

# **POLSKA**

## **RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2020**

**KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA  
W KONTEKŚCIE ROZWOJU SEKTORA USŁUG**

redakcja naukowa  
Arkadiusz Michał Kowalski  
Marzenna Anna Weresa



# SGH

## INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Instytut Gospodarki Światowej (IGŚ) jest jednostką naukowo-dydaktyczną działającą w ramach Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Instytut prowadzi badania nad różnymi aspektami gospodarki światowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych i finansowych oraz analizuje wpływ współpracy gospodarczej z zagranicą na gospodarkę Polski i jej konkurencyjność.

Do głównych tematów badawczych i dydaktycznych Instytutu należą globalne aspekty rozwoju gospodarczego, handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, systemy innowacyjne, konkurencyjność oraz rozwój gospodarczy w Polsce, Europie Środkowej i Wschodniej, w Niemczech, Stanach Zjednoczonych oraz krajach Azji Wschodniej.

Wyniki prac badawczych prowadzonych przez Instytut publikowane są w językach polskim i angielskim w formie książek, artykułów naukowych, ekspertyz oraz w ramach serii wydawniczej „Prace i Materiały”, dostępnej w formie elektronicznej na stronie: <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/>

Instytut Gospodarki Światowej  
Kolegium Gospodarki Światowej  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
ul. Rakowiecka 24, 02-521 Warszawa  
tel. +48 22 564 93 70  
e-mail: [weri@sgh.waw.pl](mailto:weri@sgh.waw.pl)  
[kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/igs-kgs/](http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/igs-kgs/)

**POLSKA**

**RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2020**

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA  
W KONTEKŚCIE ROZWOJU SEKTORA USŁUG



# **POLSKA**

## **RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2020**

**KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA  
W KONTEKŚCIE ROZWOJU SEKTORA USŁUG**

redakcja naukowa  
Arkadiusz Michał Kowalski  
Marzenna Anna Weresa

**Recenzje**

Edward Molendowski

Jacek Tomkiewicz

**Redakcja językowa polska**

Patrycja Czarnecka

**Redakcja językowa angielska**

Ryszard Guz-Rudzki

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2020

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

Wydanie I

**ISBN 978-83-8030-385-0**

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

[www.wydawnictwo.sgh.waw.pl](http://www.wydawnictwo.sgh.waw.pl)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

**Projekt i wykonanie okładki**

Ad Depositum

**Skład i łamanie**

DM Quadro

**Druk i oprawa**

QUICK-DRUK s.c.

Zamówienie 82/VIII/20

# Spis treści

Przedmowa .....	7
-----------------	---

## CZĘŚĆ I. KONCEPCJA KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYKRAJOWEJ A SEKTOR USŁUG

Rozdział 1. Konkurencyjność sektora usług – podejście koncepcyjne, definiowanie i sposoby mierzenia .....	13
<i>Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Rozdział 2. Zmiany w zakresie unijnych ram prawnych dotyczących świadczenia usług na rynku wewnętrznym w ostatnim dziesięcioleciu .....	29
<i>Alina Szypulewska-Porczyńska</i>	

## CZĘŚĆ II. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2010–2019, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM SEKTORA USŁUG

Rozdział 3. Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2019 na tle innych krajów UE i wybranych rynków wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług ...	47
<i>Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 4. Konwergencja dochodów w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE .....	69
<i>Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 5. Zróżnicowanie dochodów i poziom ubóstwa w Polsce w latach 2010–2018 .....	83
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	

Rozdział 6. Konkurencyjność polskiego sektora usług w handlu zagranicznym .....	107
<i>Mariusz Jan Radło</i>	

Rozdział 7. Związek zagranicznych inwestycji bezpośrednich w usługach z konkurencyjnością polskiej gospodarki w sektorze usług. Analiza porównawcza na tle gospodarek Grupy Wyszehradzkiej .....	125
<i>Tomasz Marcin Napiórkowski</i>	

CZĘŚĆ III. GŁÓWNE CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI  
W LATACH 2010–2019 W KONTEKŚCIE WYZWAŃ ZWIĄZANYCH Z ROZWOJEM  
SEKTORA USŁUG

Rozdział 8. Polska polityka gospodarcza w kontekście rozwoju sektora usług ..... 149  
*Adam Czerniak, Ryszard Rapacki*

Rozdział 9. Inwestycje i finansowanie rozwoju sektora usług w Polsce ..... 165  
*Piotr Maszczyk*

Rozdział 10. Wyzwania rynku pracy w kontekście zmian w zatrudnieniu  
w sektorach usługowym i przemysłowym ..... 179  
*Anna Maria Dzienis*

Rozdział 11. Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych,  
ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług ..... 193  
*Mariusz Próchniak*

CZĘŚĆ IV. TENDENCJE I WYZWANIA W ZAKRESIE ROZWOJU SEKTORA USŁUG

Rozdział 12. Nowe tendencje w międzynarodowych przepływach usług ..... 219  
*Andżelika Kuźnar*

Rozdział 13. Kierunki i bariery w zakresie rozwoju sektora usług w Polsce ..... 237  
*Arkadiusz Michał Kowalski, Marta Mackiewicz, Marzenna Anna Weresa*

Rozdział 14. Innowacyjność przedsiębiorstw z sektora usług w Polsce ..... 257  
*Małgorzata Stefania Lewandowska*

PODSUMOWANIE

Pozycja konkurencyjna Polski w 2019 r. (z uwzględnieniem konkurencyjności  
sektora usług) ..... 285  
*Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski*



## Przedmowa

Przez wiele lat badania makroekonomiczne koncentrowały się na sektorze przemysłowym, którego produktywność była uważana za kluczowy fundament rozwoju gospodarczego. Wraz ze wzrostem udziału usług w gospodarce coraz większego znaczenia zaczęła nabierać konkurencyjność tego sektora. Jednocześnie należy zauważyć, że usługi stanowią jeden z tych rodzajów działalności gospodarczej, który podlega największym przekształceniom, związanym m.in. z wprowadzaniem innowacji. O ile wraz z rozwojem ekonomicznym obserwuje się postępującą ekspansję sektora usług, o tyle z perspektywy konkurencyjności gospodarki kluczową rolę odgrywa nie tylko rozwój całego sektora, ale przede wszystkim dynamika wzrostu określonych rodzajów usług. Do jednego z najbardziej dynamicznych segmentów tego sektora należą usługi wiedzochłonne, w przypadku których wiedza jest zarówno głównym czynnikiem produkcji, jak i zasadniczym dobrem oferowanym odbiorcom. Wśród usług wiedzochłonnych specyficzną grupę stanowią usługi biznesowe, które angażują wysokiej jakości zasoby pracy, wspomagając jednocześnie rozwój innych branż z sektora wytwórczego i usługowego.

Mimo rosnącego znaczenia gospodarczego i społecznego usług istnieje wciąż istotna luka badawcza dotycząca ich znaczenia z perspektywy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Powstaje zatem pytanie, w jaki sposób sektor usług może przyczynić się do wzrostu przewagi konkurencyjnej we współczesnej gospodarce światowej? Możliwych rozstrzygnięć tej kwestii poszukiwano, realizując badanie prezentowane w niniejszym raporcie. Do jego najważniejszych celów należy:

- przedstawienie podstaw teoretycznych dotyczących zagadnienia konkurencyjności międzynarodowej, z uwzględnieniem najnowszego dorobku naukowego, zwłaszcza w kontekście konkurencyjności w sektorze usług;
- określenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski na tle innych państw członkowskich Unii Europejskiej oraz wybranych gospodarek wschodzących;
- określenie stopnia rozwoju sektora usług w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem usług opartych na wiedzy, w tym zwłaszcza usług biznesowych, oraz ocena ich znaczenia z perspektywy konkurencyjności gospodarki;
- zidentyfikowanie priorytetów polityki gospodarczej w zakresie rozwoju sektora usługowego w Polsce.

Monografia składa się z czterech części podzielonych na rozdziały. W części I (rozdziały 1–2) zaproponowano definicję sektora usług, ze szczególnym uwzględnieniem usług wiedzochłonnych, w tym biznesowych, jak również scharakteryzowano tradycyjne i współczesne wymiary konkurencyjności w kontekście tego sektora. Ponadto opisano ramy prawne odnoszące się do świadczenia usług na unijnym rynku wewnętrznym.

W części II monografii skoncentrowano się na wyznaczeniu pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej i wybranych rynków wschodzących. Za punkt wyjścia przyjęto zarysowanie tendencji dotyczących rozwoju Polski w latach 2010–2019 (rozdział 3) i analizę konwergencji dochodów osiąganych w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE w perspektywie długookresowej (rozdział 4). Zgodnie z nowoczesnym, kompleksowym podejściem do analizy konkurencyjności międzynarodowej, w którym wychodzi się poza wymiar dochodowy, uwzględniając także kategorie społeczne, w rozdziale 5 podjęto problem zróżnicowania dochodów i poziomu ubóstwa w Polsce. Przeprowadzono dekompozycję rozpiętości dochodów ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne i regiony, a także ukazano bezpośredni wpływ świadczenia wychowawczego z programu „Rodzina 500+” na zróżnicowanie dochodów. Część II zamykają rozdziały dotyczące współpracy Polski z zagranicą, tj. konkurencyjności polskiego sektora usług w handlu zagranicznym (rozdział 6) i związku zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tym sektorze z konkurencyjnością polskiej gospodarki (rozdział 7).

Część III monografii poświęcona jest głównym czynnikom konkurencyjności Polski, z uwzględnieniem wyzwań związanych z rozwojem sektora usług. W kolejnych rozdziałach zaprezentowano analizę polskiej polityki gospodarczej w kontekście rozwoju branż usługowych (rozdział 8), inwestycje i finansowanie sektora usług w Polsce (rozdział 9) oraz sytuację na polskim rynku pracy (rozdział 10). W ostatnim rozdziale w tej części podsumowano zaprezentowane analizy, ukazując zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług (rozdział 11).

Z kolei część IV monografii zawiera charakterystykę wybranych zagadnień wpływających na konkurencyjność sektora usług w Polsce. Przedstawione tu rozważania otwiera analiza najnowszych tendencji w międzynarodowym handlu usługami (rozdział 12). Zaprezentowano przy tym również wyniki badań, w których wykorzystano nowe sposoby mierzenia międzynarodowego handlu usługami, pozwalające z większą dokładnością oszacować wartość świadczonych usług zarówno na podstawie definicji zawartej w Układzie Ogólnym w sprawie Handlu Usługami (GATS), jak i według wartości dodanej. Następnie scharakteryzowano wyzwania związane z rozwojem sektora usług w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem usług wiedzochłonnych i wiedzo-

chłonnych usług biznesowych (rozdział 13). W ostatnim rozdziale monografii przedstawiono innowacyjność polskich przedsiębiorstw z sektora usługowego.

Monografię zamyka podsumowanie, w którym zawarto również wnioski odnoszące się do polityki gospodarczej nakierowanej na wspieranie sektora usług w Polsce.

*Arkadiusz Michał Kowalski*

*Marzenna Anna Weresa*



Część I

# Koncepcja konkurencyjności międzynarodowej a sektor usług



# Konkurencyjność sektora usług – podejście koncepcyjne, definiowanie i sposoby mierzenia

*Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski*

## 1.1. Wstęp

We współczesnej gospodarce mamy do czynienia z procesem serwicyzacji, wyrażającym się we wzroście udziału sektora usług w gospodarce, przy jednoczesnym rozszerzaniu funkcji usługowych w przemyśle i rolnictwie. Zmiany w praktykach zarządzania ujawniają się poprzez konwergencję zachodzącą między produkcją i usługami. Pod wieloma względami tradycyjne granice między usługami a przemysłem przetwórczym stają się mniej wyraźne. Obserwuje się z jednej strony uprzemysłowienie usług, a z drugiej rosnący nacisk na komponent usługowy w działalności produkcyjnej, co często związane jest z rozwojem nowych technologii. Uprzemysłowienie usług polega na tym, że wiele dotychczas „rzemieślniczych” procesów w ramach usług podlega zmianom przebiegającym w sposób typowy dla różnych rodzajów produkcji. Te obserwacje wskazują na rosnące znaczenie sektora usług z perspektywy rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Wraz ze wzrostem udziału usług w gospodarce na znaczeniu zyskuje problematyka konkurencyjności tego sektora, którą można rozpatrywać na poziomie zarówno całej gospodarki, jak i poszczególnych branż usługowych oraz w ujęciu mikroekonomicznym, czyli z uwzględnieniem przedsiębiorstw aktywnych w tym sektorze.

Powstaje zatem pytanie, jak definiować i mierzyć konkurencyjność usług nie tylko w obrębie całej gospodarki, lecz także z punktu widzenia konkretnych branż usługowych? Celem analizy prezentowanej w niniejszym rozdziale jest zarysowanie ram koncepcyjnych do badania konkurencyjności sektora usług, zwłaszcza w dobie postępującej cyfryzacji gospodarek.

Punktem wyjścia do dalszych analiz prowadzonych w tym i kolejnych rozdziałach jest definicja sektora usług, ze szczególnym uwzględnieniem usług wiedzochłonnych, oraz określenie znaczenia sektora usług w gospodarce. W dalszej części rozdziału

scharakteryzowano tradycyjne i współczesne wymiary konkurencyjności w kontekście sektora usługowego. Rozdział zamykają konkluzje dotyczące specyfiki usług i ich konkurencyjności.

## 1.2. Definicja sektora usług

Usługi definiowane są często w powiązaniu z celami, jakim służą. Według takiego kryterium wyodrębniono cztery główne grupy usług (Katouzian 1970; Castells 1996). Należą do nich:

- usługi powiązane z dystrybucją towarów (np. handel, transport);
- usługi stanowiące element nakładów niezbędnych do produkcji towarów (np. usługi inżynierskie, bankowe, ubezpieczeniowe);
- usługi społeczne (np. edukacja, usługi medyczne);
- usługi o charakterze osobistym (np. usługi hotelowe, kosmetyczne).

W polskiej statystyce obowiązuje definicja usług uregulowana w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) (DzU 2015, poz. 1676). Jest to szerokie ujęcie, zgodnie z którym usługi to czynności nietworzące bezpośrednio nowych dóbr materialnych, przeznaczone do konsumpcji indywidualnej, zbiorowej i ogólnospołecznej, świadczone zarówno podmiotom gospodarczym, jak i innym jednostkom gospodarki narodowej oraz ludności.

Według PKWiU (DzU 2015, poz. 1676, s. 14) wyróżnia się trzy grupy usług:

- usługi produkcyjne, tworzone na potrzeby jednostek gospodarczych;
- usługi konsumpcyjne, służące do zaspokojenia potrzeb ludności;
- usługi ogólnospołeczne, nakierowane na zaspokojenie potrzeb porządkowo-organizacyjnych gospodarki narodowej oraz całego społeczeństwa.

Warto rozróżnić pojęcie usługi od pojęcia działalności usługowej. Definicję tej ostatniej zawiera Polska Klasyfikacja Działalności (PKD), uregulowana w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. (DzU 2007, nr 251, poz. 1885), która odpowiada europejskiej klasyfikacji NACE. Zgodnie z przyjętymi ustaleniami działalność usługowa w najszerszym rozumieniu obejmuje następujące sekcje PKD:

- H: transport i gospodarka magazynowa;
- I: działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi;
- J: informacja i komunikacja;
- K: działalność finansowa i ubezpieczeniowa;
- L: działalność związana z obsługą rynku nieruchomości;
- M: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna;
- N: działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca.



W literaturze ekonomicznej zwraca się uwagę na ważny aspekt, jakim jest powiązanie produkcji usług z ich konsumpcją oraz konieczność bezpośrednich interakcji między producentem usług a konsumentem (Crespi i in. 2006).

Usługi można definiować poprzez wskazanie ich najważniejszych właściwości, takich jak: znaczna heterogeniczność, niematerialność, brak możliwości magazynowania, równoczesne występowanie produkcji, dystrybucji i konsumpcji (Gustafsson i Johnson 2003). Jedną z cech, która odróżnia usługi od przetwórstwa przemysłowego, jest ich duże zróżnicowanie pod względem kapitałochłonności i wiedzochłonności (Miles 2004).

### 1.3. Istota usług wiedzochłonnych i wiedzochłonnych usług biznesowych

Do jednego z najbardziej dynamicznych segmentów sektora usług należą usługi wiedzochłonne. W literaturze brakuje jednak ich precyzyjnej definicji; w ogólnym ujęciu można je określić jako usługi oparte na wiedzy specjalistycznej, mające na celu rozwiązywanie problemów lub zaspokajanie potrzeb klientów (Grönroos 2011; Normann i Ramirez 1994; Brandl 2019). Usługom wiedzochłonnym przypisuje się różne cechy charakterystyczne, a w szczególności to, że wiedza jest zarówno głównym czynnikiem ich wytwarzania, jak i zasadniczym dobrem oferowanym odbiorcom. Według Kempilä i Mettänena (2004), usługi wiedzochłonne bazują na kompetencji ich dostawców, a zarazem stanowią istotne źródło wiedzy dla odbiorców. Ponadto, między tymi dwoma grupami zachodzi silne wzajemne oddziaływanie, umożliwiające tworzenie i dyfuzję nowej wiedzy. Należy jednak zauważyć, że usługi wiedzochłonne opierają się na asymetrii informacyjnej zachodzącej między dostawcami i klientami usług, generowanej przez umiejętności i kompetencje, systemy zarządzania i zasoby wiedzy ekspertów (Grönroos 2011). Usługi te mogą być świadczone przez jednego specjalistę (np. prawnika lub analityka badawczego), ale najczęściej są one dostarczane przez zespół ekspertów (Brandl 2019). W literaturze przedmiotu wskazuje się na duże znaczenie dostawców usług wiedzochłonnych w systemach innowacji (Miles i in. 1995), którzy mogą:

- stanowić źródło innowacji poprzez inicjowanie działalności innowacyjnej w organizacji odbiorcy;
- ułatwiać wdrażanie innowacji poprzez stymulowanie procesów innowacyjnych innych podmiotów;
- być nośnikami innowacji poprzez podejmowanie działań na rzecz przenoszenia istniejącej wiedzy między różnymi podmiotami, dzięki czemu znajduje ona zastosowanie w nowym kontekście.

Tether i Hipp (2002) podkreślają znaczenie profesjonalnej wiedzy związanej z konkretną dziedziną techniczną lub funkcjonalną oraz to, że usługi wiedzochłonne stanowią istotny wkład w rozwój produktów lub procesów produkcyjnych innych przedsiębiorstw (takich jak np. usługi komunikacyjne i komputerowe). Jednocześnie usługi wiedzochłonne zachowują wiele cech charakterystycznych sektora usług w ujęciu bardziej ogólnym, np. to, że działalność B+R jest w nich rzadko organizowana przez działy badawczo-rozwojowe (Miles i in. 1995). Wśród czynników warunkujących rozwój sektora usług wiedzochłonnych Miles, Belousova i Chichkanov (2018) wymieniają:

- rosnący popyt ze strony organizacji, które koncentrują się na swoich kluczowych kompetencjach, zlecając działania niezwiązane z podstawową działalnością wyspecjalizowanym dostawcom;
- rosące wymagania w zakresie wiedzy zewnętrznej;
- zmieniające się środowisko i technologie, które wymagają dostępu do wiedzy, aby móc w pełni je wykorzystać;
- rosnącą złożoność gospodarek i stosowanych w nich technologii.

Klasyfikacja usług wiedzochłonnych i odpowiadające im działy PKD zostały przedstawione w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Kategorie usług wiedzochłonnych i należące do nich branże

Kategoria	Dział PKD	Nazwa działu PKD
Usługi rynkowe oparte na wiedzy (bez finansów i usług wysokiej techniki)	50	transport wodny
	51	transport lotniczy
	69	działalność prawnicza, rachunkowo-księgową i doradztwo podatkowe
	70	działalność firm centralnych ( <i>head offices</i> ), doradztwo związane z zarządzaniem
	71	działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne
	73	reklama, badanie rynku i opinii publicznej
	74	pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
	78	działalność związana z zatrudnieniem
	80	działalność detektywistyczna i ochroniarska
Usługi wysokiej techniki	59	działalność związana z produkcją filmów i nagrań
	60	nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych
	61	telekomunikacja
	62	działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki
	63	działalność usługowa w zakresie informacji
	72	badania naukowe i prace rozwojowe

Kategoria	Dział PKD	Nazwa działu PKD
Usługi finansowe oparte na wiedzy	64-66	działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K)
Inne usługi oparte na wiedzy	58	działalność wydawnicza
	75	działalność weterynaryjna
	84	administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne (sekcja O)
	85	edukacja (sekcja P)
	86-88	opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q)
	90-93	działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R)

Źródło: Eurostat, *Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge – intensive services*, Annex 3 – High-tech aggregation by NACE Rev. 2, [https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec\\_esms\\_an3.pdf](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf) (25.02.2020).

Wśród usług wiedzochłonnych specyficzną grupę stanowią wiedzochłonne usługi biznesowe (*knowledge intensive business services* – KIBS), łączone z działalnością gospodarczą, której rezultatem jest tworzenie, gromadzenie lub rozpowszechnianie wiedzy (Braga, Marques i Serrasqueiro 2018). Wyodrębnienia wiedzochłonnych usług biznesowych spośród pozostałych usług wiedzochłonnych można dokonać na podstawie kryteriów odnoszących się do intensywności wiedzy i zaspokojenia zapotrzebowania pośredniego. Pozwala to na wskazanie cech odróżniających wiedzochłonne usługi biznesowe od innego rodzaju usług (Miles i in. 1995, s. 28):

- ich świadczenie wymaga profesjonalnej, specjalistycznej wiedzy, która znajduje swoje odzwierciedlenie w strukturze zatrudnienia, zdominowanej przez naukowców, inżynierów oraz różnego rodzaju ekspertów;
- są źródłem informacji i wiedzy dla odbiorców (np. szkolenia, doradztwo, pomiary) albo wykorzystuje się do wytwarzania usług, które są pośrednim wkładem w działania klientów w zakresie generowania wiedzy i przetwarzania informacji (np. usługi komunikacyjne i komputerowe);
- są dostarczane przede wszystkim do przedsiębiorstw i mają duże znaczenie z perspektywy ich pozycji konkurencyjnej.

O ile Eurostat podaje precyzyjną klasyfikację usług wiedzochłonnych (przedstawioną w tabeli 1.1), o tyle nie ma jednolitego podejścia do tego, które branże należy zaliczyć do wiedzochłonnych usług biznesowych. Na podstawie przeglądu literatury w tabeli 1.2 zidentyfikowano branże, które najczęściej zalicza się do wiedzochłonnych usług biznesowych.

Wiedzochłonne usługi biznesowe są częścią działalności usługowej, która jest wysoce innowacyjna i ułatwia wdrażanie nowych rozwiązań w innych organizacjach. Odgrywają one istotną rolę w systemach innowacji (Windrum i Tomlinson

1999), szczególnie w regionach rozwiniętych, w których konkurencyjność produkcji zależy od wiedzy dostarczanej przez wysoko wyspecjalizowanych dostawców (Braga, Marques i Serrasqueiro 2018, s. 360). Wiedzechłonne usługi biznesowe usprawniają przeprowadzanie procesów innowacji, gdyż łączą wiedzę ogólną, dostępną w gospodarce, z wiedzą ukrytą, gromadzoną przez przedsiębiorstwa.

**Tabela 1.2. Wiedzechłonne usługi biznesowe**

Sekcja PKD	Dział PKD	Nazwa działu PKD
Sekcja J – informacja i komunikacja	62	działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana
	63	działalność usługowa w zakresie informacji (przetwarzanie danych, zarządzanie stronami internetowymi, działalność portali internetowych)
Sekcja M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	69	działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe
	70	działalność firm centralnych ( <i>head offices</i> ), doradztwo związane z zarządzaniem
	71	działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne
	72	badania naukowe i prace rozwojowe (w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych oraz w zakresie nauk humanistycznych i społecznych)
	73	reklama, badanie rynku i opinii publicznej
	74	pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Schnabl i Zenker (2013); Lafuente i Vaillant y Vendrell Herrero (2017).

Mimo że wiedzechłonne usługi biznesowe stanowią jedynie niewielką część wszystkich usług, ich znaczenie jest większe niż wynika to z ich udziału w zatrudnieniu lub wartości dodanej, ponieważ są one coraz częściej źródłem ważnych nowych technologii, które mają wpływ na całą gospodarkę. Zamiast świadczenia standardowych usług pozwalają one łączyć dostępną wiedzę fachową z wiedzą specjalistyczną oraz zapewniają dostęp do niestandardowych rozwiązań dostosowanych do wymagań klientów (Tether i Hipp 2002). Do dynamicznego rozwoju wiedzechłonnych usług biznesowych przyczyniają się takie czynniki jak rosnące zapotrzebowanie na usługi wspomagające procesy gospodarcze, reorganizacja produkcji w formie outsourcingu oraz rozwój technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych (ICT).

## 1.4. Przewagi konkurencyjne w sektorze usług

Usługi pełnią w gospodarce różnorodne funkcje. Do najważniejszych należą te związane z obsługą procesów wytwórczych, administracyjno-organizatorskich, naukowo-badawczych, socjalnych, bytowych, kulturotwórczych i oświatowych (Rogoziański 2000). Rozwój sektora usług, w szczególności usług niezbędnych z perspektywy wszystkich rodzajów działalności gospodarczej, takich jak np. usługi finansowe, telekomunikacja, transport, logistyka, może pobudzać wzrost gospodarczy oraz aktywizować eksport, a także wpływać na dywersyfikację działalności gospodarczej. Wiele krajów, zwłaszcza rozwijających się, wykorzystuje nowe możliwości eksportu usług, rozwija łańcuchy wartości lub integruje je z działalnością usługową, zwykle poprzez rozwój tradycyjnych dziedzin, takich jak turystyka i transport (Hollweg i Sáez 2019). Poprawa jakości usług przyczynia się do przesuwania się firmy w ramach łańcucha wartości w branżach, w których kraj ma już potencjał technologiczny i przewagę komparatywną. Jednakże nie jest możliwe, aby w krótkim okresie przełożyło się to na wzrost zróżnicowania produktów w branżach, w których kraj nie posiada przewagi konkurencyjnej (Nordås i Kim 2013). Dywersyfikacja w tych branżach może dokonywać się stopniowo, raczej w dłuższej perspektywie czasowej.

Reasumując, można wyróżnić co najmniej dwa aspekty usług jako czynnika determinującego konkurencyjność gospodarek. Po pierwsze, mogą być one strategicznym motorem konkurencyjności w przypadku całej gospodarki. Po drugie, kraj posiadający przewagę komparatywną w zakresie handlu usługami może je eksportować, dywersyfikując w ten sposób strukturę sektora eksportowego, a w dłuższym okresie – całej gospodarki (Sáez i in. 2014; Hollweg i Sáez 2019).

Przewagi konkurencyjne krajów w sektorze usługowym należy rozpatrywać w powiązaniu z produktywnością czynników produkcji wykorzystywanych w procesie wytwarzania i świadczenia usług, gdyż to produktywność decyduje o konkurencyjności gospodarek (Porter 1990; 2008). Warto jednak w tym miejscu zwrócić uwagę na różnice dotyczące produktywności i jej dynamiki między sektorem przemysłu i usług (Schettkat i Yocarini 2003, s. 33). Wśród czynników determinujących wolniejsze w porównaniu do przemysłu tempo wzrostu produktywności w sektorze usług za najważniejsze uważa się: mniejszy niż w przemyśle wpływ zmian technologicznych na usługi, relatywnie niższą innowacyjność, występowanie mniejszych korzyści skali oraz wolniejszą poprawę jakości siły roboczej (Skórska 2016, s. 9). Ponadto, różne są tempo i zmiany produktywności poszczególnych rodzajów usług. W literaturze dotyczącej handlu usługami empirycznie dowiedziono, że eksporterzy usług są bardziej produktywni niż firmy działające wyłącznie na rynku lokalnym (Breinlich i Criscuolo 2011;

Ariu 2016). Ponadto, eksporterzy nowoczesnych usług (z wyłączeniem transportu, usług turystycznych i dystrybucji) są bardziej produktywni niż eksporterzy innych usług (Hollweg i Sáez 2019). W przypadku działalności usługowej na międzynarodowych rynkach przewagi konkurencyjne opierają się przede wszystkim na umiejętnościach i doświadczeniu w profesjonalnym świadczeniu usług, ich wysokiej jakości, zaufaniu klientów do usługodawcy, a także sprawności w dostarczeniu usługi.

Jednym z ważnych czynników, który wpływa na konkurencyjność sektora usług, są innowacje (Schettkat i Yocarini 2003; OECD 2005; Gustafsson i Johnson 2002). Konstatacja ta prowadzi do wniosku, że w nowoczesnych gospodarkach poprawa konkurencyjności branż usługowych jest możliwa poprzez wdrażanie nowych rozwiązań. Jednakże innowacje pojawiające się w sektorze usług mają specyficzny charakter. Sundbo i Gallouj (2001) przedstawiają katalog wzorców innowacji usługowych, dowodząc, że silniej bazują one na elementach organizacyjnych i ludzkich oraz na interaktywności, a mniej na technologii.

## 1.5. Tradycyjne i współczesne wymiary konkurencyjności usług

### Konkurencyjność dochodowa

Jednym z tradycyjnych wymiarów konkurencyjności międzynarodowej jest konkurencyjność dochodowa, która dotyczy zdolności danej gospodarki do zapewnienia określonego poziomu dochodów ludności, mającego zapewnić jej określony standard życia. Jednocześnie wskazuje się, że udział sektora usług w gospodarce rośnie wraz z bogactwem krajów (Herrendorf, Richard i Valentinyi 2014), a pozytywny związek między udziałem sektora usług w produkcji i dochodem na mieszkańca jest jedną z najbardziej znanych prawidłowości w ekonomii (Eichengreen i Gupta 2013). Można więc przyjąć, że stopień serwicyzacji gospodarki, wyrażający się m.in. udziałem sektora usług w gospodarce (mierzonym np. udziałem sektora usług w tworzeniu PKB lub wartości dodanej), jest sam w sobie wskaźnikiem konkurencyjności międzynarodowej, ściśle związanym z konkurencyjnością dochodową.

Podstawową miarą konkurencyjności dochodowej, będącą przy tym jednym z najczęściej wykorzystywanych wskaźników makroekonomicznych, jest wielkość PKB *per capita* określana według parytetu siły nabywczej. Miernik ten od dawna pozostaje wyznacznikiem podziału na kraje rozwinięte i rozwijające się, ukazującym polaryzację w zakresie rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych państw (Kowalski 2020). Mimo że PKB *per capita* jest jedną z najczęściej wykorzystywanych miar

w badaniach w obszarze konkurencyjności międzynarodowej, wskaźnik ten posiada różne ograniczenia. Przykładowo, nie odzwierciedla on w pełni faktycznego stanu gospodarki, czynników konkurencyjności oraz wielu ważnych aspektów jakości życia ludności, np. nierówności dochodowych między poszczególnymi grupami społecznymi. Ponadto, PKB *per capita* jest zawodny w przypadku oceny jednego z najważniejszych elementów współczesnych gospodarek, jakim są innowacje (Coyle 2015). Wszystkie ograniczenia związane z określaniem sukcesu społeczno-gospodarczego przez pryzmat konkurencyjności dochodowej przyczyniły się do rozwoju badań nad innymi wymiarami konkurencyjności opisanymi w dalszej części rozdziału.

## Konkurencyjność handlu usługami

Międzynarodowy wymiar konkurencyjności gospodarek narodowych analizowany jest najczęściej w odniesieniu do handlu zagranicznego i wiąże się ze skutecznym konkuroowaniem na globalnym rynku (Misala 2014). Międzynarodowy handel usługami systematycznie wzrasta, zaś nasilająca się tendencja do offshoringu usług wpływa na rozwój tego sektora i daje możliwość różnym krajom do szerszego włączenia się w międzynarodowy podział pracy.

Specyficzne cechy usług, takie jak niematerialność, brak możliwości magazynowania czy zróżnicowanie pod względem kapitałochłonności i wiedzochłonności, decydują o kształtowaniu się międzynarodowego handlu usługami oraz źródeł przewag konkurencyjnych w sektorze usługowym. Nie wszystkie rodzaje usług są przedmiotem wymiany międzynarodowej. Na przykład usługi o charakterze osobistym (kosmetyczne, fryzjerskie, medyczne, handel detaliczny), skierowane do indywidualnego konsumenta lokalnego, nie są na szerszą skalę włączone do międzynarodowych obrotów gospodarczych.

