymywanie się w latach 2010-2012 wzrostu ogólnego wolumenu importu tych krajów na poziomie 10,4-17,7% rocznie.

Atrakcyjność tego obszaru dostrzegli także polscy przedsiębiorcy. W efekcie udział państw WNP w strukturze polskiego eksportu systematycznie w ostatnich latach wzrastał, stanowiąc w 2013 roku 10% łącznej wartości polskiego eksportu⁸. Według danych Ministerstwa Gospodarki udział tej grupy państw w polskim eksporcie ogółem wzrósł w latach 2009-2013 o ponad 3,5%. Wzrost warto-

⁵ Wnp.pl (Piotr Apanowicz), *Globalna ekspansja polskich firm to konieczność*, http://www.wnp.pl/wiadomosci/globalna-ekspansja-polskich-firm-to-koniecznosc,225410_1_0_0_0_1.html, data dostępu 15.05.2014 r.

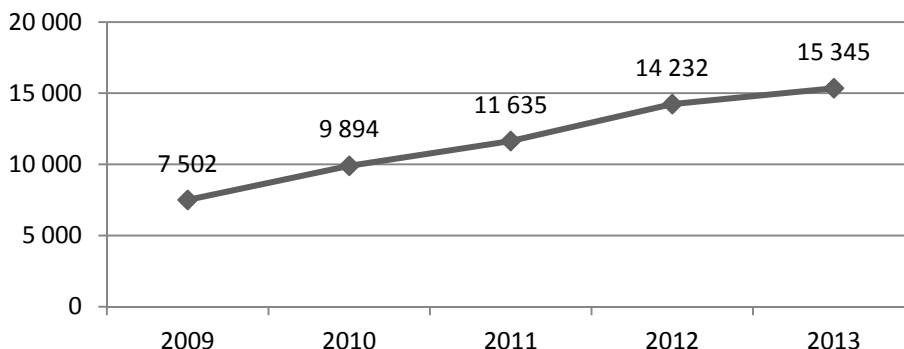
⁶ Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Kazachstan, Kirgistan, Mołdowa, Rosja, Tadżykistan, Uzbekistan, Turkmenistan, Ukraina (te dwa ostatnie kraje formalnie nie ratyfikowały przystąpienia do WNP i w chwili powstawania tej pracy pełniły status obserwatora tego porozumienia – przypomnienie autora).

⁷ *Współpraca handlowa Polski z krajami WNP, w tym w szczególności z Rosją, Ukrainą i Białorusią*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014, s. 5.

⁸ Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

ści polskiego eksportu do krajów WNP, wyrażony w mln euro, przedstawia wykres 3.

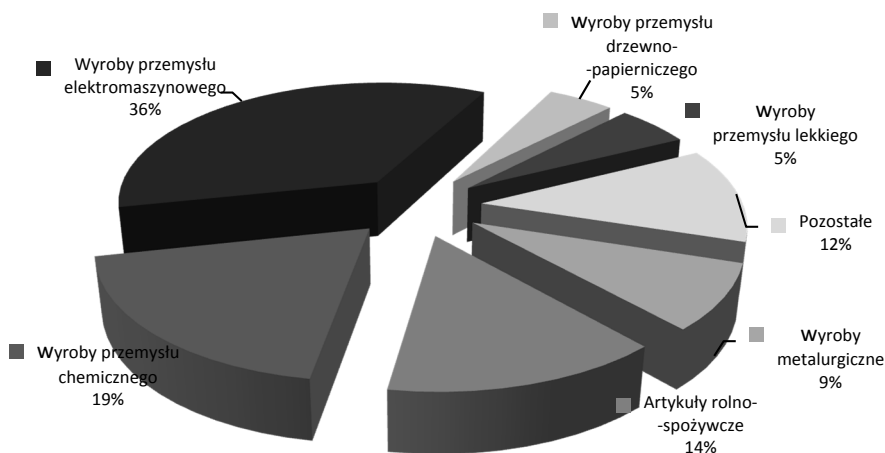
Wykres 3. Wartość polskiego eksportu do krajów WNP w latach 2009-2013 (w mln euro)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

Dzięki dynamicznemu wzrostowi wartości eksportu w badanym okresie na koniec 2013 roku statystyki Ministerstwa Gospodarki odnotowały podwojenie wartości uzyskanej w 2009 roku. Warto przy tym podkreślić, iż dynamika polskiego eksportu na rynki WNP przewyższa analogiczną wartość tego wskaźnika dla polskiego eksportu ogółem.

Wykres 4. Struktura towarowa polskiego eksportu do krajów WNP w 2013 roku (w %)

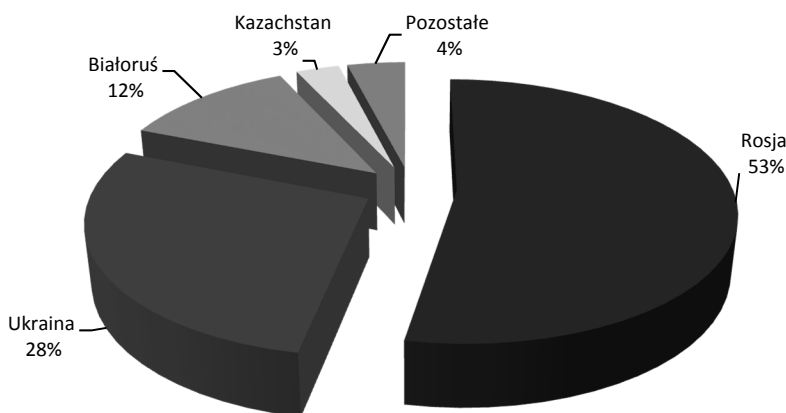


Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 15.05.2014 r.

W strukturze towarowej polskiego eksportu do państw WNP w 2013 roku (wykres 4.) dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego (36%), drugie miejsce zajęły wyroby przemysłu chemicznego (19%), a trzecie artykuły rolno-spożywcze (14%). Struktura ta oddaje także różnicowanie towarowe polskiego eksportu ogółem, dlatego można postawić tezę, iż w ujęciu branżowym nie istnieje zauważalna odmienna specyfika popytu na polskie produkty na rynkach wschodnich w porównaniu z pozostałymi regionami.

W strukturze geograficznej naszego eksportu do krajów WNP zdecydowanie dominującą pozycję zajmuje Federacja Rosyjska, na której rynek w 2013 roku trafiła ponad połowa wartości sprzedaży polskich towarów na całym tym obszarze (wykres 5.). Jednocześnie Rosja zajmowała wówczas 5. miejsce wśród wszystkich krajów świata pod względem udziału w polskim eksporcie (w 2013 roku 5,3% wartości polskiego eksportu trafiło na rosyjski rynek).

Wykres 5. Struktura geograficzna polskiego eksportu do krajów WNP w 2013 r. (w %)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

Kolejnym krajem, liczącym się jako odbiorca polskich towarów wśród państw WNP, jest Ukraina, na który to rynek w 2013 roku trafiła ponad ¼ polskiego eksportu, kierowanego na rynki państw WNP oraz 2,8% polskiego eksportu ogółem. Trzecie miejsce pod względem tych wartości zajmuje Białoruś (analogicznie 12% i 1,2%). Polscy przedsiębiorcy w niewielkim stopniu nawiązują relacje handlowe w innych krajach WNP, w 2013 roku na pozostałe rynki WNP trafiło zaledwie 7% całości eksportu przeznaczanego na ten obszar (z czego najwięcej do Kazachstanu – 3%).

3. Potencjał rynku rosyjskiego jako największego wschodniego rynku zbytu dla polskich eksporterów

Prawne ramy współpracy gospodarczej Polski z Rosją wyznaczają: *Umowa o partnerstwie i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Federacją Rosyjską* z dnia 24.06.1994 roku oraz *Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Federacji Rosyjskiej o współpracy gospodarczej* z dnia 2.11.2004 roku.

Dominacja Rosji w strukturze odbiorców polskich towarów wśród państw WNP jest oczywiście w pierwszej kolejności pochodną wielkości rynku rosyjskiego oraz w dalszym względzie stopnia rozwoju gospodarczego w porównaniu z pozostałymi krajami regionu. Wielkość rynku rosyjskiego jest wyrażona liczbą 143 mln konsumentów. Korzystna sytuacja gospodarki rosyjskiej w latach 2010-2012 wynikała przede wszystkim z utrzymującego się wysokiego poziomu cen ropy naftowej na rynkach światowych (średnia cena baryłki Urals w 2012 roku była o blisko 80% wyższa w stosunku do 2009 roku⁹), wzrastającej konsumpcji wewnętrznej, będącej m.in. pochodną wzrostu płac realnych (o 5% w 2011 roku oraz o 8% w 2012 roku)¹⁰, a także wydatków budżetowych państwa, dzięki czemu udział konsumpcji gospodarstw domowych w PKB wzrósł o ponad 3%. Również korzystnie kształtowała się sytuacja na rynku pracy, gdzie poziom bezrobocia, według oficjalnych statystyk rosyjskich, wyniósł niewiele ponad 5%. W konsekwencji tych pozytywnych zjawisk wzrost popytu konsumpcyjnego w Federacji Rosyjskiej wyniósł w 2012 roku 6,6%. Wobec częstokroć obserwowanej relatywnie niskiej konkurencyjności rosyjskich wyrobów wzrost popytu na rynku rosyjskim został zdyskontowany przez import, który utrzymał tendencję wzrostową, osiągając w 2012 roku wzrost na poziomie 4,4% w stosunku do roku poprzedniego.

Wzrost popytu na rynku rosyjskim na towary zagraniczne starają się wykorzystać także polscy eksporterzy, coraz chętniej wybierając ten kierunek swojej ekspansji rynkowej. Jak pokazuje wykres 6., wartość polskiego eksportu w latach 2009-2013 wzrosła, według danych polskiego Ministerstwa Gospodarki, ponad dwukrotnie, przekraczając w 2013 roku poziom 10 mld USD.

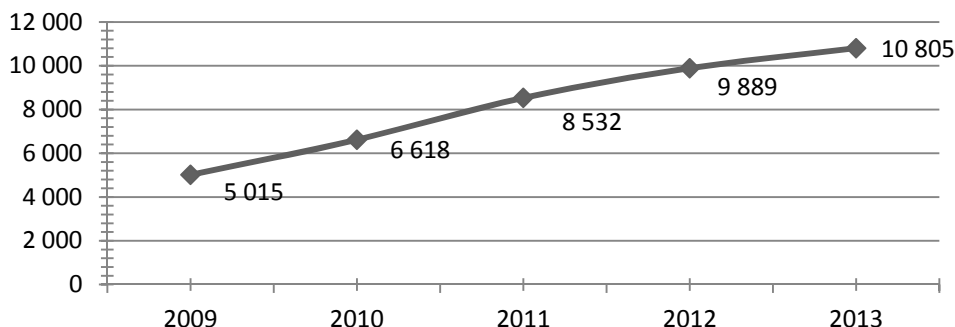
Jednak skala naszej ekspansji eksportowej na rynek rosyjski na tle pozostałych krajów nadal nie jest wysoka. Według rosyjskich danych statystycznych udział Polski w imporcie Rosji wyniósł w 2013 roku niewiele ponad 3% (tabela 1.). Wśród krajów dostarczających największą wartość towarów na rynek rosyjski wymienić należy: Chiny (ponad 19,2% importu Rosji w 2013 roku pochodziło z tego kraju), Niemcy (13,7%), USA (6%), Ukrainę (5,7%) oraz Włochy (5,3%). W efekcie Polska jako dostawca towarów na rynek rosyjski zajęła w 2013 roku dopiero 11. miejsce, ustępując w tym zestawieniu m.in.: Republice

⁹ Analiza sytuacji gospodarczej Federacji Rosyjskiej. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie, <http://www.moskwa.trade.gov.pl>, data dostępu 20.05.2014 r.

¹⁰ Pocrtar, <http://www.gks.ru>, data dostępu 19.05.2014 r.

Korei, Białorusi oraz Kazachstanowi. W przypadku tych dwóch ostatnich państw wzrostowi ich obrotów handlowych z Rosją sprzyja obowiązująca od 2010 roku Unia Celna. Na przestrzeni lat 2009-2013 widać przede wszystkim wyraźne umocnienie dominacji Chin, jako największego dostawcy towarów na rynek rosyjski. Ich udział w imporcie Rosji w badanym okresie wzrósł z 15% do 19%, zwiększając tym samym przewagę nad drugim krajem w tej klasyfikacji, czyli Niemcami.

Wykres 6. Wartość polskiego eksportu do Rosji w latach 2009-2013 (w mln USD)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

Tabela 1. Struktura geograficzna rosyjskiego importu w latach 2009-2013

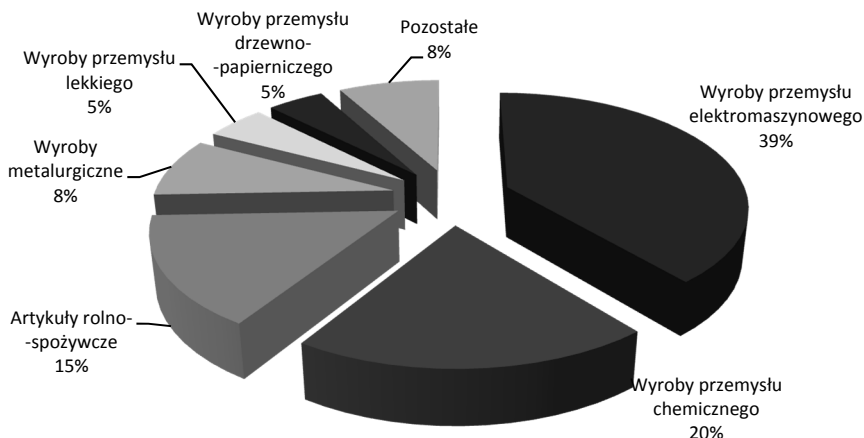
Kraj	2009	2011	2012	2013	
	w mln USD			w mln USD	udział w %
Ogółem	145 530	260 920	272 278	276 496	100,00
1. Chiny	22 795	48 202	51 634	53 212	19,25
2. Niemcy	21 229	37 683	38 305	37 916	13,71
3. USA	9 170	14 584	15 317	16 537	5,98
4. Ukraina	9 131	20 123	17 945	15 791	5,71
5. Włochy	7 891	13 402	13 432	14 554	5,26
11. Polska	4 214	6 651	7 474	8 334	3,01

Źródło: Poczar, <http://www.gks.ru>, data dostępu 01.03.2015 r.

W strukturze towarowej polskiego eksportu na rynek rosyjski w 2013 roku dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego (39%), następnie przemysł

chemiczny (19,5%) oraz artykuły rolno-spożywcze (15,4%)¹¹. Strukturę towarową eksportu Polski do Rosji w 2013 roku przedstawia wykres 7.

Wykres 7. Struktura towarowa eksportu Polski do Rosji w 2013 roku (w %)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 14.05.2014 r.

Do największych polskich eksporterów na rynek rosyjski należą m.in.: Amica, Can-Pack, Cersanit, Ciech, Dressta, Indesit, Kopex, Lotos, LPP, Mlekovita, Orlen, Pfeleiderer Grajewo, Polpharma, Selenia, Sokołów, TZMO czy Zelmer.

Wspomniana wielkość i chłonność rosyjskiego rynku oraz rosnąca konkurencyjność marek polskich produktów na rynku rosyjskim stanowią szansę dalszego rozwoju potencjału eksportowego polskich firm w Rosji. Istnieje jednakże wiele czynników hamujących ten rozwój. Od 2013 roku gospodarka rosyjska znacznie wyhamowała tempo swojego wzrostu. Prawdopodobnie w 2014 roku tempo wzrostu PKB w Rosji będzie zbliżone do zera. Jest to m.in. konsekwencją zaniechania reform modernizacyjnych w gospodarce oraz zwiększenia w poprzednim okresie wydatków na cele konsumpcyjne kosztem inwestycyjnych. Krótkookresowo takie postępowanie stało się konsumpcyjnym motorem napędzającym wzrost, jednak równocześnie w długim okresie nie mogło wystarczyć jako napęd dla koniunktury, a poprzez zaniechanie inwestycji tylko odłożyło w czasie problem reform i modernizacji gospodarki rosyjskiej. Obserwowany odpływ kapitału z Rosji również staje się przyczynkiem do negatywnych prognoz na przyszłość. Raport Światowej Konkurencyjności w 2013 roku plasował Rosję na 64. miejscu na świecie, jednak pod względem efektywności rynku dóbr oraz rynku finansowego Rosja zajęła odpowiednio 126. i 121. miejsce. Wśród największych

¹¹ Informacja o współpracy gospodarczej z Rosją. Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 19.05.2014 r.

barier w prowadzeniu działalności gospodarczej w Rosji raport wymienia: korupcję, regulacje podatkowe, nieefektywność biurokratycznego aparatu administracyjnego oraz dostęp do kapitału¹². Skomplikowany i nieprzejrzysty system prawny, zawilość i niejednokrotnie uznaniowość stosowanych procedur celnych nie mogą stanowić zachęty do podejmowania ekspansji gospodarczej na obszar Federacji Rosyjskiej.

Sytuacja gospodarcza Rosji jest w dalszym stopniu uzależniona od cen surowców energetycznych na rynkach światowych oraz globalnego zapotrzebowania na rosyjską ropę i gaz. Tymczasem, wskutek wielokrotnego wykorzystywania przez władze Rosji dostaw wspomnianych surowców jako instrumentu nacisku politycznego, główni jej odbiorcy na coraz większą skalę poszukują rozwiązań alternatywnych, gwarantujących im większą niezależność energetyczną. Aktywność Rosji w konflikcie ukraińskim i zajęcie przez wojska rosyjskie części terytorium Ukrainy nie tylko skutkuje coraz to nowymi sankcjami gospodarczymi ze strony Unii Europejskiej, ale przede wszystkim może wymusić na rządach poszczególnych państw podjęcie realnych działań celem dywersyfikacji źródeł dostaw surowcowych, co może w przyszłości mieć trwałe i bardzo negatywne wpływy na funkcjonowanie gospodarki Rosji.

Jednocześnie Kreml, w odpowiedzi na aktywność polskiej dyplomacji krytykującej postępowanie rosyjskich władz, wykorzystał instrument już niejednokrotnie przez Rosję stosowany, a mianowicie wprowadził kolejne ograniczenia w dostępie polskich towarów do rosyjskiego rynku. Sytuacja ta, poza bezpośrednim administracyjnym ograniczeniem polskiego eksportu niektórych grup towarów do Rosji, rzutuje niekorzystnie na wizerunek Rosji jako partnera polityczno-gospodarczego, co może znaleźć długofalowe odzwierciedlenie w decyzjach inwestycyjno-handlowych pozostałych polskich przedsiębiorców.

4. Rynek ukraiński jako szansa na rozwój polskiego eksportu

Ukraina w 2013 roku była ósmym co do wielkości rynkiem zbytu dla polskich towarów, a drugim biorąc pod uwagę rynki wschodnie. Jej udział w polskim eksporcie w latach 2012-2013 utrzymywał się na poziomie przekraczającym 2,8%¹³.

Niestety, gospodarka Ukrainy stoi przed szeregiem reform, koniecznych aby poprawić jej efektywność i konkurencyjność. Co prawda, po kryzysowym roku 2009 w kolejnych dwóch latach nastąpił wzrost PKB o ponad 4% rocznie, jednakże 2012 rok znów przyniósł gwałtowne zahamowanie tempa rozwoju gospodarczego do poziomu niewiele przekraczającego 0%, nie poprawiając również

¹² *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva 2013, s. 326.

¹³ Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 18.05.2014 r.

tego wyniku w roku następnym¹⁴. O ile słabością gospodarki rosyjskiej jest uzależnienie w znacznym stopniu od eksportu ropy naftowej i gazu ziemnego, to gospodarka ukraińska cierpi na zależność od dochodów ze sprzedaży na rynkach zagranicznych towarów niskoprzetworzonych, a w szczególności rud żelaza i wyrobów metalurgicznych, stanowiących ponad 30% wartości przychodów z całego eksportu Ukrainy. Słabość gospodarki ukraińskiej znajduje swoje odzwierciedlenie w międzynarodowych rankingach ekonomicznych. W *Raporcie światowej konkurencyjności* w 2013 roku Ukraina została sklasyfikowana na 84. miejscu na świecie, a wśród największych problemów dla prowadzenia działalności gospodarczej w tym kraju wskazano: dostęp do finansów, korupcję (wskaźnik wolności od korupcji, stworzony przez *Transparency International*, klasyfikuje pod tym względem Ukrainę dopiero na 144. miejscu na świecie¹⁵), nieefektywną administrację rządową, regulacje podatkowe oraz brak stabilności politycznej¹⁶. Pod względem efektywności rynku dóbr Ukraina została sklasyfikowana na 124. miejscu, a w przypadku rynku finansowego – na 121. Bardzo krytycznie oceniają wiarygodność kredytową gospodarki ukraińskiej wszystkie agencje ratingowe, znacznie obniżając w 2013 roku swoje ratingi dla Ukrainy i dodatkowo wystawiając na 2014 rok prognozę negatywną.

Tabela 2. Struktura geograficzna importu Ukrainy w 2013 roku

Kraj	Import w 2013 r. w mln USD	Dynamika importu w %	Udział w imporcie w %
Ogółem	76 963,9	90,9	100,00
1. Rosja	23 234,2	84,7	30,19
2. Chiny	7 900,7	100,0	10,27
3. Niemcy	6 771,0	99,5	8,80
4. Polska	4 068,6	114,1	5,29
5. Białoruś	3 605,2	71,1	4,68
6. USA	2 759,3	95	3,59

Źródło: Державна Служба Статистики..., op. cit.