Podstawowe wskaźniki stosowane do oceny międzynarodowej wymiany handlowej w zakresie usług to: wartość eksportu i importu usług oraz udział w handlu ogółem i w relacji do PKB, dynamika handlu usługami, saldo obrotów usługami. Podobnie jak w handlu towarami przydatnym i często stosowanym miernikiem konkurencyjności jest wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych i jego różne odmiany będące rezultatem przekształcenia oryginalnej formuły Balassy (1965). Indeks pozwala na określenie branż, w których dany kraj uzyskuje przewagi w eksporcie lub handlu na międzynarodowych rynkach. Możliwe jest kształtowanie tych przewag za pomocą aktywnej polityki innowacyjnej i handlowej, dopasowanej do potrzeb danej gospodarki.

## Konkurencyjność inwestycyjna

We współczesnej gospodarce światowej różne kraje i regiony konkurują o kapitał, starając się zapewnić jak najlepsze warunki do przyciągania inwestycji, w szczególności bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Polityka gospodarcza wielu rządów zmierza w kierunku liberalizacji, promocji i ułatwień sprzyjających realizowaniu inwestycji. Znajduje to wyraz w usuwaniu lub zmniejszaniu ograniczeń wejścia dla inwestorów zagranicznych w różnych branżach, upraszczaniu i usprawnianiu procedur administracyjnych oraz wprowadzaniu zachęt podatkowych na potrzeby inwestycji (United Nations 2019). Z uwagi na różnego rodzaju korzyści związane z napływem kapitału istotnym wymiarem konkurencyjności międzynarodowej jest więc konkurencyjność inwestycyjna, którą Bank Światowy (World Bank 2018) zdefiniował jako zdolność krajów do przyciągania, a także zatrzymywania i integrowania inwestycji prywatnych.

Na przestrzeni ostatnich lat obserwuje się szczególnie szybki wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług, a usługodawcy zagraniczni odgrywają ważną rolę z uwagi na rosnący zakres usług oferowanych na rynkach poszczególnych krajów. Odzwierciedla to w dużej mierze niezbywalny charakter wielu rodzajów usług, które w przeciwieństwie do produktów przemysłowych nie mogą być przechowywane, więc muszą być produkowane w miejscu i czasie ich konsumpcji (UNCTAD 2004). Usługi tego typu są ograniczone lokalizacyjnie, nie podlegają wymianie handlowej i wymagają bezpośredniego kontaktu między usługodawcą a klientem (Ramasamy i Yeung 2010). W związku z tym głównym sposobem sprowadzenia usług na rynki zagraniczne są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a szczególnie – offshoring. Jednocześnie usługi te mogą przynieść istotne korzyści dla gospodarek goszczących, takie jak transfer kapitału, umiejętności i technologii niezbędnych do zwiększenia wydajności sektora usług, a tym samym poprawę konkurencyjności międzynarodowej (UNCTAD 2004).

Ważną determinantą konkurencyjności inwestycyjnej jest klimat inwestycyjny, rozumiany jako ogół warunków charakterystycznych dla danej gospodarki z perspektywy realizowania funkcji celu przez zagranicznego inwestora. Części składowe klimatu inwestycyjnego zostały przedstawione w tabeli 1.3.

Podmioty gospodarcze planujące inwestycje dążą do znalezienia lokalizacji, która umożliwi optymalne zaspokojenie potrzeb związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą. Pożądaný zestaw czynników lokalizacyjnych różni się jednak w zależności od obszaru specjalizacji przedsiębiorstwa. Przez wiele lat badania dotyczące czynników lokalizacyjnych koncentrowały się na sektorze przemysłowym. Ponieważ obecnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze usług rozwijają się szybciej niż w sektorze przemysłowym, badania dotyczące wyboru lokalizacji zaczęły zwracać



się w kierunku sektora usług (Duboz, Kroichvili i Le Gallo 2019). Kluczowymi czynnikami inwestycyjnymi w obszarze usług, których nasycenie może być mierzone odpowiadającymi im wskaźnikami, są m.in. (Bunyaratavej, Hahn i Doh 2008):

- odpowiedniej jakości infrastruktura teleinformatyczna (w przypadku sektora przemysłowego istotniejsze znaczenie ma infrastruktura transportowa, jak np. drogi);
- wysokiej jakości kapitał ludzki, charakteryzujący się wysokimi kompetencjami (w przeciwieństwie do przemysłu, gdzie liczy się głównie kształcenie zawodowe);
- odpowiedniej jakości nieruchomości i powierzchnia biurowa na wynajem (w przypadku sektora przemysłowego istotniejsze znaczenie ma dostępność terenów inwestycyjnych typu *greenfield/brownfield*).

Tabela 1.3. Elementy klimatu inwestycyjnego

Rodzaj klimatu inwestycyjnego	Przykładowe determinanty
Klimat polityczny	stabilność polityczna, uwarunkowania historyczne, znaczenie sektora prywatnego w gospodarce
Klimat społeczny	sytuacja na rynku pracy, wykształcenie i struktura wieku siły roboczej, nastawienie społeczeństwa do własności prywatnej
Klimat ekonomiczny	stabilność gospodarczą kraju, wielkość i chłonność rynków zbytu, dostępna infrastruktura techniczna oraz infrastruktura otoczenia biznesu
Klimat administracyjny	jakość procedur administracyjnych, wpływ administracji na funkcjonowanie biznesu, przepisy regulujące transfer zysku
Klimat prawny	jakość, stabilność i przejrzystość przepisów prawnych

Źródło: Nehrt (1971).

## Konkurencyjność zrównoważona

Zrównoważoną konkurencyjność definiuje się, łącząc czynniki wpływające na długookresową poprawę produktywności z zapewnieniem zrównoważonego rozwoju społecznego i ekologicznego (Blanke i in. 2011; Corrigan i in. 2014). Społeczny komponent zrównoważonej konkurencyjności dotyczy bezpieczeństwa, ochrony zdrowia oraz redukcji wykluczenia społecznego. Odnosząc to do sfery usług należy zauważyć, iż elementami zrównoważonej konkurencyjności w jej społecznym wymiarze są te kategorie usług, które najczęściej zalicza się do usług społecznych (np. edukacja, usługi medyczne) (Katouzian 1970; Castells 1996). W zależności od rozwiązań przyjętych w poszczególnych krajach wiele z nich, a w szczególności zapewnienie obywatelom bezpieczeństwa, mieści się w zakresie usług publicznych.

Konkurencyjność zrównoważona środowiska naturalnego to skuteczne zarządzanie zasobami naturalnymi, które zapewnia trwałą i systematyczną poprawę jakości

życia (dobrobytu) społeczeństwa (Corrigan i in. 2014, s. 55). W ten obszar wpisują się usługi dotyczące odpowiedzialnego wykorzystania zasobów, takich jak m.in. woda, powietrze, surowce naturalne (np. uzdatnianie wody, oczyszczanie powietrza) oraz inne usługi sprzyjające poprawie jakości środowiska naturalnego.

Jednym z mierników konkurencyjności zrównoważonej jest indeks postępu społecznego (*Social Progress Index* – SPI), na który składają się wskaźniki dotyczące stopnia zaspokojenia podstawowych potrzeb ludzi (edukacja podstawowa, zdrowie, bezpieczeństwo) oraz możliwości rozwoju osobistego i trwałej poprawy poziomu dobrobytu społeczeństwa (Porter, Stern i Green 2015). Wskaźniki te zawierają komponent związany z usługami społecznymi.

## Konkurencyjność technologiczna i cyfrowa

Usługi wpisują się również w technologiczny i cyfrowy wymiar konkurencyjności. Rozwój technologii nie jest możliwy bez usług naukowo-badawczych, inżynierskich, konsultingowych. Dotyczy to zwłaszcza usług informatycznych i komunikacyjnych, niezbędnych do rozwoju i zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT). Branża ICT zajmuje się produkcją sprzętu, oprogramowania i towarzyszących im usług (np. programistycznych) oraz działalnością usługową służącą zastosowaniu ICT (np. usługi związane z pozyskiwaniem, selekcją i przetwarzaniem informacji i danych). Ponadto, do wykorzystania technologii cyfrowych w gospodarce niezbędne są odpowiednie rozwiązania (np. analiza danych i informacji, e-marketing, komunikacja) (OECD 2016). Pojawiają się w związku z tym nowe usługi edukacyjne, konsultingowe, mentoring, coaching. Wydaje się, iż konkurencyjność technologiczna i cyfrowa jeszcze silniej niż konkurencyjność ujmowana tradycyjnie bazuje na usługach, a w szczególności na usługach wiedzochłonnych.

## 1.6. Podsumowanie

W niniejszym rozdziale omówiono problematykę konkurencyjności w kontekście rozwoju sektora usług.

W ostatnich dziesięcioleciach konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek stała się ważnym, cieszącym się dużym zainteresowaniem obszarem badań, mimo że nadal brakuje jednej, spójnej teorii, która w sposób pełny opisywałaby to zjawisko. Globalizacja, zacieśnienie dążeń integracyjnych, liberalizacja rynków, a także zachodzące w ostatnich dwóch dekadach zmiany polityczne, gospodarcze i społeczne sprzyjają rozwijaniu się nowych wymiarów konkurencyjności, takich jak konkurencyjność

technologiczna czy konkurencyjność zrównoważona. Nie oznacza to tym samym, że tradycyjne wymiary konkurencyjności (dochodowa czy inwestycyjna) tracą na znaczeniu. Ich istota podlega jednak zmianom, czego przykładem jest rosnąca serwicyzacja gospodarek oraz związane z tym procesem korzyści i wyzwania.

Z dokonanego wyżej przeglądu literatury przedmiotu wynika, iż konkurencyjność w kontekście sektora usługowego można rozpatrywać z kilku punktów widzenia. Po pierwsze, rozwój usług, które coraz silniej przenikają inne sektory gospodarki, może wpływać na konkurencyjność zarówno tych sektorów (przemysłu, rolnictwa), jak i całej gospodarki. Po drugie, rozpatrując konkurencyjność w ujęciu mezoekonomicznym, można analizować poszczególne wymiary konkurencyjności usług lub wybranych ich grup (np. usługi wiedzochłonne) w perspektywie porównawczej, w odniesieniu do konkurencyjności tego sektora w innych krajach. Po trzecie, procesy outsourcingu i offshoringu usług wpływają na dynamikę rozwoju sektora usługowego i pośrednio oddziałują na jego konkurencyjność.

Uwzględnienie tych wszystkich elementów czyni analizę konkurencyjności usług skomplikowaną i złożoną.

## Bibliografia

- Ariu A. (2016), *Services versus Goods Trade: A Firm-Level Comparison*, "Review of World Economics", vol. 152(1), s. 19–41.
- Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*, "The Manchester School", vol. 33(2), s. 99–123.
- Blanke J. i in. (2011), *The Long-Term View: Developing a Framework for Assessing Sustainable Competitiveness*, w: *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, World Economic Forum, Geneva, s. 51–74.
- Braga A., Marques C.S., Serrasqueiro Z. (2017), *Internationalisation Strategy of Knowledge-Intensive Business Services*, "Journal of the Knowledge Economy", vol. 9(2), s. 359–377.
- Brandl K. (2019), *The impact of offshoring on knowledge-intensive services: A study of activities in service production processes*, "Global Strategy Journal", vol. 9(3), s. 453–487.
- Breinlich H.M., Criscuolo C. (2011), *International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters*, "Journal of International Economics", vol. 84(2), s. 188–206.
- Bunyaratavej K., Hahn E.D., Doh J.P. (2008), *Multinational investment and host country development: Location efficiencies for services offshoring*, "Journal of World Business", vol. 43(2), s. 227–242.
- Castells M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, Malden & Oxford, s. 201–326.

- Corrigan G. i in. (2014), *Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness*, w: *Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva, s. 53–83.
- Crespi G. i in. (2006), *Measuring and Understanding Productivity in UK Market Services*, “Oxford Review of Economic Policy”, vol. 22(4), s. 560–572.
- Djellal F., Gallouj F., Miles I. (2013), *Two decades of research on innovation in services: Which place for public services?*, “Structural Change and Economic Dynamics”, no. 27, s. 98–17.
- Duboz M.L., Kroichvili N., Le Gallo J. (2016), *Do foreign investors’ location determinants in service functions differ according to sectors? An empirical analysis of EU for 1997 to 2011*, “International Regional Science Review”, vol. 34(4), s. 417–456.
- Duboz M.L., Kroichvili N., Le Gallo J. (2019), *What matters most for FDI attraction in services: country or region performance? An empirical analysis of EU for 1997–2012*, “The Annals of Regional Science”, vol. 63(3), s. 1–38.
- Eichengreen B., Gupta P. (2013), *The two waves of service-sector growth*, “Oxford Economic Papers”, vol. 65(1), s. 96–123.
- Eurostat, *Eurostat indicators on high-tech industry and knowledge – intensive services*, Annex 3 – High-tech aggregation by NACE Rev. 2, [https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec\\_esms\\_an3.pdf](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf) (25.02.2020).
- Figueiredo R., de Matos Ferreira J.J. (2019), *Spinner Model: Prediction of Propensity to Innovate Based on Knowledge-Intensive Business Services*, “Journal of the Knowledge Economy”, s. 1–20.
- Grönroos C. (2011), *Value co-creation in service logic: A critical analysis*, “Marketing Theory”, vol. 11(3), s. 279–301.
- Gustafsson A., Johnson M.D. (2003), *Competing in a Service Economy, How to Create a Competitive Advantage Through Service Development and Innovation*, John Wiley & Sons, San Francisco.
- Herrendorf B., Richard R., Valentinyi A. (2014), *Growth and structural transformation*, “Handbook of Economic Growth”, vol. 2(6), s. 855–941.
- Hollweg C.H., Sáez S. (2019), *Services for Trade Competitiveness: Country and Regional Assessments of Services Trade (International Development in Focus)*, World Bank, Washington.
- Katouzian M.A. (1970), *The Development of the Service Sector: A New Approach*, “Oxford Economic Papers”, vol. 22(3), s. 362–382.
- Kemppilä S., Mettänen P. (2004), *Innovations in knowledge-intensive services*, w: *Proceedings of the 5th International CINet Conference*, 22–25 September, s. 326–335.
- Kowalski A.M. (2020), *Global South – Global North Differences*, w: *Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals. No Poverty*, red. W.L. Filho i in., Springer.
- Lafuente E., Vaillant Y., Vendrell-Herrero F. (2017), *Territorial servitization: Exploring the virtuous circle connecting knowledge-intensive services and new manufacturing businesses*, “International Journal of Production Economics”, vol. 192, s. 19–28.
- Mile I., Belousova V., Chichkanov N. (2018), *Knowledge intensive business services: ambiguities and continuities*, “Foresight”, vol. 20(1), s. 1–26.
- Miles I. (2004), *Innovation in Services*, w: *The Oxford Handbook of Innovation*, red. M. Dodgson, R. Rothwell, Oxford University Press, Oxford–New York, s. 433–458.

- Miles I. i in. (1995), *Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation*, EIMS Publication, no. 15.
- Misala J. (2014), *Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade*, w: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How Are They Connected and Why Do They Matter?*, red. M.A. Weresa, Springer, Cham–Heidelberg–New York–Dordrecht–London, s. 3–51.
- Mistura F., Roulet C. (2019), *The determinants of Foreign Direct Investment: Do statutory restrictions matter?*, OECD Working Papers on International Investment, no. 2019/01, OECD Publishing, Paris.
- Nehrt L.C. (1971), *The political climate for foreign investment*, “The International Executive”, vol. 13(1), s. 16–18.
- Nordås H., Kim Y. (2013), *The Role of Services for Competitiveness in Manufacturing*, OECD Trade Policy Papers, no. 148, OECD Publishing, Paris.
- Normann R., Ramirez R. (1994), *Designing interactive strategy – From value chain to value constellation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- OECD (2005), *Promoting innovation in services*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2016), *Skills for a Digital World*, OECD Digital Economy Papers, no. 250, OECD Publishing, Paris.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Porter M.E. (2008), *On Competition*, Harvard Business School Publishing, Boston.
- Porter M.E., Stern S., Green M. (2015), *Social Progress Index 2015. Social Progress Imperative*, Washington, <http://www.socialprogressimperative.org/publication/2015-report/> (11.02.2020).
- Ramasamy B., Yeung M. (2010), *The determinants of foreign direct investment in services*, “World Economy”, vol. 33(4), s. 573–596.
- Rogoziński K. (2000), *Usługi rynkowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (DzU 2007, nr 251, poz. 1885).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) (DzU 2015, poz. 1676).
- Sáez S. i in. (2014), *Valuing Services in Trade: A Toolkit for Competitiveness Diagnostics*, World Bank, Washington.
- Schettkat R., Yocarini L. (2003), *The Shift to Services: A Review of the Literature*, Discussion Paper, no. 964, The Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Schnabl E., Zenker A. (2013), *Statistical Classification of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) with NACE Rev. 2*, Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research ISI, Karlsruhe.
- Skórska A. (2016), *Determinanty i perspektywy rozwoju sektora usług w Polsce – zmiany wewnątrzsektorowe*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, t. 30(4), s. 7–20.

- Strambach S. (2008), *Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) as drivers of multilevel knowledge dynamics*, "International Journal of Services Technology and Management", no. 10, s. 152–174.
- Sundbo J., Gallouj F. (2001), *Innovation as a Loosely Coupled System in Services*, w: *Innovation Systems in the Service Economy: Measurement and Case Study Analysis*, red. J.S. Metcalfe, I.D. Miles, Kluwer Academic Publishers, Boston–Dordrecht–London.
- Tether B.S., Hipp Ch. (2002), *Knowledge Intensive, Technical and Other Services: Patterns of Competitiveness and Innovation Compared*, "Technology Analysis and Strategic Management", vol. 14(2), s. 163–182.
- UNCTAD (2004), *World investment report 2004: The shift towards services*, United Nations Publications, New York–Geneva.
- United Nations (2019), *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, United Nations Publications, New York.
- Windrum P., Tomlinson M. (1999), *Knowledge-intensive services and international competitiveness: A four-country comparison*, "Technology Analysis and Strategic Management", vol. 11(3), s. 391–408.
- World Bank (2018), *Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications*, World Bank Group, Washington.

# Zmiany w zakresie unijnych ram prawnych dotyczących świadczenia usług na rynku wewnętrznym w ostatnim dziesięcioleciu<sup>1</sup>

*Alina Szypulewska-Porczyńska*

## 2.1. Zarys problemu i przegląd piśmiennictwa

Rok 2020 jest dobrym momentem do podjęcia refleksji nad zmianami dokonywanymi w zakresie ram prawnych odnoszących się do świadczenia usług na unijnym rynku wewnętrznym. Po pierwsze, upłynęło już dziesięć lat od czasu zastosowania regulacji unijnej o największym jak dotychczas zakresie w odniesieniu do integracji rynków usługowych w UE, mianowicie dyrektywy 2006/123/WE, znanej pod nazwą „dyrektywa usługowa”<sup>2</sup>. Po drugie, do 2019 r. wdrożone miały zostać inne akty unijne poprawiające i uzupełniające jej funkcjonowanie. W niniejszym rozdziale autorka podjęła próbę oceny zmian ram prawnych dotyczących świadczenia usług na unijnym rynku wewnętrznym, jakie nastąpiły w ostatnim dziesięcioleciu. Po przeglądzie piśmiennictwa i zarysowaniu głównych zasad funkcjonowania rynku wewnętrznego usług wprowadzonych wraz z dyrektywą usługową, w kolejnych częściach opracowania zaprezentowano analizę projektów i głównych zmian ram prawnych odnoszących się do rynku wewnętrznego usług, wynikających z realizacji obowiązującej unijnej strategii w zakresie rynku wewnętrznego. Ze względu na przedmiot rozważań badanie oparto na krytycznej analizie materiałów źródłowych, tj. unijnych dokumentów, w szczególności aktów prawnych.

Rynek wewnętrzny usług za sprawą zmian unijnych ram prawnych pozostawał w ciągu ostatnich kilkunastu lat przedmiotem ożywionego zainteresowania badaczy. Głównym wątkiem analizy był tkwiący w integracji rynków usługowych potencjał,

---

<sup>1</sup> Rozdział ten stanowi rozwiniętą prezentację części badań statutowych KGS/S19/12/2019, zrealizowanych przez autorkę w Katedrze Integracji Europejskiej im. J. Monneta Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

<sup>2</sup> W praktyce wyznaczony termin został dotrzymany tylko przez osiem państw członkowskich UE. Jako ostatnia dyrektywę usługową implementowała Grecja w maju 2012 r. (Europejski Trybunał Obrachunkowy 2016).

niewykorzystany z powodu ograniczeń, które na ogół stanowiły równoległy wątek naukowych rozważań. Opublikowane w ostatnich kilkunastu latach zarówno w światowym, jak i polskim piśmiennictwie prace, których autorzy badali problemy związane z funkcjonowaniem usług na unijnym rynku wewnętrznym, koncentrowały się na realizacji w sektorze usług Strategii Lizbońskiej z 2000 r., a dokładniej na zgłoszonej przez Komisję Europejską w 2004 r. dyrektywie usługowej. Wiele z tych badań, opublikowanych jeszcze przed przyjęciem stosownych regulacji, dotyczyło makroekonomicznych skutków wdrożenia wspomnianej dyrektywy. Pierwsze oceny zniesienia barier zawarto w publikacjach Koxa, Lejoura i Montizaana (2004) oraz Copenhagen Economics (2005). Z kolei pierwszy komentarz na temat skutków implementacji dyrektywy pojawił się w 2012 r. (Monteagudo, Rutkowski i Lorenzani 2012). Jednak zarówno wcześniejsze analizy (np. Monteagudo i in. 2012), jak i późniejsze prace (IMF 2014 oraz Sunesen i Thelle 2018) nie dotyczyły rzeczywistych efektów wdrożenia dyrektywy, lecz przedstawiały jedynie prognozy. Inna grupa analiz dotyczyła środków zastosowanych w celu integracji rynków usługowych w UE (np. Szypulewska-Porczyńska 2012). Wdrożeniu strategii dotyczącej usprawnienia jednolitego rynku z 2015 r. towarzyszył mniejszy odzew. W polskim piśmiennictwie problem założeń i charakteru nowych w stosunku do dyrektywy usługowej inicjatyw unijnych badany był przez Stefaniak (2016).

W kontekście głównego problemu podjętego w prezentowanym badaniu na szczególną uwagę zasługuje przeprowadzona przez Kawkę (2016) analiza na temat metod integracji krajowych systemów prawnych w celu utworzenia europejskiego jednolitego rynku usług. Autorka porusza problem nowego podejścia w zakresie unijnego zarządzania<sup>3</sup> polegającego na, jak podaje w szczególności za de Búrca i Scottem (2006), regulowaniu bardziej łagodnym, elastycznym i mniej zhierarchizowanym, w ramach którego uwzględnia się stosowanie prawa miękkiego, nieformalne sieci organów państw członkowskich, elektroniczne bazy i systemy wymiany informacji oraz procedurę wzajemnej oceny rozwiązań krajowych (Kawka 2016). W literaturze zagranicznej problem nowego podejścia do zarządzania w Unii Europejskiej znalazł odzwierciedlenie wkrótce po ogłoszeniu przez Komisję białej księgi na ten właśnie temat (Komisja Europejska 2001)<sup>4</sup>. Przykładem może być publikacja Héritier (2002), wydana pod znamienym tytułem *Nowe sposoby zarządzania w Europie: tworzenie*

<sup>3</sup> I. Kawka posługuje się pojęciem rządzenia. Znaleźnię polskiego odpowiednika angielskiego terminu *governance* jest jednak problematyczne. W polskich tekstach tłumaczy się go także jako „zarządzanie”, na co zdecydowano się również w tym rozdziale. R. Kuźniar krytycznie odnosi się do obu terminów, nie znajdując, jak pisze w swoim *Porządku międzynarodowym*, „adekwatnego polskiego tłumaczenia” (Kuźniar 2019).

<sup>4</sup> Potrzeba zmiany europejskiego systemu zarządzania zgłoszona została przez Komisję Europejską na pięć lat przed wejściem w życie dyrektywy usługowej.



*polityki bez regulacji prawnych?* Według Hatzopoulou „nowe zarządzanie” stanowi, po tradycyjnej w UE „harmonizacji” oraz nowym podejściu polegającym na „wzajemnym uznawaniu”, trzecią generację metod regulowania rynku wewnętrznego (2012). Wszystkie wcześniej stosowane rozwiązania są nadal obecne w UE (por. Szypulewska-Porczyńska 2012). Prezentowana w niniejszym rozdziale analiza jest próbą oceny tytułowych zmian na tle tego ostatniego nurtu badań.

## 2.2. Główne zasady rynku wewnętrznego usług w świetle dyrektywy 2006/123/WE

Od dziesięciu lat głównym wtórnym aktem prawnym ustanawiającym horyzontalne ramy w ramach świadczenia usług w UE jest dyrektywa 2006/123/WE<sup>5</sup>. Do czasu jej implementacji przypadającej na 28 grudnia 2009 r. fundamentalna w ramach rynku wewnętrznego UE swoboda przepływu usług wdrażana była przede wszystkim na podstawie rozstrzygnięć sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości oraz regulacji o charakterze branżowym. Dyrektywa 2006/123/WE nie zastąpiła wcześniejszych rozwiązań prawnych. Branże usługowe wcześniej uregulowane, takie jak usługi finansowe, transportowe czy łączności elektronicznej, zostały wyłączone spoza jej zakresu. Uzupełniająca unijny porządek prawny, dyrektywa 2006/123/WE była pierwszym aktem prawnym odnoszącym się do usług na rynku wewnętrznym o charakterze ogólnym.

Dyrektywa nie upowszechniła stosowania zasady wzajemnego uznawania, pozostawiając tym samym państwom członkowskim dużą swobodę w regulowaniu warunków świadczenia usług na ich obszarze przez inne państwa unijne. Swoboda ta została ograniczona dwoma rodzajami postanowień dyrektywy. Po pierwsze, dokonano liberalizacji unijnego rynku usług w postaci wprowadzenia zakazu stosowania przez państwa członkowskie 16 określonych ograniczeń. Po drugie, zharmonizowano wymogi stosowane przez państwa UE wobec usługodawców.

Szczegółowy opis wymogów zakazanych zawiera tabela 2.1. Jak wynika z analizy informacji w niej zawartej, osiem ograniczeń odnosi się do swobody przedsiębiorczości (art. 14) i taka sama ich liczba do swobody świadczenia usług (art. 16 ust. 2 i art. 19), przy czym tylko w ostatnim przypadku dwa spośród zakazanych wymogów (7 i 8) dotyczą również usługobiorców.

---

<sup>5</sup> Pełna nazwa dyrektywy brzmi: dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym (Dz. Urz. UE L 376), s. 36–68.

Tabela 2.1. Wymogi zakazane w UE na rynku wewnętrznym usług na mocy dyrektywy 2006/123/WE

Rodzaj swobody	Opis ograniczenia
<b>Swoboda przedsiębiorczości</b> a) usługodawca	1) wymóg dyskryminujący ze względu na przynależność państwową lub położenie statutowej siedziby 2) zakaz prowadzenia przedsiębiorstwa w więcej niż jednym państwie członkowskim 3) ograniczenie swobody wyboru między prowadzeniem przedsiębiorstwa głównego i dodatkowego 4) wzajemność z państwem członkowskim, w którym usługodawca prowadzi już przedsiębiorstwo 5) stosowanie testu ekonomicznego w celu gospodarczym 6) udział konkurencyjnych podmiotów w procedurze decyzyjnej 7) wymóg ubezpieczeń lub gwarancji finansowych pochodzących od instytucji prowadzącej przedsiębiorstwo w danym państwie członkowskim 8) wymóg wstępnej rejestracji przez dany okres lub uprzedniego prowadzenia działalności
<b>Swoboda świadczenia usług</b> a) usługodawca  b) usługobiorca	1) wymóg prowadzenia przedsiębiorstwa 2) wymóg uzyskania zezwolenia 3) zakaz tworzenia potrzebnej infrastruktury 4) wymóg stosowania szczególnych uzgodnień umownych z usługobiorcą, ograniczających swobodę świadczenia usług przez osoby prowadzące działalność na własny rachunek 5) wymóg posiadania dokumentu tożsamości dotyczącego prowadzenia działalności usługowej 6) wymogi ograniczające używanie sprzętu i materiałów stanowiących integralną część świadczonej usługi, niekonieczne do ochrony zdrowia i zapewnienia bezpieczeństwa w pracy  1) wymóg uzyskania zezwolenia lub złożenia oświadczenia 2) ograniczenie pomocy finansowej z powodu miejsca świadczenia usługi lub miejsca prowadzenia przedsiębiorstwa przez usługodawcę

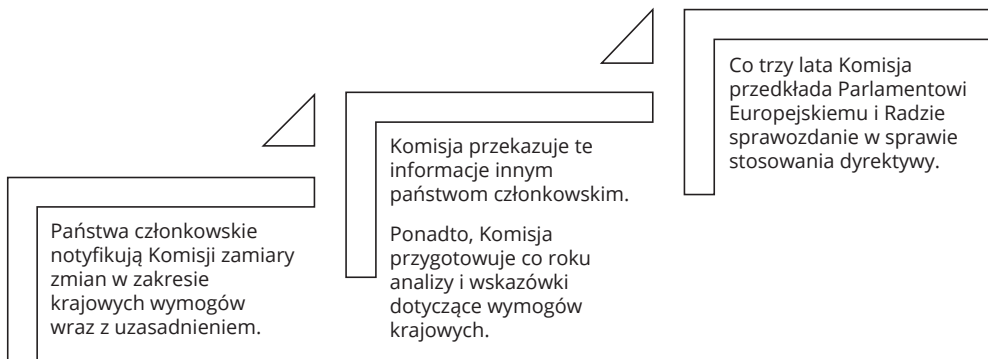
Źródło: opracowanie własne na podstawie dyrektywy 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotyczącej usług na rynku wewnętrznym (Dz. Urz. UE L 376).

Przyjęta w dyrektywie 2006/123/WE harmonizacja wymogów ma charakter ewolucyjny i polega przede wszystkim na zobowiązaniu się państw członkowskich UE do stosowania trzech podstawowych zasad przy regulowaniu świadczenia usług na ich terytorium. Są to: niedyskryminacja, konieczność i proporcjonalność. Zgodnie z postanowieniami dyrektywy zasady te powinny być rozumiane w świetle ich wykładni dokonanej przez Trybunał Sprawiedliwości. W uproszczeniu zasada **niedyskryminacji** oznacza zatem, że dane państwo, stosując ograniczenia w przepływie usług na rynku wewnętrznym, nie może powołać się na takie okoliczności jak: miejsce lokalizacji statutowej siedziby przedsiębiorstwa, miejsce prowadzenia działalności, przynależność państwowa, miejsce zamieszkania itp. Wymóg stawiany wobec usługodawcy lub usługobiorcy na rynku wewnętrznym spełnia natomiast warunek **konieczności**, jeżeli jest uzasadniony nadrzędnym interesem publicznym, do którego zalicza się względy porządku publicznego, bezpieczeństwa publicznego, zdrowia publicznego lub ochrony

środowiska naturalnego. Należy jednocześnie zaznaczyć, że wymogi krajowe powinny przyjąć jak najmniej restrykcyjną formę, aby spełniać zasadę **proporcjonalności**, tzn. będąc odpowiednimi dla realizacji wyznaczonego celu, nie mogą wykraczać poza to, co jest niezbędne do jego osiągnięcia. W 2018 r. zasady te znalazły odzwierciedlenie w dyrektywie UE 2018/958, która została zaprezentowana niżej.

Nadzór nad przestrzeganiem wymienionych wyżej zasad przez państwa członkowskie UE sprawuje Komisja Europejska. Jej zadania przedstawiono na rysunku 2.1.

**Rysunek 2.1. Schemat nadzoru nad przestrzeganiem zasad rynku wewnętrznego w odniesieniu do barier krajowych ograniczających przepływ usług wprowadzony dyrektywą 2006/123/WE**



Źródło: ibidem.