Największą wartość towarów Ukraina sprowadza z Rosji, choć w 2013 roku statystyki ukraińskie odnotowały spadek dynamiki importu z tego kraju do niespełna 85% wartości z roku poprzedniego (tabela 2.). Mimo tego spadku, udział Rosji w ukraińskim imporcie wyniósł w 2013 roku ponad 30%. Drugie miejsce w strukturze geograficznej ukraińskiego importu zajęły Chiny z udziałem przekraczającym 10%, a trzecie Niemcy (8,8%). Polska jako dostawca towarów na rynek ukraiński w 2013 roku zajęła czwartą pozycję z udziałem na poziomie

¹⁴ Державна Служба Статистики України, <http://www.ukrstat.org>, data dostępu 18.05.2014 r.

¹⁵ Corruption Perceptions Index, Transparency International, <http://www.cpi.transparency.org>, data dostępu 18.05.2014 r.

¹⁶ *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, op. cit., s. 376.

blisko 5,3%. Pozytywnym faktem była także relatywnie wysoka dynamika ich importu z Polski, przekraczająca w 2013 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, 114%.

Według danych, prezentowanych przez Ministerstwo Gospodarki RP, w strukturze polskiego eksportu na Ukrainę w 2013 roku dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego (28,2%)¹⁷. Kolejne miejsca zajęły: wyroby przemysłu chemicznego (18,0%), produkty mineralne (11,1%) oraz artykuły rolno-spożywcze (10,6%). Wśród głównych polskich eksporterów do Ukrainy wymienić należy m.in.: Can-Pack, Krakowską Fabrykę Armatur, Ferro, Food Service, Jastrzębską Spółkę Węglową, Lotos, LPP, Sanitec Koło czy Vita Fruit.

Polscy eksperci rządowi najbardziej perspektywicznych sektorów dla polskiego eksportu do Ukrainy upatrują m.in. w: energetyce, budownictwie, sektorze rolno-spożywczym (także w dostawie maszyn i urządzeń rolniczych) oraz w sektorze usług (głównie edukacyjnych, medycznych i turystycznych)¹⁸.

Natomiast barier w dostępie do rynku ukraińskiego, oczywiście poza obecną sytuacją społeczno-polityczną w tym kraju, upatruje się w¹⁹:

- powszechnej korupcji aparatu administracyjno-sądowniczego;
- nieprzejrzystości i zmienności ukraińskich przepisów prawnych;
- braku efektywności wymiaru sprawiedliwości;
- szeregu ograniczeń pozataryfowych, związanych z dopuszczeniem importowanych towarów do obrotu rynkowego – m.in. w postaci: obowiązkowej certyfikacji, atestacji, restrykcyjnych przepisów weterynaryjnych i fitosanitarnych;
- kwestionowaniu i zawyżaniu przez ukraińskie służby celne wartości celnej importowanych towarów oraz częste zmiany procedur i przepisów celnych;
- złym stanie infrastruktury i wciąż, mimo pewnej poprawy w tym zakresie, niewielkiej liczbie przejść granicznych, co wydłuża czas oczekiwania na granicy w przewozach towarowych.

Niestety, nasilająca się napięta sytuacja społeczno-polityczna Ukrainy, pogłębiająca fatalny stan gospodarki ukraińskiej (co przyniosło także skutek m.in. w postaci znacznej dewaluacji ukraińskiej waluty, w efekcie pogorszającej konkurencyjność cenową polskich towarów na tamtejszym rynku), spowodowała w 2014 roku gwałtowny spadek wartości polskiego eksportu do Ukrainy. Według danych Ministerstwa Gospodarki RP eksport Polski do Ukrainy w 2014 roku osiągnął poziom zaledwie 73% wartości z roku poprzedniego²⁰. Pozostaje

¹⁷ Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Ukrainą. Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 19.05.2014 r.

¹⁸ *Przewodnik eksportera po rynku Ukrainy*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.polska.trade.gov.pl>, data dostępu 19.05.2014 r.

¹⁹ *Bariera w dostępie do rynku ukraińskiego*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Kijowie, <http://www.kiev.trade.gov.pl>, data dostępu 19.05.2014 r.

²⁰ Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 28.02.2015 r.

żyć nadzieję, iż kraj ten w najbliższym czasie rozwiąże swoje polityczne problemy zarówno o podłożu wewnętrznym, jak i w stosunkach z Rosją, dzięki czemu polscy przedsiębiorcy będą mogli bez obaw eksportować swoje produkty na ten rynek, a podpisana Umowa Stowarzyszeniowa z UE będzie tylko jednym z wielu symptomów zmian polityczno-gospodarczych na Ukrainie i krokiem ku dalszej integracji z jednolitym rynkiem, co w długim okresie znacząco poprawi warunki wymiany handlowej z tym krajem.

5. Białoruś jako alternatywny kierunek ekspansji dla polskich eksporterów

Białoruś jest trzecim co do wielkości rynkiem dla importu światowego wśród krajów WNP. W 2013 roku wartość towarów importowanych przez ten kraj wyniosła 45,6 mld USD, co stanowiło 95% wartości z roku poprzedniego. Było to wynikiem znacznego spowolnienia gospodarczego w tym kraju. Wzrost PKB osiągnął zaledwie 0,9%, wobec wcześniej zapowiadanego przez rząd poziomu ponad 8%²¹. Nastąpił także blisko 5-procentowy spadek produkcji, a inflacja przekroczyła poziom 18%. Niewątpliwie znaczący wpływ na tę sytuację miało pogorszenie kondycji gospodarki rosyjskiej, co wobec dużej zależności gospodarczej Białorusi od rosyjskiego partnera, braku realnych inwestycji zagranicznych oraz znacznie gorszego, niż ma to miejsce w Rosji, ogólnego stanu gospodarki przyniosło wymienione powyżej skutki. Jedynym optymistycznym faktem jest wzrost w 2013 roku handlu detalicznego o ponad 18%, co pozwoliło na uzyskanie dodatniej wartości wzrostu PKB, a także może stanowić pewien argument dla polskich eksporterów, aby rozpatrywać rynek białoruski jako kierunek swojej ekspansji zagranicznej. Charakterystyczne także jest, że udział handlu zagranicznego Białorusi w jej PKB w 2012 roku wyniósł 146%, co według danych Banku Światowego plasuje Białoruś wśród 10 państw na świecie o największej wartości tego wskaźnika.

Oczywiście najważniejszym partnerem handlowym dla Białorusi jest Rosja, a wprowadzona w 2010 roku Unia Celna tylko ugruntowała mocniej dominację tego kraju w handlu zagranicznym Białorusi. Udział Rosji w białoruskim imporcie wyniósł ponad 53%, wobec zaledwie 7% udziału Niemiec, które zajmują drugie miejsce w tym zestawieniu (tabela 3.). Polska zajęła w 2013 roku 5. miejsce wśród największych dostawców towarów na białoruski rynek, a wartość importowanych z Polski towarów wyniosła blisko 1,6 mld USD, stanowiąc ponad 3,6% udział w białoruskim imporcie. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż mimo ogólnego spadku wartości importu Białorusi w 2013 roku, w przypadku importu z Polski odnotowano wzrost o blisko 240 mln USD w porównaniu

²¹ T. Bakunowicz, *Kolejna odslona kryzysu białoruskiego modelu gospodarczego*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa 2014, <http://www.osw.waw.pl>, data dostępu 21.05.2014 r.

z rokiem poprzednim, a w stosunku do roku 2009 odnotowano podwojenie ogólnej wartości importowanych polskich towarów. Nieoficjalnie jednak podkreśla się, iż znaczna ich część trafia następnie na rynek rosyjski, obchodząc w ten sposób różne ograniczenia handlowe.

Tabela 3. Struktura geograficzna importu Białorusi w latach 2009-2013

Kraj	2009	2012	2013	
	w mln USD		w mln USD	udział w %
Ogółem	28 569	46 404	43 023	100,00
1. Rosja	16 726	27 550	22 904	53,24
2. Niemcy	2 211	2 732	3 035	7,05
3. Chiny	1 080	2 373	2 829	6,58
4. Ukraina	1 290	2 309	2 053	4,77
5. Polska	786	1 349	1 581	3,67

Źródło: *Национальный статистический комитет Республики Беларусь*, <http://www.belstat.gov.by>, data dostępu 20.05.2014 r.

Według danych Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Mińsku w 2012 roku największy udział wśród polskich towarów, trafiających na rynek Białorusi miało mięso (17%), następnie tworzywa sztuczne (9%), kotły, piece i urządzenia mechaniczne (8%) oraz urządzenia elektryczne (8%)²². Do czołowych eksporterów polskich na Białorusi zaliczyć można m.in.: LPP, Rehau, Food Service, Vita Fruit, Ferro, Krakowską Fabrykę Armatur oraz Nova Trading.

Aktualny stan gospodarki białoruskiej, niestety, nie stwarza warunków pozwalających na optymistyczne prognozy w kwestii rozwoju polskiego eksportu na tamtejszy rynek. Obecne władze prowadzą politykę opartą na populizmie i w obliczu wyborów prezydenckich w 2015 roku nie będą podejmowały trudnych reform gospodarczych. Pewnej szansy dla polskich eksporterów można było upatrywać w przyjętym programie współpracy transgranicznej Polska – Białoruś – Ukraina, jednak dotychczasowe doświadczenia z jego funkcjonowania nie pozwalają postawić tezy o jego znaczącym pozytywnym wpływie na kształt dwustronnych relacji handlowych z Białorusią.

6. Kazachstan – niewielki rynek o dużym potencjale rozwoju

Polscy eksporterzy w niewielkim stopniu są obecni na kazachskim rynku, zdecydowanie wśród rynków wschodnich preferując duże, lepiej rozpoznane rynki

²² *Białoruś – raport o stanie handlu zagranicznego w 2012 roku*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Mińsku, Mińsk, maj 2013, s. 24-25.

Rosji i Ukrainy. Tymczasem, uwzględniając często relatywnie niewielką skalę zaangażowania eksportowego polskich firm, sukces dla ich działalności eksportowej może przynieść obecność na rynkach mniejszych, ale perspektywicznych pod względem potencjału rozwojowego, a także w mniejszym stopniu nasyconych konkurencją ze strony największych koncernów międzynarodowych.

Niewątpliwie zniechęcającym faktem dla przedsiębiorców poszukujących nowych rynków zbytu może być to, iż Kazachstan liczy niespełna 19 mln osób (tj. 2 razy mniej niż Polska), a zamieszkuje obszar ponad 2,7 mln km², (tj. ponad 8,5 razy więcej niż terytorium Polski). Jednak warto przytoczyć najważniejsze dane makroekonomiczne, charakteryzujące gospodarkę kazachską. W latach 2010-2013 tempo wzrostu PKB utrzymywało się na poziomie 5-7% rocznie. Inflacja była ustabilizowana – w 2013 roku wyniosła niewiele ponad 6%, natomiast bezrobocie systematycznie spada – w 2013 roku osiągnęło poziom 5,2%²³. Wartość importu w latach 2010-2013 wzrosła 1,5-krotnie, wynosząc w 2013 roku ponad 48 mld USD, tj. więcej niż import Białorusi w tym czasie.

Rosnącą atrakcyjność gospodarczą Kazachstanu dostrzega się również w raportach ekspertów międzynarodowych organizacji. W *Raporcie światowej konkurencyjności* kraj ten został uplasowany w 2013 roku na 50. miejscu, tj. wyżej niż wszystkie inne omawiane w tym artykule rynki wschodnie. Kazachstan jest uważany za lidera przemian w regionie i zbliża się do zakończenia z sukcesem negocjacji w sprawie przystąpienia do Światowej Organizacji Handlu. Według ekspertów Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Astanie sprzyjającymi czynnikami dla prowadzenia działalności gospodarczej są stabilne prawo oraz sprawny system sądowiczy. Warto zauważyć również, iż przykładowo stawka podatku VAT w Kazachstanie wynosi tylko 12%.

Podobnie jak w przypadku pozostałych państw WNP, najważniejszym partnerem handlowym Kazachstanu jest Rosja. Udział tego kraju w imporcie kazachskim wyniósł w 2013 roku ponad 36%, dystansując w tym zestawieniu Chiny (17%), Niemcy (5,7%) oraz USA (4,8%). Strukturę geograficzną importu Kazachstanu prezentuje tabela 4.

Polska jako dostawca towarów na rynek Kazachstanu zajęła w 2013 roku 13. pozycję, z niewielkim udziałem na poziomie 1%. W strukturze towarowej naszego eksportu dominują wyroby przemysłu chemicznego (udział w 2013 roku na poziomie 21,9%), maszyny i urządzenia elektromechaniczne (21%) oraz artykuły rolno-spożywcze (16%)²⁴. Do ważniejszych polskich przedsiębiorstw, obecnych w Kazachstanie, zaliczyć należy m.in.: Cersanit, Food Service, Famet, Polpharmę, Selenę, Turek, TZMO oraz Zelmer.

²³ Informacja o współpracy gospodarczej Polska – Kazachstan. Ministerstwo Gospodarki, op. cit., 19.05.2014 r.

²⁴ Ibidem.

Tabela 4. Struktura geograficzna importu Kazachstanu w latach 2010-2013

Kraj	2010	2012	2013	
	w mln USD		w mln USD	udział w %
Ogółem	29 760,0	44 539,4	48 872,5	100,0
1. Rosja	11 006,2	17 111,9	17 685,6	36,2
2. Chiny	3 964,5	7 497,7	8 192,7	16,8
3. Niemcy	1 828,2	2 271,2	2 805,8	5,7
4. USA	1 313,1	2 115,1	2 363,4	4,8
5. Ukraina	1 358,5	2 923,0	2 248,5	4,6
13. Polska	376,6	470,4	492,1	1,0

Źródło: Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі, <http://www.stat.gov.kz>, data dostępu 20.05.2014 r.

Wśród barier rozwoju polskiego eksportu do Kazachstanu wymienia się przede wszystkim: słabą infrastrukturę lokalną, niską jakość siły roboczej oraz wzrost stawek celnych w wyniku przyjęcia przez Kazachstan wspólnej zewnętrznej taryfy celnej z Rosją i Białorusią²⁵.

Zakończenie

Jak wykazują dane przedstawione w artykule, polscy eksporterzy nie wykorzystują w pełni potencjału rynków wschodnich jako kierunku ekspansji eksportowej. Obszar ten, mimo wielu problemów gospodarczych i społeczno-politycznych, jakie go charakteryzują, stanowi niewątpliwie szansę rozwoju potencjału eksportowego polskich przedsiębiorstw.

W celu wykorzystania tej szansy działania polskich firm powinny zostać wsparte aktywną polityką proeksportową polskiego rządu. W przypadku rynków wschodnich istotna jest przede wszystkim minimalizacja ryzyka politycznego i handlowego dla polskich eksporterów. Wymaga to z jednej strony dostarczenia polskim podmiotom szerokiej kompleksowej wiedzy na temat warunków i perspektyw prowadzenia działalności gospodarczej na poszczególnych rynkach, z drugiej większego wsparcia ze strony takiego podmiotu jak Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Wzorem Niemiec należy w znacznie większym stopniu promować polskie marki i lobbować na rzecz polskich firm u naszych wschodnich partnerów gospodarczych, a w relacjach politycznych polscy politycy powinni wykazać się wysoką wrażliwością i wyczuciem skomplikowa-

²⁵ *Możliwości eksportowe i inwestycyjne polskich firm w Kazachstanie*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2013, nr 93 (1069).

nych niejednokrotnie relacji zarówno pomiędzy poszczególnymi krajami WNP, jak i wewnątrz tych społeczności.

Niestety, omawiany region charakteryzuje się dużą niestabilnością polityczną i zapewne w najbliższych latach sytuacja ta nie ulegnie znaczącej poprawie. Może to niejednokrotnie powodować perturbacje w relacjach handlowych z poszczególnymi krajami regionu, w szczególności z Federacją Rosyjską. Tymczasem z prezentowanych danych jasno wynika, iż zdecydowana większość naszego eksportu w tym regionie jest kierowana właśnie na rynek rosyjski, który z uwagi na swoją wielkość i chłonność oraz skalę naszej obecności jest bardzo trudny do zastąpienia.

Abstrahując jednak od problemów *stricto* politycznych, umiejętnie prowadzona polityka proeksportowa w obliczu korzystnego położenia geopolitycznego Polski powinna stworzyć silne fundamenty pod proces ekspansji eksportowej polskich firm na rynkach wschodnich. A czy ta szansa zostanie wykorzystana, to okaże się w ciągu najbliższych lat.

Bibliografia

1. *Białoruś – raport o stanie handlu zagranicznego w 2012 roku*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Mińsku, Mińsk, maj 2013.
2. *Możliwości eksportowe i inwestycyjne polskich firm w Kazachstanie*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2013, nr 93 (1069).
3. *Przewodnik eksportera po rynku Ukrainy*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
4. *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva 2013.
5. *Współpraca handlowa Polski z krajami WNP, w tym w szczególności z Rosją, Ukrainą i Białorusią*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014.

Źródła internetowe

1. Bakunowicz T., *Kolejna odsłona kryzysu białoruskiego modelu gospodarczego*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa 2014, <http://www.osw.waw.pl>, data dostępu 21.05.2014 r.
2. *Bariery w dostępie do rynku ukraińskiego*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Kijowie, <http://www.kiev.trade.gov.pl>, data dostępu 19.05.2014 r.
3. Corruption Perceptions Index, Transparency International, <http://www.cpi.transparency.org>, data dostępu 18.05.2014 r.
4. Державна Служба Статистики України, <http://www.ukrstat.org>, data dostępu 18.05.2014 r.
5. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu 16.05.2014 r.
6. International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/index.htm>, data dostępu 14.05.2014 r.

7. Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі, <http://www.stat.gov.kz>, data dostępu 20.05.2014 r.
8. Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, data dostępu 14.05.2014 r., 15.05.2014 r., 18.05.2014 r., 19.05.2014 r., 28.02.2015 r.
9. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь*, <http://www.belstat.gov.by>, data dostępu 20.05.2014 r.
10. *Przewodnik eksportera po rynku Ukrainy*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.polska.trade.gov.pl>, data dostępu 19.05.2014 r.
11. Росстат, <http://www.gks.ru>, data dostępu 19.05.2014 r., 01.03.2015 r.
12. Unia Europejska, *Statystki i badania opinii publicznej*, http://europa.eu/publications/statistics/index_pl.htm, data dostępu 14.05.2014 r.
13. Wnp.pl (Piotr Apanowicz), *Globalna ekspansja polskich firm to konieczność*, http://www.wnp.pl/wiadomosci/globalna-ekspansja-polskich-firm-to-koniecznosc,225410_1_0_0_0_1.html, data dostępu 15.05.2014 r.
14. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie, <http://www.moskwa.trade.gov.pl>, data dostępu 20.05.2014 r.

Veronika Piovarčiová, Ľubomír Darmo¹

IMPORTANCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FOR DEVELOPING CREATIVE INDUSTRY IN SLOVAK REPUBLIC²

Abstract

At the basis for the use of creativity as a determinant of economic growth is creative implementation of knowledge and information in generating new, unusual, unconventional solutions and conceptions. These should rely on free and creative environment that supports new ideas and views, which further become a source of innovation. The advancement of the creative economy requires achieving a certain level of development in economic, technological and social environment. Among the key factors are advanced and educated workforce, suitable working and living conditions, and a good institutional background. The lack of domestic capital induces the need to obtain funds in the form of foreign investment. The paper deals with the theoretical aspect of the creative economy, investigating the particularities of its development in the case of the Slovak Republic. The goal of the paper is to analyze the inflow of foreign direct investment in particular sectors of the Slovak economy and to identify its contribution to the development of the creative economy. The creative economy of Slovakia has the potential to create new jobs, encourage GDP growth, and improve competitiveness.

Key words: creativity, creative economy, creative sectors, foreign direct investment

ZNACZENIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W ROZWOJU SEKTORA KREATYWNEGO W REPUBLICE SŁOWACKIEJ

Streszczenie

Podstawą do wykorzystania kreatywności jako determinanty wzrostu gospodarczego jest wkład wiedzy i informacji w tworzenie nowych, niezwykłych, niekonwencjonalnych rozwiązań i koncepcji. Proces ten powinien odbywać się w wolnym i twórczym środowisku, które wspiera nowe pomysły i punkty widzenia, które stają się źródłem kolejnych innowacji. Zaawansowanie kreatywnej gospodarki wymaga osiągnięcia pewnego poziomu rozwoju otoczenia gospodarczego, technologicznego i społecznego. Istotnym warunkiem tego jest wykwalifikowana i wykształcona siła robocza, odpowiednie warunki pracy i życia oraz dobre otoczenie instytucjonalne. Brak kapitału krajowego wywołuje potrzebę pozyskania środków w formie inwestycji zagranicznych. Praca analizuje teoretyczne aspekty gospodarki kreatywnej z uwzględnieniem specyfiki jej rozwoju w Republice Słowackiej. Celem artykułu jest analiza napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do poszczególnych sektorów gospodarki słowackiej oraz zbadanie ich wkładu w rozwój

¹ Veronika Piovarčiová, PhD, Eng., Ľubomír Darmo, PhD – University of Economics in Bratislava, The Faculty of National Economy, Department of Economics

² This paper was supported by the Grant Agency VEGA, under project No. 1/0379/12 “Contradiction of Creating Human Capital in New Economy”.

gospodarki kreatywnej. Gospodarka kreatywna na Słowacji ma potencjał tworzenia nowych miejsc pracy, stymulowania wzrostu PKB oraz poprawy konkurencyjności.