Z przedstawionej wyżej (rysunek 2.1) analizy procedury nadzoru nad przestrzeganiem zasad rynku wewnętrznego w odniesieniu do wymagań krajowych ograniczających przepływ usług wynika, że kompetencje Komisji mieszczą się w ramach tradycyjnego podziału władzy w Unii Europejskiej. Do jej zadań należy nadzór nad przestrzeganiem prawa. W sytuacji stwierdzenia naruszenia prawa unijnego przez państwo członkowskie Komisja może skierować do jego władz odpowiednie zalecenia. Decyzja o dalszym naruszaniu prawa i nałożeniu bardziej restrykcyjnych środków w postaci kary finansowej leży w kompetencji Trybunału Sprawiedliwości. Egzekwowanie przez instytucje unijne zasad swobodnego przepływu usług w ramach rynku wewnętrznego jest trudne. Po pierwsze, wynika to z samych zasad unijnych, które państwa członkowskie powinny stosować, regulując świadczenie usług na własnym terytorium. Przepisy dyrektywy w zakresie zasady konieczności czy proporcjonalności pozostawiają państwom członkowskim duży stopień swobody w ich interpretowaniu. Po drugie, skuteczność rozwiązania w postaci zastosowania procedury postępowania w sprawie uchybienia zobowiązaniom państwa członkowskiego jest ograniczona ze względu na długi czas potrzebny na podjęcie decyzji przez Trybunał oraz wykonanie wyroku. W Polsce, podobnie jak

średnio w UE, w latach 2017–2018 okres potrzebny na skorygowanie przez państwo sytuacji uchybienia wynosił ponad pięć lat (Komisja Europejska 2019b).

Ponieważ w dyrektywie procedurą nadzoru objęte zostały również te regulacje krajowe, które są na etapie projektów, powinna ona nie tylko umożliwić egzekwowanie prawa unijnego w drodze zaleceń czy uruchamianych postępowań sądowych, ale też pełnić przede wszystkim funkcję prewencyjną. Notyfikacja przez państwa członkowskie projektów regulacji krajowych może być postrzegana jako ograniczenie ich swobody w zakresie stanowienia przepisów krajowych dotyczących usług.

Przewidziany w procedurze nadzoru udział instytucji unijnych o kompetencjach ustawodawczych, a więc Rady i Parlamentu, wskazuje na to, że tworzenia regulacji w tej dziedzinie na poziomie unijnym nie można uznać za proces zakończony.

### **2.3. Usprawnienie funkcjonowania rynku wewnętrznego usług w świetle strategii Komisji z 2015 r.**

Nowych regulacji należało spodziewać się m.in. w odniesieniu do samej procedury nadzoru nad krajowymi wymogami. W opublikowanej przez Komisję w październiku 2015 r. strategii dotyczącej usprawnienia jednolitego rynku (Komisja Europejska 2015) jednym z postulatów była zmiana procedury notyfikacji nowych lub zmienionych krajowych wymogów dotyczących usługodawców lub usługobiorców (tabela 2.2). Wzorowano się w tym przypadku na wprowadzonej dyrektywą UE 2015/1535 procedurze notyfikacji dotyczącej towarów i usług społeczeństwa informacyjnego. Zgodnie z nią za nieważny uznawany jest – i w rezultacie zawieszany – wymóg, o którym państwo nie powiadomiło w ramach notyfikacji.

Poza opisanym wyżej działaniem o charakterze horyzontalnym plan prac z 2015 r. służących usprawnieniu funkcjonowania jednolitego rynku usług objął trzy wybrane branże rynku usługowego (tabela 2.2). Najbardziej zaawansowane projekty dotyczyły profesji regulowanych, a więc takich, do których dostęp wymaga posiadania dyplomu, zdania egzaminu czy zarejestrowania się w organizacji zawodowej. Plan reform przewidywał dwa główne rodzaje zmian w postaci zastosowania wspólnych ram analitycznych na potrzeby przeglądu istniejących i planowanych regulacji krajowych oraz wprowadzenia ujednoczonych formularzy przekazywanych przez usługodawców państwom przyjmującym. W rezultacie łatwiejszym powinno stać się transgraniczne świadczenie usług, w tym za pośrednictwem pracowników delegowanych. Za kluczowe dla rozwoju gospodarki Komisja uznała także takie branże usługowe jak: handel detaliczny, handel elektroniczny, budownictwo, usługi dla przedsiębiorstw, i zapowiedziała podjęcie działań legislacyjnych w celu zniesienia barier regulacyjnych.

Tabela 2.2. Główne działania zaplanowane przez Komisję w zakresie usług w strategii usprawniania jednolitego rynku z 2015 r.

Dziedzina/branża	Charakterystyka istniejącej bariery	Planowane działania
Dostęp i wykonywanie zawodów regulowanych	nieproporcjonalne wymogi oraz bardzo zróżnicowany rygoryzm krajowych regulacji	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ określenie metodyki oceny proporcjonalności regulacji</li> <li>▪ przekazywanie wytycznych państwom UE w ramach semestru europejskiego</li> <li>▪ wprowadzenie paszportu o spełnieniu wymogów w państwie pochodzenia</li> </ul>
Podjęmowanie i prowadzenie działalności w handlu detalicznym	nieproporcjonalne i nieodpowiednie przepisy krajowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ identyfikacja w UE najlepszych praktyk i opracowanie wytycznych dla państw członkowskich</li> </ul>
Handel elektroniczny i inne formy zakupów transgranicznych	stosowanie przez przedsiębiorstwa strategii podziału terytorialnego	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wprowadzenie przepisów zakazujących blokowania geograficznego</li> <li>▪ nowelizacja rozporządzenia w sprawie współpracy państw w dziedzinie ochrony konsumentów</li> </ul>
Procedura notyfikacyjna ustanowiona dyrektywą 2006/123/WE	brak powiadomień, zgłoszenia niejasne albo dokonywane późno – na etapie przepisów końcowych	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wnioski ustawodawczy powielające rozwiązania dot. notyfikacji przyjęte w dyrektywie (UE) 2015/1535, obejmującej usługi społeczeństwa informacyjnego</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Usprawnianie jednolitego rynku: więcej możliwości dla obywateli i przedsiębiorstw, COM(2015) 550 final.

## 2.4. Główne zmiany ram prawnych dla rynku wewnętrznego usług wynikające z realizacji strategii z 2015 r.

Nie wszystkie plany Komisji zawarte w strategii z 2015 r. zostały zrealizowane (tabela 2.3). Niektóre z nich weszły w życie w okrojonej formie, inne czekają na dalsze rozpatrzenie, a jeszcze inne zostały odrzucone przez instytucje ustawodawcze. Jako pierwszy, najmniej problematyczny projekt aktu prawnego wdrażającego działanie przewidziane w strategii z 2015 r. w sektorze usług, Komisja złożyła wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie blokowania geograficznego. Przyjęte po dwóch latach, tj. w 2018 r., rozporządzenie 2018/302 odnosi się do barier wprowadzanych przez handlowców na rynku wewnętrznym w postaci ograniczania dostępu do ich interfejsów internetowych lub nieuzasadnionego stosowania zróżnicowanych ogólnych warunków dostępu do towarów i usług, które utrudniają lub uniemożliwiają zawieranie transakcji transgranicznych klientom z innych państw członkowskich. Ochroną przed dyskryminacyjnymi praktykami zostali objęci

zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorstwa, przy czym w przypadku tych ostatnich rozporządzenie objęło tylko zakupy przeznaczone do użytku końcowego<sup>6</sup>. W rozporządzeniu 2018/302 określono sytuacje, w jakich blokowanie geograficzne jest nieuzasadnione. I tak np. handlowiec, ze względu na przynależność państwową klienta, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności, nie może ograniczać dostępu do swojego interfejsu internetowego lub przekierowywać do innej wersji tego interfejsu bez zgody klienta<sup>7</sup>.

Na początku 2017 r. Komisja przedstawiła kolejne projekty ustawodawcze regulujące trzy dziedziny usługowe. Wnioski Komisji dotyczyły procedury powiadomień w odniesieniu do systemów zezwoleń i wymogów dotyczących usług, analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów oraz wprowadzenia europejskiej e-karty usług. Ponadto, w 2018 r. w komunikacie do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów w sprawie europejskiego sektora detalicznego Komisja przekazała wytyczne prawne i najlepsze praktyki, aby pomóc państwom członkowskim w ocenie ich ram prawnych i wprowadzeniu mniej restrykcyjnych środków.

**Tabela 2.3. Realizacja działań zaplanowanych przez Komisję w zakresie usług w strategii z 2015 r. według stanu na III kwartał 2019 r.**

Dziedzina/branża	Dokument	Etap realizacji	Główne postanowienia
Wykonywanie i dostęp do zawodów regulowanych	dyrektywa w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów	akt przyjęty w czerwcu 2018 r.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ określenie metodyki oceny proporcjonalności regulacji</li> </ul>
	rozporządzenie w sprawie wprowadzenia europejskiej e-karty usług oraz powiązanych mechanizmów administracyjnych	procedura zatrzymana w Radzie na etapie pierwszego czytania; wniosek rozporządzenia nie uzyskał poparcia w komisji parlamentarnej	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wprowadzenie paszportu o spełnieniu wymogów w państwie pochodzenia</li> </ul>
Podejmowanie i prowadzenie działalności w handlu detalicznym	komunikat Komisji	opublikowany w kwietniu 2018 r.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ identyfikacja w UE najlepszych praktyk i opracowanie wytycznych dla państw UE</li> </ul>
Handel elektroniczny i inne formy zakupów transgranicznych	rozporządzenie w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego	akt przyjęty w lutym 2018 r.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wprowadzenie przepisów zakazujących blokowania geograficznego</li> </ul>

<sup>6</sup> Pkt 16 preambuły rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302.

<sup>7</sup> Art. 3 pkt 1 i 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302.

Dziedzina/branża	Dokument	Etap realizacji	Główne postanowienia
Procedura notyfikacyjna ustanowiona dyrektywą 2006/123/WE	dyrektywa w sprawie egzekwowania dyrektywy 2006/123/WE	wniosek oczekuje na rozpatrzenie w ramach pierwszego czytania	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ bezwarunkowy obowiązek powiadomienia na 3 mies. przed wprowadzeniem</li> <li>▪ zawieszenie wymogu na 3 mies. w przypadku wydania przez Komisję ostrzeżenia</li> <li>▪ możliwość wydania przez Komisję prawnie wiążącej decyzji wzywającej państwo do wstrzymania przyjęcia lub uchylecia regulacji</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: wniosek dotyczący dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ram prawnych i operacyjnych europejskiej e-karty usług wprowadzonej rozporządzeniem ESC, COM(2016) 823 final; wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wprowadzenia europejskiej e-karty usług oraz powiązanych mechanizmów administracyjnych, COM(2016) 824 final; wniosek dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie egzekwowania dyrektywy 2006/123/WE dotyczącej usług na rynku wewnętrznym, określającej procedurę powiadomień w odniesieniu do systemów zezwoleń i wymogów dotyczących usług oraz zmieniająca dyrektywę 2006/123/WE i rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym, COM(2016) 821 final; rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE (Dz. Urz. UE L 60); dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/958 z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów (Dz. Urz. UE L 173).

Tylko jeden projekt z tego „pakietu usługowego”<sup>8</sup> został dotychczas wdrożony do prawa unijnego. Była nim przyjęta w 2018 r. dyrektywa UE 2018/958, która ustanowiła główne kryteria, jakie państwo powinno rozważyć przy ocenie proporcjonalności wymogów ograniczających dostęp do zawodów regulowanych lub ich wykonywanie<sup>9</sup>. Zaliczono do nich m.in. rodzaj zagrożeń związanych z realizacją celów interesu publicznego, możliwość zastosowania mniej restrykcyjnych środków, związek między wymaganymi kwalifikacjami a działalnością, skutki wdrożenia danego środka<sup>10</sup>. W dyrektywie UE 2018/958 doprecyzowana została również zasada konieczności. Katalog celów nadrzędnego interesu publicznego uzasadniających regulowanie dostępu do zawodów lub ich wykonywanie zawarty w przywołanej dyrektywie obejmuje takie aspekty jak: „utrzymanie równowagi finansowej systemu zabezpieczenia

<sup>8</sup> W literaturze przedmiotu pojęcie pakietu usługowego używane jest w odniesieniu do różnych przedsięwzięć, np. do inicjatywy Komisji z 2012 r. (Europejski Trybunał Obrachunkowy 2016) czy działań Komisji z 2017 r. (Stefaniak i Ambroziak 2017).

<sup>9</sup> Pełna nazwa tego aktu brzmi: Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/958 z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów (Dz. Urz. UE L 173/25, L 173/34).

<sup>10</sup> Art. 7 dyrektywy UE 2018/958.

społecznego; ochrona konsumentów, usługobiorców i pracowników; zapewnienie rzetelnego wymiaru sprawiedliwości; zagwarantowanie rzetelności transakcji handlowych; zwalczanie nadużyć finansowych, zapobieganie uchylaniu się od opodatkowania i unikaniu opodatkowania oraz utrzymanie skuteczności nadzoru podatkowego; bezpieczeństwo transportu; ochrona środowiska i terenów miejskich; zdrowie zwierząt; własność intelektualna; zabezpieczenie i ochrona narodowego dziedzictwa historycznego i artystycznego; cele polityki społecznej; oraz cele polityki kulturowej”<sup>11</sup>.

Jeszcze w III kwartale 2019 r., po ponad dwóch latach od złożenia wniosku przez Komisję, trwała prowadzona w ramach dialogu debata nad projektem dyrektywy Parlamentu i Rady określającej procedurę powiadomień ustanowioną dyrektywą 2006/123/WE. Wniosek Komisji wprowadzał w szczególności obowiązek powiadamiania o projektach aktów prawnych, rozszerzał go na inne wymogi regulacyjne nieobjęte procedurą notyfikacji na mocy dyrektywy usługowej (np. ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej, ograniczenia działalności wielodyscyplinarnej), a także uprawniał Komisję do decydowania o zgodności środka krajowego z postanowieniami dyrektywy usługowej oraz zwiększał surowość konsekwencji nieprzestrzegania obowiązków wynikających z dyrektywy usługowej.

Projekt zaostrenia środków stosowanych w ramach egzekwowania przestrzegania przepisów dyrektywy usługowej spotkał się z krytyczną opinią Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (EKES), który za bardziej skuteczne w warunkach kryzysu politycznego występującego w niektórych państwach członkowskich uznał podejście oparte na konsultacjach i wdrożeniu najlepszych praktyk (EKES 2017). EKES stwierdził, że wniosek dotyczący procedury notyfikacji nie zapewnia równowagi między realizacją swobód gospodarczych zawartych w dyrektywie usługowej a utrzymaniem na wysokim poziomie praw pracowników i ochrony konsumentów przewidzianych w pierwotnym prawie UE, a w szczególności w Karcie Praw Podstawowych. Zdaniem EKES poszerzenie zakresu procedury notyfikacyjnej oraz środków egzekwowania prawa, a także złożoność wniosku ograniczyłyby swobodę ustawodawcy krajowego. EKES nie zgodził się, aby negatywne decyzje Komisji dotyczące zgodności projektów krajowych przepisów były wiążące. W zamian Komitet zaproponował podejście pozytywne w postaci „gwarancji zgodności” przyznawanej projektom krajowych regulacji. Warto dodać, że wniosek Komisji spotkał się także z negatywną opinią niektórych parlamentów narodowych, m.in. Francji i Niemiec, zarzucających projektowi łamanie zasad pomocniczości i proporcjonalności (Parlament Europejski 2016).

Na etapie pierwszego czytania w Parlamencie Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów zgłosiła poprawki ograniczające zakres obowiązku notyfikacji

---

<sup>11</sup> Art. 6 dyrektywy UE 2018/958.



i minimalny czas powiadomienia oraz wprowadzające wyjątki (Parlament Europejski 2016a). W związku z kończącą się w 2019 r. kadencją Parlamentu Europejskiego i Komisji dyskusje prowadzone w ramach dialogu kontynuowane będą w innych składach tych instytucji unijnych. W lutym 2019 r. Komisja była przeciwna kompromisowi zaproponowanemu przez Radę.

Z powodu negatywnego rezultatu głosowania w tej samej komisji parlamentarnej nie wszedł w życie projekt rozporządzenia służącego upowszechnieniu rozwiązania, które, podobnie jak przyjęta w 2015 r. dla pięciu zawodów regulowanych europejska legitymacja zawodowa<sup>12</sup>, umożliwiłoby łatwiejsze i szybsze potwierdzenie spełnienia standardów w kraju przyjmującym przez usługodawcę z innego państwa członkowskiego<sup>13</sup>. Również na etapie pierwszego czytania w Radzie pozostał wniosek dyrektywy europejskiej towarzyszący temu rozporządzeniu. Rozwiązaniu nadano nazwę europejskiej e-karty usług. Podobnie jak europejska legitymacja zawodowa e-karta miała mieć charakter dobrowolny i umożliwiać szersze włączenie kraju pochodzenia w procedurę uznania kwalifikacji zawodowych. Projekt komisji przewidywał wydawanie e-karty usług zarówno w przypadku działalności transgranicznej, jak i zakładania przedsiębiorstwa dodatkowego (odział, agencja, biuro)<sup>14</sup>. W przyjętej w 2016 r. rezolucji w sprawie strategii jednolitego rynku Parlament Europejski zwrócił uwagę na trzy aspekty związane z zastosowaniem tego narzędzia. Zdaniem Parlamentu, istnieje potrzeba, po pierwsze, dostosowania paszportu do funkcjonujących już na rynku wewnętrznym usług takich narzędzi jak system wymiany informacji i punkty kompleksowej obsługi; po drugie – uwzględnienia dopuszczalnych prawem unijnym zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości regulacji ograniczających traktatowe wolności z uwagi na nadrzędny interes publiczny. Po trzecie, Parlament sprzeciwił się wprowadzeniu zasady kraju pochodzenia (Parlament Europejski 2016b). Ostatnie zagadnienie zostało później podniesione również przez unijne organy doradcze instytucji ustawodawczych oraz grupy lobbingowe, takie jak Europejska Federacja Przedsiębiorstw Budowlanych czy Europejska Konfederacja Związków Zawodowych<sup>15</sup>. Zdaniem krytyków e-karty proponowane zmiany doprowadziłyby do zastosowania reguły kraju pochodzenia, a więc ograniczenia kompetencji państwa przyjmującego. To państwo goszczące, ich zdaniem, powinno być w pełni odpowiedzialne za procedurę kontroli wymagań krajowych. EKES w swojej opinii odniósł się również do dokonywanego

<sup>12</sup> Szerzej na ten temat zob. Szypulewska-Porczyńska (2017).

<sup>13</sup> Szczegóły zob. wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wprowadzenia europejskiej e-karty usług oraz powiązanych mechanizmów administracyjnych, COM(2016) 824 final.

<sup>14</sup> Szczegóły zob. wniosek dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ram prawnych i operacyjnych europejskiej e-karty usług wprowadzonej rozporządzeniem ESC, COM(2016) 823 final.

<sup>15</sup> Szerzej zob. Europejski Komitet Regionów (2018), Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (2017), FIEC (2018) oraz ETUC (2018).

przez unijne instytucje ustawodawcze przeglądu dyrektywy w sprawie delegowania pracowników, postulując wprowadzenie zasady „równego wynagrodzenia za tę samą pracę wykonywaną w tym samym miejscu pracy” (Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny 2017). Zasada ta nawiązywała bezpośrednio do kwestii tzw. dumpingu socjalnego, podniesionej dwa lata wcześniej (w 2016 r.) przez Parlament Europejski w poświęconej temu rezolucji (Parlament Europejski 2017).

Realizacja strategii jednolitego rynku w zakresie usług objęła również inne działania o charakterze horyzontalnym, takie jak przyjęcie w grudniu 2018 r. rozporządzenia w sprawie współpracy między organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie przepisów prawa w zakresie ochrony konsumentów<sup>16</sup> czy przekazywanie wytycznych państwom UE w ramach semestru europejskiego.

## 2.5. Podsumowanie

Z analizy głównych zmian, jakie w ostatnim dziesięcioleciu wprowadzono w zakresie unijnych ram prawnych dotyczących świadczenia usług na rynku wewnętrznym, wynika, że miało miejsce przejście od „twardych” narzędzi regulacji rynku wewnętrznego usług na rzecz stosowania prawa „miękkiego”. Wpisuje się to w koncepcję „nowego europejskiego zarządzania”. W efekcie należy spodziewać się bardziej ewolucyjnego charakteru integracji krajowych rynków usługowych, a nie znaczącej poprawy realizacji swobód traktatowych w zakresie handlu usługami. Opór wobec stosowania zasady wzajemnego uznawania na rynku wewnętrznym usług, jaki towarzyszył przyjmowaniu dyrektywy 2006/123/WE, widoczny był również w trakcie wdrażania późniejszej strategii mającej na celu poprawę stosowania tejże dyrektywy. „Rozmiękczeniu” instrumentów budowy rynku wewnętrznego usług towarzyszy wprowadzenie unijnych regulacji ograniczających konkurencję na tym rynku, za jakie można uznać przyjmowane w Unii rozwiązania przeciwdziałające tzw. dumpingowi socjalnemu, czyli „nieuczciwej konkurencji” ze strony państw członkowskich charakteryzujących się relatywnie niskimi wynagrodzeniami i zabezpieczeniami społecznymi dla pracujących. Należy spodziewać się, że wyjście Wielkiej Brytanii z Unii nasili tę tendencję. W długim horyzoncie czasowym wzmocnienie unijnej polityki społecznej może zaowocować pogłębieniem integracji gospodarczej.

---

<sup>16</sup> Szczegóły zob. rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/2394 z dnia 12 grudnia 2017 r. w sprawie współpracy między organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie przepisów prawa w zakresie ochrony konsumentów i uchylające rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 (Dz. Urz. UE L 345), s. 1–26.

## Bibliografia

- Arentz O., Hages L., Recker C., (2018), *Cross-border services trade and regulation – Evidence from the European architectural sector*, “Otto-Wolff-Discussion Paper”, no. 1.
- Copenhagen Economics (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, final report, January.
- de Búrca G., Scott J., *New Governance, Law and Constitutionalism*, w: *Law and New Governance in the EU and the US*, red. G. de Búrca, J. Scott, Oxford–Portland–Oregon 2006, s. 1–12.
- Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym (Dz. Urz. UE L 376).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/958 z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów (Dz. Urz. UE L 173).
- ETUC (2018), *Services Ecard (Regulation + Directive) – vote in IMCO, Services Ecard (Regulation + Directive) – vote in IMCO*, list do członków komitetu parlamentarnego IMCO, Bruksela, <http://www.uni-europa.org> (5.10.2019).
- Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (2017), *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego z dnia 31.8.2017* (Dz. Urz. UE C 288).
- Europejski Komitet Regionów (2018), *Opinia Europejskiego Komitetu Regionów – Pakiet usługowy „Dobrze funkcjonująca gospodarka usługowa dla Europy”* (2018/C 054/15).
- Europejski Trybunał Obrachunkowy (2016), *Czy Komisja zapewniła skuteczne wdrożenie dyrektywy usługowej?*, sprawozdanie specjalne, no. 5.
- FIEC (2018), *The European services e-card sent into limbo*, Construction Europe, <https://www.fiec-ar.eu> (5.10.2019).
- Hatzopoulos V. (2007), *Legal Aspects in Establishing the Internal Market for services*. *College of Europe*, European Legal Studies, Research Papers in Law, no. 6, s. 1–33.
- Héritier A. (2002), *New Modes of Governance in Europe: Policy Making without Legislating?*, “Reihe Politikwissenschaft. Political Science Series”, no. 81, s. 1–24.
- Kawka I. (2015), *Metody tworzenia europejskiego jednolitego rynku usług*, „Rocznik Administracji Publicznej”, nr 1, s. 117–144.
- Komisja Europejska (2001), *European Governance*, white paper, COM(2001) 428 final.
- Komisja Europejska (2015), *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Usprawnianie jednolitego rynku: więcej możliwości dla obywateli i przedsiębiorstw*, COM(2015) 550 final.
- Komisja Europejska (2019a), *Spring Package – European Semester 2019, Overview of policy areas covered in the country-specific recommendations*, [ec.europa.eu](https://ec.europa.eu) (21.11.2019).
- Komisja Europejska (2019b), *Single Market Scoreboard – Infringements, Reporting period: 12/2017–12/2018*, [https://ec.europa.eu/internal\\_market/scoreboard/performance\\_by\\_governance\\_tool/infringements/index\\_en.htm](https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/infringements/index_en.htm) (25.09.2019).

- Kox H., Lejour A., Montizaan R. (2004), *The free movement of services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, no. 69, s. 7–84.
- Kuźniar R. (2019), *Porządek międzynarodowy: perspektywa ontologiczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Monteagudo J., Rutkowski A., Lorenzani D. (2012), *The economic impact of the Services Directive: A first assessment following implementation*, European Commission, Economic Papers, no. 456/2012.
- Oceny i zalecenia instytucji unijnych przekazane Polsce w latach 2011–2019 w ramach oceny krajowego programu reform*, <https://eur-lex.europa.eu> (21–25.09.2019).
- Parlament Europejski (2016a), Procedure file services in the internal market: notification procedure for authorisation schemes and requirements related to services, Legislative Observatory, 2016/0398 (COD), <https://oeil.secure.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=&reference=2016/0398> (COD) (25.09.2019).
- Parlament Europejski (2016b), Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 26 maja 2016 r. w sprawie strategii jednolitego rynku, 2015/2354 (INI), [www.europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu) (2.10.2019).
- Parlament Europejski (2017), Understanding social dumping in the European Union, Briefing, March, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/599353/EPRS\\_BRI\(2017\)599353\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/599353/EPRS_BRI(2017)599353_EN.pdf) (25.11.2019).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/2394 z dnia 12 grudnia 2017 r. w sprawie współpracy między organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie przepisów prawa w zakresie ochrony konsumentów i uchylające rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 (Dz. Urz. UE L 345).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE (Dz. Urz. UE L 60).
- Stefaniak J. (2016), *Usługi w nowej strategii rynku wewnętrznego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 439, s. 324–334.
- Stefaniak J., Ambroziak A. (2017), „Pakiet usługowy” Komisji Europejskiej – *remedium na bariery na unijnym rynku usług?*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 487, s. 306–317.
- Sunesen E., Thelle M. (2018), *Making EU trade in services work for all*, Copenhagen Economics, November.
- Szypulewska-Porczyńska A. (2012), *Znaczenie zasady wzajemnego uznawania dla integracji rynków usług w Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5–6, s. 79–97.
- Szypulewska-Porczyńska A. (2017), *Znaczenie europejskiej legitymacji zawodowej dla integracji rynków usług państw Unii Europejskiej*, „Studia i Prace WNEiZ US”, t. 49(2), s. 193–203.

Wniosek dotyczący dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ram prawnych i operacyjnych europejskiej e-karty usług wprowadzonej rozporządzeniem ESC, COM(2016) 823 final.

Wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wprowadzenia europejskiej e-karty usług oraz powiązanych mechanizmów administracyjnych, COM(2016) 824 final.

Wniosek dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie egzekwowania dyrektywy 2006/123/WE dotyczącej usług na rynku wewnętrznym, określającej procedurę powiadomień w odniesieniu do systemów zezwoleń i wymogów dotyczących usług oraz zmieniająca dyrektywę 2006/123/WE i rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym, COM(2016) 821 final.



Część II

**Konkurencyjność polskiej gospodarki  
w latach 2010–2019, ze szczególnym  
uwzględnieniem sektora usług**





# Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2019 na tle innych krajów UE i wybranych rynków wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług

*Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak*

## 3.1. Tło międzynarodowe – tendencje rozwojowe w gospodarce światowej

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań poświęconych ocenie wyników gospodarczych Polski w latach 2010–2019 przedstawimy najważniejsze tendencje rozwojowe, jakie wystąpiły w gospodarce światowej w tym samym okresie.

**Tabela 3.1. Wzrost gospodarczy na świecie w latach 2012–2019 (stopa wzrostu w %)**

Lata	2012–2015 (średniorocznie)	2016	2017	2018	2019*
Świat**	2,7****	2,5	3,2	3,0	2,3
Kraje wysoko rozwinięte	1,6	1,7	2,4	2,2	1,7
Strefa euro	0,6	1,9	2,5	1,9	1,2
USA	2,4	1,6	2,4	2,9	2,2
Japonia	1,3	0,6	1,9	0,8	0,7
Kraje transformacji	1,3	0,8	2,2	2,7	1,9
Rosja	1,0	0,3	1,6	2,3	1,1
Kraje rozwijające się, w tym kraje najslabiej rozwinięte	4,6 4,9	4,0 4,0	4,5 4,5	4,2 4,6	3,4 4,9
Afryka***	3,9	1,7	2,7	2,6	2,9
Azja Płd.-Wschodnia	6,0	6,1	6,1	5,7	4,8
Chiny	7,5	6,7	6,8	6,6	6,1
Indie	6,8	8,2	7,2	6,8	5,7
Ameryka Łacińska	1,7	-1,1	1,2	0,9	0,1

\* Dane wstępne. \*\* Według rynkowych kursów walutowych z 2010 r. \*\*\* Z wyłączeniem Libii. \*\*\*\* Lata 2013–2015.

Uwaga: tempo wzrostu grup krajów zostało obliczone jako średnia ważona stóp wzrostu PKB poszczególnych krajów. Wagi ustalono na podstawie cen i kursów walutowych z 2010 r.

Źródło: United Nations (2020).

Jak wynika z wstępnych, częściowo jeszcze szacunkowych danych zamieszczonych w tabeli 3.1, globalny produkt krajowy brutto zwiększył się w 2019 r. o 2,3%, co oznacza, że rósł w tym czasie wolniej niż w latach 2016–2018, a także nieco wolniej od średniookresowego trendu notowanego w latach 2010–2015.

Zanotowane w 2019 r. spowolnienie w gospodarce światowej było łącznym efektem niższego tempa wzrostu gospodarczego w niemal wszystkich wymienionych w tabeli grupach krajów, w tym zwłaszcza w państwach wysoko rozwiniętych (z 2,2% w 2018 r. do 1,7%), a także w krajach przechodzących transformację systemową (odpowiednio z 2,7% do 1,9%) i krajach rozwijających się (z 4,2% do 3,4%). Nieco szybsze niż w latach 2016–2018 było tylko tempo wzrostu gospodarek krajów najsłabiej rozwiniętych (4,0% i 4,9%). Spowolnienie gospodarcze objęło m.in. główne ośrodki gospodarki globalnej, w tym strefę euro, USA i Japonię.

Na tym tle relatywnie korzystnie przedstawiały się wskaźniki wzrostu gospodarczego w krajach Azji Południowo-Wschodniej, choć także i tam wystąpiło spowolnienie (z 5,7% w 2018 r. do 4,8% w 2019 r.), w tym zwłaszcza w Chinach (6,6% i 6,1%) i w Indiach (6,8% i 5,7%). Równoległe jedynym regionem, w którym wzrost gospodarczy nieco przyspieszył, była Afryka (z 2,6% do 2,9%). Z drugiej strony, wskaźniki wzrostu w Ameryce Łacińskiej oznaczały praktycznie recesję gospodarczą, a także – w kategoriach względnych – ujemny wkład do globalnej dynamiki rozwojowej w ubiegłym roku.

## 3.2. Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2019 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego naszego kraju na tle gospodarki światowej, a także miejsca Polski pod tym względem w Unii Europejskiej<sup>1</sup>.

Podstawowym miernikiem rozmiarów gospodarki jest wartość produktu krajowego brutto (PKB) wytworzonego w danym kraju w określonym roku. Mimo wielu wad i ograniczeń jest to nadal najszerzy miernik aktywności gospodarczej, powszechnie wykorzystywany w analizach makroekonomicznych. W zestawieniach międzynarodowych wartości PKB poszczególnych krajów wyrażone w walutach narodowych przelicza się na walutę międzynarodową (np. USD lub EUR) według rynkowych kursów walutowych (RKW) lub umownych przeliczników zwanych parytetami siły nabywczej (PSN). Uważa się, że wartość PKB liczona według PSN lepiej wyraża rzeczywistość

<sup>1</sup> Zawartość tego oraz następujących podrozdziałów nawiązuje do wcześniejszych edycji *Raportu* (zob. np. Matkowski, Rapacki i Próchniak 2016a; Rapacki i Próchniak 2019). W niniejszym wydaniu dokonano m.in. aktualizacji danych za 2019 r.

wartość produkcji wytworzonej w danym kraju, z uwzględnieniem różnic cen istniejących na rynkach dóbr i usług między krajem i zagranicą; jest ona także mniej podatna na wpływ wahań kursów walutowych. Z tego względu miara ta jest częściej stosowana w szerokich porównaniach międzynarodowych. Z drugiej strony, przeliczniki walut stosowane przy obliczaniu wartości PKB według PSN są niedokładne i często zawyżają wartość PKB w przypadku krajów słabiej rozwiniętych w stosunku do jego wartości w krajach wyżej rozwiniętych (to samo zastrzeżenie dotyczy wartości PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca). W naszych ocenach wartości PKB ogółem i PKB *per capita* będziemy podawać w obydwu tych ujęciach: po przeliczeniu na walutę międzynarodową według RKW i według PSN, tak aby umożliwić bardziej wszechstronne porównania.