Słowa kluczowe: kreatywność, gospodarka kreatywna, sektory kreatywne, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Introduction

Among the first to use the term 'creative economy' was J. Howkins³ in 2001. Crucial contribution to research into the concept was made by R. Florida⁴. Both emphasized the high added value that in most developed economies is generated by scientists, artists, people of talent, original, non-conventional and creative ideas. A creative economy is one where the main source of economic growth is not only capital and labour, but chiefly human creativity. This creativity manifests itself in finding, accepting and creating non-conventional procedures or practices, in inventing new ideas and original solutions⁵. As noted by J. Howkins⁶, we need to distinguish between creativity and innovation. Creativity is defined as internal, personal and subjective, while innovation is its external and objective demonstration. Creativity is able to drive innovation, but innovation cannot manage creativity. Thus, creativity is an input, not an output of a working process. Therefore, it is presently regarded as one of the most important factors encouraging the growth of individual industries of particular economic sectors, as well as entire economic systems.

Culture is an important source of creativity. The creative industries are built on the richness and diversity of cultural heritages, as well as on gifted artists and cultural professionals. This core of creativity is surrounded by interlinked layers of innovative services provided by entrepreneurs who bring creativity to the market. Theorists and makers of creative policies (e.g. parliament or government leaders) claim that in order to take full advantage of the creative potential of Europe it is necessary to combine arts and creativity with a spirit for enterprise and innovation.

The European Year of Creativity and Innovation in 2009 highlighted the importance and benefits of the creative industries. The creative and cultural industries account for about 2.6 percent of the European GDP, which is more than in many other industries, in particular manufacturing. What is even more important, its growth is faster than the growth of other sectors of the economy.

³ J. Howkins, *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*, Penguin Books, London 2001.

⁴ R. Florida, *The Rise of the Creative Class: And How It Is Transforming Work, Leisure and Everyday Life*, Basic Books, New York 2002.

⁵ J. Kloudová et al., *Kreativní ekonomika. Trendy, výzvy, příležitosti*, Grada Publishing, Praha 2010.

⁶ J. Howkins, *Creative Ecologies: Where Thinking Is a Proper Job*, University of Queensland Press, Queensland 2009.

The creative industries are largely involved in production of higher added value. Obviously, many countries, regions and municipalities have invested in creative economy programs and related schemes, or have formed strategies for its support. The main task of such programs and strategies was the creation of jobs, the effort to attract investment into this sector of the economy, as well as an enlargement of creativity in all the sectors of the national economy and society as a whole.

The period of financial crisis, but also the present time, have been full of uncertainty regarding the future developments. The financial crisis that arose in 2007/2008 raised many questions. One of them is the role of the creative economy and the values it creates. Quite frequently these values are not material, but intangible and experiential. Therefore, there is a need to change the approach to supporting creative entrepreneurs, revalue the relationship between culture and the economy, and sustain development strategies of the creative economy on local levels, i.e. municipalities, agglomerations, and further on the level of regions.

The present economy is based on knowledge and information. As mentioned before, creativity becomes a determinant of further economic development and growth. This change will have many consequences. Many of these implications are related to international trade that is a source of economic growth in many countries. "Globally, it is estimated that the creative sectors of the economy produce more than 7% of world GDP, assuming its continuous growth, averaging a 10% growth rate per annum"⁷. Although the creative economy represents a huge potential for GDP growth and job creation, related industries are still marginalized in spite of the immense resources of thought, ideas and talent that they offer. This is because particular economies are orientated towards other areas of industry, which seem more attractive at present, even though they might not be so in the long term. "Creativity, more than labour and capital, or even traditional technologies, is deeply rooted in the culture of each country"⁸. Elements such as talent, experimentation, openness to new ideas and opinions are often the domain of developed economies. Exactly these opportunities, which are available in developed, but also in developing and emerging countries, need to be fully used and thus help increase the share of the creative industries in international trade in order to raise the standard of living.

1. Creative industries

In the literature, particularly by Slovak authors, the term 'creative industry' is defined various, which is a result of differences in translation. Many authors, for

⁷ UNCTAD, *Creative Economy: Report 2010*, Geneva and New York 2010, http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf, retrieved 16.10.2013.

⁸ Ibidem.

example Kloudová⁹, use the terms creative industry, cultural industry, and creative sector.

The term 'creative industry' began to be used in 1990 by the British Department for Culture, Media and Sport (DCMS), and gradually replaced the former term 'cultural industries' (which was defined already in 1940 by Adorno and Horkheimer). Crucial importance is attached to the relationship between culture and economy, which is one of the ideas of the neoliberal theory. Since the 1970s, culture has gradually become to be seen as an instrument of economic growth. The shift from the cultural to the creative industries was related to the neoliberal government in the United Kingdom. This change in terminology has allowed to include the creative industries in government policies. It has brought about a boost in the performance of these industries, along with growing earnings and profits.¹⁰

According to DCMS, the creative industries include the following areas: advertising, architecture, art and antiques, crafts, design, fashion, publishing industry, software industry and computer games, television and radio.

For the purpose of this analysis, it is necessary to determine which industries fall under the category of creativity. After classifying the particular industries as creative, we focus on the volume of inward foreign direct investment (FDI) to these industries that would influence the development of companies, lead to enlargement of existing companies, and increase the production capacities of firms conducting business in the creative economy. We will use the definition and classification of the creative industries proposed by UNCTAD.

The UNCTAD definition states that the creative industries¹¹:

- are periods of creation, production and distribution of goods and services, which use creativity and intellect as primary inputs;
- consist of a set of knowledge-based activities, focused on but not limited by arts, potentially generating revenues from trade and intellectual property rights;
- include tangible products and intangible intellectual or artistic services with creative elements;
- stand at the crossroads of the artisan, services and industrial sector,

⁹ J. Kloudová et al., op. cit.

¹⁰ Christopher Robert Smith (Baron Smith of Finsbury) was a member of the lower house of the Parliament of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from 1983 to 2005, when he resigned and was subsequently appointed to the House of Lords. He was awarded the title Lord Smith of Finsbury. In 1997-2001, he served as Minister of Culture, Media and Sport and as chairman of the Millennium Commission. His activity in these capacities was associated with the issue of creative industries as a major economic phenomenon. From this perspective, very important is his tenure as chairman of the British Council for Advertising. Since 2008, the chairman of the Environment Agency, visiting professor for culture and creative industry at the University of the Arts in London, and chairman of the Wordsworth Trust.

¹¹ UNCTAD, *Creative Economy: Report 2010...*, op. cit.

- and form a new dynamic sector within international trade.

The creative industries are divided into four main industries, namely: heritage, arts, media, and functional creations. Heritage represents all the cultural aspects, goods, services and cultural activities resulting from the historical, ethnic and social perspectives of creativity. It is the foundation of all the creative industries. Arts include all forms of art, often inspired by historical heritage and symbolism. The media represent the industry involved in communication with an audience or with a larger number of people. The industry of functional creations is comprised of sectors that are more oriented towards the creation of goods and services produced for practical purposes.

Table 1. Classification of creative industries by UNCTAD

Heritage	<i>traditional cultural expressions</i>	art crafts
		festivals and celebrations
	<i>cultural sites</i>	archaeological sites
		museums
		libraries
		exhibitions
Arts	<i>visual arts</i>	paintings
		sculptures
		photography
		antiques
	<i>performing arts</i>	live music
		theatre
		dance
		opera
		circus
		puppetry
Media	<i>publishing and printed media</i>	books
		press and other publications
	<i>audiovisuals</i>	film
		television
		radio
	other broadcasting	
Functional creations	<i>design</i>	interior
		graphic
		fashion
		jewellery
		toys
	<i>new media</i>	architectural
		advertising
		cultural and recreational
		creative research and development
		digital and other creative services

Source: UNCTAD, *Creative Economy: Report 2010...*, op. cit.

In its research, UNCTAD pays great attention to the research area of FDI. Since this paper focuses on FDI inflows to the creative industries, it begins from the definition and classification of industries given by UNCTAD. However, there is one problematic issue. The classification of industries (sectors) used in Slovakia is different. Therefore, it is debatable whether a particular industry should be included in the category of the creative economy.

2. Impact of FDI on development of creative economy in Slovak Republic

We will examine whether there is any FDI inflow into the creative industries in the case of Slovakia. Our goal is to analyze the inflow of FDI into the creative industries on the basis of the structure of FDI inflows into particular sectors of the Slovak economy. The highest inflow was achieved in the sectors of manufacturing and financial intermediation. This largely due to the privatization of Slovak banks and the involvement of foreign investors in the industries of car manufacturing and electronics. Obviously, many further investments were conditioned by initial investments in the relation supplier – customer. Thus, Slovakia has focused on creating real physical output more than on the services or products of the creative economy. Total FDI inflows into Slovakia are presented in table 2 and chart 1. On the whole, Slovakia is very popular with investors, mainly since the beginning of the new millennium, when FDI inflow began to grow rapidly. This situation was caused mainly by the change in the macroeconomic policy of the new government formed in 1998. Slovakia then changed its policy towards the support of foreign investors, improved the business environment and commenced the privatization of banks and other state-owned enterprises. Thus, the FDI inflow chiefly depended on the processes of privatization and investments, which were very unstable. Only a few years later, in 2002 and 2003, after the effects of privatization had worn off, Slovakia began to focus on greenfield investments. A sharp drop in investment inflows, or in fact, disinvestment was noted in 2009. This was due to an unstable economic environment and decreasing economic performance of Slovakia, but mainly its trade partners and countries from which investments originated. At present, the FDI inflow is beginning to grow again. Having experienced during the financial crisis how very narrow the specialization of the Slovak economy is and how dependent it is on car manufacturing, Slovakia is now trying to change the strategy and intends to attract FDI with higher added value, i.e. investment in research and development and other sectors of the creative economy. The change in orientation should diversify the dependency on one or two industries, as well as encourage economic growth.

The directions of FDI inflows into Slovakia and their structure demonstrate that there is an element of creativity in the investments. However, they are neg-

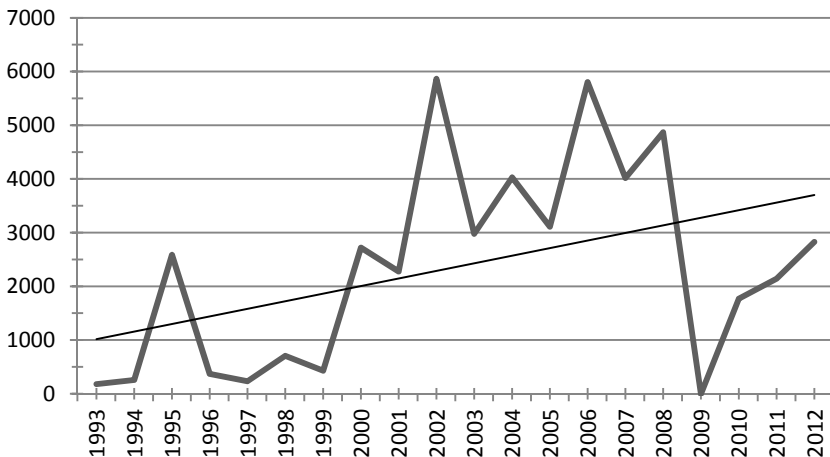
ligible, mainly because investment is virtually limited to production and is not aimed at participation in research and development or design of particular products. It should be noted that there are investments whose effect on the economy is small, but which play an important role for the creative economy. An example of such investment is the entrance of the transnational multimedia company CME into Slovak television broadcasting in 2002.

Table 2. FDI inflow into Slovak Republic (in millions USD)

Year	Inward FDI	Year	Inward FDI
1993	179,1379	2003	2 975,6680
1994	255,1740	2004	4 028,9920
1995	2 587,1490	2005	3 109,6380
1996	369,7433	2006	5 803,0860
1997	230,6031	2007	4 017,2450
1998	706,8293	2008	4 868,0240
1999	428,5010	2009	-6,0791
2000	2 720,3790	2010	1 769,7610
2001	2 274,8400	2011	2 142,8920
2002	5 864,8790	2012	2 825,9230

Source: UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/EN/>, retrieved 17.03.2014

Chart 1. FDI inflow into Slovak Republic (in millions USD)



Source: authors; UNCTADstat, op. cit.

In this context, the following question arises: What is the potential of Slovakia's creative industries in relation to the overall economy, and in relation to the

other industries? It is in our interest to assess the potential of the creative industries because of their attractiveness to foreign investors. It is exactly the potential of the particular sectors of the economy that is one of the determinants of FDI inflows into these sectors, and hence into the country as a whole. Slovakia is considered to be a country with a developed industry. From the socio-historical development it is clear (though, regrettably, often forgotten) that there are some traditional sectors, such as crafts, which belong to the creative economy. Craft skills have always been passed from father to son and used to be the main source of income for many Slovak households. Presently, crafts are on the ebb due to unfavourable conditions for their development. Even so, Slovakia still has an abundance of creative and skilful craftsmen who work in other professions, not being able to earn a sufficient income in crafts.

Table 3 presents the potential of the creative industries in FDI inflows in the Slovak Republic. The creative or creative-related industries are given in bold type. The level of investments in the creative industries is not very impressive, but it is not insignificant, either. Moreover, we can observe an upward trend, unfortunately hindered by the global financial crisis of 2008.

As has already been mentioned, FDI flows into Slovakia are directed mainly to sectors or industries producing real physical outputs (tangible assets), i.e. finished products, in which Slovakia's design, research or development sectors do not participate. Nevertheless, it can be claimed that there exist many elements supporting human creativity with respect to FDI. Thanks to these elements, new ideas and business plans have emerged, which might be a driving force for the development of the creative economy in Slovakia.

This notion is obvious from the available data of FDI inflow into Slovakia overall and into the creative industries. The creative industries constitute an important part of FDI inflow. The development of FDI inflow into Slovakia is very unstable. Its volume largely depends on privatization processes (privatization of Slovak banks, power industry, and telecommunications) or on the investments of large multinationals, mainly in car manufacturing, electronic production, and related industries. Thus, there is no clear trajectory of its development. However, the following graph gives us many clues to FDI inflow into Slovakia. As can be seen, the volume of foreign investments had been relatively high up until the global financial crisis. In 2009, Slovakia, like many other countries (but as the only one among the V4 countries), had a negative inflow of investments. That new situation – disinvestment – usually means that foreign companies leave a country or even withdraw their capital. Fortunately, Slovakia offers many advantages to those who conduct business here and FDI inflow increased already in the following year.

Table 3. FDI inflow by industry (in millions USD)

Industry/Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
AGRICULTURE AND FISHING	-0,19	-0,041	1,545	15,08	21,085	9,221	5,166	18,882	13,056	11,114	15,894	8,357	..
MINING AND QUARRYING	-0,05	7,901	0,486	-5,66	11,509	16,311	17,955	37,562	45,765	0	1,325	26,462	..
Extraction of crude petroleum and natural gas; service activities incidental to oil and gas extraction, excluding surveying	0	0	0	-6,576	5,656	11,032	-1,794	27,673	21,292	..	-9,272
MANUFACTURING	846,876	249,265	5,298	802,802	2 139,929	1 164,886	2 028,949	153,943	555,639	-773,826	830,464	-119,777	..
Food products	23,175	37,066	7,483	21,967	9,849	-11,167	109,306	68,565	83,856	48,625	5,298	-6,964	..
Total (1805 + 2205)	110,742	12,659	0,221	27,735	38,68	43,045	95,886	142,768	48,432	68,074	17,219	-43,175	..
Textiles and wearing apparel	2,293	7,839	7,329	5,719	12,468	14,311	29,626	9,367	-4,118	-1,389	-5,298	-6,964	..
Wood, publishing and printing	108,449	4,819	-7,108	22,016	26,212	28,734	66,261	133,401	52,55	69,464	22,517	-36,212	..
Total (2300 + 2400 + 2500)	148,694	43,292	59,713	168,753	689,63	-127,957	195,522	106,947	336,079	-293,137	192,053	-41,783	..
Refined petroleum & other treatments	124,274	-0,29	0	107,776	458,185	-116,131	44,807	-23,7	87,693	-304,251	52,98	-112,813	..
Chemical products	22,15	22,629	-16,159	28,007	186,074	-36,871	69,266	-135,595	109,031	-1,389	88,742	-22,284	..
Pharmaceuticals, medicinal chemical and botanical products	0	0	0	0	-27,955	0,047	0	1,325	0	..
Rubber and plastic products	2,27	20,953	75,871	32,97	45,371	25,045	81,449	266,241	139,354	12,503	51,656	93,315	..
Total (2805 + 2900)	584,729	5,998	116,335	387,643	638,134	225,171	621,01	59,434	111,979	-479,3	488,742	179,666	..
Metal products	595,058	-1,096	118,785	322,807	581,946	167,281	577,261	50,751	43,379	-333,426	397,351	100,279	..
Mechanical products	-10,329	7,095	-2,45	64,836	56,188	57,889	43,749	8,683	68,601	-147,263	91,391	79,387	..
Total (3000 + 3200)	6,634	12,183	-5,673	18,035	34,742	43,732	261,386	253,376	-455,264	934,982	-357,616	-412,256	..
Office machinery and computers	0,327	0,124	0,044	-0,053	-0,642	5,116	-1,485	0,248	-9,593	1,389	2,649	4,178	..
Radio, TV, communication equipments	6,308	12,059	-5,717	18,088	35,384	38,617	262,871	253,128	-445,625	933,593	-360,265	-416,435	..

Medical, precision and optical instruments, watches and clocks	-0,139	2,96	5,228	4,787	1,401	-2,714	0	-1,325	4,178	..
Total (3400 + 3500)	-100,495	136,019	-161,809	71,461	459,871	817,302	617,041	161,358	443,285	-948,875	356,291	29,248
Motor vehicles	-100,495	135,978	-161,677	71,08	459,278	823,061	615,887	161,076	443,285	-948,875	354,967	27,855
Other transport equipments	0	0,041	-0,132	0,382	0,593	-5,759	1,154	0,283	0	0	0	1,393
Manufacture of aircraft and spacecraft	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ELECTRICITY, GAS AND WATER	-0,4	67,886	2979,517	449,599	109,105	36,62	1173,636	202,486	95,601	675,188	549,669	568,245
CONSTRUCTION	7,154	-1,034	0,728	-23,756	34,807	54,662	67,297	48,278	47,871	105,585	96,689	-97,493
TOTAL SERVICES	922,661	716,503	1145,192	1406,667	312,163	3927	-23,618	274,172	3112,813
TRADE AND REPAIRS	169,18	130,31	236,025	363,833	313,759	272,325	491,826	550,418	471,081	-377,883	26,49	559,889
Sale, maintenance and repair of motor vehicles and motor cycles; retail sale of automotive fuel	63,102	-0,291	39,389	18,891	65,982	60,646	-177,827	3,974	27,855
Wholesale trade and commission trade, except of motor vehicles and motorcycles	260,102	139,788	126,762	292,108	386,903	220,309	-322,312	55,629	518,106
Retail trade, except of motor vehicles and motorcycles; repair of personal and household goods	40,629	174,261	106,174	180,828	97,534	190,126	120,867	-33,113	13,928
HOTELS AND RESTAURANTS	3,065	5,502	3,488	12,574	-11,533	1,716	-30,046	5,809	124,193	-106,974	-14,57	2,786
TRANSPORTS, STORAGE AND COMMUNICATION	971,612	40,313	35,187	84,818	-227,714	109,364	160,732	236,249	224,895	-150,042	43,709	-45,961
Transport and storage	17,551	24,824	41,592	106,416	72,313	74,31	-6,946	33,113	40,39
Land transport	0,316	4,406	76,622	5,842	8,364	15,049	14,251	19,812	6,317	-22,228	10,596	12,535
Water transport	0,839	0,485	-1,168	10,854	3,598	2,667	2,779	2,649	1,393
Sea and coastal water transport	0	0	0
Air transport	0	0	0	-0,023	7,777	18,278	69,18	0,114	0	0	0	0

Supporting and auxiliary transport activities; activities of travel agencies	10,893	8,197	9,433	12,132	48,789	65,325	12,503	19,868	26,462	..
Post and telecommunications	67,267	-252,538	67,772	54,315	163,936	150,585	-143,095	10,596	-86,351	..
Post and courier activities	3,535	-1,877	4,336	4,539	0	-2,649	0	..
Telecommunications	970,883	26,186	64,237	56,192	159,6	146,046	-143,095	11,921	-86,351	..
FINANCIAL INTERMEDIATION	31,387	812,165	341,435	399,886	514,617	470,269	1206,776	1791,53	-361,211	286,093	1626,741	..
Financial intermediation, except insurance and pension funding	281,391	308,263	369,054	280,847	1013,701	1710,342	-443,179	294,04	1444,29	..
Monetary intermediation	0	0	160,022	115,831	715,719	948,713	-223,673	430,464	965,181	..
Other financial intermediation	0	0	209,033	165,016	297,982	761,675	-219,505	-136,424	479,109	..
Financial holding companies	0	0	0	0	-39,192	0	-2,779	-1,325	0	..
Insurance and pension funding	51,985	89,32	115,837	179,812	192,384	82,265	47,235	6,623	140,669	..
Activities auxiliary to financial intermediation	8,059	2,302	29,726	9,61	0,691	-1,076	34,732	-14,57	40,39	..
REAL ESTATE, RENTING AND BUSINESS ACTIVITIES	64,936	80,441	103,849	230,776	228,946	301,949	1078,133	1296,444	1015,56	-98,013	1006,964	..
Real estate	39,868	55,847	40,12	157,76	152,68	111,968	600,977	814,179	323,701	41,06	448,468	..
Renting of machinery and equipment without operator and of personal and household goods	4,92	7,355	10,035	70,176	79,362	3,042	-11,114	51,656	73,816	..
Computer activities	7,432	5,192	12,947	4,679	16,609	7,634	-11,571	142,77	8,336	41,06	34,819	..
Research and development	2,077	-0,083	-1,605	11,304	-5,101	0,052	0,734	0,374	2,779	3,974	-1,393	..
Other business activities	15,559	19,485	47,467	49,678	54,722	112,119	408,632	336,032	691,859	-237,086	449,861	..
Legal, accounting, book-keeping and auditing activities; tax consultancy; market research and public opinion polling; business and management consultancy	0	0	..	5,234	16,103	92,803	451,591	175,058	140,317	-98,013	267,409	..