Zgodnie ze wstępnymi szacunkami MFW (IMF 2020), wartość PKB Polski w 2019 r. liczona według RKW wyniosła 565,9 mld USD, natomiast jego wartość liczona według PSN była ponad dwukrotnie wyższa (1286,9 mld USD). Pod względem wartości PKB według RKW Polska zajmowała 22. miejsce na liście największych gospodarek świata (między Tajwanem i Tajlandią), a pod względem jego wartości liczonej według PSN – 23. miejsce (między Tajwanem i Nigerią)<sup>2</sup>. W porównaniu z 2019 r. pozycja Polski w globalnym rankingu gospodarek na podstawie RKW poprawiła się o jedno miejsce ze względu na relatywnie szybki wzrost naszej gospodarki na tle innych krajów o zbliżonym potencjale gospodarczym. Natomiast udział Polski w globalnej wartości produkcji nieznacznie wzrósł według RKW do poziomu 0,7%, zaś zgodnie z PSN nie zmienił się i wynosi nadal 0,9%. Wskaźnik ten, odzwierciedlający pozycję Polski w gospodarce światowej, pozostaje stosunkowo stabilny od wielu lat, chociaż konkretne miejsce naszego kraju w światowym rankingu gospodarek według wielkości PKB ulega z roku na rok pewnym zmianom z uwagi na cykliczne wahania produkcji, zmiany stóp inflacji i kursów walutowych oraz korekty danych o PKB i przeliczników walut.

Spójrzmy teraz na dane ilustrujące pozycję gospodarczą Polski w Unii Europejskiej (UE-28). W tabeli 3.2 przedstawiono dane dotyczące wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich UE w 2019 r., wyrażone w EUR według rynkowych kursów walut (RKW) i według parytetu siły nabywczej (PSN). Wszystkie dane o PKB w 2019 r. to wstępne szacunki, opublikowane przez Komisję Europejską w październiku 2019 r. (European Commission 2019), które mogą ulec zmianie. Zawarty w tabeli ranking gospodarek krajów członkowskich Unii został sporządzony zgodnie z wartością PKB liczoną według RKW; miejsca poszczególnych krajów w alternatywnym rankingu opartym na wartości PKB liczonej według PSN są podane w nawiasach.

<sup>2</sup> Ranking RKW obejmuje 193 kraje. Pierwsze trzy miejsca zajmują USA, Chiny i Japonia, zaś ostatnie trzy (licząc od najlepszego) – Kiribati, Nauru i Tuvalu. Ranking oparty na PSN obejmuje 192 kraje. Na pierwszych trzech miejscach znajdują się Chiny, USA oraz Indie, zaś na ostatnich trzech pozycjach (począwszy od najlepszej) – Wyspy Marshalla, Nauru i Tuvalu.

Tabela 3.2. Kraje UE-28 według wartości PKB w 2019 r. (w mld EUR)

Miejsce	Kraj	PKB według RKW		PKB według PSN	
		mld EUR	% (UE-28=100)	mld EUR	% (UE-28 = 100)
1 (1)	Niemcy	3427,0	20,9	3178,0	19,4
2 (3)	Wielka Brytania	2506,0	15,3	2227,0	13,6
3 (2)	Francja	2416,0	14,7	2212,0	13,5
4 (4)	Włochy	1777,0	10,8	1819,0	11,1
5 (5)	Hiszpania	1242,0	7,6	1359,0	8,3
6 (7)	Holandia	806,5	4,9	709,7	4,3
7 (6)	<b>Polska</b>	<b>526,2</b>	<b>3,2</b>	<b>890,3</b>	<b>5,4</b>
8 (10)	Belgia	472,3	2,9	427,0	2,6
9 (8)	Szwecja	470,7	2,9	393,9	2,4
10 (11)	Austria	398,9	2,4	358,2	2,2
11 (13)	Irlandia	345,0	2,1	306,7	1,9
12 (16)	Dania	308,2	1,9	234,3	1,4
13 (18)	Finlandia	240,9	1,5	194,7	1,2
14 (12)	Rumunia	222,4	1,4	411,1	2,5
15 (9)	Czechy	218,0	1,3	311,3	1,9
16 (14)	Portugalia	210,8	1,3	251,8	1,5
17 (15)	Grecja	189,5	1,2	232,3	1,4
18 (17)	Węgry	142,9	0,9	228,6	1,4
19 (19)	Słowacja	94,4	0,6	135,7	0,8
20 (24)	Luksemburg	62,9	0,4	50,8	0,3
21 (20)	Bułgaria	60,7	0,4	116,7	0,7
22 (21)	Chorwacja	54,0	0,3	83,3	0,5
23 (23)	Litwa	48,7	0,3	73,9	0,5
24 (22)	Słowenia	48,2	0,3	58,0	0,4
25 (25)	Łotwa	30,8	0,2	43,0	0,3
26 (26)	Estonia	27,8	0,2	35,3	0,2
27 (27)	Cypr	22,1	0,1	24,8	0,2
28 (28)	Malta	13,2	0,1	15,5	0,1
UE-28		16 383,0	100,0	16 383,0	100,0
UE-15		14 873,0	90,8	13 955,0	85,2

Uwaga: dane dotyczące PKB w 2019 r. to wstępne szacunki Komisji Europejskiej. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB według RKW i PSN (w nawiasie). Udziały w łącznym PKB UE-28 zostały obliczone przez autorów.

Źródło: European Commission (2019).

Unia Europejska w swym dotychczasowym składzie (tj. do końca stycznia 2020 r., kiedy to nastąpił *brexit*) obejmowała 28 państw o bardzo zróżnicowanej wielkości i potencjale gospodarczym. Pięć największych krajów pod względem liczby ludności i wielkości produkcji – Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy i Hiszpania – skłaniało 63% całkowitej ludności krajów UE-28 i wytwarzało 69% łącznego PKB liczonego według RKW lub 66% według PSN. 15 krajów wchodzących w skład Unii przed jej rozszerzeniem (UE-15) reprezentowało 80% całkowitej ludności i wytwarzało 91% łącznego PKB według RKW lub 85% według PSN. Natomiast 13 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w 2004 r. i 2007 r. lub później, tj. 11 krajów z EŚW oraz Cypr i Malta, reprezentowało 20% ogólnej liczby ludności, ale wytwarzało odpowiednio tylko 9% lub 15% łącznego PKB całej Wspólnoty. O tej ogromnej asymetrii między „starym trzonem” Unii a nowymi krajami członkowskimi (i szerzej – między Europą Zachodnią a Europą Środkowo-Wschodnią) należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Polska jest największym krajem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno obszaru oraz liczby ludności, jak i wielkości PKB. W rozszerzonej Unii Europejskiej (UE-28) nasz kraj zajmuje 6. miejsce pod względem powierzchni i liczby ludności (odpowiednio 7,1% i 7,5%), a także wielkości PKB liczonej według PSN (5,4%), natomiast poziom PKB przeliczonego według RKW plasuje nas na 7. miejscu (3,2%). Jak widać, udział Polski w potencjale gospodarczym UE-28 jest dużo niższy, niż wynikałoby to z wielkości terytorium oraz liczby ludności, ale ten fakt – w świetle historycznych doświadczeń – nie powinien dziwić (podobna dysproporcja jest widoczna w przypadku wszystkich krajów EŚW).

Warto podkreślić, że od czasu wejścia do Unii Europejskiej pozycja Polski w gospodarce europejskiej znacznie się poprawiła. Udział naszego kraju w łącznym PKB wszystkich krajów należących do Unii Europejskiej przed *brexitem*, liczony według RKW, wzrastał od 1,9% w 2004 r. do 2,8% w 2010 r. i 3,2% w 2019 r. Podobnie udział Polski w łącznym PKB UE-28, liczony według PSN, zwiększył się z 3,6% w 2004 r. do 4,7% w 2010 r. i 5,4% w 2019 r.

### 3.3. Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

Rok 2019 przyniósł – podobnie jak w całej gospodarce światowej (zob. tabela 3.1) – pewne spowolnienie dynamiki aktywności gospodarczej w Polsce. Tempo wzrostu PKB okazało się o 1 p.p. niższe niż rok wcześniej; jednocześnie było o blisko 1 p.p. wyższe od średniej w całym okresie transformacji ustrojowej. Należało ono także do najwyższych w całej grupie nowych krajów członkowskich UE z Europy

Środkowo-Wschodniej (EŚW-11). Nie zmieniło to jednak zasadniczo dotychczasowych tendencji rozwojowych w Polsce zarówno w ujęciu czasowym, jak i przestrzennym. Średnia roczna stopa wzrostu PKB w latach 1990–2019 była w naszym kraju najwyższa w tej grupie państw i blisko trzykrotnie wyższa niż podobny, średni wskaźnik w „starych” krajach UE-15. Zbliżone tendencje charakteryzowały trajektorie rozwojowe Polski i tych dwóch grup odniesienia w latach 2004–2019, tj. po wejściu Polski do UE. Sytuacja zmieniała się nieco pod tym względem w objętym analizą w tegorocznym *Raporcie* okresie 2010–2019. Zróżnicowanie osiągniętej dynamiki rozwojowej znacznie się w tych latach zmniejszyło – zarówno w przypadku krajów EŚW-11, jak i w relacji kraje EŚW – średnia dla UE-15. Polska straciła też w tym czasie pozycję lidera na rzecz kilku innych krajów EŚW-11. Odpowiednie dane zawiera tabela 3.3.

Tabela 3.3. Wzrost PKB w latach 1990–2019

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2019 r.		
	średnia roczna stopa wzrostu w %	roczna stopa wzrostu w %			1989 = 100	2004 = 100	2010 = 100
		1990–2019	2010	2018			
Polska	3,2	3,6	5,1	4,1	256	180	137
Bułgaria	0,9	0,6	3,1	3,6	133	157	125
Chorwacja	0,5	-1,5	2,7	2,9	116	120	112
Czechy	1,8	2,3	2,8	2,5	169	147	122
Estonia	2,0	2,7	4,8	3,2	184	149	138
Litwa	1,1	1,5	3,6	3,8	137	158	138
Łotwa	0,9	-4,5	4,6	2,5	132	146	135
Rumunia	1,7	-3,9	4,4	4,1	163	170	141
Słowacja	2,5	5,7	4,0	2,7	207	173	128
Słowenia	1,9	1,3	4,1	2,6	173	134	118
Węgry	1,7	0,7	5,1	4,6	164	134	130
UE-15**	1,3	2,2	1,8	1,2	149	120	113

\* Dane szacunkowe. \*\* Średnia ważona.

Przy obliczaniu wskaźników wzrostu o podstawie 1989 = 100 wykorzystano także historyczne dane EBOiR, odwołujące się do 1989 r.

Źródło: Eurostat (2020); European Commission (2019); obliczenia własne.

W latach 1990–2019 PKB zwiększył się w Polsce – jako jedynym kraju w grupie EŚW – ponad dwuipółkrotnie (wskaźnik równy 256). Oznaczało to średnią roczną stopę wzrostu (z uwzględnieniem tzw. recesji transformacyjnej w latach 1990–1991) w wysokości 3,2%. Jedynym krajem EŚW-11, który osiągnął porównywalną dynamikę rozwoju, była Słowacja (2,5% rocznie).

Po wejściu do UE wartość PKB wzrosła w Polsce o 80% (tj. w tempie ok. 4,2% średniorocznie). Podobnie jak w całym okresie transformacji systemowej, nasz kraj zajmował pod tym względem pozycję lidera w grupie nowych krajów członkowskich UE (zbliżone wyniki uzyskały w tym czasie Słowacja – 73%, i Rumunia – 70%). Równocześnie Polska osiągnęła też znaczną nadwyżkę dynamiki rozwojowej w stosunku do krajów UE-15.

W okresie objętym prezentowaną w tym opracowaniu analizą (2010–2019) Polska utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów EŚW; jednocześnie znacznie zmniejszyła się także jej „renta wzrostu” w stosunku do państw unijnej „piętnastki” (łańcuchowe wskaźniki wzrostu PKB wyniosły w tym okresie odpowiednio 137 i 113 – por. tabela 3.3). Było to głównie następstwem istotnego spowolnienia dynamiki rozwojowej w Polsce – średnia roczna stopa wzrostu PKB wyniosła w tych latach 3,2% i była o 1 p.p. niższa niż w latach 2004–2019, tj. po naszym przystąpieniu do UE (4,2%). Nie można wykluczyć, że opisywane tu zjawiska są pierwszym zwiastunem sygnalizowanych przez nas w poprzednich edycjach *Raportu* sekularnych zmian dotychczasowych trajektorii rozwojowych w krajach członkowskich UE i zahamowania, a nawet odwrócenia procesu realnej konwergencji polskiej gospodarki w stosunku do krajów UE-15 (Matkowski, Rapacki i Próchniak 2016b).

W rezultacie łącznego oddziaływania przedstawionych wyżej tendencji Polsce udało się w latach 1990–2019 znacznie zmniejszyć dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do wszystkich (z wyjątkiem Irlandii) dotychczasowych krajów członkowskich UE, a także wszystkich krajów EŚW. Zmiany relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki były w tym przypadku nie tylko następstwem szybszego tempa wzrostu gospodarczego, ale także funkcją zróżnicowanych trendów demograficznych oraz kierunków i tempa zmian realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach<sup>3</sup>.

Najszybciej proces realnej konwergencji przebiegał w Polsce w stosunku do Wielkiej Brytanii i Włoch oraz Grecji. W przypadku tego ostatniego kraju Polska całkowicie zamknęła lukę rozwojową w 2015 r., a w następnych latach wyprzedziła go pod względem wysokości PKB *per capita*. Był to historyczny precedens polegający na wyprzedzeniu przez nasz kraj pod względem poziomu rozwoju gospodarczego państwa należącego do grona „starych” członków UE. Istnieje spore prawdopodobieństwo, że scenariusz ten może się wkrótce powtórzyć w odniesieniu do Portugalii<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2017 nieznacznie spadła (38,446 mln w porównaniu z 37,973 mln), tj. o 1,2%, o tyle w krajach UE-15 nastąpił spory przyrost demograficzny – o ok. 10,6% (z 369 mln do 408 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice między stopami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wynosi 3,3% rocznie, natomiast w krajach UE-15 średnio 1,1% rocznie.

<sup>4</sup> Według prognozy MFW z października 2019 r. PKB *per capita* według PSN w Polsce miał na koniec 2019 r. wynieść (w cenach bieżących) 33 890 USD i być wyższy niż w Portugalii (33 665 USD). Odpowiednie

Z kolei w grupie nowych krajów członkowskich z EŚW Polska najbardziej zmniejszyła swój dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do państw najbogatszych, tj. Słowenii i Czech.

**Tabela 3.4. Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE-15 w latach 1989–2019 (PKB *per capita* według PPP, UE-15 = 100)**

Kraj	1989	2004	2010	2018	2019*
<b>Polska</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>57</b>	<b>66</b>	<b>68</b>
Bułgaria	47	30	42	48	49
Chorwacja	51	50	54	58	60
Czechy	75	69	76	85	86
Estonia	54	48	69	77	78
Litwa	55	44	67	75	78
Łotwa	52	41	57	65	66
Rumunia	34	30	49	60	63
Słowacja	59	50	69	72	73
Słowenia	74	75	74	81	82
Węgry	56	55	61	66	69

\* Dane szacunkowe.

Źródło: MFW dla 1989 r. (IMF 2005); Eurostat dla lat 2004 i 2010; Komisja Europejska dla lat 2018–2019 (European Commission 2019); obliczenia własne.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 3.4, PKB na 1 mieszkańca według PSN w 2019 r. stanowił w Polsce 68% średniej dla krajów UE-15<sup>5</sup>. Oznacza to, że między 1989 a 2019 r. nasz kraj odrobił 30 p.p. dystansu rozwojowego do „starej” Unii, z czego aż 25 już po przystąpieniu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2019). Oznacza to m.in., że tempo realnej konwergencji w Polsce wyraźnie przyspieszyło po wejściu do Unii Europejskiej – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 p.p. w ujęciu rocznym, o tyle w okresie 2004–2019 zwiększyło się czterokrotnie – do blisko 2 p.p. rocznie.

wartości obliczone w cenach stałych (dolarach amerykańskich z 2011 r.) miały zaś wynieść 29 587 USD i 29 391 USD (IMF 2019). Nieco inny obraz wyłania się z danych Eurostatu: w 2018 r. PKB *per capita* według PSN wyniósł w Portugalii 24 014 EUR, natomiast w Polsce – 22 199 EUR, co stanowiło ok. 92% poziomu osiągniętego w Portugalii (dystans rozwojowy – 8%). Według przybliżonych szacunków luka rozwojowa Polski w stosunku do Portugalii zmniejszyła się w 2019 r. o ok. 3 p.p., tj. do 5% (obliczenia własne na podstawie wykresu 3.1, s. 56).

<sup>5</sup> Warto jednak pamiętać, że w przeliczeniu według rynkowego (bieżącego) kursu walutowego PKB Polski stanowił w 2019 r. tylko 31% średniego poziomu w krajach UE-15 (średniej arytmetycznej; obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu).



Wyniki Polski prezentują się stosunkowo korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z EŚW, szczególnie w perspektywie całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2019 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem pod względem realnej konwergencji w stosunku do krajów UE-15. Pozycję tę nasz kraj utracił jednak po 2004 r. W okresie po rozszerzeniu Unii proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie (34 p.p.), w Rumunii (34) i Estonii (30). Równocześnie w Polsce wystąpił też proces dywergencji w stosunku do niektórych krajów EŚW – nasza luka rozwojowa wzrosła po 2004 r. w stosunku do Estonii i Litwy, a jednocześnie swój dystans rozwojowy do Polski skróciła też Rumunia.

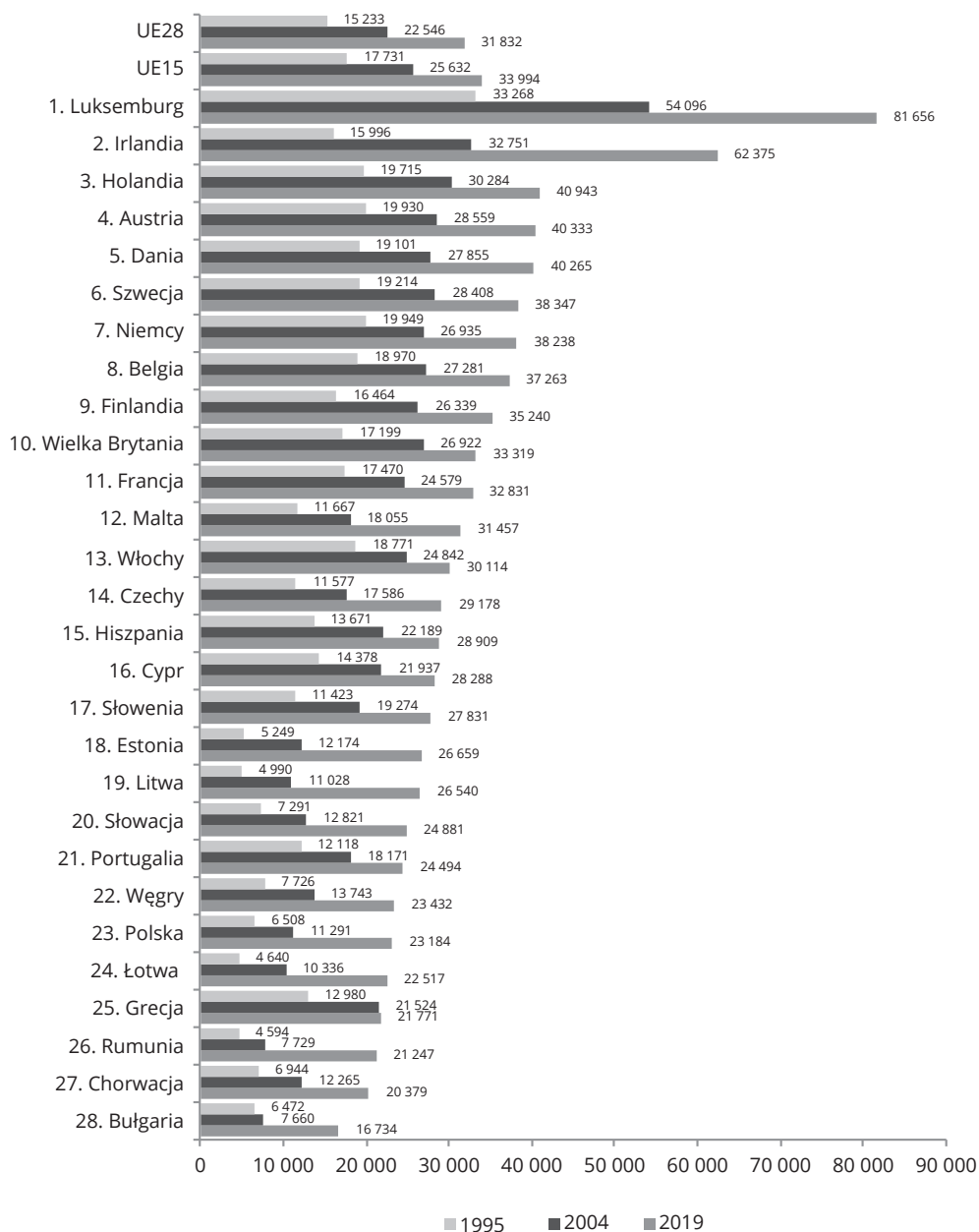
Co więcej, tempo doganiania przez Polskę wyżej gospodarczo rozwiniętych krajów UE-15 wyraźnie wyhamowało w latach 2011–2019. O ile w okresie pierwszych sześciu lat naszego członkostwa w Unii (2004–2010) odrobiliśmy do UE-15 14 p.p. dystansu rozwojowego, o tyle w ciągu dziewięciu następnych lat nasza luka rozwojowa zmniejszyła się już tylko o 11 p.p.

### 3.4. Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

Produkt krajowy brutto przypadający na 1 mieszkańca jest podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia. Ranking krajów UE-28 według wartości PKB na 1 mieszkańca liczonej według PSN w 1995 r., 2004 r. i 2019 r. przedstawia wykres 3.1. Umożliwia on porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich wzrostu od połowy lat 90. XX w., czyli mniej więcej od zakończenia recesji transformacyjnej w większości krajów EŚW. Poniższy ranking pozwala także na określenie dynamiki zmian PKB *per capita* od czasu zasadniczego rozszerzenia Unii. Dane dotyczące wartości PKB *per capita* w 2019 r. mają charakter szacunkowy. Dla krajów EŚW wartości PKB na 1 mieszkańca (podobnie jak wartości PKB ogółem) liczone według PSN są dużo wyższe aniżeli analogiczne wartości liczone według RKW.

Szacunkowe dane, opublikowane przez Komisję Europejską (European Commission 2019), wskazują, że w 2019 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach rozszerzonej Unii Europejskiej (UE-28), liczony według PSN, wyniósł 31 832 EUR. W strefie euro, w jej obecnym składzie (EA-19), wynosił on 33 534 EUR, a w krajach należących do Unii jeszcze przed jej rozszerzeniem (UE-15) – 33 994 EUR.

Wykres 3.1. Ranking krajów UE-28 pod względem PKB na 1 mieszkańca według PSN (w EUR)



Uwaga: ranking sporządzono według wstępnych danych dotyczących PKB według PSN za 2019 r. Wartości PKB *per capita* obliczono, dzieląc PKB ogółem przez liczbę ludności (z danych Komisji Europejskiej).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Europejskiej (European Commission 2019).

Poziom dochodów w krajach członkowskich UE jest nadzwyczaj zróżnicowany. Liderem pod względem PKB na 1 mieszkańca jest Luksemburg (81 656 EUR)<sup>6</sup>, zaś na drugim miejscu znajduje się Irlandia (62 375 EUR). Wysoki dochód na mieszkańca (od 32 000 do 41 000 EUR) notują również: Holandia, Austria, Dania, Szwecja, Niemcy, Belgia, Finlandia, Wielka Brytania i Francja. Malta, Włochy i Hiszpania notują nieco niższe dochody w przeliczeniu na 1 mieszkańca (między 28 000 a 32 000 EUR). Mniej zaawansowane gospodarczo kraje Europy Zachodniej, jak Cypr, Portugalia i Grecja, osiągają znacznie niższe dochody (21 000–29 000 EUR). W krajach Europy Środkowo-Wschodniej PKB na 1 mieszkańca kształtuje się w przedziale od 16 734 EUR w Bułgarii do 29 178 EUR w Czechach.

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda imponująco. Przy wartości PKB na 1 mieszkańca według PSN równej 23 184 EUR w 2019 r. zajmowaliśmy 23. miejsce, co oznacza, że znajdowaliśmy się w dolnej części rankingu krajów rozszerzonej UE, wyprzedzając Łotwę, Grecję, Rumunię, Chorwację i Bułgarię.

Tabela 3.5. Poziom rozwoju gospodarczego UE na tle innych grup krajów świata

Grupa	Liczba krajów	PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej				
		2004	2010	2015	2018	2019
w dolarach międzynarodowych (ceny bieżące)						
Unia Europejska	28	28 237	33 723	38 514	43 148	44 468
Wspólnota Niepodległych Państw	12	10 850	15 904	18 871	20 827	21 576
Azja Południowo-Wschodnia	30	3844	6906	10 075	12 487	13 392
Ameryka Łacińska i Karaiby	33	10 228	13 505	15 648	16 220	16 575
Bliski Wschód i Afryka Północna	21	12 050	15 298	17 676	18 821	19 002
Afryka Subsaharyjska	45	2414	3280	3929	4112	4221
UE-28 = 100						
Unia Europejska	28	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Wspólnota Niepodległych Państw	12	38,4	47,2	49,0	48,3	48,5
Azja Południowo-Wschodnia	30	13,6	20,5	26,2	28,9	30,1
Ameryka Łacińska i Karaiby	33	36,2	40,0	40,6	37,6	37,3
Bliski Wschód i Afryka Północna	21	42,7	45,4	45,9	43,6	42,7
Afryka Subsaharyjska	45	8,5	9,7	10,2	9,5	9,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF 2019).

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

Tabela 3.5 przedstawia poziom rozwoju gospodarczego różnych grup krajów w latach 2004–2019, mierzony wartością PKB *per capita* według PSN. W tabeli podano dane dotyczące krajów Unii Europejskiej (UE-28), jak również wybranych innych grup, klasyfikowanych przede wszystkim według kryterium geograficznego. Dane zawarte w tabeli 3.5 pozwalają określić, czy pozostałe grupy państw zbliżyły się pod względem poziomu rozwoju do UE w ciągu ostatnich 15 lat, czy też występowały w nich raczej tendencje dywergencyjne.

Śśród pięciu innych niż UE grup krajów jedynie dwie: Wspólnota Niepodległych Państw (WNP) oraz Azja Południowo-Wschodnia, wyraźnie zbliżyły się pod względem PKB *per capita* do UE-28. Grupa WNP poprawiła swój względny poziom rozwoju gospodarczego z 38% średniej dla UE-28 w 2004 r. do 49% w 2019 r. (a więc o 11 p.p.), zaś grupa azjatycka odpowiednio z 14% do 30% (o 16 p.p.). Pozostałe trzy grupy (Ameryka Łacińska, Bliski Wschód oraz Afryka) przybliżyły się tylko o 1 p.p. pod względem relatywnego poziomu rozwoju do UE-28 lub w ogóle nie zmniejszyły luki dochodowej, co oznacza brak realnej konwergencji w stosunku do UE.

Wykorzystany w prezentowanej analizie wskaźnik PKB *per capita* jest jedynie przybliżoną i orientacyjną miarą poziomu życia. Jego wartość zależy bowiem od wielu czynników, nie tylko ekonomicznych. W literaturze można spotkać szereg alternatywnych w stosunku do PKB *per capita* miar poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Jedną z nich jest publikowany przez ONZ wskaźnik rozwoju społecznego HDI (*Human Development Index*). Jest to średnia geometryczna z trzech indeksów wyrażających: dochód narodowy brutto (DNB) *per capita*, oczekiwaną długość życia oraz poziom edukacji, które mają odzwierciedlać z kolei trzy główne wymiary rozwoju społecznego: zdrowe i długie życie, gruntowną wiedzę i godny standard życia. Wskaźnik ten przyjmuje wartości liczbowe od 0 do 1 (wyższe wartości oznaczają wyższy poziom rozwoju).

Według raportu z 2019 r. (UNDP 2019), odwołującego się do danych z 2018 r., liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości wskaźnika HDI są: Norwegia, Szwajcaria, Irlandia, Niemcy, Hongkong, Australia, Islandia, Szwecja, Singapur, Holandia, Dania, Finlandia, Kanada, Nowa Zelandia, Wielka Brytania i USA. Wśród krajów EŚW najwyższą pozycję w tym rankingu zajmuje Słowenia (24), a dalsze miejsca kolejno: Czechy (26), Estonia (30), Polska (32), Litwa (34), Słowacja (36), Łotwa (39), Węgry (43), Chorwacja (46), Bułgaria i Rumunia (*ex aequo* 52). Pod względem wartości tego wskaźnika Polska plasuje się nieco powyżej średniej dla EŚW (wartość wskaźnika w przypadku Polski równa jest 0,872 wobec średniej dla 11 krajów EŚW wynoszącej 0,858), ale zajmuje pod tym względem dopiero 32. miejsce w świecie, w przeliczeniu na 189 sklasyfikowanych państw. Wśród krajów UE pod względem wysokości tego wskaźnika Polska zajmuje 20. miejsce, wyprzedzając Litwę, Słowację, Łotwę, Portugalię, Węgry, Chorwację, Bułgarię i Rumunię. Wartość wskaźnika

HDI w przypadku Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednak jej miejsce w światowym rankingu HDI pozostaje nadal dość odległe, choć i tak jest ono wyższe niż odpowiadająca mu pozycja w świecie pod względem samego tylko poziomu rozwoju gospodarczego mierzonego wysokością PKB *per capita* (45. miejsce w 2018 r. według danych MFW – IMF 2019).

### 3.5. Porównawcza ocena kondycji gospodarki

Oceny aktualnej kondycji polskiej gospodarki dokonamy na podstawie analizy porównawczej pięciu powszechnie stosowanych makroekonomicznych wskaźników: a) tempa wzrostu gospodarczego, b) stopy bezrobocia, c) stopy inflacji, d) salda finansów publicznych, e) salda obrotów bieżących. Narzędziem, które wykorzystaliśmy w tej analizie, jest pięciokąt ogólnej kondycji gospodarki<sup>7</sup>.

Ogólna kondycja polskiej gospodarki została porównana z sytuacją gospodarczą w sześciu innych krajach EŚW: trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Słowacja, Węgry) oraz trzech krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia), a także w pięciu państwach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii i Szwecji. Dane dotyczące pięciu wskaźników opisujących ogólną kondycję gospodarczą Polski i porównywanych krajów w 2019 r. zawiera tabela 3.6. Większość tych danych to wstępne szacunki, które mogą ulec jeszcze pewnym zmianom. Rysunek 3.1 przedstawia te dane w formie pięciokątów ułatwiających analizę porównawczą.

Tabela 3.6. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2019 r.