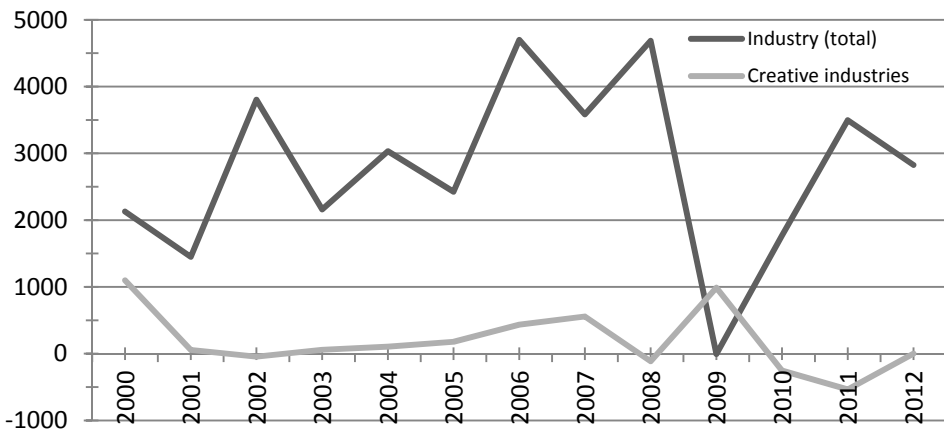
Management holding companies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	163,934	-92,715	0	..
Advertising	0	0	0	10,811	4,591	3,582	13,554	2,246	163,934	21,192	33,426
OTHER SERVICES	33,312	22,732	38,256	11,329	18,224	11,937	44,245	18,858	-43,068	31,788	-37,604
Recreational, cultural and sporting activities	1,676	7,08	4,057	-3,248	4,118	-45,846	10,596	-65,46
Unallocated	2,291	35,391	17,594	0	0	0	0	0	0	1,325	-1,393	2826,947
SUB-TOTAL	2129,171	1450,831	3804,368	2160,726	2426,892	4699,668	3582,781	4684,932	-5,557	1769,536	3497,214
Private purchases and sales of real estate	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2129,171	1450,831	3804,368	2160,726	2426,892	4699,668	3582,781	4684,932	-5,557	1769,536	3497,214	2826,947
PRIMARY SECTOR	-0,24	7,86	2,031	9,42	25,532	23,121	56,445	58,821	11,114	17,219	34,819

Notes: (...) – not available.

Source: OECD.Stat, <http://stats.oecd.org/>, retrieved 17.03.2014

The FDI inflow into the creative industries is relatively low, but with a growing tendency in the pre-crisis period. The change came in 2008 with the drop, or even disinvestment, in the creative part of the economy. Interesting is the situation in 2009. While the overall FDI dropped to negative numbers, FDI flows into the creative industries grew. Knowing that, we might claim that the creative industries had a positive impact on the moderation of the financial crisis. However, in the post-crisis time the FDI inflow into the creative industries decreased, with the exception of year 2012. We assume that this situation was caused by the effort of households to save some earnings as a result of an unexpected and unfavourable economic situation. Thus, the demand for the products of the creative industries fell and investments were not necessary. To conclude, we can find a negative relation between the FDI inflow into creative and other industries. However, the optimal situation would be an increase in both of them. In this case, production of tangible goods would be complementary to the outcomes of the creative industries and material well-being would go hand in hand with cultural, mental, and intangible welfare.

Chart 2. FDI inflow into creative industries and industry overall



Source: authors; OECD.Stat, op. cit.

Assuming a high potential of the creative industries, and their ability to create high added value and now jobs, we regard the growing trend of FDI inflow into these industries as positive. But the flow is still on a low level. Therefore, it is crucial that industries with such a high potential receive the support of the local and central authorities and policy makers.

Conclusion

Increasing the importance of the creative industries requires the creation of a favourable business environment by implementing a special support mechanism. One of the basic documents which identify the possibilities of the so far insufficiently exploited potential of the creative industries to boost economic growth is *Green Paper: Unlocking the Potential of the Cultural and Creative Industries*¹². Among the main future challenges are promotion of research into creativity, more intensive cooperation between the arts, academic and scientific institutions, as well as private-public partnerships and initiatives on local or regional levels. Another important task is the creation of an appropriate system of education that would encourage creativity. Nowadays, there is no systematic support for the creative economy. However, a precondition of the development of the creative industries was established by the strategic document 'Knowledge to Prosperity: Research and Innovation Strategy for Smart Specialization of Slovak Republic'. It concerns, in addition to legislative changes, e.g. effective consulting services, efficiency of business incubators, providing mentoring, creating optimal conditions for start-ups, establishment or formation and development of innovative firms, effective application of intellectual property rights, development of clusters, stimulating internalization of enterprises, promotion of international cooperation, as well as improving the access to financial funds. We might conclude that as a result of limited access to domestic funds, FDI inflows represent an important determinant and contribute to the development of the creative economy in Slovakia. Thus, they enhance the use of the creative economy's potential. We assume that the development of the creative economy is associated with the earnings and incomes of Slovak households. Firstly, households demand goods and services to improve living conditions, even to survive. Only the remainder of the income can be spent on goods or services associated with social events such as opera, theatre, exhibitions and so on, related to the creative industries. The development of the economy as a whole might bring a new impetus to the area of the creative industries.

Bibliography

1. Dudáš T., *Priame zahraničné investície vo svetovom hospodárstve*, Vydavateľstvo Ekonóm, Bratislava 2006.
2. Florida R., *The Rise of the Creative Class: And How It Is Transforming Work, Leisure and Everyday Life*, Basic Books, New York 2002.

¹² European Commission, *Green Paper: Unlocking the Potential of Cultural and Creative Industries*, Brussel 2010, http://ec.europa.eu/culture/documents/greenpaper_creative_industries_en.pdf, retrieved 10.01.2012.

3. Howkins J., *Creative Ecologies: Where Thinking Is a Proper Job*, University of Queensland Press, Queensland 2009.
4. Howkins J., *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*, Penguin Books, London 2001.
5. Kloudová J. et al., *Kreativní ekonomika. Trendy, výzvy, příležitosti*, Grada Publishing, Praha 2010.
6. Pearce R., *The evolution of technology in multinational enterprises: The role of creative subsidiaries*, "International Business Review" 1999 , No. 8.

Internet resources

1. Coy P., *The Creative Economy*, Bloomberg Businessweek, http://www.businessweek.com/2000/00_35/b3696002.htm, retrieved 25.11.2013.
2. Dayton-Johnson J., *What's Different About Cultural Products? An Economic Framework. Strategic Research and Analysis (SRA)*, 2000, http://publications.gc.ca/collections/collection_2010/pc-ch/CH4-150-2010-eng.pdf, retrieved 28.11.2013.
3. European Commission, *Green Paper: Unlocking the Potential of Cultural and Creative Industries*, Brussel 2010, http://ec.europa.eu/culture/documents/greenpaper_creative_industries_en.pdf, retrieved 10.01.2012.
4. Kokko A., *The Home County Effects of FDI in Developed Economies*, Working Paper 2006, No. 225. Stockholm School of Economics, <http://swopec.hhs.se/eijswp/papers/eijswp0225.pdf>, retrieved 10.02.2014.
5. Lipsey R. E., *Home and Host County Effects of FDI*, Working Paper, No. 9293, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge 2002, <http://cepr.org/meets/wkcn/2/2316/papers/lipsey.pdf>, retrieved 23.01.2014.
6. OECD.Stat, <http://stats.oecd.org/>, retrieved 17.03.2014.
7. Stern M. J., Seifert S. C., *From Creative Economy to Creative Society*, <http://www.trfund.com/resource/downloads/creativity/Economy.pdf>, retrieved 17.03.2014.
8. UNCTAD, *Creative Economy: Report 2010*, Geneva and New York 2010. http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf, retrieved 16.10.2013.
9. UNCTAD, *Creative Industries and Development*, Eleventh session, Sao Paulo, 13-18 June 2004, http://www.unctad.org/en/docs/tdxibpd13_en.pdf, retrieved 10.05.2013.
10. UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/EN/>, retrieved 17.03.2014.
11. UNESCO, *Understanding Creative Industries*, 2006, http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf, retrieved 09.05.2013.
12. *The Impact of Culture on Creativity. A Study prepared for the European Commission (DG for Education and Culture)*, June 2006, http://ec.europa.eu/culture/key-documents/doc/study_impact_cult_creativity_06_09.pdf, retrieved 04.06.2013.

Edyta Polkowska¹

INWESTYCYJNE UWARUNKOWANIA POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO GOSPODARKI

Streszczenie

W warunkach gospodarki rynkowej, otwartej na współpracę i konkurencję ze strony innych państw, potencjał gospodarczy kraju zależy często od jego udziału w międzynarodowym podziale pracy. O skali tego zjawiska decydują m.in. rozmiary eksportu. Jednak wiele państw rozwiniętych dotyka problem niewystarczającej dynamiki eksportu towarów, co objawia się ujemnym bilansem handlowym. Jednocześnie sprzedaż za granicę ma wysoki udział w produkcji krajowym brutto, co wskazuje na znaczną rolę eksportu w tworzeniu potęgi kraju. Sformułowano zatem hipotezę, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) zwiększa potencjał eksportowy gospodarki. Celem referatu jest ukazanie wpływu BIZ na kreację wartości eksportu państwa, przyjmującego kapitał zagraniczny. W celu uszczegółowienia, oprócz badania gospodarki ogółem, dokonano także analizy strukturalnej w podziale na sektory: I (rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz górnictwo i kopalnictwo) i II (przetwórstwo przemysłowe). Przedmiot badań stanowią kraje przystępujące do Unii Europejskiej w 2004 roku i później, które w latach 2009-2012 miały ujemny bilans handlowy (Bułgaria, Cypr, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Rumunia, Słowenia). Przyjęty okres ma na celu wyeliminowanie oddziaływania skutków światowego kryzysu finansowego na dane statystyczne.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, eksport, Unia Europejska

INFLUENCE OF INVESTMENTS ON POLISH EXPORTS POTENTIAL

Abstract

In a market economy, open to collaboration and competition with other states, the economic potential of each country often depends on its participation in the international division of labour. The size of the export is a factor that determines the scale of this phenomenon. However, many developed states are affected by the problem of insufficient growth of merchandise exports, resulting in a negative balance of trade. At the same time, selling goods abroad has a high share in the gross domestic product, which indicates that exports play a significant role in the creation of a country's power. The author puts forward the hypothesis that the inflow of foreign direct investment (FDI) increases the export potential of an economy. The aim of the paper is to show the impact of FDI on the creative value of the exports from a country accepting foreign capital. In order to conduct a more detailed analysis, in addition to analysing the economy overall, the author divides it into: the 1st sector (agriculture, hunting and forestry, mining and quarrying) and the 2nd sector (manufacturing). The study comprises the countries that joined the European Union in 2004 and later, and which had a negative trade balance in 2009-2012 (Bulgaria, Cyprus, Estonia, Lithuania, Latvia, Malta, Poland, Romania, and Slovenia). This period of study is adopted to eliminate the impact of the global financial crisis on the statistical data.

Key words: Foreign Direct Investment, exports, European Union

¹ mgr Edyta Polkowska – Uniwersytet w Białymstoku, doktorantka Wydziału Ekonomii i Zarządzania

Wstęp

W warunkach otwartej gospodarki rynkowej potencjał gospodarczy kraju kreowany jest m.in. poprzez stosunki gospodarcze danego państwa z zagranicą, a dokładnie za pomocą handlu zagranicznego. Wyrazem tego jest stan bilansu handlowego danego kraju. Wymianę zagraniczną podejmują także zagraniczne podmioty, funkcjonujące na jego terenie. Przedsiębiorstwa, przyjmujące najczęściej postać korporacji transnarodowych (KTN), podejmują działalność gospodarczą na zasadzie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wskutek tego, że inwestycje te stanowi nie tylko przepływ kapitału, w różnym stopniu i odmiennym zakresie oddziałują na gospodarkę kraju przyjmującego.

W związku z tym, że wiele państw ma ujemne saldo bilansu handlowego, problemem badawczym, podjętym w referacie, jest niedostateczna wartość i dynamika eksportu towarów. Postawiona została hipoteza, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych zwiększa potencjał eksportowy kraju. Celem artykułu jest zbadanie wpływu BIZ na kreację wielkości sprzedaży za granicę poszczególnych gospodarek. Zostanie to przedstawione za pomocą analizy zależności między rozmiarami napływu inwestycji zagranicznych a wartością eksportu, w przeliczeniu na jednego mieszkańca².

Przedmiotem badań są kraje przystępujące do Unii Europejskiej w 2004 roku i później, dla których bilans handlowy w latach 2009-2012 był ujemny³, tj. Bułgaria (BG), Cypr (CY), Estonia (EE), Litwa (LT), Łotwa (LV), Malta (MT), Polska (PL), Rumunia (RO), Słowenia (SI)⁴. W celu wyeliminowania wpływu kryzysu finansowego na statystykę analiza przeprowadzona została w latach 2009-2012 w oparciu o dane Centrum Handlu Międzynarodowego (ITC). Badania rozpoczęto w 2009 roku, gdyż zgodnie z informacjami zawartymi w Światowym Raporcie Inwestycyjnym po latach 2007-2009, kiedy to w skali świata odnotowywano spadek napływu BIZ, już w latach 2009-2010 zauważalny jest wzrost ich wielkości⁵. Wykorzystano wskaźniki dynamiki wartości sprzedaży za granicę i przyjmowanego kapitału zagranicznego oraz ogólną

² Sformułowania: *wartość eksportu* i *napływu BIZ* używane są zamiennie z określeniami: *wartość eksportu per capita* i *napływu BIZ per capita*.

³ *Trade Map. Trade Statistics for International Business Development*, Market Analysis and Research, International Trade Center, http://www.trademap.org/tm_light/Country_SelProduct_TS.aspx, data dostępu 01.08.2014 r.

⁴ Na podstawie bilansów handlowych państw, które w 2004 roku i później weszły do Unii Europejskiej (w analizie pominięta została Słowacja, która tylko w 2010 roku odnotowała ujemny bilans handlowy).

⁵ *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2011, s. 187, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>, data dostępu 01.08.2014 r.

zmianę tych kategorii w badanym okresie. Analizą objęto sektor pierwotny i wtórny⁶.

1. Potencjał eksportowy gospodarki

Udział państw w międzynarodowym podziale pracy (w eksporcie)⁷, wynika z trzech głównych przesłanek⁸:

- trwałe lub przejściowe posiadanie produktów, które nie występują na rynkach zagranicznych;
- posiadanie przewagi rozwojowej i technologicznej, które umożliwiają tańszą produkcję danych dóbr, niż na innych rynkach;
- chęć zaspokojenia zróżnicowanego popytu zewnętrznego.

Handel zagraniczny, a w jego ramach eksport, oddziałuje na gospodarkę poprzez różne kanały. Z jednej strony przyczynia się do kreowania globalnego popytu, poprzez efekty mnożnikowe (funkcja efektów mnożnikowych). W krótkim okresie, w warunkach rosnącego zapotrzebowania zewnętrznego na wyroby danego kraju, przy niepełnym wykorzystaniu mocy wytwórczych, następuje wzrost produkcji krajowej, przeznaczonej na rynki zagraniczne. Poprawie ulega koniunktura gospodarcza. Dodatkowo w długim okresie, gdy siły produkcyjne są w pełni wykorzystane, a zapotrzebowanie na towary pochodzące z tego państwa nadal rośnie, przedsiębiorcy podejmują kolejne inwestycje, umożliwiające większą produkcję. Dzięki temu zwiększa się tempo wzrostu PKB. Z drugiej strony eksport przyczynia się do większej efektywności gospodarowania (funkcja efektywnościowa), poprzez specjalizację w produkcji wyrobów o względnie niższych kosztach wytwarzania. Umożliwia to redukcję jednostkowych kosztów produkcji (korzyści skali). Jednocześnie specjalizacja wymusza wprowadzanie postępu naukowo-technicznego, co jest wzmacniane przez działanie konkurencji ze strony towarów importowanych⁹.

Znaczenie sprzedaży towarów za granicę w kreowaniu potencjału gospodarczego kraju przedstawia m.in. udział eksportu w produkcji krajowym

⁶ Podział na sektory, zgodnie z wersją 3.0 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Rodzajów Działalności (ISIC), tj. sektor pierwotny: rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz górnictwo i kopalnictwo; sektor wtórny: przetwórstwo przemysłowe.

⁷ I. Gorzeń-Mitka, *Ryzyko w eksporcie. Metody i sposoby ograniczania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2007, s. 24.

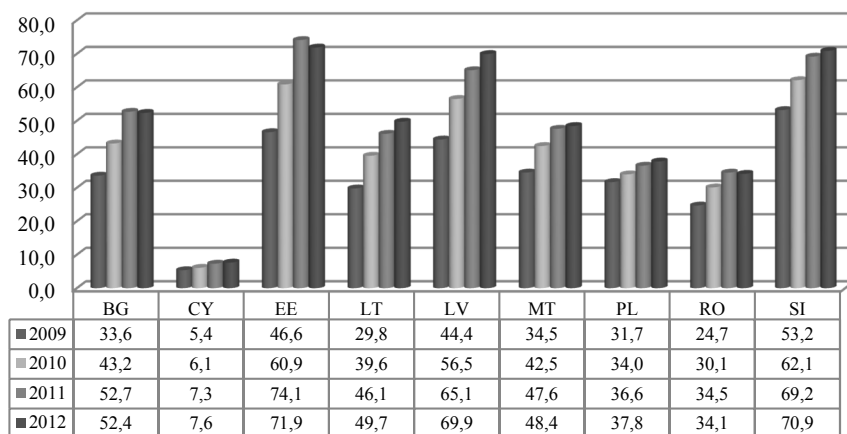
⁸ M. Kołtuniak, W. M. Koziół, *Podstawowe formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Perspektywa europejska*, A. Z. Nowak, W. M. Koziół (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011, s. 13.

⁹ H. Nakonieczna-Kisiel, *Makroekonomiczne aspekty handlu zagranicznego*, [w:] *Podstawy handlu zagranicznego*, J. Dudziński (red.), Difin, Warszawa 2010, s. 51, 55-58.

brutto¹⁰. Wysoki poziom tego wskaźnika uzyskały (wykres 1.): Słowenia, Estonia oraz Łotwa. Tylko w przypadku pierwszego państwa sprzedaż za granicę, w badanym okresie, odpowiadała za ponad połowę wielkości PKB. Już w 2009 roku parametr przyjął wartość 53,2%, podczas gdy w dwóch pozostałych gospodarkach próg 50% został przekroczony w kolejnym roku – odpowiednio z wynikiem 60,9% oraz 56,5%. W 2012 roku najwyższą stopę eksportu, równą 71,9%, wypracowała Estonia. Dla porównania indeks dla Słowenii wyniósł 70,9%, a dla Łotwy – 69,9%.

Wskaźniki takich krajów jak: Cypr, Litwa, Malta, Polska i Rumunia nie przekroczyły 50%. W rekordowym 2012 roku ukształtowały się odpowiednio na poziomie 7,6%, 49,7%, 48,4%, 37,8%, 34,5% (dane dla 2011 roku). W przypadku Bułgarii już w 2011 r. wielkość sprzedaży za granicę stanowiła 52,7% produktu krajowego brutto. Zdecydowanie najmniejszy udział w tworzeniu dochodu narodowego miał wywóz towarów poza granice Cypru, gdzie parametr ten wahał się od 5,4% w 2009 roku do 7,6% w 2012 roku.

Wykres 1. Udział eksportu towarów w PKB w latach 2009-2012 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Nominal and Real GDP, Total and Per Capita, Annual, 1970-2012, Values and Shares of Merchandise Exports and Imports, Annual, 1948-2013*, UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, data dostępu 01.08.2014 r.

W badanych państwach sprzedaż za granicę pełniła coraz większą rolę jako czynnik wzrostu gospodarczego, przy bardzo niewielkim ograniczeniu w 2012 roku w stosunku do roku poprzedniego; w Bułgarii stopa eksportu spadła o 0,6%, w Estonii o 3% i w Rumunii o 1,2%. Ostatecznie w latach 2009-2012

¹⁰ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Prace Naukowe, nr 1194, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 258.

największy przyrost udziału eksportu w produkcie krajowym brutto wykazała Litwa – wzrost o 66,9%. Znaczną dynamikę wypracowały także: Łotwa, Bułgaria oraz Estonia, w których wskaźnik zwiększył się nieznacznie ponad połowę wartości. Najniższe tempo zmian, rzędu 19,5%, wystąpiło w Polsce. Pozostałe kraje powiększały udział sprzedaży za granicę w PKB przeciętnie w skali od 33,2% dla Słowenii do 42,3% dla Cypru.

Poszczególne państwa coraz bardziej angażują się w międzynarodowy podział pracy. Dodatkowo rola eksportu w tworzeniu produktu krajowego brutto jest wyższa w gospodarkach rozwiniętych o niewielkiej liczbie ludności. Może to wynikać m.in. z faktu, że rynek zagraniczny ma większe znaczenie dla producentów z małych państw niż z dużych, a także ze strategii rozwoju kraju, rozmiarów zasobów naturalnych, położenia geograficznego czy przyczyn historycznych¹¹.

2. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju przyjmującego

Literatura przedmiotu podaje wiele definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako jednej z form kapitału migrującego za granicę. Powszechnie akceptowaną, wzorcową definicję, przedstawiła Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Zgodnie z nią, do grupy BIZ zaliczyć należy inwestycje „dokonywane przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu uzyskania trwałego udziału w przedsiębiorstwie (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania), które jest rezydentem gospodarki innej niż bezpośredniego inwestora. Trwały udział istnieje wtedy, gdy inwestor posiada co najmniej 10% akcji zwykłych lub uprawnienia do co najmniej 10% prawa głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania”¹².