Kraj	Wzrost PKB (%)	Inflacja (%)	Bezrobocie (%)	Saldo finansów publicznych (% PKB)	Saldo obrotów bieżących (% PKB)
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej					
Czechy	2,5	2,6	2,2	0,2	-0,1
Estonia	3,2	2,5	4,7	-0,2	0,7
Litwa	3,4	2,3	6,1	0,5	1,1
Łotwa	2,8	3,0	6,5	-0,8	-1,8
<b>Polska</b>	4,0	2,4	3,8	-1,5	-0,9
Słowacja	2,6	2,6	6,0	-0,8	-2,5
Węgry	4,6	3,4	3,5	-1,8	-0,9

<sup>7</sup> Pomysłodawcą koncepcji pięciokątów jest dr hab. Zbigniew Matkowski. Szczegółowy opis tej idei oraz jej interpretacji zawierają wcześniejsze edycje raportu (zob. np. Matkowski, Rapacki i Próchniak 2016).

cd. tabeli 3.6

Kraj	Wzrost PKB (%)	Inflacja (%)	Bezrobocie (%)	Saldo finansów publicznych (% PKB)	Saldo obrotów bieżących (% PKB)
Kraje Europy Zachodniej					
Francja	1,2	1,2	8,6	-3,3	-0,5
Hiszpania	2,2	0,7	13,9	-2,2	0,9
Niemcy	0,5	1,5	3,2	1,1	7,0
Szwecja	0,9	1,7	6,5	0,4	2,9
Włochy	0,0	0,7	10,3	-2,0	2,9

Uwaga: wszystkie dane mają charakter szacunkowy. Dane o inflacji dotyczą tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych w ujęciu średniorocznym. Ponadto podane w tabeli stopy wzrostu gospodarczego w przypadku Polski i pozostałych krajów EŚW nieco różnią się od danych zawartych w tabeli 3.3, co wynika z wykorzystania różnych źródeł tych danych.

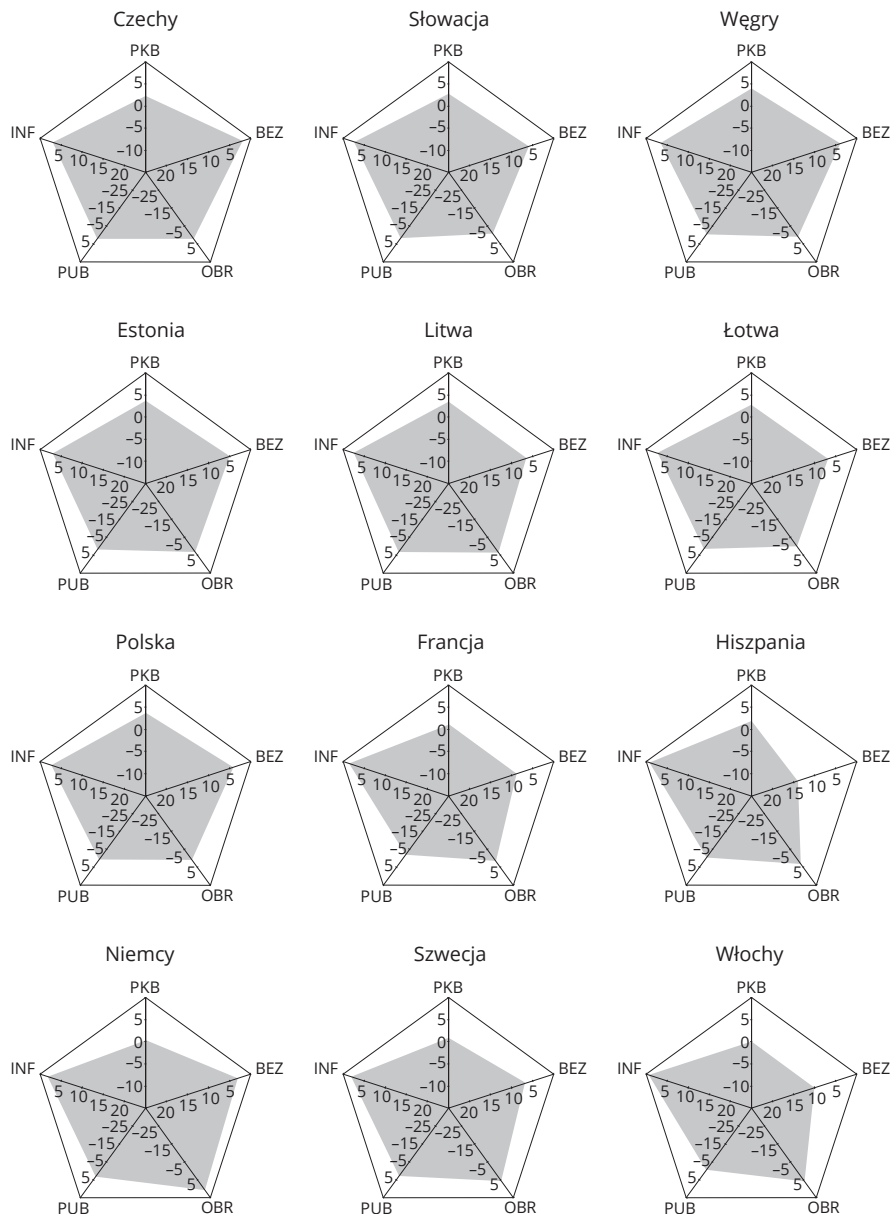
Źródło: IMF (2020).

Analiza pięciokątów wskazuje, że w 2019 r. kondycja polskiej gospodarki była relatywnie dobra. Ogólnie biorąc, sytuacja makroekonomiczna nie tylko w Polsce, ale też w pozostałych krajach EŚW kształtowała się wówczas pomyślnie. Kraje EŚW, pomijając nieliczne wyjątki, zanotowały szybkie tempo wzrostu gospodarczego, niską stopę bezrobocia i inflacji oraz niewielki deficyt lub nadwyżkę w budżecie państwa i na rachunku obrotów bieżących.

Z punktu widzenia dynamiki gospodarczej w 2019 r. Polska ustępowała jedynie Węgrom. Tempo wzrostu gospodarczego w Polsce wyniosło 4,0%, zaś na Węgrzech 4,6%. W pozostałych krajach EŚW wzrost gospodarczy zawierał się w przedziale 2,5–3,4%. Inflacja w Polsce w 2019 r. wyniosła 2,4% – i z tym wynikiem również zajęliśmy drugie miejsce (po Litwie, gdzie inflacja wyniosła 2,3%). Bezrobocie w państwach EŚW udało się zredukować do jednocyfrowego poziomu. Polska ze stopą bezrobocia wynoszącą 3,8% znalazła się w czołówce grupy za Czechami (2,2%) i Węgrami (3,5%). Najgorzej wypadliśmy pod względem stanu finansów publicznych i salda na rachunku obrotów bieżących, chociaż i w tych kategoriach wyniki uzyskane przez Polskę nie były niepokojące (deficyt sektora finansów publicznych równy 1,5% PKB oraz deficyt na rachunku obrotów bieżących wynoszący 0,9% PKB w 2019 r.).

W porównaniu z krajami Europy Zachodniej pięciokąt charakteryzujący ogólną kondycję polskiej gospodarki pozostaje najbardziej zbliżony do pięciokątów wykreślonych dla Szwecji i Niemiec. Jego powierzchnia jest jednak nieznacznie mniejsza, ale kształt bardziej regularny. Niemcy i Szwecja osiągnęły lepsze rezultaty niż Polska w przypadku trzech zmiennych (stopy inflacji, salda sektora finansów publicznych oraz salda na rachunku obrotów bieżących), a Niemcy jeszcze pod względem stopy bezrobocia. Natomiast jeśli chodzi o tempo wzrostu gospodarczego, to wyniki uzyskane przez Niemcy i Szwecję nie są powodem do dumy – ich gospodarki praktycznie zatrzymały się w miejscu z dynamiką PKB równą odpowiednio 0,5% i 0,9%.

Rysunek 3.1. Kondycja gospodarcza Polski i niektórych innych krajów UE w 2019 r.



PKB – tempo wzrostu PKB (%), INF – stopa inflacji (%), BEZ – stopa bezrobocia (%), PUB – saldo finansów publicznych (% PKB), OBR – saldo obrotów bieżących (% PKB).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.6.

Ogólna kondycja polskiej gospodarki była natomiast lepsza niż w przypadku Francji, Hiszpanii i Włoch. Pięciokąty wykreślone dla tych trzech krajów mają bardzo małą powierzchnię i charakteryzują się wysokim stopniem asymetryczności. Francja, Hiszpania i Włochy notują bardzo słabe wyniki w zakresie stopy bezrobocia. W 2019 r. w Hiszpanii i we Włoszech osiągnęła ona poziom dwucyfrowy – odpowiednio 13,9% i 10,3%. Niewiele niższa była ona też we Francji (8,6%). Tempo wzrostu gospodarczego Francji i Włoch było bardzo niskie (odpowiednio 1,2% i 0,0%); nieco wyższe zanotowano w Hiszpanii (2,2%). Finanse publiczne Francji, Hiszpanii i Włoch zamknęły się deficytem na poziomie 2–3% PKB, czyli najwyższym wśród wszystkich krajów analizowanych na pięciokątach.

Pięciokąty wykreślone dla Europy Zachodniej wskazują, iż kraje należące do tego obszaru osiągnęły dobre wyniki w zakresie stóp inflacji oraz salda na rachunku obrotów bieżących. W 2019 r. stopa inflacji nie przekroczyła tam 2%. Poza Francją, która zanotowała niewielki deficyt, cztery państwa Europy Zachodniej osiągnęły nadwyżkę w obrotach bieżących z zagranicą. Lepsza sytuacja krajów Europy Zachodniej w obrotach bieżących z zagranicą w porównaniu z Europą Środkowo-Wschodnią nie powinna dziwić z uwagi na strukturę i zaawansowanie technologiczne gospodarek, strukturę oraz kierunki importu dóbr i usług czy też ekspansję międzynarodową rodzimych przedsiębiorstw i związane z tym przepływy dochodów z – czynników produkcji między danym krajem a zagranicą.

Podsumowując, można stwierdzić, że pod względem pięciu głównych wskaźników makroekonomicznych charakteryzujących ogólną kondycję gospodarki wyniki uzyskane przez Polskę w 2019 r. były w kontekście ogólnej sytuacji gospodarczej w Europie stosunkowo dobre.

### 3.6. Struktura sektorowa gospodarki

Struktura sektorowa gospodarki jest tu oceniana na podstawie wartości dodanej brutto tworzonej w poszczególnych sektorach gospodarki. W analizie uwzględniamy następujące sektory:

- A: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo;
- B–E: przemysł (bez budownictwa);
- F: budownictwo;
- G–I: handel hurtowy i detaliczny, transport, zakwaterowanie i gastronomia;
- J: informacja i komunikacja;
- K: działalność finansowa i ubezpieczeniowa;
- L: obsługa rynku nieruchomości;



- M–N: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca;
- O–Q: administracja publiczna i obrona narodowa, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna;
- R–U: działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; pozostała działalność usługowa; gospodarstwa domowe i jednostki eksterytorialne.

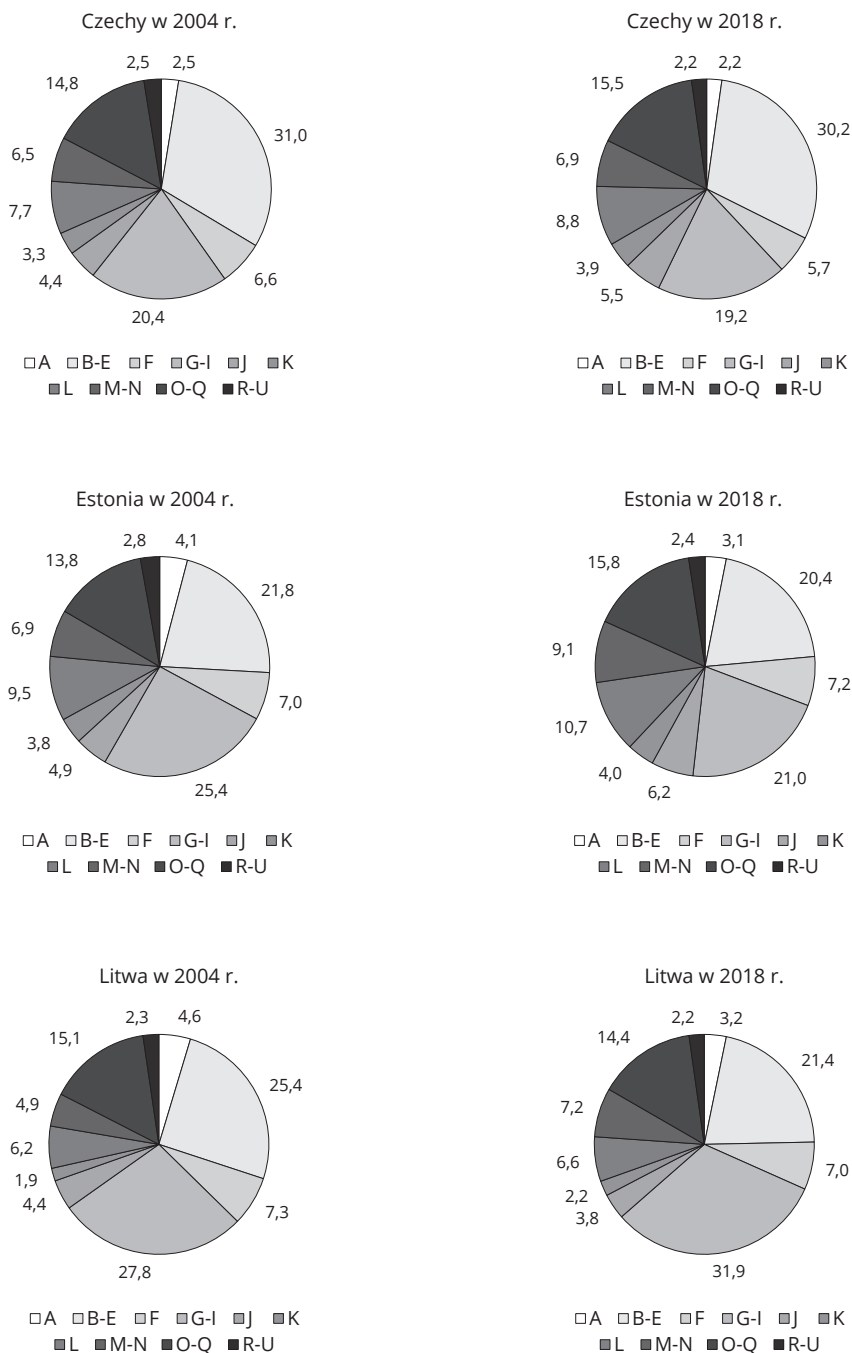
Odpowiednie dane przedstawia rysunek 3.2. Aby zbadać przebieg zmian struktury gospodarki w czasie, porównano najnowsze dostępne dane (za 2018 r.) z danymi z 2004 r., czyli momentu wstąpienia większości krajów EŚW do UE. Prezentowane dane dotyczą wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy Zachodniej – dokładnie tych samych państw, które były analizowane na pięciokątach.

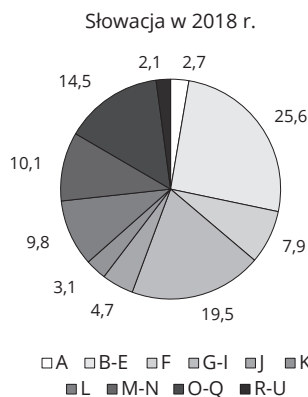
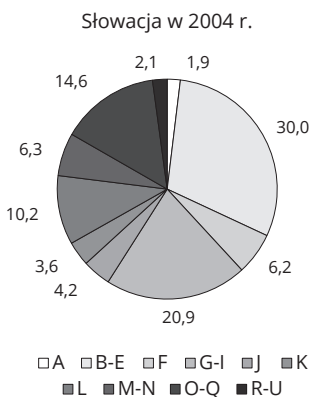
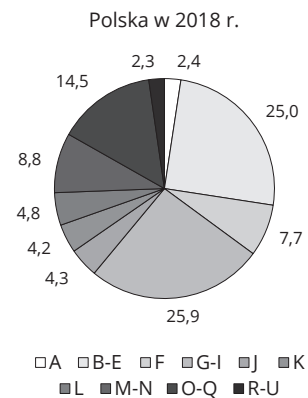
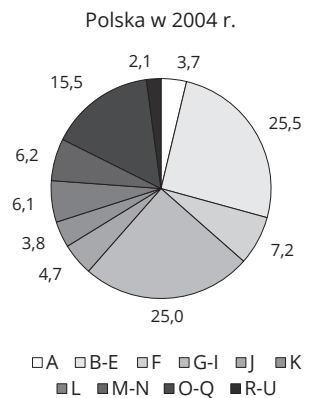
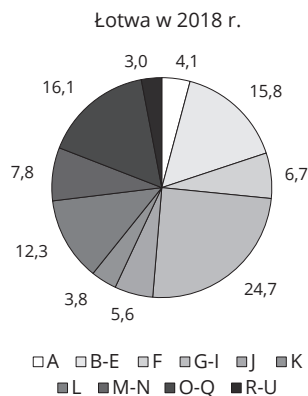
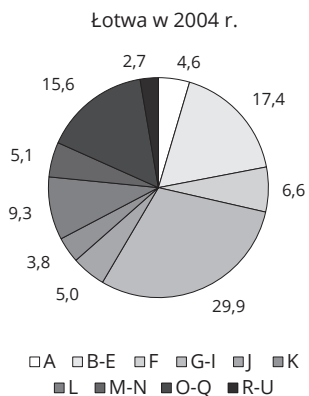
Sektory od G do U traktujemy jako usługowe. Oznacza to, że do tej kategorii zaliczamy wszystkie sektory poza rolnictwem, przemysłem i budownictwem.

W 2018 r. największy udział sektorów usługowych w tworzeniu wartości dodanej brutto miały kraje Europy Zachodniej i kraje bałtyckie. Liderem była Francja, gdzie prawie 80% wartości dodanej brutto pochodziło z szeroko rozumianych sektorów usługowych. Drugie i trzecie miejsce pod tym względem zajmowały Hiszpania i Włochy (74–75%). Ponad 70-procentowy udział sektorów usługowych w wartości dodanej odnotowano jeszcze w przypadku Łotwy i Szwecji. W pozostałych krajach udział ten był niższy niż 70%, a ostatnie miejsca w klasyfikacji zajmowały Czechy, Słowacja i Polska (poniżej 65%).

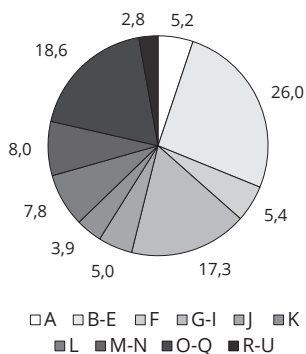
Struktura sektorowa gospodarki była w miarę stabilna w badanym okresie. Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 3.2, w ciągu 14 lat objętych analizą nastąpiły niewielkie zmiany w tym zakresie. Na przykład w Polsce udział trzech największych sektorów tworzących PKB w zasadzie nie zmienił się między 2004 i 2018 r. Wkład przemysłu w tworzenie wartości dodanej brutto zmniejszył się z 25,5% w 2004 r. do 25,0% w 2018 r. Z kolei handel hurtowy i detaliczny, transport, zakwaterowanie i gastronomia zwiększyły swój udział w tym okresie z 25,0% do 25,9%, a działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca wykazały spadek z 15,5% do 14,5%. Jak widać, zmiany te nie były duże. Podobne tendencje (poza nielicznymi wyjątkami) miały miejsce w przypadku innych sektorów oraz pozostałych analizowanych krajów.

Rysunek 3.2. Odsetek wartości dodanej brutto wytworzonej w poszczególnych sektorach gospodarki

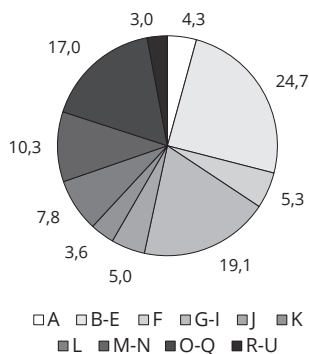




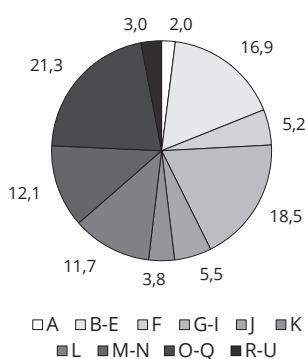
Węgry w 2004 r.



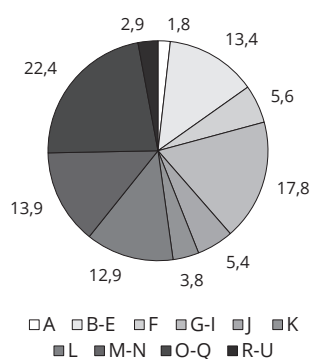
Węgry w 2018 r.



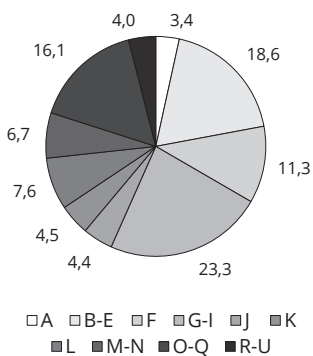
Francja w 2004 r.



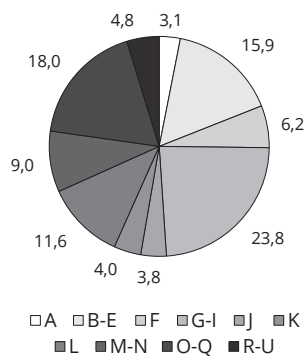
Francja w 2018 r.

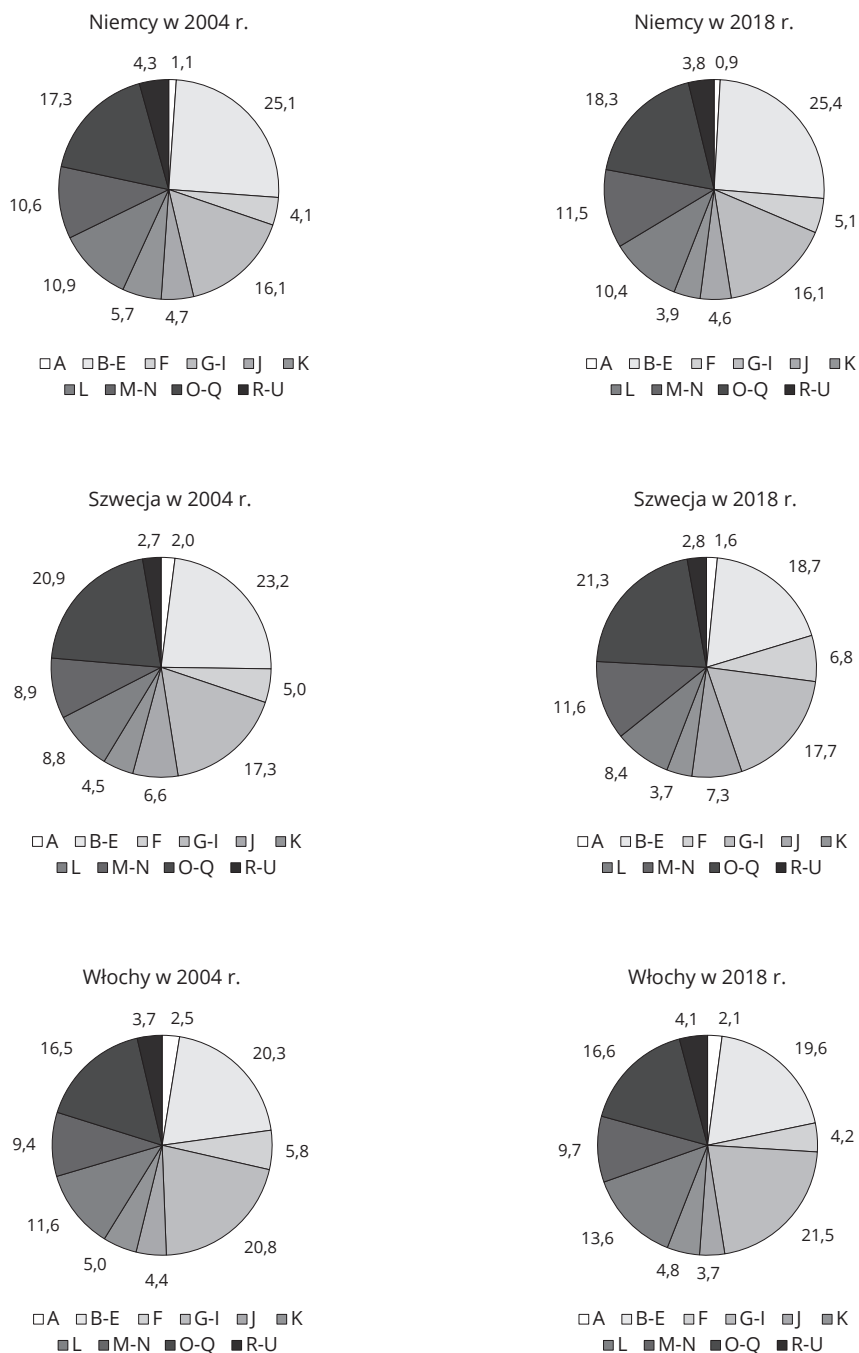


Hiszpania w 2004 r.



Hiszpania w 2018 r.





Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (Eurostat 2020).

## Bibliografia

- European Commission (2019), *Statistical Annex of European Economy*, Autumn, [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/saee\\_autumn\\_2019\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/saee_autumn_2019_en.pdf) (5.02.2020).
- Eurostat (2020), <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (3.02.2020).
- IMF (2005), *World Economic Outlook Database*, September.
- IMF (2019), *World Economic Outlook Database*, April.
- IMF (2020), *World Economic Outlook Database*, October 2019 (updated January 2020).
- Matkowski Z., Rapacki R., Próchniak M. (2016a), *Porównanie wyników gospodarczych: Polska na tle Unii Europejskiej*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 11–37.
- Matkowski Z., Rapacki R., Próchniak M. (2016b), *Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 39–59.
- Rapacki R., Próchniak M. (2019), *Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2018 na tle innych krajów UE*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0*, red. A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 71–87.
- UNDP (2019), *Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century*, United Nations Development Programme, New York.
- United Nations (2020), *World Economic Situation and Prospects 2020*, New York.

# Konwergencja dochodów w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE

Mariusz Próchniak

## 4.1. Wstęp

W niniejszym rozdziale zaprezentowano wyniki analizy konwergencji poziomów dochodu 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które w 2004, 2007 i 2013 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, tj. Polski, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier (UE-11). Zbieżność trajektorii rozwojowych tych krajów jest analizowana w stosunku do dotychczasowych 15 krajów członkowskich UE (UE-15). Opracowanie stanowi kontynuację wcześniejszych badań, przedstawianych w poprzednich wydaniach *Raportu* (zob. np. Matkowski, Próchniak i Rapacki 2016a; Próchniak 2017, 2018, 2019). Edycja raportu z 2013 r. zawiera także analizę konwergencji regionalnej obejmującą wszystkie państwa UE (Matkowski i Próchniak 2013).

## 4.2. Teoria

Ramy teoretyczne analizy konwergencji w poziomie dochodów stanowią modele wzrostu gospodarczego. Neoklasyczne modele wzrostu gospodarczego (np. Solow 1956; Mankiw, Romer i Weil 1992) potwierdzają istnienie konwergencji warunkowej typu  $\beta$ . Występuje ona wówczas, gdy kraje słabiej rozwinięte (o niższym poziomie PKB na mieszkańca) wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż kraje wyżej rozwinięte. Zbieżność ta jest warunkowa, ponieważ zachodzi tylko wtedy, gdy wszystkie kraje dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej (stanu ustalonego). Hipotezę zbieżności  $\beta$  można wyjaśnić na przykładzie modelu Solowa (zob. np. Rapacki i Próchniak 2012; Próchniak i Witkowski 2012).

W modelu Solowa podstawowe równanie opisujące dynamikę gospodarki dążącej do stanu ustalonego ma postać:

$$\dot{k} = sf(k) - (n + a + \delta)k, \quad (4.1)$$

gdzie:  $k$  – kapitał na jednostkę efektywnej pracy w roku  $t$ ,  $\dot{k}$  – zmiana  $k$  w jednostce czasu (z matematycznego punktu widzenia jest to pochodna  $k$  po czasie),  $s$  – stopa oszczędności,  $f(k)$  – funkcja produkcji (wyrażona na jednostkę efektywnej pracy),  $n$  – tempo wzrostu liczby ludności,  $a$  – stopa egzogenicznego postępu technicznego,  $\delta$  – stopa amortyzacji kapitału.

W analizie modelu Solowa z postępowem technicznym symbole  $k$  oraz  $f(k)$  oznaczają odpowiednio kapitał oraz produkcję w przeliczeniu na jednostkę efektywnej pracy, która jest w tym przypadku iloczynem poziomu techniki oraz siły roboczej.

Jeśli przyjmiemy, że funkcja produkcji jest typu Cobba-Douglasa o postaci  $f(k) = k^\alpha$  ( $0 < \alpha < 1$ ), to równanie (4.1) przyjmuje postać:

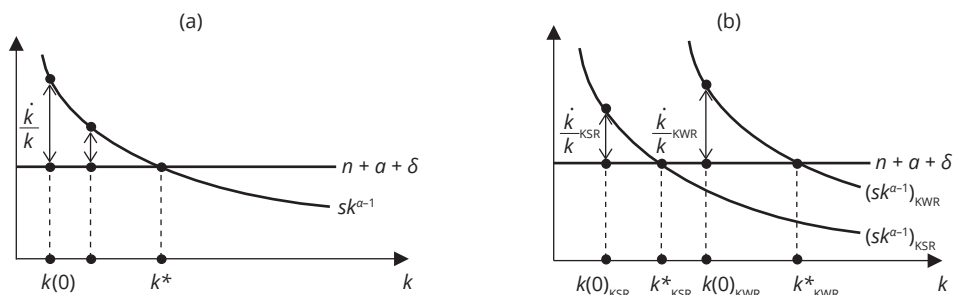
$$\dot{k} = sk^{\alpha} - (n + a + \delta)k. \quad (4.2)$$

Dzieląc równanie (4.2) przez  $k$ , uzyskujemy wzór na tempo wzrostu kapitału w przeliczeniu na jednostkę efektywnej pracy w trakcie okresu przejściowego w kierunku stanu ustalonego:

$$\frac{\dot{k}}{k} = sk^{\alpha-1} - (n + a + \delta). \quad (4.3)$$

Ponieważ produkcja jest wprost proporcjonalna do kapitału, analogiczne równanie charakteryzuje dynamikę wzrostu PKB w przeliczeniu na jednostkę efektywnej pracy.

Wykres 4.1. Wzrost gospodarczy w modelu Solowa



Źródło: opracowanie własne.



Najlepszym sposobem zilustrowania hipotezy na temat konwergencji jest graficzna analiza równania (4.3). Obrazuje to wykres 4.1. Stopa wzrostu jest równa pionowej odległości między krzywą  $sk^{\alpha-1}$  i prostą  $n + a + \delta$ . Jak widać, gospodarka, która startuje z początkowego poziomu kapitału  $k(0)$  i osiąga zasób kapitału w stanie równowagi długookresowej  $k^*$ , wykazuje malejące tempo wzrostu gospodarczego. Zbieżność ta jest warunkowa, ponieważ występuje tylko wtedy, kiedy obie gospodarki dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej.

W celu zilustrowania warunkowego charakteru zjawiska konwergencji rozważmy przypadek dwóch krajów: wysoko i słabo rozwiniętego, w których stopy oszczędności są różne. Ponieważ stopa oszczędności w kraju wysoko rozwiniętym jest wyższa, zasób kapitału w stanie równowagi długookresowej będzie tam też większy. Obrazuje to część (b) rysunku 4.1. Mimo że kraj wysoko rozwinięty startuje z wyższego poziomu kapitału, wykazuje on szybszy wzrost gospodarczy, ponieważ dąży do innego stanu równowagi długookresowej. W takiej sytuacji zbieżność nie będzie występować.

Ważnym celem badań empirycznych jest oszacowanie wartości parametru  $\beta$ , wyrażającego szybkość procesu konwergencji względem stanu ustalonego, zgodnie z następującym równaniem:

$$\frac{\dot{y}}{y} = \beta(\ln y^* - \ln y), \quad (4.4)$$

gdzie:  $y$  – produkcja na jednostkę efektywnej pracy w roku  $t$ ,  $\dot{y}$  – zmiana  $y$  w jednostce czasu (pochodna po czasie),  $y^*$  – produkcja na jednostkę efektywnej pracy w stanie ustalonym.