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne występują w dwóch podstawowych postaciach. Pierwsza – inwestycje typu *greenfield* – polega na budowie nowego przedsiębiorstwa całkowicie od podstaw. Druga to fuzje i przejęcia, charakteryzujące się decyzją obu stron o połączeniu działalności gospodarczej bądź pozyskaniem takiego pakietu akcji jednej jednostki przez drugą, który uprawnia do pełnienia kontroli nad przejmowaną firmą. Ważne jest, aby podmioty podejmujące którąś z wymienionych transakcji zlokalizowane były w innych państwach¹³. W grupie badanych krajów, analogicznie do trendów światowych,

¹¹ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 26.

¹² OECD, *Benchmark Definition of Foreign Investment*, Fourth Edition 2008, s. 17, <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>, data dostępu 03.02.2013 r.

¹³ A. Kuźmińska, E. Mirecka, T. Szelaąg, *Międzynarodowe przepływy czynników produkcji*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2010, s. 113.

dominują inwestycje od podstaw zarówno pod względem wartości, jak i ilości¹⁴. Intensywny rozwój BIZ wynika z faktu, że państwo pochodzenia i państwo lokaty kapitału nastawione są na generowanie korzyści z tego tytułu. Jednak bezpośrednie inwestycje zagraniczne w różnych kierunkach oddziałują na gospodarkę kraju przyjmującego. Wynika to z motywów, którymi kierują się państwa importujące kapitał. Najczęściej dotyczy to¹⁵:

- poszukiwania nowych źródeł kapitału, w przypadku niewystarczających oszczędności krajowych;
- modernizacji gospodarki w sferze technologii;
- wdrażania innowacyjnych metod organizacji i zarządzania;
- poszerzania potencjału eksportowego;
- ograniczania bezrobocia poprzez tworzenie nowych zakładów pracy;
- postępu gospodarczego w regionach mniej rozwiniętych.

Wśród krajów odczuwających deficyt kapitału, potrzebnego na pokrywanie kosztów produkcji czy umożliwiającego rozwój usług, BIZ stanowią zewnętrzne źródło finansowania. W korzystnych warunkach mogą one stymulować wewnętrzną zdolność do jego tworzenia. Dodatkowo wraz z inwestycjami dokonywany jest transfer technologii, za pośrednictwem którego napływają nowe rozwiązania w zakresie organizacji, zarządzania czy marketingu. Dlatego kapitał zagraniczny stanowi istotny kanał dyfuzji wiedzy i umiejętności, który przyczynia się do łagodzenia dysproporcji rozwojowych między państwami¹⁶. Istnieje jednak ryzyko, że KTN przenoszą przestarzałą technologię, przyczyniającą się m.in. do degradacji środowiska naturalnego. Korzystne jest też to, że przedsiębiorstwa międzynarodowe, zakładając ośrodki badawczo-rozwojowe w kraju przeznaczenia kapitału, podnoszą poziom rozwoju sektora B + R w tym państwie oraz generują pozytywne efekty zewnętrzne¹⁷.

Inwestycje zagraniczne oddziałują także na bilans płatniczy. W krótkim okresie przyczyniają się do poprawy salda na rachunku finansowym. W dłuższym okresie wpływają na saldo obrotów bieżących – następuje odpływ za granicę dochodów uzyskiwanych przez inwestorów oraz w pewnych warunkach dochodzi do poprawy salda bilansu handlowego¹⁸.

¹⁴ *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, Annex Tables*, UNCTAD, New York and Geneva 2014, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>, data dostępu 06.08.2014 r.

¹⁵ J. Różański, *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 2010, s. 96-97.

¹⁶ M. Kuzel, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności (na przykładzie gospodarki Polski)*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2007, s. 88.

¹⁷ M. Kola-Bezka, M. Kuzel, I. Sobczak, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim. Stan i znaczenie kapitału zagranicznego dla gospodarki województwa*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2009, s. 47-48.

¹⁸ S. Domżański, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik otwierania gospodarek Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Malezji*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2011, s. 120.

Analiza zależności między eksportem a BIZ pozwala na zaobserwowanie dwóch typów efektów – bezpośrednich i pośrednich. Pierwsze z nich wynikają z faktu, że korporacje międzynarodowe cechuje wyższa skłonność do eksportu niż lokalne przedsiębiorstwa, wskutek posiadania przewag własnościowych. Podmioty te dysponują bowiem rozwiniętymi kontaktami handlowymi, doświadczeniem w marketingu oraz wyższym stopniem zaawansowania technologicznego procesów produkcji. Rośnie dzięki temu sprzedaż za granicę kraju lokaty, np. poprzez zlecenie przez firmę zagraniczną podwykonawstwa firmie krajowej. Zwiększa się także stopień powiązania państwa przyjmującego kapitał z rynkiem międzynarodowym. Druga grupa, tzw. efekty pośrednie, objawia się tym, że rodzime przedsiębiorstwa, współpracując z KTN, uczą się od nich technik zarządzania eksportem, marketingu, umiejętności internacjonalizacji produkcji, imitują techniki handlowe dzięki pozyskiwaniu pracowników, przeszkolonych w zagranicznych jednostkach. Następuje zatem efekt dyfuzji dostępu do rynku¹⁹. Dodatkowo napływ kapitału zagranicznego oznacza obecność większej liczby konkurentów, co wymusza poprawę parametrów jakościowych oferowanych dóbr czy usług u lokalnych producentów. Rośnie zatem efektywność alokacji zasobów krajowych²⁰. Pozytywnych efektów dostarcza także wzrost przedsiębiorczości rodzimych wytwórców. Możliwe jest wtedy powiększanie produkcji, przeznaczonej nie tylko na rynek wewnętrzny, ale także na zewnętrzny. Z jednej strony rośnie eksport, z drugiej strony następuje substytucja importu bardziej efektywną produkcją w kraju. Jednak korporacje generują także znaczne rozmiary importu. Korzystne jest, jeżeli dzięki niemu dostarczane są dobra deficytowe na danym rynku, a nie zastępujące wcześniej dostępne towary.

Inwestor zagraniczny, szczególnie w ramach inwestycji typu *greenfield*, może przyczyniać się do tworzenia pozytywnych efektów dla rynku pracy (w przypadku fuzji i przejęć często dochodzi do redukcji zatrudnienia). Z jednej strony oferuje nowe miejsca pracy, za które nierzadko przysługuje wyższe wynagrodzenie niż w krajowych przedsiębiorstwach. Z drugiej strony, organizując kursy i szkolenia, przyczynia się do podnoszenia kwalifikacji pracowników. Działania te wynikają ze znacznej komplementarności kapitału i czynnika pracy dla powodzenia podejmowanej inwestycji²¹. Często rośnie także zatrudnienie w firmach kooperujących z KTN. Jednak żaden z tych efektów nie zostanie osiągnięty, jeżeli filie zagraniczne zatrudnią tylko osoby pochodzące z państwa inwestora i jeśli podstawę pozyskiwania komponentów do ich produkcji będzie stanowił import.

¹⁹ S. Golejewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki: aspekt teoretyczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 148-150.

²⁰ M. A. Weresa, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiego eksportu*, [w:] *Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, M. A. Weresa (red.), Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2007, s. 242.

²¹ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 206-207.

Dodatkowo bezpośrednio inwestycje zagraniczne, ułatwiając rozwój różnych gałęzi gospodarki, przyczyniają się do zmiany struktury gospodarczej kraju. Przyspieszają proces modernizacji państwa, przez co pobudzają wzrost gospodarczy²². Istnieje jednak ryzyko nadmiernego uzależnienia kierunku rozwoju kraju od polityki funkcjonowania korporacji międzynarodowych.

Sposób oddziaływania BIZ może być różny w poszczególnych państwach. Zależy on bowiem od wielu czynników, m.in.: struktury gospodarki, rozmiarów luki technologicznej i oszczędnościowej w danym kraju, uwarunkowań instytucjonalnych i prawnych, stabilizacji politycznej oraz polityki ekonomicznej przedsiębiorstw dokonujących inwestycji²³.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a eksport

Ujemny bilans handlowy analizowanych państw wynika z niewystarczających, do pokrycia importu, rozmiarów i dynamiki sprzedaży za granicę. Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 1. widać, że największe wartości eksportu *per capita* towarów tworzonych w I i II sektorze gospodarki odnotowały: Słowenia (powyżej 10 tys. USD), Estonia i Malta (w 2011 roku przekroczone próg 10 tys. USD). Najmniejsze z kolei, oscylujące w okolicach 2-3,5 tys. USD, charakteryzowały takie kraje jak: Bułgaria, Cypr oraz Rumunia.

Tabela 1. Wielkość eksportu *per capita* towarów z I i II sektora gospodarki w latach 2009-2012 (USD)

Kraj	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	2 121,2	2 639,9	3 646,9	3 515,6
Cypr	1 673,0	1 819,1	2 302,1	1 817,5
Estonia	7 519,4	9 273,6	13 208,9	13 229,5
Litwa	5 188,7	6 651,8	9 026,1	9 562,8
Łotwa	3 229,7	4 052,8	5 418,5	5 748,8
Malta	5 331,2	8 687,7	12 318,3	13 125,9
Polska	3 500,8	4 095,1	4 897,1	4 675,5
Rumunia	1 803,6	2 208,7	2 812,7	2 582,5
Słowenia	10 743,3	11 614,8	13 599,9	12 692,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map...*, op. cit.; *Total Population, Annual, 1950-2050*, UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, data dostępu 01.08.2014 r.

²² J. Borowski, *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008, s. 29.

²³ M. Salamaga, *Modelowanie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny w świetle wybranych teorii ekonomii na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 22.

Ogólnie w badanym okresie wielkość sprzedaży towarów za granicę uległa powiększeniu. Najwyższy wskaźnik dynamiki w latach 2009-2012 – rzędu 146,2% – wypracowała Malta. Dynamicznie, chociaż wolniej, rósł eksport *per capita* państw nadbałtyckich, a mianowicie: Litwy (wzrost o 84,3%), Łotwy (o 78%) oraz Estonii (o 75,9%). W mniejszym stopniu zwiększyła się wartość sprzedaży za granicę w krajach, które najpóźniej dołączyły do Unii Europejskiej – w Bułgarii (o 65,7%) oraz Rumunii (o 43,2%). Najmniejszą skalą zmian charakteryzowały się: Polska – indeks na poziomie 33,6% oraz Słowenia – 18,1% i Cypr – 8,6%.

Państwa cieszyły się różnym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych, co potwierdzają rozmiary napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* (tabela 2.). Przeciętnie najwięcej tego kapitału pozyskały: Estonia i Polska – średnio w latach 2009-2012 osiągnął on wielkość 181,7 USD i 99 USD. Najmniejszym zaufaniem inwestorów charakteryzowała się Słowenia, w której w latach 2009-2010 BIZ *per capita* przyjmowały znaczne ujemne wartości, odpowiednio: -228,6 USD i -127,1 USD. W badaniu pominięto Cypr ze względu na brak danych z 2011 roku.

Tabela 2. Wielkość napływu BIZ *per capita* do I i II sektora gospodarki w latach 2009-2012 (USD)

Kraj	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	-37,5	90,4	115,9	13,9
Cypr	15,5	139,3	*	-14,9
Estonia	28,9	253,1	237,5	207,1
Litwa	167,7	119,2	28,8	-41,2
Łotwa	44,8	85,6	31,5	65,5
Malta	-62,4	156,1	440,5	-276,3
Polska	124,8	17,2	155,5	98,3
Rumunia	84,9	73,8	62,8	69,2
Słowenia	-228,6	-127,1	132,3	79,6

* Dane statystyczne utajone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Investment Map. For Better Foreign Investment Attraction and Targeting*, Market Analysis and Research, International Trade Center, <http://www.investmentmap.org/competitorCountry.aspx?selCtry=&selInds=T1&selOpt=&selYear=>, data dostępu 01.08.2014 r.; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 r.*, Narodowy Bank Polski, s. 82, <http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2009.pdf>, data dostępu 01.08.2014 r.; *Central Bank of Cyprus, Statistics Annual Flow Data by Economic Activity*, http://www.centralbank.gov.cy/nqcontent.cfm?a_id=11127, data dostępu 01.08.2014 r.; *Direct Investment in Malta and Abroad: January – December 2011*, “News Release” 2012, No. 163, National Statistics Office in Malta, http://www.nso.gov.mt/statdoc/document_file.aspx?id=3391, data dostępu 01.08.2014 r.; *Total Population...*, op. cit.

Wszystkie kraje, z wyjątkiem Litwy, wykazywały zmienną dynamikę napływu inwestycji, jednak tylko nieliczne wypracowały dodatni wskaźnik w całym okresie. Znalazły się wśród nich: Bułgaria (wzrost o 51,4 USD), Estonia (o 178,2 USD), Łotwa (o 20,7 USD) i Słowenia (o 308,2 USD). Największy spadek z kolei odnotowano na Malcie, z której inwestorzy zagraniczni wycofali kapitał o rozmiarach 338,7 USD. Dodatkowo tylko w przypadku Estonii, Łotwy, Polski i Rumunii wartość BIZ nie spadła poniżej zera.

Systematyczny spadek atrakcyjności inwestycyjnej zauważalny jest także na Litwie, która z pierwszej pozycji pod względem napływu inwestycji zagranicznych *per capita* w 2009 roku, kiedy przyjęła 167,7 USD, spadła na przedostatnią, z ujemną wielkością równą -41,2 USD. Zobowiązania powstające w państwie lokaty, wskutek importu kapitału zagranicznego, przewyższyły pozyskiwane z tego tytułu należności.

Na podstawie dokonanej analizy w niektórych krajach widoczne są pewne zależności między wartością eksportu towarów zaliczanych do I i II sektora gospodarki a strumieniami napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Jedne z najwyższych rozmiarów sprzedaży za granicę odnotowała Estonia, przyjmująca najwięcej kapitału zagranicznego. Kolejne państwa, a mianowicie: Malta, Litwa i Polska, cieszyły się jednocześnie znaczną wielkością eksportu oraz względnie wysokim, chociaż malejącym, zainteresowaniem inwestorów zagranicznych. Łotwa, pod względem obu kategorii, zajmowała średnią pozycję wśród badanych krajów. Prawidłowości takie nie wystąpiły na Słowenii oraz w Rumunii. W przypadku pierwszej gospodarki wartość wywozu towarów za granicę była najwyższa, a napływ BIZ najniższy. Jednak atrakcyjność inwestycyjna tego kraju uległa poprawie w największym stopniu. W drugim państwie wystąpiły jednocześnie: niska sprzedaż za granicę i wysoki kapitał zagraniczny. Ostatecznie gospodarki, charakteryzujące się najmniejszym eksportem – Cypr i Bułgaria, przyjęły także minimum inwestycji zagranicznych.

W celu pogłębienia badania dokonana została także analiza rozmiarów sprzedaży za granicę i BIZ *per capita* według sektorów. Jednak często inwestycje finansowane w konkretnym roku, realizowane są także w kolejnych latach, a mimo to dodatkowy kapitał nie zawsze musi się pojawiać.

W latach 2009-2012 średnie rozmiary eksportu towarów oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* do I sektora były mniejsze niż do II sektora. Wyjątek stanowiła Słowenia, w której kapitał zagraniczny, zainwestowany w I sektor, osiągnął poziom 3,6 USD, a w II sektor: -38,7 USD. Dodatkowo Cypr i Malta wskazały na brak BIZ w tej części gospodarki. Ponadto z analizy w ramach I sektora wyłączona została Słowenia, z powodu niedostępności danych dotyczących rozmiarów inwestycji zagranicznych w 2010 roku.

Badając zależności między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a sprzedażą za granicę *per capita* w I sektorze, zauważa się podobieństwa między państwami, umożliwiające zestawienie ich w grupy (tabela 3.). Pierwszą

z nich tworzą Litwa i Łotwa, dla których wartość eksportu w latach 2009-2012 wzrosła blisko dwukrotnie (odpowiednio z 409,3 USD do 809,2 USD oraz z 369,5 USD do 688 USD), a inwestycje zagraniczne, wskutek wahań dynamiki, wykazywały trend malejący. Atrakcyjność inwestycyjna Litwy przez pierwsze trzy lata zmniejszała się, co objawiało się spadkiem wielkości BIZ z 7,6 USD do -0,9 USD. Ostatecznie wartość kapitału zagranicznego przyjętego w 2012 roku osiągnęła poziom z 2009 roku (7,6 USD). Na Łotwie z kolei, po początkowym zwiększaniu się skali podejmowanych inwestycji zagranicznych (z 13,2 USD w 2009 roku do 19,4 USD w 2011 roku), nastąpiło jej ograniczenie – wartość BIZ w 2012 roku rzędu 5,6 USD stanowiła mniej niż połowę wielkości uzyskanej w 2009 roku.

Tabela 3. Wielkość eksportu i napływu BIZ *per capita* (I sektor gospodarki) w latach 2009-2012 (USD)

Kraj	2009		2010		2011		2012	
	eksport	BIZ	eksport	BIZ	eksport	BIZ	eksport	BIZ
Bułgaria	228,7	8,4	269,2	5,4	396,9	28,3	416,7	12,9
Cypr	168,6	0,0	162,6	0,0	208,6	0,0	168,5	0,0
Estonia	312,1	-6,4	436,8	25,5	629,7	15,1	549,0	129,5
Litwa	409,3	7,6	496,4	0,9	608,6	-0,9	809,2	7,6
Łotwa	369,5	13,2	486,7	15,2	546,3	19,4	688,0	5,6
Malta	53,7	0,0	126,2	0,0	140,0	0,0	157,3	0,0
Polska	108,8	0,4	113,6	0,5	122,9	19,2	138,9	4,2
Rumunia	85,0	28,4	118,0	8,7	156,5	32,2	141,2	20,8
Słowenia	146,3	1,4	205,3	b.d.	259,9	8,8	197,1	0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map...*, op. cit.; *Investment Map...*, op. cit.; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, op. cit.; *Central Bank of Cyprus...*, op. cit.; *Direct Investment in Malta...*, op. cit.; *Total Population...*, op. cit.

Również w przypadku Rumunii sprzedaż za granicę, po wzroście w latach 2009-2011 (z 85 USD do 156,5 USD), uległa zmniejszeniu w 2012 roku do poziomu 141,2 USD. Ostatecznie w badanym okresie eksport *per capita* zwiększył się o 66,1%. Wartości napływających inwestycji zagranicznych, w przeliczeniu na mieszkańca, o zmiennej dynamice, wykazały z kolei trend stały. Ich wielkość w latach 2009-2012 spadła jednak o 26,8% (z 28,4 USD do 20,8%).

W kolejnej grupie, składającej się z Estonii, Bułgarii i Polski, widoczny jest pozytywny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kreację zdolności eksportowej. Skala sprzedaży za granicę wzrastała, przy niewielkim ograniczeniu w ostatnim roku w pierwszym z tych krajów. Rozmiary inwestycji zagranicznych wahały się z roku na rok, jednak zauważalny był rosnący trend. Można więc stwierdzić, że atrakcyjność inwestycyjna tych państw poprawiała się. Ostatecznie eksport, który przyjmował znaczne rozmiary, zwiększył się odpo-

wiednio o 75,9% (z 312,1 USD do 549 USD), o 82,2% (z 228,7 USD do 416,7 USD), o 27,7% (z 108,8 USD do 138,9 USD). W zakresie napływu BIZ również nastąpił wzrost wartości w badanym okresie. Największy przyrost odnotowała Estonia, z której w 2009 roku inwestorzy zagraniczni wycofali kapitał rzędu 6,4 USD. W ostatnim roku kraj ten przyjął już 129,5 USD. W pozostałych państwach zmiany były mniejsze – w Bułgarii o 4,5 USD (od 8,4 USD do 12,9 USD), w Polsce o 3,8 USD (od 0,4 USD do 4,2 USD).

W przypadku II sektora ponownie Cypr, ze względu na zatajone dane dotyczące inwestycji w 2011 roku, został wyłączony z badania (tabela 4.). Pozytywna zależność między sprzedażą za granicę *per capita* a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* widoczna jest na Słowenii, w Bułgarii, Estonii i na Łotwie. W przypadku dwóch pierwszych gospodarek badane kategorie wykazywały ten sam kierunek dynamiki – wzrost w latach 2009-2011 i ograniczenie wielkości w ostatnim roku. Ostatecznie jednak, zarówno wartość eksportu, jak i kapitału zagranicznego, uległy powiększeniu. Na Słowenii sprzedaż za granicę zwiększyła się o 17,9% (z 10 597,1 USD do 12 495,4 USD), a w Bułgarii o 63,7% (z 1 892,5 USD do 3 098,9 USD). Skala BIZ z kolei wzrosła odpowiednio o 308,9 USD (z -230 USD do 78,9 USD) oraz o 47 USD (z -45,9 USD do 1,1 USD).

Tabela 4. Wielkość eksportu i napływu BIZ *per capita* (II sektor gospodarki) w latach 2009-2012 (USD)

Kraj	2009		2010		2011		2012	
	eksport	BIZ	eksport	BIZ	eksport	BIZ	eksport	BIZ
Bułgaria	1 892,5	-45,9	2 370,6	85,0	3 250,0	87,6	3 098,9	1,1
Cypr	1 504,4	15,5	1 656,5	139,3	2 093,5	*	1 648,9	-14,9
Estonia	7 207,3	35,2	8 836,8	227,6	12 579,2	222,4	12 680,4	77,6
Litwa	4 779,4	160,1	6 155,4	118,3	8 417,5	29,7	8 753,6	-48,8
Łotwa	2 860,2	31,6	3 566,1	70,4	4 872,2	12,1	5 060,7	59,9
Malta	5 277,5	-62,4	8 561,5	156,1	12 178,3	440,5	12 968,6	-276,3
Polska	3 392,0	124,4	3 981,5	16,8	4 774,2	136,3	4 536,7	94,1
Rumunia	1 718,5	56,5	2 090,6	65,1	2 656,2	30,6	2 441,3	48,4
Słowenia	10 597,1	-230,0	11 409,4	-127,1	13 339,9	123,5	12 495,4	78,9

* Dane statystyczne utajone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map...*, op. cit.; *Investment Map...*, op. cit.; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, op. cit.; *Central Bank of Cyprus...*, op. cit.; *Direct Investment in Malta...*, op. cit.; *Total Population...*, op. cit.

W przypadku Łotwy i Estonii eksport stale rósł, a inwestycje zagraniczne, choć ulegały wahaniom, wykazywały rosnący trend. Poziom sprzedaży za granicę Estonii przewyższał ponad dwukrotnie wartość sprzedaży Łotwy. W ramach BIZ relacje te kształtowały się mniej stabilne. Jeszcze w 2009 roku

wielkości były podobne do siebie, a już w 2012 roku kapitał zagraniczny, zainwestowany na Łotwie, stanowił 77,2% inwestycji zagranicznych w Estonii. Ostatecznie eksport zwiększył się w zbliżonym stopniu, odpowiednio o 76,9% (z 2 860,2 USD do 5 060,7 USD) oraz o 75,9% (z 7 207,3 USD do 12 680,4 USD), a BIZ powiększyły się około dwukrotnie (od 31,6 USD do 59,9 USD na Łotwie oraz od 35,2 USD do 77,6 USD w Estonii).

Na podstawie analizy danych dla Malty i Rumunii można zauważyć, że wzrostowi sprzedaży za granicę (przy niewielkim ograniczeniu w ostatnim roku w Rumunii) towarzyszył spadek rozmiarów przyjmowanego kapitału zagranicznego (przy naprzemiennej dynamice). Ostatecznie poziom eksportu zwiększył się odpowiednio o 145,7% i 42,1%, a skala inwestycji zmniejszyła się o 213,9 USD (z -62,4 USD do -276,3 USD, zajmując ostatnią pozycję pod tym względem) oraz o 8,1 USD (z 56,5 USD do 48,4 USD). Przykłady tych krajów negują zatem postawioną hipotezę.

Relacja zmian badanych kategorii na Litwie również zaprzecza sformułowanej hipotezie. Sprzedaż za granicę wykazywała dodatnią dynamikę, powiększając swoją wielkość o 83,2% z poziomu 4 779,4 USD do 8 753,6 USD. BIZ z kolei charakteryzowały się ciągłym spadkiem, do tego stopnia, że w 2012 roku przyjęły wartość poniżej zera. Ostatecznie ich skala zmniejszyła się z 160,1 USD do -48,8 USD.

Względnie pozytywny, chociaż mniej wyraźny, wpływ kapitału zagranicznego na kreowanie potencjału eksportowego można zauważyć w Polsce. Wielkość eksportu wzrosła bowiem o 33,7% (z 3 392 USD do 4 536,7 USD), a rozmiary napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wskutek zmiennej dynamiki, uległy ograniczeniu o 24,4% (od 124,4 USD do 94,1 USD *per capita*). Jednak wartości dotyczące napływu BIZ wykazywały trend rosnący.

Również w ramach II sektora gospodarki dostrzegalne są pozytywne relacje pomiędzy rozmiarami przyjmowanych inwestycji zagranicznych a skalą sprzedaży za granicę kraju lokaty. Zauważalne jest to w takich państwach jak: Słowenia, Bułgaria, Estonia, Łotwa i Polska (mniej wyraźna zależność).

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonej analizy widać, że eksport, pomimo iż odgrywa znaczną rolę w kreowaniu potencjału gospodarczego kraju, czego dowodzi jego wysoki udział w PKB badanych państw, jest niewystarczający do pokrycia importu. Objawia się to ujemnym bilansem handlowym. Ze względu na dużą otwartość gospodarek, środkiem na podwyższanie potencjału eksportowego może być napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ogólnie w latach 2009-2012, biorąc pod uwagę oba sektory łącznie, w niektórych krajach dostrzegalne są relacje potwierdzające postawioną hipotezę. Przykładem jest Estonia, która zajmując drugą pozycję pod względem sprzedaży za granicę *per*

capita, charakteryzowała się jednocześnie najwyższą wartością i największą dodatnią dynamiką przyjmowanego kapitału zagranicznego *per capita*. Również Malta, Litwa i Polska, przy znacznych rozmiarach wywozu towarów za granicę, cechowały się względnie wysoką atrakcyjnością inwestycyjną. Z kolei do krajów o najmniejszym eksporcie napływało także minimum inwestycji zagranicznych (Cypr i Bułgaria). Jednak zdecydowanie odwrotną zależność widać na przykładzie Słowenii oraz w Rumunii, gdzie dużym wielkościom jednej kategorii towarzyszyły niskie wartości drugiego parametru.

Dokonując bardziej szczegółowej analizy, na poziomie sektorów gospodarki, pozytywne efekty są bardziej widoczne. W takich państwach jak: Bułgaria, Estonia i Polska sytuacja taka miała miejsce zarówno w I, jak i II sektorze. Dodatkowo powtórzyło się to na Łotwie i Słowenii w II sektorze. Wyraźne zaprzeczenie istnienia takiej relacji w obu sektorach stanowi przypadek Litwy oraz Rumunii, a także Łotwy w I i Malty w II sektorze.

Należy jednak pamiętać o tym, że nie tylko kierunek wpływu BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego, ale i jego siła, uzależnione są od specyfiki tego państwa. Inaczej mówiąc, zależą od tego, czego oczekuje inwestor, podejmując działalność gospodarczą poza granicami własnego kraju, i czego potrzebuje państwo lokaty. Nie każda inwestycja zagraniczna musi być skierowana na aktywność eksportową. Jeżeli bowiem rynek w gospodarce przeznaczenia kapitału jest duży, inwestor zagraniczny może być bardziej skłonny zaspokajać popyt wewnętrzny, niż podejmować sprzedaż za granicę.

Bibliografia

1. Borowski J., *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
2. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
3. Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Prace Naukowe, nr 1194, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008.
4. Domżański S., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik otwierania gospodarek Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Malezji*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2011.
5. Golejewska A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki: aspekt teoretyczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
6. Gorzeń-Mitka I., *Ryzyko w eksporcie. Metody i sposoby ograniczania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2007.
7. Kola-Bezka M., Kuzel M., Sobczak I., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim. Stan i znaczenie kapitału zagranicznego dla gospodarki województwa*, Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2009.

8. Kołtuniak M., Koziół W. M., *Podstawowe formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Perspektywa europejska*, A. Z. Nowak, W. M. Koziół (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
9. Kuzel M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności (na przykładzie gospodarki Polski)*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
10. Kuźmińska A., Mirecka E., Szelağ T., *Międzynarodowe przepływy czynników produkcji*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2010.
11. Nakonieczna-Kisiel H., *Makroekonomiczne aspekty handlu zagranicznego*, [w:] *Podstawy handlu zagranicznego*, J. Dudziński (red.), Difin, Warszawa 2010.
12. Różański J., *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 2010.
13. Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
14. Salamaga M., *Modelowanie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny w świetle wybranych teorii ekonomii na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.
15. Weresa M. A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiego eksportu*, [w:] *Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, M. A. Weresa (red.), Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2007.

Źródła internetowe

1. *Central Bank of Cyprus, Statistics Annual Flow Data by Economic Activity*, http://www.centralbank.gov.cy/nqcontent.cfm?a_id=11127, data dostępu 01.08.2014 r.
2. *Direct Investment in Malta and Abroad: January – December 2011*, “News Release” 2012, No. 163, National Statistics Office in Malta, http://www.nso.gov.mt/statdoc/document_file.aspx?id=3391, data dostępu 01.08.2014 r.
3. *Investment Map. For Better Foreign Investment Attraction and Targeting*, Market Analysis and Research, International Trade Center, <http://www.investmentmap.org/competitorCountry.aspx?selCtry=&selInds=T1&selOpt=&selYear=>, data dostępu 01.08.2014 r.
4. *Nominal and Real GDP, Total and Per Capita, Annual, 1970-2012, Values and Shares of Merchandise Exports and Imports, Annual, 1948-2013*, UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, data dostępu 01.08.2014 r.
5. OECD, *Benchmark Definition of Foreign Investment*, Fourth Edition 2008, <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>, data dostępu 03.02.2013 r.
6. *Total Population, Annual, 1950-2050*, UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, data dostępu 01.08.2014 r.
7. *Trade Map. Trade Statistics for International Business Development*, Market Analysis and Research, International Trade Center, http://www.trademap.org/tm_light/Country_SelProduct_TS.aspx, data dostępu 01.08.2014 r.

8. *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2011, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>, data dostępu 01.08.2014 r.
9. *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, Annex Tables*, UNCTAD, New York and Geneva 2014, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>, data dostępu 06.08.2014 r.
10. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 r.*, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2009.pdf>, data dostępu 01.08.2014 r.

Wojciech Zysk¹

ZAGRANICZNE FINANSOWANIE POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO – PRZYPADEK POLSKI

Streszczenie

W opracowaniu podjęto próbę oceny zależności między napływem zagranicznego kapitału do Polski a rozwojem potencjału gospodarczego naszego kraju. W sposób szczególny poddano analizie jeden z rodzajów tego napływu – bezpośrednie inwestycje zagraniczne, gdyż w badanym okresie (lata 2000-2013) właśnie tego kapitału napłynęło najwięcej. Napływ kapitału zagranicznego ma strategiczne znaczenie dla rozwoju potencjału gospodarczego kraju przyjmującego. Z punktu widzenia zagranicznego finansowania potencjału gospodarczego istotna jest również działalność spółek z udziałem zagranicznym, która ma wpływ na wiele elementów struktury ekonomicznej w Polsce, np. wzrost konkurencyjności gospodarki, handel zagraniczny (import i eksport), przepływ *know-how* i nowoczesnych metod zarządzania, rozwój branży usług – BPO (*Business Process Outsourcing*) czy SSC (*Shared Services Center*), a nawet na obszar CSR (*Corporate Social Responsibility*). W artykule wykazano, zdaniem autora, jak bardzo istotna jest obecność kapitału zagranicznego w Polsce, a zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ich wpływ na wielkość polskiego eksportu, realizowanego przez spółki z udziałem zagranicznym – przy założeniu, że udział sprzedaży zagranicznej w relacji do PKB (stopa eksportu) jest ważnym elementem potencjału gospodarczego naszego kraju.

Słowa kluczowe: kapitał zagraniczny, potencjał gospodarki, spółki z udziałem zagranicznym, rozwój polskiego eksportu

FOREIGN FUNDING OF ECONOMIC POTENTIAL: THE CASE OF POLAND

Abstract

The study attempts to assess the relationship between the inflow of foreign capital to Poland and the development of the economic potential of our country. Particular attention has been paid to one of the types of inflows – foreign direct investment, because in the examined period (2000-2013) this inflow of capital was the largest. The inflow of foreign capital has a strategic importance for the development of the economic potential of the host country. From the point of view of foreign financing of economic potential also important is the activity of companies with foreign participation, which has an impact on many parts of the economic structure in Poland, for example: to increase the competitiveness of the economy, foreign trade (import and export), transfer of know-how and modern management methods, development of the services sector – BPO (Business Process Outsourcing) and SSC (Shared Services Center), or even for the CSR (Corporate Social Responsibility). The author believes that the presence of foreign capital in Poland is tremendously important. Of particular significance are foreign direct investments and their impact on the size of the Polish exports by companies with foreign participation – assuming that the share of foreign

¹ dr Wojciech Zysk – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego

sales in relation to the GDP (rate of exports) is an important part of the economic potential of our country.

Key words: foreign capital, economic potential, companies with foreign participation, Polish exports

Wstęp

Przedmiotem niniejszego opracowania są rozważania dotyczące zależności pomiędzy potencjałem gospodarczym Polski a jego zagranicznym finansowaniem, zwłaszcza w zakresie napływu szczególnej formy kapitału zagranicznego, jaką są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego często prowadzą działalność eksportową, która jest ważnym elementem, mającym wpływ na rozwój potencjału gospodarczego danego kraju. Potencjał ten określa się jako zdolność gospodarki danego kraju do wytwarzania produktów, czyli towarów i usług. Wymierną postacią potencjału gospodarczego jest globalna wartość wytworzonych dóbr i usług w różnych sferach życia społeczno-gospodarczego². Ważna jest również produktywność czynników produkcji, powiązana z procesami dyfuzji innowacyjności, wprowadzaniem nowych rozwiązań technicznych i technologicznych pochodzenia krajowego i zagranicznego³. Z pojęciem potencjału gospodarczego powiązane są zagadnienia konkurencyjności gospodarki. Casson twierdzi nawet, że podstawowym wskaźnikiem konkurencyjności danego kraju są wyniki handlu zagranicznego⁴. W ramach pojęcia *konkurencyjność międzynarodowa* można wyróżnić trzy obszary. Są to⁵: międzynarodowa zdolność konkurencyjna, międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto* oraz międzynarodowa pozycja konkurencyjna. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna nazywana jest obrazowo rodzajem „siły ognia”. Międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto* rozumiana jest jako stan i kierunki

² Mierniki te nie uwzględniają kwot amortyzacyjnych kapitału trwałego. Pierwsze opracowanie Raportu o Rozwoju Społecznym (*Human Development Report*), opublikowanego przez Program Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju (*UNDP – United Nations Development Programme*) w roku 1990, zawiera propozycję zastosowania nowego, syntetycznego i alternatywnego indeksu, służącego do pomiarów poziomu życia – Wskaźnika Rozwoju Społecznego – *Human Development Index (HDI)*. Ważny jest nie tylko poziom dochodu, ale też poziom wykształcenia i stan zdrowia. Istotne jest również porównanie dostępności najważniejszych dóbr, towarów i usług (np. sanitarnych i medycznych) dla statystycznego mieszkańca danego kraju czy regionu. Z matematycznego punktu widzenia HDI jest średnią ważoną trzech mierników częściowych, które dotyczą zdrowia, edukacji i dochodów *per capita*.

³ Por. W. Welfe, *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „*Ekonomista*” 2001, nr 2, s. 179 i dalsze.

⁴ Por. M. Casson, *Global Research Strategy and International Competitiveness*, Basil Blackwell, Oxford 1991, s. 513.

⁵ Por. J. Misala et al., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski. Teoria i praktyka*, Politechnika Radomska, Radom 2007, maszynopis, s. 117 i dalsze, http://www.we.radom.pl/pliki/upload/kmsgiir/badania_statutowe_2007.pdf, data dostępu 02.05.2014 r.

zmian efektywności oddziaływania. Inaczej mówiąc, jest to składowa konkurencyjności jako takiej, pozwalająca na rywalizację o korzyści z uczestnictwa w procesach internacjonalizacji i globalizacji zachodzących w gospodarce światowej, w tym w wymianie międzynarodowej – a zwłaszcza w eksporcie. Natomiast międzynarodowa pozycja konkurencyjna to aktualny stan i zmiany udziałów danej gospodarki narodowej w handlu międzynarodowym⁶.

Celem artykułu jest określenie znaczenia napływu kapitału zagranicznego do kraju przyjmującego, wskazanie form napływu tego kapitału do Polski oraz zbadanie zależności między napływem kapitału zagranicznego (ze szczególnym uwzględnieniem roli spółek z udziałem zagranicznym) a rozwojem potencjału gospodarczego naszego kraju, rozumianym jako zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych, realizowaną poprzez działalność eksportową.

W opracowaniu wykorzystano publikacje książkowe, związane z tematyką przepływów kapitałowych, konkurencyjności i potencjału gospodarki oraz dostępne dane statystyczne wybranych instytucji (Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Gospodarki, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych), które potrzebne były do niezbędnych obliczeń.

Rozwiązanie problemu badawczego i realizacji celów niniejszego opracowania oparto na hipotetycznym założeniu, że obecność kapitału zagranicznego w Polsce, a szczególnie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), ma wpływ na wielkość polskiego eksportu, realizowanego przez spółki z udziałem zagranicznym przy założeniu, że udział sprzedaży zagranicznej w relacji do PKB (stopa eksportu) jest ważnym elementem potencjału gospodarczego naszego kraju.

Opracowanie składa się z sześciu kolejnych rozdziałów, począwszy od wprowadzenia, poprzez omówienie znaczenia napływu kapitału zagranicznego dla kraju przyjmującego, formy napływu tego kapitału, rolę spółek z udziałem zagranicznym w finansowaniu potencjału gospodarczego Polski, znaczenie branży nowoczesnych usług, a także z omówienia powiązań między potencjałem gospodarczym a społeczną odpowiedzialnością podmiotów gospodarczych.

1. Znaczenie napływu kapitału zagranicznego dla kraju przyjmującego

Oczekiwania kraju przyjmującego kapitał mogą być powodowane następującymi potrzebami⁷:

- modernizacji gospodarki kraju;

⁶ Por. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2005, s. 17.

⁷ Por. W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2004, s. 72.

- uzupełnienia niedoborów kapitału, które wynikają z niedostatecznych oszczędności wewnętrznych;
- technologicznego unowocześnienia gospodarki i upowszechnienia nowatorskich metod zarządzania;
- intensyfikacji gospodarczej regionów mniej rozwiniętych;
- poprawy konkurencyjności gospodarki.

Zmiany systemowe, zapoczątkowane w Polsce w 1989 roku, otwarcie gospodarki i liberalizacja handlu sprzyjały decyzjom lokowania kapitałów przez inwestorów zagranicznych. Przebieg polskich procesów transformacji zaowocował systematycznym spadkiem ryzyka inwestycyjnego i wzrostem atrakcyjności inwestycyjnej naszego kraju. Obecność kapitału zagranicznego stwarza szanse włączenia się polskiej gospodarki do międzynarodowego podziału pracy i kształtującej go globalnej gospodarki światowej. Włączenie to umożliwia zmniejszenie dystansu cywilizacyjnego, jaki obserwować można w odniesieniu zarówno do krajów starej Unii Europejskiej, jak i do innych rozwiniętych gospodarczo krajów świata. Równocześnie napływ kapitału, w szczególności w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych, może powodować także określone zagrożenia na rynku pracy, w tym na rynkach lokalnych, eliminację polskich podmiotów gospodarczych, nadmierny transfer zysków za granicę, stosowanie tzw. cen transferowych i wreszcie związane z nadmiernym importem towarów i usług⁸. W odniesieniu do systemu społeczno-politycznego warto wspomnieć o korzystnym efekcie demokratyzacji, który przyczynia się do stabilizowania systemu gospodarki otwartej, podnoszeniu ogólnego poziomu życia i kwalifikacji zawodowych. Nie wolno jednak zapominać o ewentualnych efektach utraty części suwerenności politycznej i gospodarczej (zwłaszcza w przypadku pogłębiającej się integracji w ramach Wspólnot Europejskich) oraz efekcie dominacji kulturowej, co wiąże się m.in. z kultem pieniądza i kształtowaniem człowieka zorientowanego na nieograniczoną konsumpcję nie zawsze potrzebnych towarów i usług przy sztucznie kreowanym popycie (*homo consumit*⁹). W wymiarze ekonomicznym również pojawiają się korzyści i zagrożenia. W tabeli 1. przedstawiono efekty korzystne i skutki niekorzystne w ujęciu makro-, mezo- i mikroekonomicznym.

⁸ Por. W. Zysk, *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce. Okres przedakcesyjny*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 5 i dalsze.

⁹ Por. T. Sporek, T. Kasperska-Sporek, *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w warunkach konkurencji globalnej i współczesnej globalizacji*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2005, s. 32 i dalsze.

Tabela 1. Korzyści i zagrożenia obecności kapitału zagranicznego w kraju goszczącym

Skala makroekonomiczna	korzyści	efekt wzrostowy	wsparcie rozwoju gospodarczego
			łagodzenie niedoboru kapitału
			rozszerzenie produkcji
			łagodzenie niedoboru managementu
		efekt bilansu płatniczego	zwiększenie wpływów dewizowych
			produkcja zastępująca import
			wzrost eksportu
		efekt strukturalny	budowa wyrównanej sektorowo gospodarki
			regionalne struktury gospodarki
	efekt zatrudnienia	nowe miejsca pracy	
	zagrożenia	efekt dekonstrukcji	hamowanie wzrostu gospodarczego poprzez transfer kapitałów i zysków
			przejmowanie rodzimych firm w celu likwidacji
			traktowanie kraju w kategoriach rynku zbytu dla słabej jakości towarów
		efekt kryzysu walutowego	zmniejszanie wpływów dewizowych przez nadmierny import
			transfer zysków za granicę
efekt dualizmu gospodarczego		znieskształcanie struktury gospodarki poprzez inwestycje w regionach rozwiniętych	
		inwestycje w wybrane sektory gospodarki	
efekt bezrobocia		preferowanie kapitałochłonnych systemów produkcji przy redukcji potencjalnych miejsc pracy	
Skala mezoekonomiczna		korzyści	efekt konkurencji
	efekt poziomu cen		stabilizacja cen dzięki masowej produkcji
			niskie koszty
	efekt dyfuzji		wsparcie postępu technicznego, import technologii
			dyfuzja wiedzy i doświadczenia
	efekt środowiska naturalnego	technologie przyjazne środowisku	
	zagrożenia	efekt przewagi kapitałowej	ograniczenie konkurencji w branżach
			upadek firm
			przejęcia rodzimych podmiotów
		efekt monopolizacji	wzrost cen
			rosnąca siła rynkowa
efekt nieadekwatnej technologii		monopolizacja wyników badań (patenty) import kapitałochłonnej, niedobrej technologii	
efekt degradacji środowiska	strategia przesuwania technologii zatruwającej środowisko naturalne		

Skala mikroekonomiczna	korzyści	efekt płacowy	ponadprzeciętne wynagrodzenie
			dodatkowe świadczenia pracownicze
		efekt awansu społecznego	robienie kariery w ramach korporacji
		efekt podnoszenia kwalifikacji	szkolenia pracowników
		efekt kooperacji	zaopatrywanie się w materiały i surowce, korzystanie z lokalnych usług
	zagrożenia	efekt drenażu siły roboczej	odpływ uzdolnionych pracowników z firm krajowych
			zwiększanie kosztów pracy
			ograniczanie możliwości rozwoju
		efekt preferowania zagranicznego managementu	blokowanie awansów miejscowych pracowników
		efekt indoktrynacji	kształcenie zgodnie z interesami koncernu
			żądanie identyfikacji z filozofią działania
	efekt importu zaopatrzeniowego	zaopatrywanie się w materiały i surowce tylko z importu	

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Sporek, T. Kasperska-Sporek, op. cit., s. 32-34.