Parametr  $\beta$  informuje, jaką odległość w kierunku stanu ustalonego gospodarka pokonuje w ciągu jednego okresu (roku). Na przykład, gdy  $\beta = 0,02$ , gospodarka pokonuje rocznie 2% wchodzącej w grę odległości.

Innym rodzajem zbieżności jest konwergencja typu  $\sigma$ . Występuje ona wówczas, gdy zróżnicowanie dochodów między krajami maleje w czasie. Zróżnicowanie dochodów można mierzyć odchyleniem standardowym, wariancją lub współczynnikiem zmienności poziomów PKB *per capita* między krajami lub regionami.

Z teoretycznego punktu widzenia zbieżność  $\sigma$  jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym występowania zbieżności  $\beta$ . A zatem jest możliwe (choć mało prawdopodobne), że różnice w poziomie dochodów między gospodarkami będą rosły w czasie i jednocześnie kraj słabiej rozwinięty będzie wykazywał szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Może mieć to miejsce wówczas, gdy kraj słabiej rozwinięty osiągnie tak szybkie tempo wzrostu gospodarczego, że prześcignie pod względem poziomu dochodu kraj wyżej rozwinięty i różnice w poziomie rozwoju w okresie końcowym będą większe niż na początku.

### 4.3. Metoda

Aby zweryfikować występowanie absolutnej zbieżności typu  $\beta$ , szacujemy następujące równanie regresji:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0 + \varepsilon_t, \quad (4.5)$$

gdzie  $y_T$  i  $y_0$  to dochód na mieszkańca w roku końcowym i początkowym, zaś  $\varepsilon_t$  jest składnikiem losowym. Zmienną objaśnianą stanowi zatem średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB *per capita* liczonego według parytetu siły nabywczej (PSN) między okresem  $T$  i 0, zaś zmienną objaśniającą jest logarytm naturalny poziomu PKB *per capita* w okresie początkowym. Jeśli parametr  $\alpha_1$  jest ujemny i istotny statystycznie (w analizie empirycznej przyjęliśmy poziom istotności 10%), zbieżność  $\beta$  występuje. W takiej sytuacji możemy obliczyć wartość współczynnika  $\beta$ , wyrażającego szybkość konwergencji<sup>1</sup>:

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T). \quad (4.6)$$

Aby zweryfikować występowanie zbieżności  $\sigma$ , szacujemy linię trendu dla zróżnicowania poziomów dochodu między krajami:

$$sd(\ln y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t, \quad (4.7)$$

gdzie  $sd$  oznacza odchylenie standardowe, zaś  $t$  – czas ( $t = 1, \dots, 27$  dla okresu 1993–2019). A zatem zmienną objaśnianą jest odchylenie standardowe logarytmów naturalnych poziomów PKB *per capita* między krajami, zaś zmienną objaśniającą stanowi czas. Jeśli parametr  $\alpha_1$  jest ujemny i istotny statystycznie, konwergencja  $\sigma$  występuje.

<sup>1</sup> Barro i Sala-i-Martin (2003, s. 467), analizując konwergencję typu  $\beta$  na podstawie modelu neoklasycznego, wyprowadzają równanie pokazujące zależność między przeciętnym tempem wzrostu gospodarczego a początkowym poziomem dochodu:

$$(1/T) \ln(y_{iT} / y_{i0}) = a - [(1 - e^{-\beta T}) / T] \ln(y_{i0}) + w_{i0,T},$$

gdzie  $y_{iT}$  i  $y_{i0}$  – PKB *per capita* w kraju  $i$  w roku końcowym i początkowym,  $T$  – długość okresu,  $\beta$  – współczynnik szybkości zbieżności,  $a$  – stała,  $w_{i0,T}$  – składnik losowy. Współczynnik stojący przy początkowym poziomie dochodu, tj.  $-[(1 - e^{-\beta T}) / T]$  jest równy parametrowi  $\alpha_1$  we wzorze (2.5). A zatem z równania  $\alpha_1 = -[(1 - e^{-\beta T}) / T]$  otrzymujemy wzór (2.6). Dla małego  $T$  ocena parametru w równaniu regresji  $\alpha_1$  będzie bardzo zbliżona do współczynnika  $\beta$ , ponieważ przy  $T$  dążącym do zera wyrażenie  $(1 - e^{-\beta T}) / T$  dąży do  $\beta$ .

## 4.4. Empiria

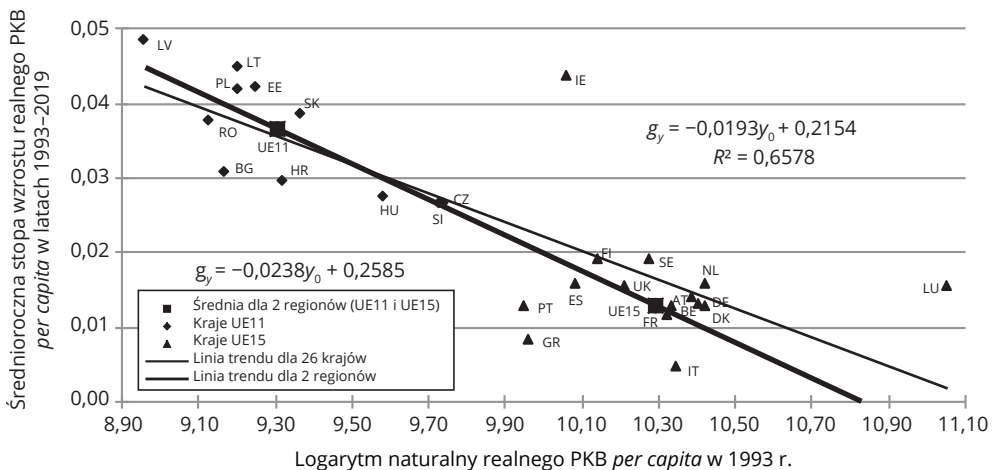
Prezentowane badanie obejmuje lata 1993–2019. Wszystkie obliczenia zostały wykonane także dla trzech podokresów: 1993–2000, 2000–2008 i 2008–2019, co pozwala przeanalizować stabilność czasową rozpatrywanego zjawiska. Umożliwia to również określenie w przybliżeniu siły wpływu wielu innych, głębszych czynników na tempo zmniejszania poziomów dochodu.

Tabela 4.1. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność  $\beta$

Okres	$\alpha_0$	$\alpha_1$	Stat. t ( $\alpha_0$ )	Stat. t ( $\alpha_1$ )	Wartość p ( $\alpha_0$ )	Wartość p ( $\alpha_1$ )	$R^2$	Zbieżność $\beta$	$\beta$
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej									
1993–2019	0,2154	-0,0193	7,65	-6,79	0,000	0,000	0,6578	tak	0,0195
1993–2000	0,0699	-0,0036	1,20	-0,62	0,241	0,541	0,0157	nie	-
2000–2008	0,4230	-0,0385	9,33	-8,60	0,000	0,000	0,7551	tak	0,0392
2008–2019	0,1951	-0,0177	3,18	-2,99	0,004	0,006	0,2717	tak	0,0178
2 regiony (UE-11 i UE-15)									
1993–2019	0,2585	-0,0238	-	-	-	-	1,0000	tak	0,0241
1993–2000	0,1437	-0,0115	-	-	-	-	1,0000	tak	0,0116
2000–2008	0,4481	-0,0415	-	-	-	-	1,0000	tak	0,0424
2008–2019	0,3716	-0,0346	-	-	-	-	1,0000	tak	0,0353

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 4.2. Zależność między stopą wzrostu PKB *per capita* w latach 1993–2019 i poziomem PKB *per capita* na początku okresu



Źródło: opracowanie własne.

W obliczeniach wykorzystywane są szeregi czasowe realnego PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (w USD) uzyskane z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF 2020). W przeciwieństwie do wcześniejszych edycji badania w tej analizie pobrano z bazy danych MFW szeregi czasowe PKB *per capita* wyrażone w cenach stałych. Wcześniej MFW publikował wartości tej zmiennej jedynie w cenach bieżących i sprowadzenie ich do cen stałych było dokonywane przez autora. Dlatego też wyniki przedstawione w niniejszym opracowaniu (w odniesieniu do pierwszych dwóch podokresów) mogą nieco różnić się od analogicznych wyników opisanych we wcześniejszych wersjach raportu.

Wyniki analizy konwergencji  $\beta$  krajów UE-11 do UE-15 zostały przedstawione w tabeli 4.1 oraz na wykresie 4.2. Analizowana zbieżność dotyczy zarówno 26 krajów UE, jak i dwóch regionów obejmujących obszar UE-11 i UE-15. Zagregowane dane dla tych dwóch obszarów są średnimi ważonymi ze zmiennymi wagami odzwierciedlającymi liczbę ludności danego kraju wchodzącego w skład określonej grupy w danym roku.

Uzyskane wyniki potwierdzają występowanie wyraźnej konwergencji dochodowej krajów UE-11 w stosunku do UE-15 w całym analizowanym okresie, tj. w latach 1993–2019. Zaobserwowana zbieżność występowała zarówno wśród 26 krajów badanej grupy, jak i między dwoma wspomnianymi obszarami: UE-11 i UE-15. Kraje o niższym poziomie dochodu w 1993 r. wykazywały – przeciętnie biorąc – szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2019 niż kraje początkowo wyżej rozwinięte. Jako że krajami słabiej rozwiniętymi w 1993 r. były kraje Europy Środkowo-Wschodniej, wyniki te potwierdzają wyraźną konwergencję państw UE-11 względem średniego poziomu dochodu Europy Zachodniej.

Analiza rysunku 4.2 pokazuje, iż rozproszenie punktów reprezentujących poszczególne państwa nie jest duże w stosunku do ujemnie nachylonej linii trendu. Skutkuje to relatywnie wysoką wartością współczynnika determinacji na poziomie przekraczającym 65%. A zatem różnice w początkowym poziomie dochodu pozwalają wyjaśnić prawie 2/3 zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2019.

Patrząc na punkty reprezentujące poszczególne państwa, można porównać sytuację pojedynczych krajów i z tej perspektywy ocenić zmiany ich pozycji konkurencyjnej w całym okresie. Wśród krajów badanej grupy z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej najszybszym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się kraje bałtyckie oraz Polska. Łotwa, Litwa, Estonia i Polska wykazały w latach 1993–2019 wzrost gospodarczy przekraczający 4% średniorocznie, przy relatywnie niskim początkowym poziomie dochodu. Słowacja także zanotowała tempo wzrostu gospodarczego wynoszące około 4%, jednak jej początkowy poziom dochodu był nieznacznie wyższy. Wyniki uzyskane przez te kraje nasiliły tendencję do konwergencji w całej grupie. Jak widać, sytuacja Polski na tle innych krajów wypada korzystnie. Nasz kraj zajmował

4. miejsce wśród 11 państw Europy Środkowo-Wschodniej pod względem średniego tempa wzrostu gospodarczego w latach 1993–2019, co stało się później jedną z przyczyn umocnienia się pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki.

Dane zagregowane dotyczące dwóch obszarów: UE-11 i UE-15, także potwierdzają występowanie zbieżności w latach 1993–2019. Na rysunku 4.2 punkty reprezentujące te dwa obszary są oznaczone kwadratami. Grupa UE-11 jako całość wykazała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż obszar UE-15, przy znacznie niższym początkowym poziomie dochodu.

Współczynniki  $\beta$ , wyrażające szybkość procesu zbieżności, wynoszą: 1,95% dla rozważanej grupy 26 krajów oraz 2,41% dla dwóch analizowanych obszarów. Pozwalają one oszacować czas potrzebny do zmniejszenia luki rozwojowej między badanymi krajami. Mianowicie przy utrzymaniu się przeciętnej tendencji wzrostu gospodarczego z lat 1993–2019 kraje rozszerzonej UE będą potrzebowały około 30–35 lat do zmniejszenia o połowę odległości dzielącej je od wspólnego hipotetycznego stanu równowagi długookresowej (wynik ten został obliczony w następujący sposób:  $-\ln(0,5)/0,0195 = 35,5$  lat oraz  $-\ln(0,5)/0,0241 = 28,8$  lat). Oznacza to wolną konwergencję krajów UE-11 względem Europy Zachodniej. Na podstawie tych szacunków trudno oczekiwać w perspektywie średniookresowej szybkiego wyrównania się poziomu dochodów między Polską i innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej a Europą Zachodnią<sup>2</sup>.

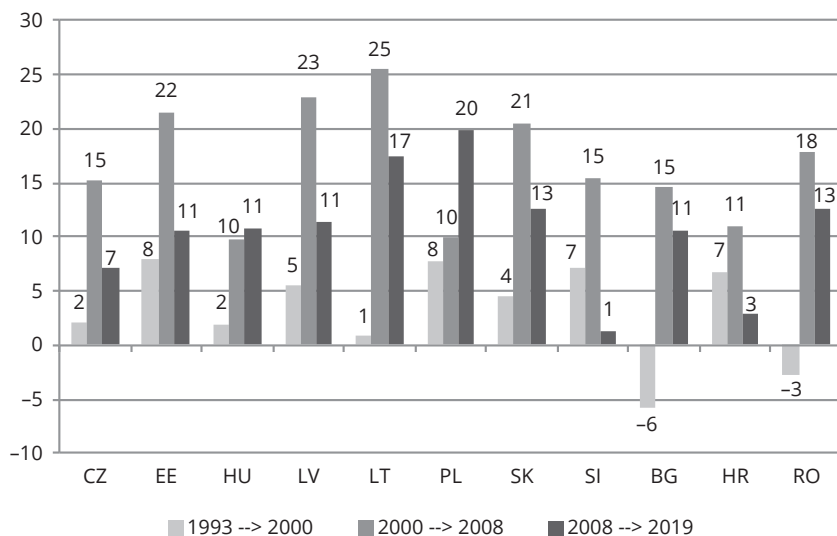
Warto też sprawdzić, jak kształtowała się stabilność procesów konwergencji w czasie. Okazuje się, że w wyodrębnionych podokresach szybkość zbieżności była bardzo różna. Wysoka niestabilność tempa konwergencji w badanych krajach była spowodowana m.in. kryzysem globalnym, jak również rozmaitym oddziaływaniem czynników instytucjonalnych na wzrost gospodarczy, związanych np. z członkostwem w Unii Europejskiej. W przypadku rozważanych 26 krajów UE w latach 1993–2000 nie nastąpiło istotne w sensie statystycznym zmniejszenie luki dochodowej przez państwa UE-11 w stosunku do UE-15 (w ujęciu średnim dla całej grupy). W odniesieniu do lat 1993–2000 nachylenie linii trendu jest ujemne, jednak nieistotne statystycznie. Takie wyniki oszacowania modelu oznaczają *de facto* brak konwergencji mimo ujemnego nachylenia linii trendu. Bardzo silne przyspieszenie tempa zbieżności nastąpiło

<sup>2</sup> Wynik ten należy traktować z pewnym dystansem, gdyż jest on oparty na założeniach modelowych, które w rzeczywistości nie muszą być spełnione. Mianowicie zakłada się tutaj występowanie malejącej krańcowej produktywności kapitału (zgodnie z neoklasyczną funkcją produkcji), a także że gospodarki dążą do stanu ustalonego z malejącym tempem wzrostu gospodarczego i stan ten osiągną w nieskończoności. Dlatego też przy interpretacji tych wyników ma sens podawanie półokresu wygasania, a nie okresu potrzebnego do całkowitego zamknięcia luki dochodowej. Warto skonfrontować te wyniki z innymi prognozami, przedstawionymi w raporcie SGH na Forum Ekonomicznym w Krynicy-Zdroju, z których wynika m.in., że Polska dogoni grupę UE-15 za kilkanaście lat (Próchniak i in. 2019).

w latach 2000–2008, co miało niewątpliwie swoje źródło w rozszerzeniu UE. Wyraźna tendencja do konwergencji z początkowych lat pierwszej dekady XXI w. uległa silnemu osłabieniu po 2008 r. Wynikało to w dużym stopniu z wystąpienia globalnego kryzysu gospodarczego w tym okresie.

Przedstawione wyniki konwergencji typu  $\beta$  są wielkościami uśrednionymi w odniesieniu do całego regionu. Jak widać na rysunku 4.2, poszczególne kraje Europy Środkowo-Wschodniej wykazywały różną dynamikę wzrostu gospodarczego i różny stopień zbieżności w stosunku do Europy Zachodniej. Warto przeanalizować, jak wyglądała konwergencja pojedynczych państw UE-11 względem UE-15 w wyodrębnionych podokresach.

Wykres 4.3. Rozmiary zmniejszania przez kraje UE11 luki dochodowej do UE15 w trzech kolejnych podokresach\*



\* Zmiany są wyrażone w p.p.; w każdym roku za 100 przyjęto poziom PKB *per capita* według PSN w UE-15.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW (IMF 2020).

Wykres 4.3 pokazuje, o ile p.p. zmniejszyła się luka dochodowa danego kraju UE-11 w stosunku do obszaru UE-15 w latach 1993–2000, 2000–2008 oraz 2008–2019. Przedstawione dane potwierdzają wnioski z analizy konwergencji  $\beta$ . Mianowicie w przypadku wszystkich krajów UE-11, z wyjątkiem Polski i – w mniejszym stopniu – Węgier, najszybsze domykanie luki dochodowej w stosunku do Europy Zachodniej występowało w latach 2000–2008. Dla trzech krajów bałtyckich i Słowacji luka dochodowa w tym okresie zmniejszyła się o ponad 20 p.p., a w przypadku Czech, Słowenii, Bułgarii i Rumunii – o 15–18 p.p. Polska była krajem, który swój relatywny poziom

rozwoju poprawił wyraźnie dopiero w ostatnich latach. O ile w okresie 1993–2000 i 2000–2008 nasz kraj zmniejszył lukę dochodową w stosunku do Europy Zachodniej odpowiednio o 8 i 10 p.p., o tyle w latach 2008–2019 proces ten uległ przyspieszeniu i Polsce udało się zmniejszyć lukę dochodową o 20 p.p. Można oczekiwać, że w przypadku Polski istotną rolę w przyspieszeniu tempa konwergencji po rozszerzeniu UE odegrały fundusze europejskie, które zwiększyły konkurencyjność naszej gospodarki. Polska była największym beneficjentem funduszy unijnych w ramach budżetu na lata 2007–2013. Strumień pieniędzy przekazywanych przez Unię w związku z realizacją różnych programów pomocowych pozytywnie wpłynął na dynamikę wzrostu polskiej gospodarki od strony popytowej i podażowej, dzięki czemu Polska osiągnęła relatywnie dobre wyniki pod względem tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (np. była jedynym krajem UE, który uniknął recesji w trakcie ostatniego kryzysu gospodarczego). Budżet Unii na lata 2014–2020 i kontynuacja dużego napływu funduszy strukturalnych do nowych krajów członkowskich to także jeden z czynników sprzyjających utrzymaniu się szybszego tempa konwergencji Polski w stosunku do Europy Zachodniej w ostatnim analizowanym podokresie.

Konwergencję  $\sigma$  krajów Europy Środkowo-Wschodniej w stosunku do Europy Zachodniej mierzymy zmianami odchylenia standardowego logarytmów naturalnych PKB *per capita* między 26 krajami UE, a także między dwoma obszarami: UE-11 i UE-15. Wyniki estymacji linii trendu dotyczące odchyłeń standardowych zostały przedstawione w tabeli 4.2, a wykres 4.4 zawiera ich graficzną prezentację.

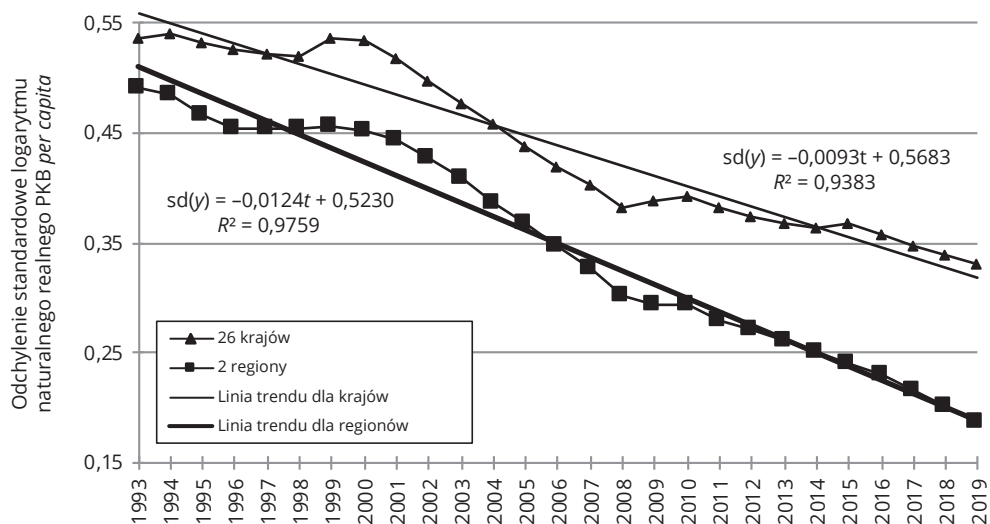
**Tabela 4.2. Wyniki estymacji równań regresji opisujących zbieżność  $\sigma$**

Okres	$\alpha_0$	$\alpha_1$	Stat. $t$ ( $\alpha_0$ )	Stat. $t$ ( $\alpha_1$ )	Wartość $p$ ( $\alpha_0$ )	Wartość $p$ ( $\alpha_1$ )	$R^2$	Zbieżność $\sigma$
26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej								
1993–2019	0,5683	-0,0093	74,65	-19,49	0,000	0,000	0,9383	tak
1993–2000	0,5357	-0,0010	92,67	-0,91	0,000	0,399	0,1206	nie
2000–2008	0,5540	-0,0192	492,81	-96,19	0,000	0,000	0,9992	tak
2008–2019	0,3989	-0,0051	98,53	-9,28	0,000	0,000	0,8960	tak
2 regiony (UE11 i UE15)								
1993–2019	0,5230	-0,0124	83,76	-31,79	0,000	0,000	0,9759	tak
1993–2000	0,4884	-0,0054	70,06	-3,93	0,000	0,008	0,7198	tak
2000–2008	0,4802	-0,0192	131,98	-29,67	0,000	0,000	0,9921	tak
2008–2019	0,3197	-0,0104	101,08	-24,32	0,000	0,000	0,9834	tak

Źródło: opracowanie własne.

Dane przedstawione w tabeli 4.2 wskazują, iż w skali całego okresu występowała zbieżność typu  $\sigma$  zarówno wśród 26 krajów UE, jak i między dwoma rozpatrywanymi obszarami: UE-11 i UE-15. Nachylenia obu szacowanych linii trendu są ujemne i istotne statystycznie przy bardzo wysokich poziomach istotności (o czym informują wartości  $p$  równe 0,000). Wysokie wartości współczynników determinacji (ponad 90%) odzwierciedlają bardzo dobre dopasowanie punktów empirycznych do linii trendu.

Wykres 4.4. Odchylenie standardowe PKB *per capita* w latach 1993–2019



Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 4.4 przedstawiono tendencję odchylenia standardowego logarytmów PKB *per capita*. Jak widać, zróżnicowanie dochodów między nowymi i dotychczasowymi krajami członkowskimi UE wykazywało, ogólnie biorąc, tendencję malejącą. Najbardziej widoczne i systematyczne zmniejszanie się różnic dochodowych wystąpiło w drugiej części analizowanego okresu, tj. począwszy od 2000 r. W latach 2009 i 2010 – na skutek kryzysu gospodarczego i osłabienia tempa wzrostu PKB wielu dotychczas szybko rozwijających się krajów – różnice dochodowe wśród 26 państw badanej grupy wzrosły, chociaż dane uśrednione dla dwóch obszarów tego nie potwierdzają.



## 4.5. Dyskusja naukowa

Bardzo dużo jest badań empirycznych na temat zjawiska zbieżności i nie sposób je tutaj wszystkie wymienić. Szczegółowy przegląd najnowszych badań empirycznych zawiera m.in. artykuł Matkowskiego, Próchniaka i Rapackiego (2016b), zaś książki Malagi (2004), Michałka, Siwińskiego i Sochy (2007), Liberdy (2009), Batoga (2010) oraz Józwicka (2017) to pozycje w całości lub w dużej mierze poświęcone zjawisku konwergencji w krajach Unii Europejskiej lub OECD.

Porównując wyniki uzyskane w prezentowanej analizie z badaniami innych naukowców, należy podkreślić, że w ostatnich latach coraz częściej spotyka się prace wskazujące na możliwość pojawienia się dywergencji w Europie (zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym). Na przykład Mucha (2012) sugeruje, że dla niektórych krajów strefy euro posiadanie wspólnej waluty może być źródłem wielu problemów i pojawienia się dywergencji gospodarczej w stosunku do pozostałych członków Unii Gospodarczej i Walutowej. Monfort, Cuestas i Ordóñez (2013) analizują realną konwergencję poziomów PKB na pracownika w 23 krajach UE w latach 1980–2009 (kraje Europy Zachodniej) i 1990–2009 (kraje Europy Środkowo-Wschodniej), pokazując, że przy zastosowaniu technik badania konwergencji klubowej występują silne przesłanki do twierdzenia o występowaniu dywergencji dochodów *per capita* w skali całej UE, przy czym np. kraje Europy Środkowo-Wschodniej (z wyjątkiem Czech, ale łącznie z Grecją) tworzą grupę wykazującą pod tym względem pewną zbieżność. Borsi i Metiu (2013) analizują realną konwergencję 27 krajów UE w latach 1970–2010, dochodząc do wniosku o braku istnienia konwergencji poziomów dochodu *per capita* w całej grupie oraz o występowaniu zbieżności w podgrupach krajów, które dążą do różnych stanów ustalonych. Stañisić (2012) analizuje konwergencję  $\beta$  w krajach UE-25 oraz wewnątrz dwóch grup: UE-15 i UE-10, potwierdzając występowanie konwergencji  $\beta$  w krajach UE-25 (co oznacza zbieżność nowych krajów członkowskich UE w stosunku do Europy Zachodniej) i zaprzeczając istnieniu zjawiska zbieżności wewnątrz grup UE-15 i UE-10. Autor cytowanej pracy twierdzi ponadto, że w czasie ostatniego kryzysu różnice dochodowe między krajami UE-25 wzrosły, ale skala i zakres czasowy tego wzrostu były ograniczone i nie wpłynęły na długookresową ścieżkę konwergencji, co jest wnioskiem bardzo zbliżonym do wyników zaprezentowanego w niniejszym rozdziale badania.

Proces konwergencji nie jest zatem zjawiskiem automatycznym. Mimo występowania silnej tendencji do zmniejszania się różnic dochodowych między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią w ostatnich latach, nie ma gwarancji utrzymania się takiej sytuacji w przyszłości (o czym świadczy niestabilność czasowa przedstawionych

wyżej wyników oraz coraz częstsze wzmianki w literaturze dotyczące możliwości pojawienia się tendencji dywergencyjnych w Europie). Niezwykle ważnym zadaniem dla polityków gospodarczych jest zatem podjęcie takich działań, które pozwolą utrzymać dotychczasowe długookresowe tendencje wzrostu gospodarczego w Europie, charakteryzujące się zmniejszaniem różnic dochodowych między wschodnim i zachodnim obszarem naszego kontynentu.

## 4.6. Podsumowanie

W grupie 26 krajów rozszerzonej Unii Europejskiej występuje zbieżność dochodów w kategoriach konwergencji zarówno  $\beta$ , jak i  $\sigma$ . Tempo wzrostu gospodarczego w latach 1993–2019 było ujemnie zależne od początkowego poziomu PKB na 1 mieszkańca. Nowe kraje członkowskie UE z Europy Środkowo-Wschodniej osiągnęły szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż państwa Europy Zachodniej, mimo że początkowy poziom PKB *per capita* w krajach Europy Środkowo-Wschodniej był znacznie niższy. Różnice w poziomie dochodów malały, szczególnie w latach 2000–2008, chociaż są one ciągle bardzo duże.

Nie można jednak bezwarunkowo oczekiwać zmniejszenia różnic w zakresie konkurencyjności mierzonej poziomem życia społeczeństw starych i nowych krajów Unii w perspektywie krótkookresowej. Przyspieszenie procesu konwergencji będzie zależęć m.in. od właściwie prowadzonej polityki gospodarczej, nakierunkowanej na zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią.

## Bibliografia

- Barro R., Sala-i-Martin X. (2003), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge–London.
- Batóg J. (2010), *Konwergencja dochodowa w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Borsi M.T., Metiu N. (2013), *The Evolution of Economic Convergence in the European Union*, “Deutsche Bundesbank Discussion Paper”, no. 28.
- IMF (2020), *World Economic Outlook Database*, October 2019 (updated January 2020).
- Jóźwik B. (2017), *Realna konwergencja gospodarcza państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja, integracja i polityka spójności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Liberda Z.B. (2009), *Konwergencja gospodarcza Polski*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa.
- Malaga K. (2004), *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w świetle zagregowanych modeli wzrostu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. (1992), *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics", vol. 107, s. 407–437.
- Matkowski Z., Próchniak M. (2013), *Konwergencja poziomów dochodu*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 46–67.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2016a), *Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 39–59.
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2016b), *Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 853–892.
- Michałek J.J., Siwiński W., Socha M. (2007), *Polska w Unii Europejskiej – dynamika konwergencji ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Monfort M., Cuestas J.C., Ordóñez J. (2013), *Real Convergence in Europe: A Cluster Analysis*, "Economic Modelling", vol. 33, s. 689–694.
- Mucha M. (2012), *Mechanizm dywergencji gospodarczej w strefie euro*, „*Ekonomista*”, nr 4, s. 487–498.
- Próchniak M. (2017), *Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2017. Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki a pozycja konkurencyjna*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 31–43.
- Próchniak M. (2018), *Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski*, red. M.A. Weresa, A.M. Kowalski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 31–43.
- Próchniak M. (2019), *Konwergencja dochodów w Polsce w stosunku do średniego poziomu UE w kontekście konkurencyjności cyfrowej*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0*, red. A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 89–102.
- Próchniak M. i in. (2019), *Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, red. M. Strojny, Raport SGH na XXIX Forum Ekonomiczne w Krynicy-Zdroju, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 13–43.
- Próchniak M., Witkowski B. (2012), *Real Economic Convergence and the Impact of Monetary Policy on Economic Growth of the EU Countries: The Analysis of Time Stability and the Identification of Major Turning Points Based on the Bayesian Methods*, "National Bank of Poland Working Paper", no. 137.

- Rapacki R., Próchniak M. (2012), *Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2, s. 65–96.
- Solow R.M. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “Quarterly Journal of Economics”, vol. 70, s. 65–94.
- Stańsić N. (2012), *The Effects of the Economic Crisis on Income Convergence in the European Union*, “Acta Oeconomica”, vol. 62, s. 161–182.

## Zróżnicowanie dochodów i poziom ubóstwa w Polsce w latach 2010–2018<sup>1</sup>

Patrycja Graca-Gelert

### 5.1. Wstęp

W literaturze można znaleźć różne definicje konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym, tj. gospodarek lub regionów. W jednych z najbardziej popularnych publikacji poruszających tematykę konkurencyjności krajów czy regionów, jak np. *The Global Competitiveness Report* lub *The EU Regional Competitiveness Index*, konkurencyjność jest przede wszystkim ściśle osadzona w badaniach nad całkowitą produktywnością czynników produkcji, a w konstruowaniu miar konkurencyjności pomija się zróżnicowanie dochodów czy zagrożenie ubóstwem. Jednym słowem, konkurencyjność jest postrzegana głównie jako czysto ekonomiczne pojęcie. W ostatnich 2–3 latach nieco więcej miejsca poświęca się w tym kontekście inkluzywności społecznej, zróżnicowaniu dochodów czy ubóstwu, ale nadal jest to problematyka analizowana niejako marginalnie (z wyjątkiem pewnych składowych tych miar dotyczących rynku pracy czy edukacji), niewynikająca wprost z definicji konkurencyjności.