Miarą uzależnienia od napływu zewnętrznego kapitału jest deficyt na rachunku obrotów bieżących. Utrzymujący się brak równowagi bilansu handlowego¹⁰ i płatniczego w Polsce stwarza zagrożenia dla przyszłego przebiegu procesów gospodarczych, zwłaszcza w okresie trwającego kryzysu finansowego i niepewnej sytuacji za naszą wschodnią granicą. Warto jednak zauważyć, iż w roku 2013 relacja salda rachunku bieżącego do PKB wyniosła minus 1,3% i w stosunku do poprzedniego roku uległa poprawie o 2,4 punktu procentowego. Jest to znacząca poprawa w stosunku do lat ubiegłych, jednak wciąż świadcząca o istotnym uzależnieniu się od napływu kapitału zagranicznego. Polska w najbliższej przyszłości może mieć trwały deficyt oszczędności, a silna zależność od dopływu kapitału z zagranicy może być zjawiskiem permanentnym. Małe zasoby oszczędności i wysoki poziom konsumpcji mogą powodować konieczność finansowania rozwoju potencjału gospodarczego przy znaczącym udziale kapitału zagranicznego.

W tabeli 2. przedstawiono (za lata 2000-2013) zestawienie rachunku bieżącego bilansu płatniczego w Polsce, saldo obrotów towarowych, saldo usług oraz relację rachunku bieżącego bilansu płatniczego do produktu krajowego brutto.

¹⁰ Warto zauważyć, iż po raz pierwszy od roku 2000 (według danych Narodowego Banku Polskiego) w roku 2013 w polskim handlu zagranicznym zanotowaliśmy nadwyżkę salda obrotów towarowych (2,3 mld euro) oraz salda usług (5,2 mld euro). Por. *Bilans Płatniczy – dane roczne*, Narodowy Bank Polski, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilansplatniczy_r.html, data dostępu 02.05.2014 r.

Tabela 2. Wybrane elementy polskiego bilansu płatniczego, lata 2000-2013 (w mln euro)

Rok	Rachunek bieżący bilansu płatniczego	Saldo obrotów towarowych	Saldo usług	Relacja rachunku bieżącego bilansu płatniczego do produktu krajowego brutto (w %)
2000	-11 181	-13 327	1 546	-6,0
2001	-6 641	-8 557	891	-3,1
2002	-5 924	-7 701	777	-2,8
2003	-4 878	-5 077	193	-2,5
2004	-10 736	-4 826	28	-5,3
2005	-5 856	-2 508	585	-2,4
2006	-10 425	-5 829	582	-3,8
2007	-19 245	-13 827	3 441	-6,2
2008	-23 799	-20 928	3 475	-6,6
2009	-12 152	-5 427	3 427	-3,9
2010	-18 129	-8 893	2 334	-5,1
2011	-18 519	-10 059	4 048	-5,0
2012	-14 191	-5 175	4 642	-3,7
2013	-4 984	2 309	5 249	-1,3

Źródło: por. Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

Szczególnie uzasadnionym wydaje się więc monitorowanie zjawiska napływu kapitału do Polski, badanie i analiza związków strukturalnych pomiędzy poszczególnymi formami tego napływu i ich relacjami, dotyczącymi rozwoju potencjału ekonomicznego naszej gospodarki, w tym jej konkurencyjności, rozumianej jako zdolność do sprzedaży za granicę (*ability to sell abroad*).

2. Formy napływu kapitału zagranicznego do Polski

Wraz ze wzrostem poziomu internacjonalizacji procesów gospodarowania kwestie migracji czynników produkcji, a zwłaszcza kapitału, zaczęły nabierać coraz większej wagi. Przepływy kapitału osiągnęły niespotykaną w dziejach dynamikę, przybrały nowe formy, np. działalność korporacji transnarodowych¹¹ oraz stały się zjawiskiem globalnym. Międzynarodowy przepływ kapitału to taka migracja, która pociąga za sobą odnotowanie w bilansie płatniczym. Istot-

¹¹ Korporacja transnarodowa czy ponadnarodowa to przedsiębiorstwo prowadzące różnorodną działalność w co najmniej dwóch krajach oraz posiadające spółki-matki i ich zagraniczne filie. Spółka-matka to spółka, która kontroluje aktywa zagranicznego podmiotu lub podmiotów, zwykle poprzez udział w kapitale akcyjnym tych podmiotów. Jako próg, umożliwiający kontrolę aktywów, traktuje się zazwyczaj objęcie minimum 10% akcji.

nym kryterium jest „forma” migrującego za granicę kapitału. Możemy wtedy wyróżnić¹²:

- lokaty na rynku walutowym;
- kredyty handlowe;
- inwestycje portfelowe;
- kredyty finansowe;
- inwestycje bezpośrednie.

Lokaty na rynku walutowym to najczęściej spekulacyjne krótkookresowe lokowanie kapitału na zagranicznym rynku celem uzyskania wyższego niż w kraju zysku. Kredytami handlowymi nazywamy kredyty związane z wymianą handlowo-towarową, udzielane w handlu zagranicznym. Kredyty finansowe to pożyczki finansowe, udzielane przez banki, organizacje międzynarodowe i banki centralne krajów. Inwestycje portfelowe to nabywanie na długi okres zagranicznych papierów wartościowych¹³, zwłaszcza akcji i obligacji. Motywy inwestowania portfelowego wyjaśnia teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego. W myśl tej teorii inwestor musi dysponować zdywersyfikowanym portfelem akcji czy obligacji po to, aby móc osiągnąć wyższą stopę zysku przy danym ryzyku lub daną stopę zysku przy mniejszym ryzyku. Dywersyfikacja polega na tym, aby tak dobrać akcje, nie tylko na rynku krajowym, ale na rynkach międzynarodowych, aby spadkowi stopy zysku części z nich prawdopodobnie towarzyszył wzrost stopy zysku pozostałych¹⁴. Najistotniejszą – z punktu widzenia wielkości międzynarodowych przepływów – formą migracji kapitału są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (ang. *Foreign Direct Investment* – FDI). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to według UNCTAD¹⁵ inwestycje pociągające za sobą długookresowe, długotrwałe związki, przynoszące trwałe korzyści oraz kontrolę nad osobą prawną, mającą siedzibę w jednym kraju, sprawowane przez przedsiębiorstwo z innego kraju.

Obok wyżej wymienionych klasycznych form przepływu kapitału, należy wskazać zjawiska ekonomiczne o podobnych cechach i znaczeniu. Są to:

- a) inwestycje typu *private equity/venture capital* (PE/VC);
- b) napływ funduszy europejskich;
- c) programy pomocowe w ramach współpracy.

¹² Por. W. Zysk, *Obcy kapitał...*, op. cit., s. 10 i dalsze.

¹³ Por. I. Kociszewska, R. Krawczyk, *Globalizacja gospodarki a portfelowe inwestycje zagraniczne: szanse i zagrożenia*, [w:] *Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia*, J. Rymarczyk, J. Brach (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997, s. 75-76.

¹⁴ Por. J. D. Sachs, F. B. Larrain, *Macroeconomics in the Global Economy*, Harvester Wheatsheaf, New York 1993, s. 632-643.

¹⁵ UNCTAD – ang. *United Nations Conference on Trade and Development*, Agenda ONZ do Spraw Handlu i Rozwoju z siedzibą w Genewie.

Inwestycje PE/VC (uznawane za specyficzną odmianę BIZ¹⁶) to sposób finansowania przedsiębiorstw, które nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych¹⁷. Inwestycje tego typu mogą być wykorzystane w celu rozwoju nowych produktów i technologii, zwiększenia poziomu kapitału pracującego w przedsiębiorstwie, dokonania przejęć lub wzmocnienia struktury bilansu przedsiębiorstwa. Inwestorem może być profesjonalna instytucja (bank, fundusz, spółka) lub inwestor indywidualny, określany jako *business angel*. Wyróżnia się pięć głównych form inwestycji tego typu: kapitał inkubacyjny (*seed*), kapitał początkowy (*start-up*), finansowanie rozwoju lub restrukturyzacji (*expansion*), drugi zakup udziałów, zamiana kapitałów lub refinansowanie długu bankowego (*replacement capital*) oraz wykupy menedżerskie i wykupy akcji już notowanych na giełdach (*buy-outs*). Według EVCA (*European Private Equity & Venture Capital Association*) w Europie działa ponad 1 300 podmiotów, dokonujących inwestycji typu *private equity*, z czego 34 są obecne w Polsce¹⁸.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej z dniem 1 maja 2004 roku było bezprecedensowym wydarzeniem mającym z pewnością wpływ na wiele wymiarów życia społeczno-gospodarczego, w tym na potencjał gospodarki. Unia Europejska w ramach prowadzonej przez siebie polityki spójności udostępniła znaczne środki na modernizację elementów struktury ekonomicznej w Polsce oraz rozwój kapitału ludzkiego¹⁹. Środki te przyczyniają się do podniesienia naszej międzynarodowej konkurencyjności, co w warunkach globalizacji nabiera szczególnego znaczenia nie tylko w wymiarze europejskim, ale i światowym²⁰.

Przykładem programu pomocowego może być Szwajcarsko-Polski Program Współpracy, czyli tzw. Fundusz Szwajcarski. Jest to rodzaj bezzwrotnej pomocy zagranicznej, przyznanej przez Szwajcarię Polsce w ramach pomocy tego kraju dla 10 państw członkowskich Unii Europejskiej, które przystąpiły do niej 1 maja 2004 roku. Na mocy umów międzynarodowych rozdysponowano ponad 1 mld CHF, z czego do Polski trafiło ok. 0,5 mld CHF. Program określa następujące obszary działania²¹: bezpieczeństwo, stabilność i wsparcie reform, środowisko i infrastruktura, sektor prywatny (w tym poprawa środowiska biznesowego i dostępu do kapitału dla małych i średnich przedsiębiorstw, rozwój sektora prywatnego i promocja eksportu MŚP) oraz rozwój społeczny i zasobów ludzkich.

¹⁶ Por. M. Kielbasa, *Private equity/venture capital a bezpośrednio inwestycje zagraniczne*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2003, s. 143 i dalsze.

¹⁷ Por. M. Panfil, *Globalizacja inwestycji venture capital*, [w:] *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, A. Szablewski (red.), Difin, Warszawa 2009, s. 168 i dalsze.

¹⁸ Por. EVCA, *Research publications*, <http://www.evca.eu/research/evca-publications/>, data dostępu 02.05.2014 r.

¹⁹ Na lata 2014-2020 otrzymamy kolejną ogromną pulę środków – 73 mld euro z polityki spójności.

²⁰ Por. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, <http://www.mir.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

²¹ Por. Swiss Contribution, <http://www.programszwajcarski.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

Tabela 3. Suma napływu poszczególnych form kapitału zagranicznego do Polski, lata 2000-2013

Rodzaj przepływu kapitału	Suma napływu, mld euro
inwestycje portfelowe	89,8
bezpośrednie inwestycje zagraniczne	121,7
<i>private equity/venture capital (PE/VC)</i>	4,6
napływ funduszy europejskich	82,2
wybrany program pomocowy (Szwajcaria)	0,4*

* Notowania kursów średnich ECB dla EUR do CHF z dnia 31.12.2013, cena za 1 EUR – 1,2276 CHF.
 Źródło: obliczenia własne na podstawie Narodowy Bank Polski, op. cit.; Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, op. cit.; EVCA, <http://www.evca.eu>, data dostępu 02.05.2014 r.; Swiss Contribution, op. cit.

W celu wykazania roli, jaką pełnią wybrane formy napływu kapitału zagranicznego do Polski, w tabeli 3. zaprezentowano sumę rocznych (w latach 2000-2013) napływów poszczególnych rodzajów inwestycji. Jak można zauważyć na tej podstawie, najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ponad 120 mld euro w badanym okresie) napłynęło do Polski i to właśnie temu rodzajowi przepływu kapitału będą poświęcone dalsze analizy i badania.

3. Spółki z udziałem zagranicznym a potencjał gospodarczy Polski

Celem tej części artykułu jest określenie stopy eksportu w Polsce w latach 2000-2012, czyli udziału sprzedaży zagranicznej w tworzeniu PKB (ważnego parametru, powiązanego z potencjałem gospodarczym), następnie obliczenie udziału sprzedaży eksportowej firm z udziałem zagranicznym (zainwestowany kapitał w formie BIZ) w relacji do PKB w tym samym okresie. Badając obecność filii korporacji transnarodowych w Polsce, zauważamy – zgodnie z raportem PAIiIZ *Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce* z roku 2013 – iż w naszym kraju swój kapitał zainwestowało 1 551 podmiotów zagranicznych²². Opisująca grupa podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego zmieniła liczebność w badanym okresie. W tabeli 4. przedstawiono liczbę analizowanych podmiotów w latach 2000-2012.

²² Por. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

Tabela 4. Liczba podmiotów z udziałem zagranicznym w latach 2000-2012

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba firm	14244	14469	14488	15371	15816	16837	18015	18515	21092	22176	23078	24910	25914

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, <http://www.stat.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

Jak można zaobserwować powyżej (tabela 4.), od roku 2000 do 2012 liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego wzrosła o ponad 80% (z 14 244 w początkowym roku badania do 25 914 w ostatnim). Przyrost liczebności podmiotów należy ocenić jako bardzo dynamiczny, zwłaszcza po roku 2004, czyli przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (w latach 2000-2003 przyrosty ilości spółek były nieznaczne). Liczba spółek z kapitałem zagranicznym, które prowadzą działalność eksportową, również zmieniała się w czasie. W tabeli 5. przedstawiono liczbę spółek z kapitałem zagranicznym, które w latach 2000-2012 prowadziły działalność eksportową w Polsce.

Tabela 5. Liczba podmiotów z udziałem zagranicznym – eksporterów (w latach 2000-2012)

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba spółek z udziałem zagranicznym – eksporterów	5058	5158	5121	5287	8912	7510	8002	8157	8922	9236	9475	10108	10494

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, op. cit. (raporty „Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym” za poszczególne lata) oraz Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl> (raporty „Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski” za poszczególne lata), data dostępu 02.05.2014 r.

Jak można zaobserwować w tabeli 5., od roku 2000 (5 058 spółek) do 2012 liczba spółek z udziałem zagranicznym – eksporterów podwoiła się (do 10 494 spółek, wzrost o ponad 107%). Warto zauważyć skokowy przyrost liczebności omawianych podmiotów po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej w roku 2004 (8 912 spółek, wzrost o prawie 70%) w porównaniu z rokiem 2003 (5 287 spółek). Taki dynamiczny przyrost miał z pewnością wpływ na udział spółek z kapitałem zagranicznym w generowaniu wolumenu polskiego eksportu, a to przekładało się na wzrost potencjału gospodarczego.

4. Stopa eksportu w Polsce w latach 2000-2012

Znaczenie handlu zagranicznego (w tym przypadku eksportu) w gospodarce danego kraju, a przede wszystkim wpływ kierunków tego handlu na tworzenie lub podział dochodu narodowego brutto, określa się za pomocą różnego rodzaju wskaźników. Stopa eksportu jest miernikiem przedstawiającym procentowy udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego brutto w danym przedziale czasu²³. W tabeli 6. przedstawiono zmiany wielkości tego wskaźnika w Polsce w latach 2000-2012.

Tabela 6. Zmiany wielkości stopy eksportu w Polsce, lata 2000-2012

Rok	PKB (mln zł)	Eksport (mln zł)	Stopa eksportu w %
2000	744 378	137 909	18,50%
2001	779 564	148 114	19,00%
2002	808 578	167 338	20,70%
2003	843 156	208 944	24,80%
2004	924 538	272 102	29,40%
2005	983 302	288 781	29,40%
2006	1 060 031	343 779	32,40%
2007	1 176 737	386 555	32,80%
2008	1 275 432	405 383	31,80%
2009	1 343 366	423 242	31,50%
2010	1 416 585	481 058	34,00%
2011	1 528 127	558 739	36,60%
2012	1 596 379	603 418	37,80%

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS, op. cit.; Ministerstwo Gospodarki, op. cit.

Jak można zauważyć, udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego brutto systematycznie rośnie (z lekkim spadkiem w latach kryzysu finansowego, czyli w 2008 – 31,8% i w 2009 roku – 31,5%) od roku 2000 (18,5%), a w roku 2012 osiągnął rekordowy wynik – 37,8%. Oznacza to, iż zjawisko sprzedaży zagranicznej nabiera coraz większego znaczenia w generowaniu bogactwa. Inaczej mówiąc, potencjał gospodarczy Polski w coraz większym stopniu zależy od wielkości polskiego eksportu.

²³ Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), PWE, Warszawa 1998, s. 89 i dalsze.

5. Eksport firm z udziałem zagranicznym w relacji do PKB w Polsce w latach 2000-2012

W celu wskazania roli działalności eksportowej spółek z udziałem zagranicznym (z zainwestowanym kapitałem w formie BIZ) w tworzeniu potencjału gospodarczego, rozumianego jako zdolność kraju do sprzedaży zagranicznej, skorzystano z konstrukcji stopy eksportu. Obliczony zostanie udział eksportu omawianych spółek w relacji do dochodu narodowego brutto. Wyniki zaprezentowano w tabeli 7.

Tabela 7. Udział eksportu spółek z udziałem zagranicznym w tworzeniu dochodu narodowego brutto w Polsce, lata 2000-2012

Rok	PKB (mln zł)	Eksport (mln zł)	Stopa eksportu w %
2000	744 378	68 989	9,30%
2001	779 564	73 061	9,40%
2002	808 578	87 889	10,90%
2003	843 156	113 907	13,50%
2004	924 538	169 001	18,30%
2005	983 302	177 826	18,10%
2006	1 060 031	214 516	20,20%
2007	1 176 737	245 268	20,80%
2008	1 275 432	251 027	19,70%
2009	1 343 366	259 121	19,30%
2010	1 416 585	293 021	20,70%
2011	1 528 127	338 731	22,20%
2012	1 596 379	358 626	22,50%

Źródło: jak w tabeli 6.

Jak można zauważyć (tabela 7.), udział eksportu spółek z udziałem kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tworzeniu dochodu narodowego brutto systematycznie rośnie (analogicznie jak w badaniu poprzednim – z lekkim spadkiem w latach kryzysu finansowego, czyli w 2008 roku – 19,7% i w 2009 roku – 19,3%) od roku 2000 (9,3%), a w roku 2012 osiągnął rekordowy wynik – 22,5%. Oznacza to, iż zjawisko sprzedaży zagranicznej, generowanej przez badany rodzaj spółek, podobnie jak w przypadku całości eksportu, nabiera coraz większego znaczenia w tworzeniu bogactwa naszego kraju i ma wpływ na potencjał gospodarczy, rozumiany jako zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych.

6. Przepływ kapitału a rozwój branży usług BPO (*Business Process Outsourcing*) i SSC (*Shared Services Center*)

W efekcie procesów globalizacji postępuje zjawisko internacjonalizacji procesów produkcyjnych, dystrybucyjnych oraz wprowadzanie przez przedsiębiorstwa międzynarodowych strategii globalnego działania. Globalne łańcuchy wartości pozwalają firmom specjalizować się w realizacji tych procesów, w których są najbardziej konkurencyjne, co często oznacza rozdzielenie poszczególnych etapów procesu produkcji na odległe geograficznie kraje bądź regiony. Jednym z elementów opisywanych zależności jest delokalizacja działań, podejmowanych przez zagraniczne przedsiębiorstwa, w celu wytworzenia i sprzedania określonego produktu lub usługi²⁴. Wyróżnia się następujący zbiór form delokalizacji modułów łańcucha wartości przedsiębiorstw²⁵:

- a) *in-house sourcing* – delokalizacja modułu łańcucha wartości w ramach wewnętrznych struktur własnościowych przedsiębiorstwa i na terenie kraju, w którym jest ono zlokalizowane; dotyczy inwestycji *greenfield*, inwestycji *brownfield*, *joint ventures*, aliansów strategicznych, umów kooperacyjnych;
- b) *outsourcing* – delokalizacja modułu łańcucha wartości przedsiębiorstwa do zewnętrznego dostawcy, zlokalizowanego w tym samym kraju co inwestor; zakres przedmiotowy analogiczny jak w punkcie a);
- c) *offshoring* – przeniesienie realizacji modułu łańcucha wartości wewnątrz struktur własnościowych przedsiębiorstwa, ale poza terenem kraju, w którym jest ono zlokalizowane; dotyczy umów na poddostawy i kooperację;
- d) *offshore outsourcing* – przeniesienie procesu i/lub funkcji łańcucha wartości do zewnętrznego dostawcy, zlokalizowanego za granicą; zakres przedmiotowy analogiczny jak w punkcie c);
- e) *shared services* – to zapewnianie usług wspólnych przez jedną z części organizacji lub grupy, gdzie dotychczas te usługi były świadczone przez więcej niż jedną organizację. Finansowanie i zasoby potrzebne do wykonania usług są współdzielone i dział dostarczający jest wewnętrzną dostawcą usług. Kluczem pomysłu jest współdzielenie wewnątrz organizacji lub grupy.

Polska jest liderem branży BPO/SSC w Europie Środkowej. Według szacunków Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (*Association of Business Service Leaders in Poland*, ABSL), organizacji branżowej reprezentującej firmy świadczące nowoczesne usługi dla biznesu, ponad 110 tys. osób pracuje na rzecz inwestorów zagranicznych. Najpopularniejszymi lokalizacjami dla

²⁴ Por. M. E. Porter, *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie lepszych wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006, s. 64.

²⁵ Por. M. Dzikowska, *Działalność przedsiębiorstw w erze delokalizacji modułów łańcucha wartości*, „Studia Ekonomiczne. Economic Studies” 2012, nr 3, s. 421 i dalsze.

zagranicznych centrów usług były: Kraków (25,4 tys. osób, tj. 23% ogółu zatrudnionych), Warszawa i Wrocław (po 17%), Trójmiasto i Łódź (9%), aglomeracja katowicka (7%) oraz Poznań (6%)²⁶. Obserwuje się dynamiczny wzrost znaczenia obrotów usługowych (w tym eksportu usług generowanych przez spółki z udziałem zagranicznym) oraz rosnący udział usług w tworzeniu PKB w powiązaniu z rosnącą wartością usług, będących przedmiotem wymiany w skali międzynarodowej, co wiąże się z budowaniem silnej pozycji konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych i rosnącym potencjałem ekonomicznym²⁷. Szczegółowa analiza, dotycząca polskiego eksportu usług, realizowanego przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, będzie przedmiotem oddzielnego opracowania.

7. Przepływ kapitału a obszar CSR

W czasach globalizacji i internacjonalizacji działalności gospodarczej (a zwłaszcza w obliczu kryzysów finansowych) coraz częściej pojawiają się idee odpowiedzialności i sprawiedliwości w działalności przedsiębiorstw, również tych z udziałem kapitału zagranicznego. Do składowych opisywanych procesów zalicza się m.in. społeczną odpowiedzialność biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR)²⁸. Również w Polsce w strategiach firm rodzimych, ale też korporacji międzynarodowych, można odnaleźć planowane i realizowane działania w zakresie pogłębionych relacji z interesariuszami, odpowiedzialności za kreowanie otoczenia biznesu oraz odchodzenie od koncepcji osiągania zysku za wszelką cenę. Komisja Europejska w Zielonej Księdze z 2001 roku definiuje CSR jako ideę, w której firmy z własnej woli podejmują działania na rzecz poprawy jakości życia społeczeństwa oraz stanu środowiska naturalnego. Przedsiębiorstwo musi spełniać wymagania gospodarcze, prawne, społeczne i etyczne, przy czym odpowiedzialność rozumiana jest jako „odpowiedzialność za wpływ wywierany na społeczeństwo”²⁹.

²⁶ Por. *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2013*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, Warszawa 2013, s. 10-11, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

²⁷ Por. W. Zysk, *Międzynarodowe obroty usługowe w latach 2004-2010*, [w:] *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera (red.), CeDeWu, Warszawa 2012, s. 125 i dalsze.

²⁸ Por. W. Zysk, A. Szymczak, *Sprawiedliwy Handel jako forma pomocy krajom nierozwiniętym gospodarczo*, [w:] *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 305 i dalsze oraz W. Zysk, *Elementy tzw. odpowiedzialności i sprawiedliwości w działalności przedsiębiorstw jako efekt procesów globalizacji*, [w:] *Gospodarka światowa w dobie globalizacji*, M. Lasoń (red.), Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne – Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011, s. 151 i dalsze.

²⁹ Por. A. Rudnicka, *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 41.

W najnowszym rankingu największych przedsiębiorstw *Lista 500 Polityki* za rok 2012 przedstawiono klasyfikację firm obecnych na naszym rynku. Na podstawie najważniejszych wytycznych normy ISO 26000 redakcja przyznała złote i srebrne liście CSR. Na 35 podmiotów, objętych tym badaniem³⁰ i wyróżnionych wspomnianym laurem, aż 27 spółek to firmy z udziałem zagranicznym, a tylko 8 reprezentowanych było przez krajowy kapitał. Abstrahując od kryteriów merytorycznych przyznawania tych nagród i mając na uwadze ewentualną naukową powierzchowność tej analizy, można jednak pokusić się o postawienie tezy, iż idee CSR były częściej realizowane przez firmy z kapitałem zagranicznym, w przeciwieństwie do tych z przewagą kapitału polskiego. Zagadnienia ścisłych powiązań między potencjałem gospodarczym a realizacją zadań z zakresu społecznej odpowiedzialności podmiotów, obecnych na danym rynku, winny być obszarem bardziej szczegółowego opracowania i pogłębianych badań.

Zakończenie

Z analiz przeprowadzonych w niniejszym opracowaniu można wyciągnąć następujące wnioski:

- obecność kapitału zagranicznego w Polsce generuje zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki w odniesieniu do makro-, mezo- i mikro-skali kraju goszczącego;
- utrzymuje się brak równowagi bilansu handlowego i płatniczego w Polsce, co stwarza zagrożenia dla przyszłości przebiegu procesów gospodarczych; warto jednak zauważyć, iż w roku 2013 relacja salda rachunku bieżącego do PKB była ujemna (-1,3%) i w stosunku do poprzedniego roku uległa poprawie o 2,4 punktu procentowego; to znacząca poprawa w stosunku do lat ubiegłych, jednak wciąż świadcząca o uzależnieniu się od napływu kapitału zagranicznego;
- dominującą (kryterium wartości napływu w badanym okresie, czyli w latach 2000-2012) formą napływu kapitału do Polski były bezpośrednie inwestycje zagraniczne;
- rośnie liczba spółek z udziałem zagranicznym w badanym okresie (w latach 2000-2012 liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego wzrosła o ponad 80%);
- liczba spółek z kapitałem zagranicznym, które prowadzą działalność eksportową również rośnie (w latach 2000-2012 wzrost o ponad 107%),
- udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego brutto systematycznie

³⁰ Pytania ankietowe dotyczyły siedmiu najważniejszych dla CSR obszarów: ładu korporacyjnego, praw człowieka, zachowania wobec pracowników, ochrony środowiska, dbałości o klientów, uczciwości biznesowej oraz zaangażowania społecznego. Por. *Lista 500 „Polityki”*. Ranking największych polskich firm, *Największe polskie przedsiębiorstwa 2012*, <http://www.lista500.polityka.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

rośnie od roku 2000 (18,5%), a w roku 2012 osiągnął rekordowy wynik – 37,8 %;

- udział eksportu spółek z udziałem kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tworzeniu dochodu narodowego brutto systematycznie rośnie od roku 2000 (9,3%), a w roku 2012 osiągnął rekordowy wynik – 22,5%; zjawisko sprzedaży zagranicznej, generowanej przez opisywany rodzaj spółek, ma wpływ na rozwój potencjału gospodarczego, rozumianego jako zdolność do konkutowania na rynkach zagranicznych.

Po dokonaniu powyższych analiz i badań wydaje się uzasadnionym twierdzenie, iż obecność kapitału zagranicznego w Polsce, a zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ma wpływ na wielkość polskiego eksportu, realizowanego przez spółki z udziałem zagranicznym – przy założeniu, że udział sprzedaży zagranicznej w relacji do PKB (stopa eksportu) jest ważnym elementem potencjału gospodarczego naszego kraju. Kolejne lata mogą jednak przynieść wahania napływu kapitału do Polski, zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Scenariusze pogłębiającego się kryzysu politycznego i gospodarczego z wschodnią granicą Polski mogą skutkować brakiem stabilności całego regionu. Obserwować wówczas będzie można tendencje zahamowania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zgodnie z wynikami badań, zawartymi w niniejszym artykule, oznaczałoby to zmniejszenie wolumenu polskiego eksportu, dokonywanego przez podmioty z udziałem zagranicznym oraz zmniejszenie potencjału ekonomicznego gospodarki, w tym jej konkurencyjności, rozumianej jako zdolność do sprzedaży za granicę.

Bibliografia

1. Casson M., *Global Research Strategy and International Competitiveness*, Basil Blackwell, Oxford 1991.
2. Dzikowska M., *Działalność przedsiębiorstw w erze delokalizacji modułów łańcucha wartości*, „Studia Ekonomiczne. Economic Studies” 2012, nr 3.
3. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2005.
4. Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2004.
5. Kiełbasa M., *Private equity/venture capital a bezpośrednio inwestycje zagraniczne*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2003.
6. Kociszewska I., Krawczyk R., *Globalizacja gospodarki a portfelowe inwestycje zagraniczne: szanse i zagrożenia*, [w:] *Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia*, J. Rymarczyk, J. Brach (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997.

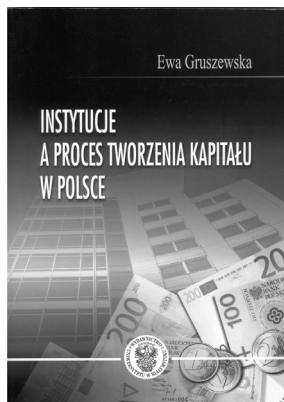
7. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), PWE, Warszawa 1998.
8. Panfil M., *Globalizacja inwestycji venture capital*, [w:] *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, A. Szablewski (red.), Difin, Warszawa 2009.
9. Porter M. E., *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006.
10. Rudnicka A., *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
11. Sachs J. D., Larrain F. B., *Macroeconomics in the Global Economy*, Harvester Wheatsheaf, New York 1993.
12. Sporek T., Kasperska-Sporek T., *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w warunkach konkurencji globalnej i współczesnej globalizacji*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2005.
13. Welfe W., *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „*Ekonomista*” 2001, nr 2.
14. Zysk W., *Elementy tzw. odpowiedzialności i sprawiedliwości w działalności przedsiębiorstw jako efekt procesów globalizacji*, [w:] *Gospodarka światowa w dobie globalizacji*, M. Lasoń (red.), Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne – Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011.
15. Zysk W., *Międzynarodowe obroty usługowe w latach 2004-2010*, [w:] *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera (red.), CeDeWu, Warszawa 2012.
16. Zysk W., *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce. Okres przedakcesyjny*, CeDeWu, Warszawa 2012.
17. Zysk W., Szymczak A., *Sprawiedliwy Handel jako forma pomocy krajom nierozwiniętym gospodarczo*, [w:] *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.

Źródła internetowe

1. *Bilans Platniczy – dane roczne*, Narodowy Bank Polski, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilansplatniczy_r.html, data dostępu 02.05.2014 r.
2. EVCA, <http://www.evca.eu>, data dostępu 02.05.2014 r.
3. EVCA, *Research publications*, <http://www.evca.eu/research/evca-publications/>, data dostępu 02.05.2014 r.
4. GUS, <http://www.stat.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
5. Lista 500 „Polityki”. Ranking największych polskich firm, *Największe polskie przedsiębiorstwa 2012*, <http://www.lista500.polityka.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
6. Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
7. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, <http://www.mir.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

8. Misala J. et al., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski. Teoria i praktyka*, Politechnika Radomska, Radom 2007, http://www.we.radom.pl/pliki/upload/kmsgiir/badania_statutowe_2007.pdf, data dostępu 02.05.2014 r.
9. Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
10. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
11. *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2013*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, Warszawa 2013, <http://www.paiz.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.
12. Swiss Contribution, <http://www.programszwajcarski.gov.pl>, data dostępu 02.05.2014 r.

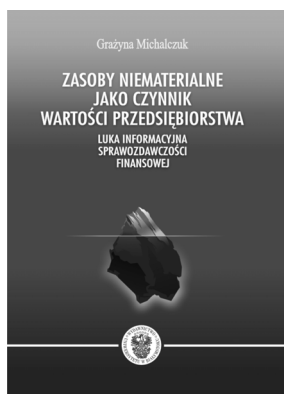
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
POLECA PUBLIKACJE NAUKOWE:**



Ewa Gruszewska

**INSTYTUCJE A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU
W POLSCE**

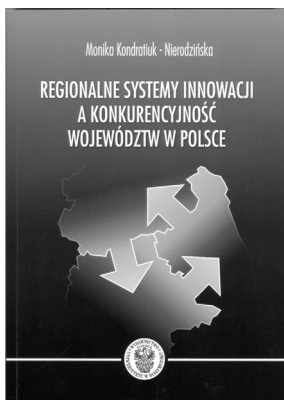
Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-372-8



Grażyna Michalczuk

**ZASOBY NIEMATERIALNE JAKO CZYNNIK
WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. LUKA
INFORMACYJNA SPRAWOZDAWCZOŚCI
FINANSOWEJ**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-370-4

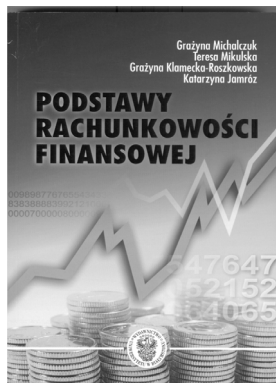


Monika Kondratiuk-Nierodzińska

**REGIONALNE SYSTEMY INNOWACJI
A KONKURENCYJNOŚĆ WOJEWÓDZTW W POLSCE**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-369-8

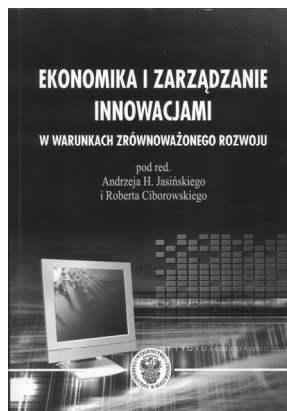
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
POLECA PUBLIKACJE DYDAKTYCZNE:**



Grażyna Michalczyk, Teresa Mikulska,
Grażyna Klamecka-Roszkowska, Katarzyna Jamróż

**PODSTAWY RACHUNKOWOŚCI
FINANSOWEJ**

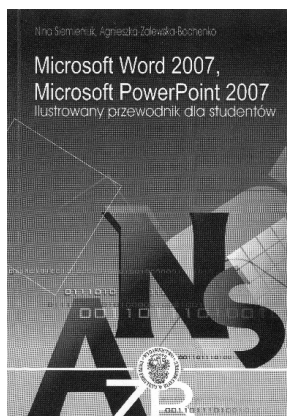
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-299-8



Andrzej H. Jasiński, Robert Ciborowski (red.)

**EKONOMIKA I ZARZĄDZANIE INNOWACJAMI
W WARUNKACH ZRÓWNOWAŻONEGO
ROZWOJU**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-308-7



Nina Siemieniuk, Agnieszka Zalewska-Bochenko

**MICROSOFT WORD 2007,
MICROSOFT POWERPOINT 2007
ILUSTROWANY PRZEWODNIK DLA STUDENTÓW**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-310-0

**PODYPLOMOWE STUDIA
RACHUNKOWOŚCI I AUDYTU WEWNĘTRZNEGO
W JEDNOSTKACH SEKTORA PUBLICZNEGO**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska*

CEL STUDIÓW

- zdobycie i pogłębienie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania sektora finansów publicznych,
- pogłębienie wiedzy w zakresie prawa finansów publicznych i administracji publicznej,
- przekazanie słuchaczom wiedzy na temat szczególnych zasad i metod prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów,
- poznanie nowych regulacji dotyczących organizacji i zasad przeprowadzania wewnętrznej kontroli finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych,
- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia oraz analizy funkcjonowania i oceny komórek kontroli finansowej i audytu wewnętrznego.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- głównych księgowych i kadry kierowniczej w jednostkach sektora finansów publicznych
- pracowników odpowiedzialnych za prowadzenie nowoczesnego systemu audytu wewnętrznego i kontroli finansowej w jednostkach sektora publicznego.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA
FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska*

Podyplomowe Studia Finansów i Rachunkowości Przedsiębiorstw istnieją od roku akademickiego 1992/1993. Przeznaczone są dla absolwentów szkół wyższych różnej specjalności.

Celem studiów jest przygotowanie kadr dla przedsiębiorstw i instytucji w zakresie finansów i rachunkowości oraz przygotowanie słuchaczy do działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Studia trwają dwa semestry, kończą się zaliczeniami lub egzaminami z poszczególnych przedmiotów. Zajęcia odbywają się w formie 7 dwudniowych zjazdów w weekendy w każdym semestrze i obejmują ponad 300 godz. zajęć dydaktycznych. Studia kończą się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- rachunkowość finansowa,
- sprawozdawczość finansowa,
- rachunek kosztów,
- system podatkowy,
- papiery wartościowe,
- prawo cywilne, gospodarcze i administracyjne,
- system informatyczny i podstawy informatyki,
- wykłady okolicznościowe.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA MENEDŻERSKIE

☒ 15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 229

☎ tel. (0~85) 745 77 25
fax (0~85) 741 46 85

Kierownik: **dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB**

Sekretariat: **Anna Kitlasz**

Podyplomowe Studia Menedżerskie istnieją od roku 1992. Przeznaczone jest dla absolwentów szkół wyższych, różnych specjalności.

Wykładowcami są pracownicy naukowcy oraz praktycy, dyrektorzy banków i specjaliści z poszczególnych dziedzin. Program i treści nauczania dostosowane są do potrzeb i wymagań rynku. Studium daje szansę nawiązania ciekawych kontaktów oraz konsultacji z wieloma specjalistami z różnych branż.

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:



- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w formie 2-dniowych zjazdów (w soboty i niedziele) i obejmują 256 godzin zajęć dydaktycznych. Studia kończą się egzaminem i wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- Organizacja i zarządzanie
- Zarządzanie finansami i rynek kapitałowy
- Marketing
- Zarządzanie zasobami pracy
- Zarządzanie strategiczne
- Biznes plan
- System podatkowy
- Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
- Rachunkowość zarządcza
- Negocjacje w biznesie
- Public relations
- Prawo pracy
- Zamówienia publiczne
- Rynek i wycena nieruchomości
- Zajęcia komputerowe
- Seminaria - wykłady okolicznościowe

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI UNII EUROPEJSKIEJ

 15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, pok. 234,
 tel. (085) 7457721, fax (085) 7414685

e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl/>

Kierownik: dr hab. Marek Proniewski, prof. UwB
Sekretariat: mgr Jolanta Wiszniewska

Cele studiów

Przekazanie praktycznych umiejętności opracowania projektu i jego zarządzania (w tym finansowego) oraz wypełniania wniosków, gwarantujących pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej.

Adresaci

Wszystkie osoby, które są zobowiązane lub pragną z tytułu potrzeb lub planów zawodowych otrzymać wiedzę dotyczącą pozyskiwania środków finansowych z Unii Europejskiej.

W szczególności program kierowany jest do:

- przedsiębiorców,
- pracowników administracji samorządowej, organizacji pozarządowych,
- nauczycieli
- absolwentów szkół wyższych
- i innych osób zamierzających uzyskać kwalifikacje niezbędne do pozyskiwania środków finansowych z UE

Korzyści

Przygotowanie specjalistów w dziedzinie zarządzania projektami Unii Europejskiej. Studia dają możliwość nawiązania kontaktów z osobami bezpośrednio zaangażowanymi w realizację projektów finansowanych z funduszy strukturalnych

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Należy złożyć następujące dokumenty:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA
WYCENY I GOSPODARKI NIERUCHOMOŚCI**

**Specjalności:
WYCENA NIERUCHOMOŚCI
ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI
POŚREDNICTWO W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**

Kierownik Studiów:
dr Dorota Wyszowska
e-mail: d.wyszowska@uwb.edu.pl

Sekretariat:
mgr Jolanta Wiszniewska
tel. 085 745 77 21
fax 085 741 46 85
e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl

CEL STUDIÓW:

Celem Studiów jest przygotowanie słuchaczy, w zależności od wybranej specjalności, wykonywania zawodu. W przypadku Wyceny nieruchomości celem studiów jest także przygotowanie do ubiegania się, po spełnieniu dodatkowych wymogów (praktyki zawodowe), o uzyskanie uprawnień zawodowych (egzamin państwowy).

Uczestnikami Studiów mogą być absolwenci szkół wyższych.

Studia trwają 2 semestry od października do czerwca w wymiarze godzin określonym w programie studiów. W przypadku specjalności Wycena nieruchomości program zgodny jest z minimum programowym zalecanym przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, zawartym w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 12 czerwca 2014 r. w sprawie minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości (Dz. U. z 24 czerwca 2014 r., poz. 826).

Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się egzaminem.

Więcej informacji: <http://www.weiz.uwb.edu.pl/studia-podyplomowe/studia-podyplomowe-wyceny-i-gospodarki-nieruchomosciami.html>

Zasady naboru:
o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI

15-062 Białystok
ul. Warszawska 63, pok. 225
tel. (085) 745-77-19,
fax (085) 741-46-85
e-mail: agrzes@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl>

Kierownik: dr Anna Grzes

CEL STUDIÓW:

Przekazanie specjalistycznej wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi niezbędnych do skutecznego funkcjonowania organizacji.

Zakres ten obejmuje m.in.:

- zasady i metody rekrutacji i selekcji,
- system ocen pracowniczych,
- systemy wynagradzania,
- prawo pracy i zbiorowe stosunki pracy,
- negocjacje zbiorowe,
- zarządzanie karierami i rozwojem pracowników, itp.

ORGANIZACJA STUDIÓW:

Studia trwają 2 semestry. Obejmują 188 godzin dydaktycznych. Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (w soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się obroną pracy dyplomowej oraz wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- kadry kierowniczej przedsiębiorstw,
- pracowników działu kadr,
- osób zainteresowanych zdobyciem oraz pogłębieniem wiedzy z zakresu problematyki zarządzania zasobami ludzkimi w nowoczesnych organizacjach.

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.