W niniejszym *Raporcie* oraz w poprzednich jego edycjach (już od 2007 r.) podkreśla się bezpośrednio znaczenie jednego z elementów definicji konkurencyjności na poziomie krajów, tj. poprawy życia społeczeństwa, uzależnione także od inkluzji społecznej, w skład której wchodzi takie elementy jak m.in. równość społeczna i minimalizowanie zagrożenia ubóstwem. Z jednej strony, (relatywnie wysokie) zróżnicowanie dochodów można postrzegać jako objaw słabej konkurencyjności jednego kraju wobec innych, jako że taka gospodarka nie jest w stanie zapewnić zrównoważonego wzrostu wszystkim swoim obywatelom, tj. nie wszyscy w takim samym stopniu korzystają z owoców wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony, (relatywnie duże) nierówności dochodów można traktować także jako determinantę gorszej w stosunku do innych państw konkurencyjności gospodarki – wiele badań wskazuje na ujemny wpływ rozpiętości dochodów i, zasadniczo, pogłębiającego się wykluczenia społecznego na wzrost gospodarczy (np. Ostry, Berg i Tsangarides 2014) czy dobrobyt

ekonomiczny i społeczny. Ogólnie rzecz biorąc, korelacja między konkurencyjnością regionów czy gospodarek a nierównościami dochodów jest silna i negatywna (Annoni i Dijkstra 2019, s. 26; Neagu i Teodoru 2018).

Jak już wspomniano, dotychczas w konstruowaniu wielu miar konkurencyjności pomijano mierniki zróżnicowania dochodów i zagrożenia ubóstwem, koncentrując się głównie na czynnikach związanych ze wzrostem gospodarczym. Perspektywa ta zmienia się jednak obecnie, ponieważ jasne staje się, że m.in. rosnące nierówności dochodów, które można zaobserwować w wielu regionach na świecie, przyczyniają się do osłabiania spójności społecznej, nasilania się poczucia braku sprawiedliwości i utraty tożsamości społecznej oraz godności ludzkiej, osłabiania zaufania do instytucji i umowy społecznej (*social contract*), a także rozczarowania procesami politycznymi (Schwab 2019, s. IX). Wcześniejsze badania koncentrowały się na powiązaniach występujących między wzrostem gospodarczym (efektywnością) a nierównościami (sprawiedliwością), traktowanych jako relacja czysto wymienna. Okazuje się jednak, że pomijanie kwestii społecznych czy ochrony środowiska prowadzi do niższego wzrostu gospodarczego lub utrudnia osiągnięcie zrównoważonego wzrostu w długim okresie. Dlatego tak istotne jest, aby obok czysto ekonomicznych składników konkurencyjności, takich jak wspomniana już całkowita produktywność czynników produkcji, brać pod uwagę także społeczne czynniki kształtujące dobrobyt, jak na przykład nierówności czy zagrożenie ubóstwem.

Mimo iż ogólnie można zaobserwować dodatnią korelację między konkurencyjnością gospodarek a inkluzywnym rozwojem, nie w każdym przypadku wzrostowi produktywności (główny czynnik konkurencyjności) towarzyszy spadek nierówności dochodów. Innymi słowy, wzrost konkurencyjności zgodnie z tradycyjną definicją, pomijającą inkluzywność społeczną, niekoniecznie prowadzi do zmniejszenia się zróżnicowania dochodów, choć rzeczywiście jest silnie skorelowany z redukcją ubóstwa w ujęciu absolutnym. Niektóre kraje o podobnym poziomie konkurencyjności mogą charakteryzować się zupełnie różną skalą rozpiętości dochodów i inkluzywnością społeczną. Z punktu widzenia dobrobytu społecznego istotne jest więc, aby poza wzrostem efektywności nie zapominać o proporcjonalnym udziale we wzroście wszystkich grup dochodowych.

W badaniu prezentowanym w niniejszej edycji *Raportu* nacisk położono na konkurencyjność sektora usług. O ile pojęcie konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstw czy krajów/gospodarek zostało dość dobrze opisane w literaturze, o tyle pewną trudność stanowi zdefiniowanie konkurencyjności na poziomie sektorów gospodarki, w tym także sektora usług. Na problem ten zwracał już uwagę Momaya w (1998) i wydaje się, że konkurencyjność sektorowa jest do tej pory najgorzej zbadana (European Commission 2018). Większość koncepcji konkurencyjności na poziomie sektorów nawiązuje do

produktywności i handlu (European Commission 2018; por. Castellani i Koch 2015), które są także kluczowymi elementami definicji konkurencyjności gospodarczej. Innym problem dotyczącym definiowania konkurencyjności na poziomie sektorów jest to, że poprzez sektory rozumie się bardziej działy gospodarki lub branże (por. Momaya 1998), aniżeli trójpodział gospodarki na rolnictwo, przemysł i usługi. Poza tym, nawet – a może tym bardziej – gdyby wziąć pod uwagę szeroką definicję sektora, w sektorze usług danego kraju produkowanych jest zwykle bardzo wiele heterogenicznych dóbr, spośród których możemy wyodrębnić takie, których produkcja/wymiana charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością, i takie, które są zupełnie niekonkurencyjne. Taka złożoność analizy dodatkowo utrudnia jednoznaczną ocenę relacji między konkurencyjnością sektora usług a nierównościami dochodów. Sektor usług ogółem jest także bardzo zróżnicowany pod względem wzrostu produktywności w poszczególnych jego częściach (Wölfl 2003). Z tego względu trudno *a priori*, bez indywidualnego spojrzenia na daną gospodarke – względnie: dany sektor usług – ocenić, jak wzrost konkurencyjności w danym sektorze przełoży się na zróżnicowanie dochodów w tym sektorze, a tym bardziej w całej gospodarce (jeśli oczywiście patrzeć na konkurencyjność tylko przez pryzmat produktywności, co oczywiście wcale nie wyczerpuje całego pojęcia konkurencyjności sektora usług). Co więcej, przeprowadzone dotychczas badania wskazują na to, iż pomiar konkurencyjności sektora usług jest bardziej problematyczny niż pomiar pozostałych sektorów gospodarki (De Fuentes i in. 2015), co stwarza dodatkowy problem w kontekście badania relacji między konkurencyjnością sektora usług a nierównościami dochodów.

Warto także przyjrzeć się bliżej definicji konkurencyjności sektorowej, przytaczając przykładowy zestaw wskaźników ją określających (European Commission 2018), takich jak: produktywność (np. pracy, TFP), konkurencyjność handlowa (np. RCA – *revealed comparative advantage*), konkurencyjność cenowa i kosztowa (np. realny efektywny kurs walutowy, jednostkowe koszty pracy), innowacyjność i technologie (np. udział małych i średnich przedsiębiorstw we wdrażaniu innowacji produktowej czy procesowej), dynamika przedsiębiorstw (np. udział firm bardzo dynamicznie zwiększających zatrudnienie), globalne łańcuchy wartości (np. udział eksportu w tworzeniu wartości dodanej). W zasadzie żaden z przywołanych wyżej wskaźników konkurencyjności sektorowej nie jest popularną bezpośrednią determinantą opisywaną w literaturze w kontekście nierówności dochodów. Oczywiście można by powiązać te składniki z niektórymi aspektami (w przypadku sektora usług) teorii Kuzneta (Kuznets 1955), Heckshera-Ohlina, Przemysłu 4.0, SBTC (*skill-biased technological change*), globalizacji, liberalizacji handlu i finansów, które bezpośrednio nawiązują do nierówności dochodów, lecz stworzenie teorii wyjaśniającej bezpośrednio powiązania między konkurencyjnością sektora usług a zróżnicowaniem dochodów jest mało prawdopodobne

ze względu na wielość czynników mogących mieć w tym przypadku różnoraki wpływ na nierówności dochodów, przebiegający w różnych kierunkach i o różnym (trudnym do określenia) nasileniu, a także rozłożeniu w czasie. Dlatego też w niniejszym rozdziale ograniczymy się do prezentacji ogólnej analizy nierówności dochodów, ubóstwa i zagrożenia ubóstwem w Polsce na tle Unii Europejskiej jako czynnika konkurencyjności na poziomie krajów, bez wskazywania związków z konkurencyjnością sektora usług. Jedynym stwierdzeniem, jakie można by w tym miejscu zaryzykować, jest to, że zwiększenie konkurencyjności sektora usług wpływa na wzrost konkurencyjności całej gospodarki, co z kolei stanowi istotny czynnik w przypadku podnoszenia dobrobytu ekonomicznego, ale nie jest warunkiem wystarczającym z perspektywy wzrostu dobrobytu społecznego.

Głównym celem badania prezentowanego w tym rozdziale jest ukazanie najważniejszych tendencji w zakresie zróżnicowania dochodów oraz skali zagrożenia ubóstwem w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2018. Ponadto, nieco więcej miejsca poświęcono analizie struktury nierówności dochodów w Polsce, przeprowadzając dekompozycję rozpiętości dochodów ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne, klasy zamieszkania, regiony, a także ukazując bezpośredni wpływ świadczenia wychowawczego z programu „Rodzina 500+” na zróżnicowanie dochodów w Polsce.

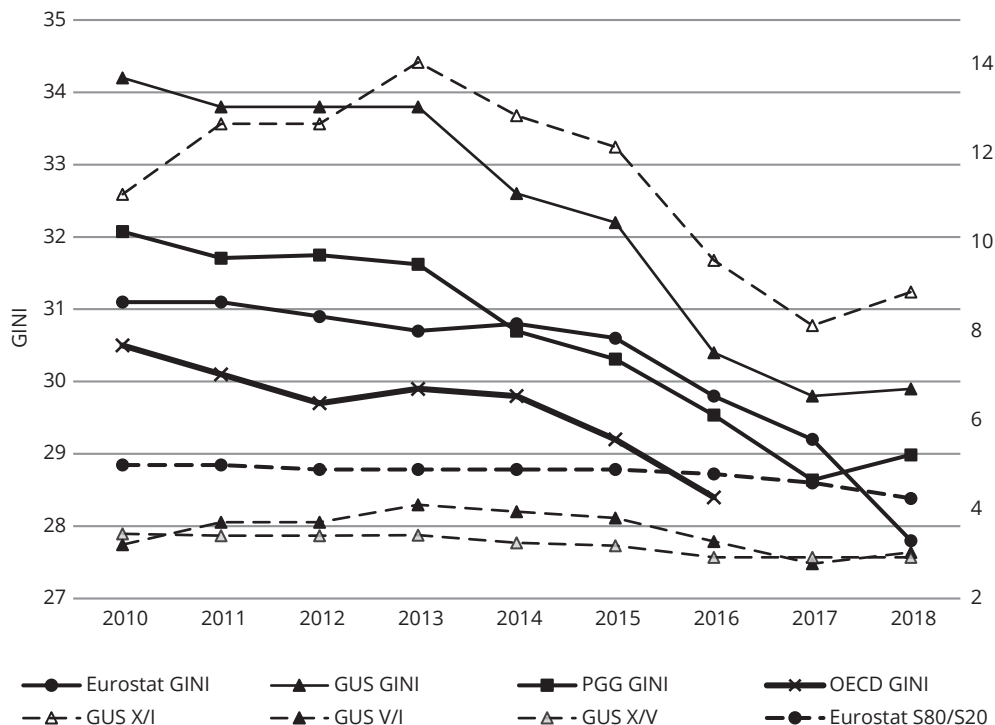
## 5.2. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce w latach 2010–2018

W celu zobrazowania zróżnicowania dochodów, jego struktury oraz ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem w Polsce w latach 2010–2018 posłużono się zestawem wybranych danych na ten temat, które różnią się między sobą pod wieloma względami, jak na przykład źródło danych, definicja dochodu, metoda pomiaru, przyjęta granica ubóstwa, skala ekwiwalentności czy jednostka odniesienia. Taki zróżnicowany wybór danych ma m.in. na celu pokazać, jak złożoną kwestią są pomiar i interpretacja tych zjawisk. Wielokrotnie podkreślano wagę tych różnic w poprzednich edycjach *Raportu*. Do celów analizy przedstawionej w tej części rozdziału posłużono się danymi z trzech źródeł – badań budżetów gospodarstw domowych (BBGD) GUS, EU-SILC (dane dostarczane przez GUS, metodologia Eurostat) oraz OECD. W przypadku danych BBGD są to zarówno mierniki dyspersji wyliczone bezpośrednio przez GUS, jak i wskaźniki wyliczone przez autorkę niniejszego rozdziału na podstawie jednostkowych nieidentyfikowalnych danych z BBGD. Opisy danych wraz z głównymi różnicami dotyczącymi przyjętych miar zostały tym razem umieszczone bezpośrednio pod



wykresami i tabelami prezentującymi wybrane zmienne, a nie w tekście, jak w przypadku poprzednich edycji *Raportu*.

Wykres 5.1. Zróżnicowanie dochodów w Polsce w latach 2010–2018



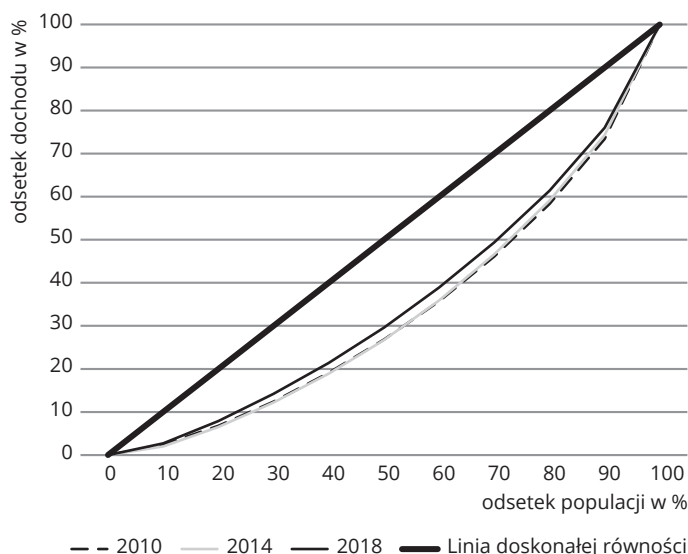
\* Eurostat – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD; jednostka odniesienia to osoba, źródłem jest EU-SILC – dane zbierane przez GUS zgodnie z metodologią Eurostat); GUS – dochód rozporządzalny gospodarstw domowych (skala ekwiwalentności – brak, przyjęto ujęcie *per capita*; jednostka odniesienia to gospodarstwo domowe; źródło danych to BBGD); PGG GINI – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD; jednostka odniesienia to gospodarstwo domowe; źródło danych to BBGD); OECD GINI – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (pierwiastkowa skala ekwiwalentności; jednostka odniesienia to osoba). Lewa oś dotyczy zmiennych Eurostat GINI, GUS GINI, PGG GINI, OECD GINI, a prawa oś pozostałych zmiennych. Wykorzystane mierniki dyspersji: współczynnik Giniego – uwzględnia nierówność dochodów w obrębie całego rozkładu, a jego wartość kształtuje się w przedziale od 0 (0%) – w przypadku doskonale równego podziału dochodów – do 1 (100%) – w przypadku skrajnie nierównej dystrybucji dochodów (tu współczynnik Giniego został wyrażony w %); S80/S20 – wskaźnik zróżnicowania kwintylowego, stanowiący relację dochodów 20% populacji o najwyższych dochodach i 20% osób o najniższych dochodach; X/I, V/I i X/V – relacje dochodów, odpowiednio, dziesiątego i pierwszego decyla, piątego i pierwszego decyla oraz dziesiątego i piątego decyla rozkładu dochodów.

Źródło: Eurostat EU-SILC; GUS 2019a, tablica 5 i 6, s. 338; OECD; opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Porównując mierniki zróżnicowania dochodów ukazane na wykresie 5.1, można wyraźnie zauważyć, że jedynie dane pochodzące z EU-SILC wskazują na spadek nierówności dochodów w 2018 r. w porównaniu z poprzednim rokiem. Ponadto, spadek rozpiętości dochodów jest w przypadku tych danych coraz szybszy, począwszy od

lat 2014–2015. Także poziom nierówności mierzony współczynnikiem Giniego (EUROSTAT/EU-SILC) jest nieco niższy w porównaniu z danymi GUS (zgodnie z wyliczeniami GUS), co wynika z wielu czynników, z których najbardziej istotnym jest chyba wzięcie pod uwagę korzyści skali w przypadku większych gospodarstw domowych (zastosowanie skali ekwiwalentności). Jak zresztą widać, zastosowanie skali ekwiwalentności w przypadku mikro danych BBGD (PGG GINI) powoduje, że skala rozpiętości dochodów kształtuje się na poziomie bardziej zbliżonym do wartości miernika dyspersji zastosowanego do danych EU-SILC (z pominięciem ostatniego roku analizy). Relacje poszczególnych decyli dochodów wskazują na to, że pogłębienie się nierówności dochodów – zgodnie z danymi BBGD – w 2018 r. w stosunku do 2017 r. zaszło przede wszystkim w dolnych częściach rozkładu. Wykres 5.2 jest dopełnieniem obrazu kształtowania się nierówności dochodów w Polsce: ukazano na nim inną miarę dyspersji ściśle związaną ze współczynnikiem Giniego – krzywą Lorenza. Porównując krzywe Lorenza w odniesieniu do poszczególnych lat – 2010, 2014 i 2018 – widzimy, że bardziej wyraźna zmiana zróżnicowania dochodów (spadek) nastąpiła między 2014 a 2018 r. aniżeli między 2010 i 2014 r., co jest oczywiście zbieżne z kształtowaniem się zmiennej GUS GINI na wykresie 5.1.

Wykres 5.2. Zróżnicowanie dochodów\* w Polsce – krzywe Lorenza\*\* w 2010, 2014 i 2018 r.



\* Dochód rozporządzalny gospodarstw domowych *per capita*. \*\* Bardzo ogólnie rzecz ujmując, im krzywa Lorenza jest bardziej oddalona od krzywej doskonałej równości (tj. im jest bardziej wypukła), tym większa jest skala nierówności dochodów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: GUS 2019a, tablica 6, s. 338.

Oprócz skali zróżnicowania dochodów ogółem warto także spojrzeć na strukturę nierówności, którą można analizować na wiele sposobów. W tej części badania te zostały przeprowadzone na dość podstawowym poziomie, poprzez zastosowanie dekompozycji zróżnicowania dochodów według różnych cech gospodarstw domowych – grup społeczno-ekonomicznych, klasy miejscowości zamieszkania oraz regionu zamieszkania. Pierwszym krokiem głębszego spojrzenia na strukturę nierówności jest przyjrzenie się zróżnicowaniu dochodów gospodarstw domowych w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych. W tabeli 5.1 zamieszczone zostały odnośne wyliczenia GUS, natomiast w tabeli 5.2 dokonano autorskiej dekompozycji zróżnicowania dochodów według tych grup. Wyniki pomiaru w obu tabelach mogą wykazywać niewielkie rozbieżności (w przypadku tych samych definicji dochodów i skali ekwiwalentności) ze względu na niewielkie różnice w dostosowaniu danych. Po drugie, w tabeli 5.2 dekompozycji nierówności dochodów dokonano także w odniesieniu do innej, dodatkowej definicji dochodów oraz skali ekwiwalentności. Po trzecie, dane indywidualne BBGD pozwoliły na większą dezagregację grup społeczno-ekonomicznych.

**Tabela 5.1. Zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych\* według grup społeczno-ekonomicznych i według miejsca zamieszkania (miasto / obszary wiejskie) w Polsce w latach 2010–2018**

Gospodarstwa domowe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem	34,2	33,8	33,8	33,8	32,6	32,2	30,4	29,8	29,9
Pracownicy	34,7	34,6	34,3	34,1	33,4	32,7	30,7	29,3	30,1
Rolnicy	53,3	53,9	55,9	59,9	54,4	55,3	54,1	54,7	51,7
Pracujący na własny rachunek	37,5	37,3	38,2	37,4	37,8	37,3	34,6	34,0	35,5
Emeryci	24,9	24,4	24,2	23,9	23,6	23,3	22,4	22,3	22,2
Renciści	29,1	29,2	27,9	28,0	27,6	27,7	26,3	25,9	24,7
W mieście	32,3	31,7	31,7	31,2	30,6	30,3	28,8	28,1	28,3
Na wsi	33,9	33,7	34,3	35,2	32,9	32,3	30,5	30,2	30,0

\* Dochód rozporządzalny gospodarstw domowych *per capita* (jednostka odniesienia to gospodarstwo domowe).

Źródło: GUS 2019a, tablica 5, s. 338.

Jak wynika z danych dotyczących zróżnicowania wewnątrzgrupowego, tj. w podziale na grupy społeczno-ekonomiczne, publikowanych przez GUS, od 2010 r. największe i najbardziej zmienne nierówności dochodów obserwowane były w grupie rolników, natomiast najniższe i najmniej zmienne zróżnicowanie dochodów notowano wśród emerytów. W latach 2010–2018 doszło do zmniejszenia się rozpiętości dochodów we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych: w największym stopniu w przypadku pracowników i rencistów, a w najmniejszym – rolników, którzy charakteryzują się nadal wyższym stopniem zróżnicowania dochodów niż na rok przed wejściem Polski

do Unii Europejskiej. W całym badanym okresie nierówności dochodów na wsi były większe niż zróżnicowanie dochodów w miastach, choć w 2018 r. nastąpiła konwergencja nierówności dochodów między obiema grupami. W 2018 r. w porównaniu z rokiem poprzednim poziom nierówności dochodów wzrósł w grupie pracujących na własny rachunek oraz pracowników, a w pozostałych grupach zmniejszył się, w tym w przypadku rolników znacząco.

Nierówności dochodów ogółem nie zależą jedynie od wewnątrzgrupowego zróżnicowania dochodów, ale także od nierówności między poszczególnymi grupami. Z tego powodu pożądane jest dokonanie pełnej dekompozycji rozpiętości dochodów według grup społeczno-ekonomicznych. Jako że główną miarą dyspersji, do której odwołujemy się w niniejszym rozdziale, jest współczynnik Giniego, zastosowana dekompozycja będzie dotyczyła właśnie tego miernika, a jej ogólną postać można zapisać w następujący sposób (patrz np. Deutsch i Silber 1999; Bellú i Liberati 2006; Lambert i Aronson 1993)<sup>2</sup>:

$$I_o = I_w + I_B + I_R = G_o = \left( \sum_{k=1}^K P_k S_k G_k \right) + \left( \frac{2cov[y_o, F(y_o)]}{\mu_o} \right) + (G_o - [I_w + I_B]), \quad (5.1)$$

gdzie  $I_o$  to nierówności dochodów ogółem,  $I_w$  oznacza wkład wewnątrzgrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem,  $I_B$  wyznacza wkład międzygrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem,  $I_R$  jest składnikiem resztkowym (*residual term*),  $G_o$  stanowi współczynnik Giniego ogółem,  $K$  to liczba analizowanych grup ( $k = 1, \dots, K$ ),  $P_k$  oznacza odsetek populacji w grupie  $k$ ,  $S_k$  jest odsetkiem dochodu w grupie  $k$ ,  $G_k$  stanowi zróżnicowanie dochodu w grupie  $k$  mierzone za pomocą współczynnika Giniego,  $y_o$  oznacza dochód,  $\mu_o$  stanowi średni dochód, a  $F(y_o)$  jest dystrybuantą dochodu ogółem<sup>3</sup>. O ile wewnątrzgrupowy i międzygrupowy składnik nierówności dochodów nie nastrocza większych trudności interpretacyjnych, o tyle warto dokładniej wyjaśnić rolę składnika resztkowego. Ukazuje on, w jakim stopniu zróżnicowanie dochodów ogółem wynika z zachodzenia na siebie rozkładów dochodów. W im większym stopniu rozkłady dochodów poszczególnych grup są rozłączne (nie nakładają się na siebie), tym wartość tego elementu będzie

<sup>2</sup> Poszczególne składniki powyższej dekompozycji zostały opisane bardziej szczegółowo w *Raporcie z 2018 r.* (Weresa i Kowalski (red.) 2018).

<sup>3</sup> Warto dodać, że nie wszystkie mierniki dyspersji dekomponują się do trzech składników. Zdarza się, że dotyczy to jedynie dwóch elementów – nierówności wewnątrzgrupowych i międzygrupowych. Pod względem dekompozycji współczynnik Giniego nie jest więc może najłatwiej interpretowalnym wskaźnikiem, jednakże wybór tego narzędzia na potrzeby niniejszego badania wynika m.in. z tego, że znajduje on największe zastosowanie w badaniach dotyczących zróżnicowania dochodów i pozwala na analizę porównawczą licznej grupy krajów ze względu na swoją popularność. Współczynnik Giniego został także wykorzystany do analizy nierówności dochodów we wszystkich krajach UE w badaniu opisanym w kolejnej części tego rozdziału.

mniej, bliższa 0 (które otrzymuje się w przypadku zupełnie rozłącznych rozkładów analizowanych grup). Składnik  $I_B$  można traktować jako składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów netto, natomiast sumę ( $I_B + I_R$ ) jako składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów brutto.

Dekompozycję współczynnika ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne, a także ze względu na inne kryteria analizowane w badaniu prezentowanym w niniejszym rozdziale przeprowadzono, wykorzystując jednostkowe nieidentyfikowalne dane z badań budżetów gospodarstw domowych (BBGD) w odniesieniu do dwóch różnych definicji dochodu i skali ekwiwalentności, a do obliczeń użyto programu DAD 4.6 (J.Y. Duclos, A. Araar, C. Fortin, *DAD: A Software for Distributive Analysis/Analyse Distributive*, MIMAP programme, International Development Research Centre, Government of Canada and CIRPÉE, Université Laval).

Do oceny struktury zróżnicowania dochodów w Polsce posłużyły nie tylko wyniki uzyskane z dekompozycji nierówności, ale także wyniki z 2017 r., które można znaleźć w zeszłorocznym *Raporcie* (Graca-Gelert 2019). Jak wspomniano już wyżej, dekompozycja nierówności ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne została przeprowadzona w odniesieniu do dwóch definicji dochodu oraz skali ekwiwalentności i dwóch poziomów dezagregacji populacji ogółem ze względu na grupy. Charakterystykę wyników analizy ograniczono jednak do cech wspólnych poszczególnych dekompozycji.

Niezależnie od definicji i podziału na grupy w latach 2017–2018 doszło do wzrostu znaczenia nierówności wewnątrzgrupowych i zmniejszenia się roli rozpiętości międzygrupowych w wyjaśnianiu zróżnicowania dochodów w Polsce – ogólnie rzecz biorąc, w ujęciu międzygrupowych nierówności zarówno netto, jak i brutto. W przypadku dochodu do dyspozycji gospodarstw domowych na jednostkę ekwiwalentną znaczenie nierówności międzygrupowych jest wyraźnie większe i każdy z trzech składników dekompozycji – wewnątrzgrupowy, międzygrupowy netto i resztkowy – wyjaśnia tutaj ok. 1/3 nierówności dochodów w Polsce (w przypadku podziału na mniejszą liczbę podgrup; im większa ich liczba, tym mniejsza rola składnika wewnątrzgrupowego). Drugą najwyraźniejszą zmianą, jaka zaszła w strukturze nierówności dochodów, był wzrost znaczenia nierówności wśród pracowników (wzrost nierówności i udziału w dochodzie, głównie w podgrupie pracowników na stanowiskach nierobotniczych) i emerytów (spadek nierówności oraz wzrost udziału w populacji i w dochodzie ogółem) w wyjaśnianiu zróżnicowania dochodów w Polsce. Drobniejsze zmiany w tych latach dotyczyły wzrostu zróżnicowania dochodów w grupie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł dochodów mimo spadku udziału tej grupy zarówno w populacji, jak i dochodzie ogółem oraz zmniejszenia się wartości współczynnika Giniego w przypadku dochodów uzyskiwanych przez rolników i spadku ich udziału w populacji i dochodzie ogółem. W 2018 r. największy wkład w wyjaśnianie zróżnicowania

dochodów (wewnątrzgrupowy składnik) w Polsce miała grupa pracowników i emerytów (ze względu na duży udział w populacji i dochodzie ogółem), a najmniejszy – utrzymujących się z niezarobkowych źródeł i rolników.

Jeśli chodzi o dekompozycję współczynnika Giniego ze względu na wielkość miejscowości zamieszkania, to w 2018 r. w porównaniu do roku poprzedniego (por. poprzednia edycja *Raportu*) nie zaszły szczególnie duże zmiany. Jednoznacznie można stwierdzić tylko, że niemal we wszystkich klasach zamieszkania nieznacznie wzrosło zróżnicowanie dochodów. Podobnie jak w roku poprzednim, w 2018 r. waga składnika resztkowego w wyjaśnianiu nierówności dochodów ogółem była dość wysoka lub inaczej – nierówności między miejscem zamieszkania (w ujęciu brutto, tj. sumy składnika międzygrupowego i resztkowego) miały zdecydowanie większy wpływ na kształtowanie się rozpiętości dochodów niż nierówności wewnątrzgrupowe.

**Tabela 5.2. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na grupy i podgrupy społeczno-ekonomiczne (według definicji GUS) w Polsce w 2018 r.**

Grupa	Definicja dochodu	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
Pracownicy	dochód rozporządzalny gospodarstw domowych <i>per capita</i>	0,304	0,502	0,521	0,079	0,266
Rolnicy		0,519	0,037	0,036	0,001	0,002
Pracujący na własny rachunek		0,355	0,072	0,089	0,002	0,008
Emeryci i renciści		0,224	0,349	0,330	0,026	0,086
Utrzymujący się z niezarobkowych źródeł		0,370	0,039	0,025	0,000	0,001
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,109	0,363
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,046	0,154
Składnik resztkowy		-	-	-	0,144	0,483
Pracownicy na stanowiskach robotniczych		0,247	0,238	0,196	0,012	0,039
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych		0,310	0,265	0,325	0,027	0,089
Rolnicy		0,519	0,037	0,036	0,001	0,002
Pracujący na własny rachunek		0,355	0,072	0,089	0,002	0,008
Emeryci		0,219	0,298	0,288	0,019	0,063
Renciści		0,242	0,051	0,041	0,001	0,002
Utrzymujący się ze świadczeń społecznych		0,258	0,024	0,012	0,000	0,000
Utrzymujący się z pozostałych niezarobkowych źródeł		0,410	0,014	0,013	0,000	0,000
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,061	0,203
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,097	0,326
Składnik resztkowy		-	-	-	0,141	0,471

Grupa	Definicja dochodu	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
Pracownicy	dochód do dyspozycji gospodarstw domowych w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną	0,261	0,502	0,556	0,073	0,252
Rolnicy		0,514	0,037	0,042	0,001	0,003
Pracujący na własny rachunek		0,316	0,072	0,097	0,002	0,008
Emeryci i renciści		0,231	0,349	0,280	0,023	0,078
Utrzymujący się z niezarobkowych źródeł		0,344	0,039	0,025	0,000	0,001
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,099	0,341
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,095	0,326
Składnik resztkowy		-	-	-	0,096	0,332
Pracownicy na stanowiskach robotniczych		0,208	0,238	0,218	0,011	0,037
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych		0,272	0,265	0,337	0,024	0,084
Rolnicy		0,514	0,037	0,042	0,001	0,003
Pracujący na własny rachunek		0,316	0,072	0,097	0,002	0,008
Emeryci		0,227	0,298	0,247	0,017	0,058
Renciści		0,221	0,051	0,033	0,000	0,001
Utrzymujący się ze świadczeń społecznych		0,290	0,024	0,014	0,000	0,000
Utrzymujący się z pozostałych niezarobkowych źródeł		0,396	0,014	0,011	0,000	0,000
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,055	0,191
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,123	0,425
Składnik resztkowy		-	-	-	0,111	0,383

\* Wartości współczynnika Giniego dla poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych w przypadku dochodu rozporządzalnego *per capita* zostały, po pierwsze, ujęte nie w % (jak np. w tabeli 5.1), a w formie ułamków dziesiętnych i, po drugie, mogą nieznacznie różnić się od wartości zawartych w tabeli 5.1 ze względu na nieco odmienny sposób dostosowania danych do badania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

W przypadku tej drugiej kategorii największy wpływ na wyjaśnienie rozpiętości dochodów miało zróżnicowanie dochodów na wsi – głównie ze względu na wysoki udział w populacji ogółem oraz w dochodzie ogółem. Największe nierówności dochodów odnotowano w przypadku największych miast, tj. powyżej 500 tys. mieszkańców, oraz na wsi.

Tabela 5.3. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na wielkość miejscowości zamieszkania w przypadku gospodarstw domowych w Polsce w 2018 r.

Grupa	Definicja dochodu	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
500 tys. mieszkańców i więcej	dochód rozporządzalny gospodarstw domowych <i>per capita</i>	0,313	0,146	0,200	0,009	0,031
200–499 tys. mieszkańców		0,279	0,099	0,112	0,003	0,010
100–199 tys. mieszkańców		0,262	0,095	0,098	0,002	0,008
20–99 tys. mieszkańców		0,258	0,206	0,202	0,011	0,036
Poniżej 20 tys. mieszkańców		0,257	0,129	0,119	0,004	0,013
Wieś		0,302	0,326	0,270	0,027	0,089
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,056	0,187
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,095	0,319
Składnik resztkowy		-	-	-	0,148	0,494
500 tys. mieszkańców i więcej		dochód do dyspozycji gospodarstw domowych w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną	0,311	0,146	0,189	0,009
200–499 tys. mieszkańców	0,273		0,099	0,108	0,003	0,010
100–199 tys. mieszkańców	0,252		0,095	0,095	0,002	0,008
20–99 tys. mieszkańców	0,255		0,206	0,199	0,010	0,036
Poniżej 20 tys. mieszkańców	0,253		0,129	0,120	0,004	0,013
Wieś	0,303		0,326	0,289	0,029	0,098
Nierówności wewnątrzgrupowe	-		-	-	0,057	0,195
Nierówności międzygrupowe	-		-	-	0,069	0,237
Składnik resztkowy	-		-	-	0,164	0,567

Źródło: ibidem.

W przypadku dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na regiony porównanie sytuacji między 2017 a 2018 r. (por. poprzednia edycja *Raportu*) okazało się nieco utrudnione ze względu na to, iż w tym czasie zaszły pewne zmiany dotyczące podziału terytorialnego (patrz: opis pod tabelą 5.4) w przypadku trzech makroregionów: centralnego, wschodniego i nowego makroregionu – województwa mazowieckiego. Tak czy inaczej, w 2018 r. w stosunku do roku poprzedniego nie zauważono żadnych istotnych zmian w obrębie struktury nierówności dochodów w przypadku tych makroregionów, których terytorium nie uległo zmianie. Znacząco spadły nierówności dochodów w regionie centralnym ze względu na „wypadnięcie” z niego województwa mazowieckiego, które obecnie stanowi makroregion o najwyższym zróżnicowaniu dochodów. Istotnie spadła także rola składnika wewnątrzgrupowego w wyjaśnianiu nierówności dochodów ogółem ze względu na zwiększenie liczby grup



(z 6 do 7). Wśród wszystkich makroregionów największy wpływ na wyjaśnianie rozpiętości dochodów w Polsce miały makroregiony południowy i mazowiecki, głównie ze względu na wysoki udział w populacji i w dochodzie ogółem. Najmniejszym wpływem charakteryzowały się natomiast makroregiony południowo-zachodni i wschodni.

Tabela 5.4. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na region\* zamieszkania w przypadku gospodarstw domowych w Polsce w 2018 r.

Grupa	Definicja dochodu	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
Makroregion południowy	dochód rozporządzalny gospodarstw domowych <i>per capita</i>	0,265	0,208	0,209	0,012	0,039
Makroregion północno-zachodni		0,271	0,156	0,152	0,006	0,021
Makroregion południowo-zachodni		0,289	0,106	0,106	0,003	0,011
Makroregion północny		0,309	0,146	0,142	0,006	0,021
Makroregion centralny		0,275	0,100	0,093	0,003	0,009
Makroregion wschodni		0,282	0,134	0,116	0,004	0,015
Makroregion województwa mazowieckiego		0,360	0,150	0,182	0,010	0,033
Nierówności wewnątrzgrupowe		-	-	-	0,044	0,148
Nierówności międzygrupowe		-	-	-	0,050	0,168
Składnik resztkowy		-	-	-	0,204	0,683
Makroregion południowy		dochód do dyspozycji gospodarstw domowych w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną	0,250	0,208	0,210	0,011
Makroregion północno-zachodni	0,264		0,156	0,154	0,006	0,022
Makroregion południowo-zachodni	0,288		0,106	0,105	0,003	0,011
Makroregion północny	0,299		0,146	0,143	0,006	0,021
Makroregion centralny	0,266		0,100	0,091	0,002	0,008
Makroregion wschodni	0,275		0,134	0,116	0,004	0,015
Makroregion województwa mazowieckiego	0,352		0,150	0,180	0,010	0,033
Nierówności wewnątrzgrupowe	-		-	-	0,043	0,148
Nierówności międzygrupowe	-		-	-	0,049	0,170
Składnik resztkowy	-		-	-	0,198	0,682

\* Zmiana podziału z 6 na 7 regionów zaszła w 2018 r. Do końca 2017 r. obowiązywał podział na następujące makroregiony (NUTS 1): region centralny – województwo mazowieckie i łódzkie; region południowy – województwo śląskie i małopolskie; region wschodni – województwa: podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie; region północno-zachodni – województwa: zachodniopomorskie, lubuskie i wielkopolskie; region południowo-zachodni – województwo dolnośląskie i opolskie; region północny – województwa: pomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie. Podział obowiązujący od 2018 r.: region centralny – województwo łódzkie i świętokrzyskie; region południowy – województwo śląskie i małopolskie; region wschodni – województwa: podlaskie, lubelskie i podkarpackie; region północno-zachodni – województwa: zachodniopomorskie, lubuskie i wielkopolskie; region południowo-zachodni – województwo dolnośląskie i opolskie; region północny – województwa: pomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie; (nowy) region województwa mazowieckiego – podregion mazowiecki regionalny i warszawski stołeczny.

Źródło: ibidem.

Podobnie jak w poprzednich dwóch edycjach *Raportu*, dokonano oszacowania wpływu programu „Rodzina 500+” na nierówności dochodów w Polsce w 2018 r., a wyniki tych obliczeń zestawiono z wynikami z poprzednich lat w tabeli 5.5. Szacunki wpływu świadczenia „500+” zostały wykonane bez uwzględniania scenariusza kontrfaktycznego, tj. z pominięciem zmiany bodźców ekonomicznych w wyniku wprowadzenia tego świadczenia wychowawczego. Jednym słowem, zaprezentowana poniżej dekompozycja ukazuje różnicę między dochodem faktycznym a dochodem nieuwzględniającym świadczenia wychowawczego. Badanie wykonano na podstawie tego samego źródła danych i z wykorzystaniem programu DAD 4.6, którym posłużono się w przypadku dekompozycji opisanych wyżej. Istotną różnicą jest jednak zastosowanie odmiennej metody dekompozycji współczynnika Giniego, gdyż poprzednie dekompozycje dotyczyły analizy uwzględniającej podział na grupy, a w obecnym przypadku przedmiotem oceny mają być źródła dochodów. W związku z tym wykorzystano metodę dekompozycji Lermana i Yitzhaki (1985) o następującej postaci:

$$\left\{ \begin{aligned} G_0 &= \frac{2 \sum_{k=1}^K \text{cov}[y_k, F(y_0)]}{\mu_0} = \\ &= \sum_{k=1}^K \left( \frac{\text{cov}[y_k, F(y_0)]}{\text{cov}[y_k, F(y_k)]} \right) \left( \frac{2 \text{cov}[y_k, F(y_k)]}{\mu_k} \right) \left( \frac{\mu_k}{\mu_0} \right) = \\ &= \sum_{k=1}^K R_k G_k S_k \end{aligned} \right. \quad (5.2)$$

– gdzie  $G_0$  stanowi współczynnik Giniego dla dochodów gospodarstw domowych, a  $y_0$ ,  $\mu_0$  i  $F(y_0)$  oznacza, odpowiednio, dochód gospodarstw domowych, przeciętny dochód gospodarstw domowych oraz dystrybuantę dochodów gospodarstw domowych. W przywołanym wzorze mamy do czynienia z liczbą  $K$  składników dochodów gospo-

darstw domowych  $y_0 = \sum_{k=1}^K y_k$ , gdzie  $y_1, \dots, y_k$  są składnikami dochodów,  $S_k$  oznacza

udział  $k$ -tego składnika dochodu w dochodzie ogółem gospodarstw domowych,  $G_k$  jest współczynnikiem Giniego dla  $k$ -tego składnika dochodu, a  $R_k$  stanowi korelację Giniego  $k$ -tego składnika dochodu z dochodem ogółem gospodarstw domowych. Iloczyn  $G_k$  oraz  $R_k$  interpretuje się jako współczynnik koncentracji dla  $k$ -tego składnika dochodu, nazywając go niekiedy pseudo-Ginim.

Efekty krańcowe zmiany poszczególnych składników dochodów na zróżnicowanie dochodów ogółem zostały wyliczone w następujący sposób (Stark, Taylor i Yitzhaki 1986):

$$\frac{\partial G_0 / \partial e_k}{G_0} = \frac{S_k R_k G_k}{G_0} - S_k, \quad (5.3)$$

przy założeniu egzogenicznej zmiany w każdym dochodzie gospodarstw domowych pochodzącej z  $k$ -tego składnika dochodu równej  $e_k y_k$ , przy  $e_k$  bliskim 1.

**Tabela 5.5. Dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na świadczenie wychowawcze (500+) i pozostały dochód w Polsce w latach 2016–2018**

Źródło dochodu		Udział w dochodzie całkowitym (Sk)	Współczynnik Giniego dla danego źródła dochodu (Gk)	Korelacja Giniego danego źródła dochodu i dystrybuanty dochodu całkowitego (Rk)	Współczynnik koncentracji dla danego źródła dochodu (Gk*Rk)	Wkład absolutny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego dla dochodu całkowitego (SkGkRk)	Wkład względny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego dla dochodu całkowitego (SKGkRk/G0)	Efekt procentowej zmiany dochodu z $k$ -tego źródła na zróżnicowanie dochodów ogółem
Dochód rozporządzalny <i>per capita</i>	2016	1	0,304	1	0,304	1	1	0
	2017	1	0,297	1	0,297	1	1	0
	2018	1	0,299	1	0,299	1	1	0
Dochód rozporządzalny – świadczenie wychowawcze ( <i>per capita</i> )	2016	0,985	0,315	0,996	0,314	0,309	1,019	0,033
	2017	0,976	0,315	0,996	0,313	0,306	1,032	0,056
	2018	0,979	0,315	0,996	0,314	0,308	1,030	0,051
Świadczenie wychowawcze <i>per capita</i>	2016	0,015	0,903	-0,420	-0,379	-0,006	-0,019	-0,034
	2017	0,024	0,823	-0,491	-0,404	-0,010	-0,032	-0,056
	2018	0,021	0,827	-0,502	-0,415	-0,009	-0,030	-0,051
Dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną*	2016	1	0,295	1	0,295	1	1	0
	2017	1	0,286	1	0,286	1	1	0
	2018	1	0,290	1	0,290	1	1	0
Dochód do dyspozycji – świadczenie wychowawcze (na jednostkę ekwiwalentną)	2016	0,982	0,307	0,993	0,304	0,299	1,013	0,030
	2017	0,967	0,299	0,995	0,298	0,288	1,006	0,039
	2018	0,970	0,304	0,990	0,300	0,291	1,006	0,036
Świadczenie wychowawcze na jednostkę ekwiwalentną	2016	0,018	0,906	-0,233	-0,211	-0,004	-0,013	-0,031
	2017	0,033	0,828	-0,059	-0,049	-0,002	-0,006	-0,039
	2018	0,030	0,832	-0,071	-0,059	-0,002	-0,006	-0,036

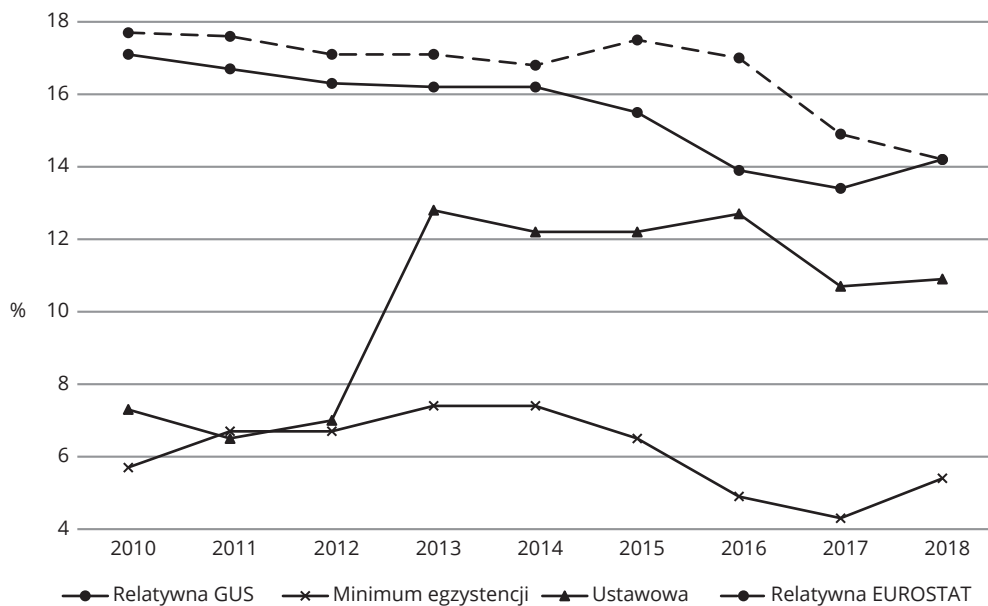
\* Wykorzystano zmodyfikowaną skalę ekwiwalentności OECD.

Źródło: ibidem.

Jak wynika z tabeli 5.5, pominięcie świadczenia wychowawczego „500+” w dochodzie ogółem spowodowałoby, że zróżnicowanie dochodów byłoby wyższe o 1,6 p.p. lub

1,4 p.p. w przypadku, odpowiednio, dochodu rozporządzalnego *per capita* i dochodu do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną. Najmniejszą rolę świadczenia „500+” w ograniczaniu nierówności dochodów obserwowano w 2016 r., głównie z tego względu, że program ten zaczął obowiązywać dopiero od 1 kwietnia tego roku. Oddziaływanie to zwiększyło się w 2017 r. i nieznacznie spadło w 2018 r. Niezależnie od roku analizy świadczenie „500+” charakteryzowało się absolutnie ujemnym wpływem na zróżnicowanie dochodów w Polsce, na co wskazują ujemne wartości (dotyczące świadczenia „500+”) w ostatniej kolumnie tabeli 5.5. W porównaniu z 2017 r. w 2018 r. nieznacznie zwiększyły się nierówności w przypadku samego świadczenia, a świadczenie i dystrybuanta dochodu całkowitego były silniej ujemnie skorelowane, tj. świadczenie „500+” w większym stopniu dotyczyło gospodarstw z niższymi dochodami. Były to jednak niewielkie różnice.

Wykres 5.3. Ubóstwo i zagrożenie ubóstwem dla różnych granic ubóstwa\* w Polsce w latach 2010–2018



\* W przypadku stopy ubóstwa skrajnego zastosowano granicę ubóstwa obliczaną na podstawie minimum egzystencji (szacowanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych). Próg ten uwzględnia jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu prowadzi do biologicznego wyniszczenia. Ustawowa granica ubóstwa jest to kwota, która zgodnie z obowiązującą ustawą o pomocy społecznej uprawnia do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego z pomocy społecznej. Natomiast relatywna granica ubóstwa jest ustalana na poziomie 50% średnich wydatków ogółu gospodarstw domowych, obliczonych na podstawie wyników badania budżetów gospodarstw domowych (GUS 2018, s. 1). Stopa zagrożenia ubóstwem według Eurostatu, uwzględniona na wykresie, obliczana jest na podstawie granicy ubóstwa ustalonej na poziomie 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji, z wykorzystaniem danych EU-SILC.

Źródło: Eurostat; GUS 2019b, wykres 1, s. 1.

Na podstawie analizy danych GUS można stwierdzić, iż w 2018 r. zaszły pewne niepokojące tendencje związane z kształtowaniem się ubóstwa lub zagrożenia ubóstwem w Polsce. Mimo wprowadzenia w 2016 r. świadczenia wychowawczego „500+”, które w ocenie GUS i wielu ośrodków ekonomicznych przyczyniło się do zmniejszenia ubóstwa i zagrożenia ubóstwem (zwłaszcza wśród dzieci), wskaźniki dotyczące tego zjawiska pogorszyły się w 2018 r., kiedy to najwyraźniej wzrosła skala ubóstwa skrajnego – z 4,3% do 5,4%. Najbardziej zagrożone ubóstwem były gospodarstwa domowe utrzymujące się przede wszystkim ze świadczeń społecznych (poza emeryturami i rentami) oraz gospodarstwa domowe z dziećmi (GUS 2019b). W pewnym stopniu – co nieco łagodzi ocenę widocznego wzrostu wskaźników ubóstwa – wzrost ubóstwa w 2018 r. wynikał z relatywnie znacznego wzrostu progów ubóstwa (GUS 2019b), niemniej jednak fakt ten nie odnosi się do całej skali zjawiska. Pewien wzrost zagrożenia ubóstwem wykazała także relatywna stopa ubóstwa GUS, a w jej przypadku nie mamy do czynienia z indeksacją progów ubóstwa. Jedynym wskaźnikiem, w przypadku którego zaobserwowano dalszy spadek zagrożenia ubóstwem w 2018 r. w stosunku do lat poprzednich, była stopa zagrożenia ubóstwem według definicji Eurostatu, liczona na podstawie danych EU-SILC.

### 5.3. Nierówności dochodów i zagrożenie ubóstwem w Polsce na tle krajów UE w latach 2010–2018

W 2018 r. zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego kształtowało się w poszczególnych krajach Unii Europejskiej w przedziale od 20,9% (Słowacja) do 39,6% (Bułgaria). Dla porównania w 2017 r. był to przedział od 23,2% do 40,2% w przypadku tych samych krajów. Średnia dla całej Unii Europejskiej – mierzona jako średnia dotycząca wszystkich krajów UE, ważona wielkością populacji w poszczególnych krajach – była w 2018 r. wyższa o 0,3 p.p. w porównaniu z 2017 r. i wyniosła 30,9%. Podobnie jak w poprzednich latach, do krajów o najniższym zróżnicowaniu dochodów należały: Słowacja (20,9%), Słowenia (23,4%) i Czechy (24%), natomiast w Bułgarii (39,6%), na Litwie (36,9%) i na Łotwie (35,6%) nierówności dochodów były najwyższe. Do krajów o najsilniejszym zarówno bezwzględnym, jak i względnym pogłębieniu rozpiętości dochodów w 2018 r. w porównaniu z 2017 r. należały: Luksemburg (odpowiednio 2,3 p.p. i niecałe 7,5%), Niemcy (odpowiednio 2 p.p. i niespełna 7%) i Rumunia (odpowiednio 2 p.p. i ok. 6%). Największy spadek nierówności dochodów zanotowano natomiast na Słowacji (odpowiednio 2,3 p.p. i prawie 10%), w Irlandii (odpowiednio 1,7 p.p. i ok. 5,5%) oraz na Cyprze (odpowiednio 1,7 p.p. i ok. 5,5%). Polska na tle krajów Unii Europejskiej charakteryzowała się

umiarkowanym zróżnicowaniem dochodów na poziomie 27,8% – nieco niższym od średniej unijnej. Z danych EU-SILC wynika, że Polska kolejny rok z rzędu wykazała spadek nierówności dochodów, tym razem o 1,4 p.p. (niecałe 5%).

Ciekawe z punktu widzenia dystrybucji dochodów jest nie tylko porównanie wartości współczynnika Giniego, który w gruncie rzeczy niewiele wnosi na temat struktury nierówności wewnątrz rozkładu, ale też takich mierników jak wskaźniki zróżnicowania kwintylowego – S80/S20, S80/S50, S50/S20 – które stanowią, odpowiednio, relację sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najwyższych dochodach i sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najniższych dochodach, relację sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najwyższych dochodach i sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób ze środka rozkładu dochodów, relację sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób ze środka rozkładu dochodów i sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najniższych dochodach. Na ich podstawie można nieco więcej powiedzieć na temat koncentracji nierówności wewnątrz rozkładu dochodów. I tak, na przykład, Polska i Dania charakteryzują się tym samym stopniem zróżnicowania dochodów mierzonym współczynnikiem Giniego (27,8%). Jeśli jednak popatrzymy na wskaźniki zróżnicowania kwintylowego, zobaczymy, że nierówności występujące w Polsce są nieco większe w dole rozkładu, a w przypadku Danii – w górnej części rozkładu dochodów.

**Tabela 5.6. Zróżnicowanie dochodów\* w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2018\*\***

Kraj/region	2010	2014	2017	2018	2018				
	współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych				współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S20	S80/S50	S50/S20
Słowacja	25,9	26,1	23,2	20,9	24,3	37,2	3,03	1,62	1,87
Słowenia	23,8	25,0	23,7	23,4	28,8	42,5	3,38	1,79	1,88
Czechy	24,9	25,1	24,5	24,0	27,3	42,4	3,32	1,91	1,74
Belgia	26,6	25,9	26,0	25,6	32,3	46,9	3,78	1,83	2,05
Finlandia	25,4	25,6	25,3	25,9	34,4	48,8	3,65	2,00	1,82
Austria	28,3	27,6	27,9	26,8	32,9	46,3	4,04	1,97	2,04
Szwecja	25,5	26,9	28,0	27,0	35,7	57,1	4,13	1,92	2,15
Holandia	25,5	26,2	27,1	27,4	32,7	46,6	4,05	2,03	2,00
Dania	26,9	27,7	27,6	27,8	36,0	49,0	4,11	2,07	1,99
<b>Polska</b>	<b>31,1</b>	<b>30,8</b>	<b>29,2</b>	<b>27,8</b>	<b>32,7</b>	<b>46,3</b>	<b>4,25</b>	<b>2,04</b>	<b>2,08</b>
Francja	29,8	29,2	28,8	28,5	34,9	50,9	4,23	2,15	1,97

Kraj/region	2010	2014	2017	2018	2018				
	współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych				współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S20	S80/S50	S50/S20
Węgry	24,1	28,6	28,1	28,7	34,1	49,1	4,35	2,12	2,04
Malta	28,6	27,7	28,2	28,7	32,1	44,0	4,28	2,11	2,01
Irlandia	30,7	31,1	30,6	28,9	39,3	47,6	4,23	2,16	1,96
Cypr	30,1	34,8	30,8	29,1	34,0	47,6	4,29	2,19	1,95
Chorwacja	31,6	30,2	29,9	29,7	33,8	49,8	5,00	2,03	2,46
Estonia	31,3	35,6	31,6	30,6	34,1	44,1	5,07	2,11	2,40
UE	30,5	31,0	30,6	30,9	36,0	51,2	5,17	2,22	2,31
Niemcy	29,3	30,7	29,1	31,1	36,6	56,4	5,07	2,22	2,28
Portugalia	33,7	34,5	33,5	32,1	35,2	56,5	5,22	2,37	2,20
Grecja	32,9	34,5	33,4	32,3	35,2	57,0	5,51	2,26	2,43
Hiszpania	33,5	34,7	34,1	33,2	37,0	48,7	6,03	2,27	2,65
Luksemburg	27,9	28,7	30,9	33,2	38,1	51,9	5,72	2,40	2,37
Włochy	31,7	32,4	32,7	33,4	35,7	48,5	6,09	2,28	2,67
Wielka Brytania	32,9	31,6	33,1	34,2	41,2	54,6	5,95	2,47	2,41
Rumunia	33,5	35,0	33,1	35,1	38,0	54,6	7,21	2,33	3,10
Łotwa	35,9	35,5	34,5	35,6	38,2	48,1	6,78	2,47	2,73
Litwa	37,0	35,0	37,6	36,9	40,6	51,1	7,09	2,62	2,69
Bułgaria	33,2	35,4	40,2	39,6	43,3	54,8	7,66	2,95	2,59

\* Dochód do dyspozycji w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną. \*\* Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej skali zróżnicowania dochodów mierzonej współczynnikiem Giniego, po uwzględnieniu transferów społecznych w 2018 r.

Źródło: Eurostat EU-SILC, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (31.01.2020).

W tabeli 5.6 zamieszczono wartości współczynnika Giniego dotyczące nie tylko dochodu do dyspozycji gospodarstw domowych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, ale również dochodu pomniejszonego o transfery społeczne łącznie z emeryturami, a także z wyłączeniem emerytur. Mierniki te obrazują, w jakim stopniu w państwach UE system opieki społecznej i system ubezpieczeń społecznych wpływa na redystrybucję dochodów gospodarstw domowych. Transfery społeczne ogółem, tj. łącznie z emeryturami, są tutaj definiowane jako transfery wyłącznie pieniężne, a w ich skład wchodzi m.in. emerytury, renty, zasiłki rodzinne, zasiłki chorobowe, świadczenia dla osób niepełnosprawnych, a także świadczenia związane z edukacją, pomocą społeczną czy dodatki mieszkaniowe. Transfery społeczne – niezależnie przed

czy po uwzględnieniu emerytur – najsilniej wpływają na zmniejszenie zróżnicowania dochodów w takich krajach jak Szwecja, Grecja, Portugalia i Niemcy. Najsłabszy efekt redystrybucyjny transferów społecznych można zaobserwować w trzech krajach bałtyckich – na Litwie, w Estonii i na Łotwie. Jedynym wyjątkiem (przypadkiem odstającym od reszty krajów) wśród krajów UE jest Irlandia, w przypadku której wpływ emerytur na zmniejszenie nierówności dochodów jest najmniejszy, a transferów społecznych ogółem – umiarkowany. W Polsce rola transferów społecznych (z włączeniem i bez uwzględniania emerytur) w ograniczaniu rozpiętości dochodów jest umiarkowanie niska i niższa niż przeciętnie w całej Unii Europejskiej, jednakże poziom wyjściowy zróżnicowania dochodów (tj. bez transferów społecznych) jest także odpowiednio niższy (w porównaniu ze średnią unijną).

Tabela 5.7. Zagrożenie ubóstwem\* w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2018\*\*

Kraj/region	2010	2014	2017	2018	2018					
	stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych				stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	próg ubóstwa*** (w EUR)	głębokość ubóstwa****	stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych dla osób poniżej 18. roku życia	stopa zagrożenia ubóstwem długoterwałym po uwzględnieniu transferów społecznych*****
Czechy	9,0	9,7	9,1	9,6	15,6	34,0	16 787	15,0	11,0	6,3
Finlandia	13,1	12,8	11,5	12,0	25,9	43,2	25 265	14,2	11,1	5,2
Słowacja	12,0	12,6	12,4	12,2	17,7	37,1	13 473	25,6	20,5	7,7
Dania	13,3	12,1	12,4	12,7	24,1	39,2	27 317	19,1	11,0	4,7
Węgry	12,3	15,0	13,4	12,8	25,0	46,1	10 844	24,1	13,8	5,7
Holandia	10,3	11,6	13,2	13,3	21,8	37,9	26 997	18,3	13,1	8,0
Słowenia	12,7	14,5	13,3	13,3	23,4	40,5	19 923	17,5	11,7	7,7
Francja	13,2	13,2	13,2	13,4	24,1	45,7	25 578	16,8	19,9	7,8
Austria	14,7	14,1	14,4	14,3	25,2	43,3	29 218	21,7	19,2	10,2
<b>Polska</b>	<b>17,7</b>	<b>16,8</b>	<b>15,0</b>	<b>14,8</b>	<b>24,8</b>	<b>44,4</b>	<b>14 621</b>	<b>23,3</b>	<b>13,0</b>	<b>10,5</b>
Irlandia	15,2	16,4	15,6	14,9	30,9	41,0	24 676	15,3	15,8	9,3
Cypr	15,6	14,4	15,7	15,4	24,2	36,9	21 594	18,6	17,3	7,1
Niemcy	15,7	16,7	16,1	16,0	24,0	42,0	27 506	22,0	14,5	10,5
Belgia	14,5	15,5	15,9	16,4	25,1	42,2	27 002	19,2	20,6	10,1
Szwecja	14,8	15,6	15,8	16,4	28,9	44,3	25 643	19,9	19,3	5,7



Kraj/region	2010	2014	2017	2018	2018					
	stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych				stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	próg ubóstwa*** PSN (w EUR)	głębokość ubóstwa****	stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych dla osób poniżej 18. roku życia	stopa zagrożenia ubóstwem długotrwałym po uwzględnieniu transferów społecznych
Malta	15,5	15,9	16,7	16,8	24,2	37,0	22 801	17,0	21,4	10,9
UE	16,5	17,2	16,9	17,1	25,6	43,7	-	24,6	20,3	10,8
Portugalia	17,9	19,5	18,3	17,3	22,7	43,7	13 697	24,5	19,0	14,2
Luksemburg	14,5	16,4	18,7	18,3	27,5	46,0	40 314	24,4	22,7	9,4
Grecja	20,1	22,1	20,2	18,5	23,2	50,0	11 596	29,1	22,7	12,5
Wielka Brytania	17,1	16,8	17,0	18,9	29,5	43,7	22 702	24,9	24,1	7,8
Chorwacja	20,6	19,4	20,0	19,3	25,7	42,9	12 445	28,9	19,7	14,8
Włochy	18,7	19,4	20,3	20,3	25,9	45,8	21 036	29,5	26,2	15,3
Hiszpania	20,7	22,2	21,6	21,5	27,9	44,6	20 150	28,5	26,8	14,0
Estonia	15,9	21,9	21,0	21,9	29,9	38,7	16 977	21,9	15,2	15,6
Bułgaria	20,7	21,7	23,4	22,0	29,5	45,2	9 121	26,9	26,6	15,9
Litwa	20,5	19,2	22,9	22,9	29,7	41,8	13 461	28,2	23,9	16,1
Łotwa	20,9	21,0	22,1	23,3	28,8	39,1	12 695	27,8	17,5	15,5
Rumunia	21,6	25,0	23,6	23,5	28,0	45,9	7 864	35,2	32,0	19,9

\* Relatywne stopy ubóstwa w przypadku granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. \*\* Kraje w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych w 2018 r. \*\*\* Próg ubóstwa został określony dla gospodarstwa domowego składającego się z dwóch osób dorosłych i dwojga dzieci poniżej 14. roku życia. \*\*\*\* Głębokość ubóstwa oznacza tu, o ile procent mediana dochodów osób uznanych za ubogie jest niższa od 60% mediany dochodu ekwiwalentnego, tj. wartości przyjętej za granicę ubóstwa w przypadku analizowanych w tabeli stóp zagrożenia ubóstwem. \*\*\*\*\* Stopa zagrożenia ubóstwem długotrwałym po uwzględnieniu transferów społecznych dotyczy w przypadku Słowacji 2016 r., a w przypadku Irlandii, Portugalii, Wielkiej Brytanii i Litwy – 2017 r. Źródło: ibidem.

W 2018 r. w Unii Europejskiej było 17,1% osób zagrożonych ubóstwem, tj. 17,1% osób dysponowało dochodem do dyspozycji poniżej 60% mediany ekwiwalentnego dochodu do dyspozycji<sup>4</sup>. Inaczej niż w latach 2016–2017 oznaczało to wzrost zagrożenia ubóstwem w stosunku do poprzedniego roku – o 0,2 p.p. Jednak – podobnie jak w przypadku zróżnicowania dochodów – doszło do zmniejszenia się rozstępu odsetka

<sup>4</sup> Podobnie jak w przypadku zróżnicowania dochodów, miernik zagrożenia ubóstwem dla całej Unii Europejskiej jest średnią ważoną wielkości populacji w poszczególnych krajach unijnych.

osób zagrożonych ubóstwem – z 14,5 p.p. w 2017 r. do 13,9 p.p. w 2018 r. Najmniejsze zagrożenie ubóstwem w 2018 r. występowało w Czechach (9,6%), Finlandii (12%) i Słowacji (12,2%), natomiast największe – w Rumunii (23,5%), na Łotwie (23,3%) i na Litwie (22,9%). Zagrożenie ubóstwem w 2018 r. w porównaniu z 2017 r. zmniejszyło się w największym stopniu w Grecji (o 1,7 p.p.), Bułgarii (o 1,4 p.p.) i Portugalii (o 1 p.p.), a najbardziej pogłębiło w Wielkiej Brytanii (o 1,9 p.p.), na Łotwie (o 1,2 p.p.) i w Estonii (o 0,9 p.p.). Inaczej niż w przypadku mierników ubóstwa i zagrożenia ubóstwem stosowanych oraz publikowanych przez GUS podstawowa stopa zagrożenia ubóstwem podawana przez Eurostat wykazała spadek kolejny rok z rzędu w przypadku Polski. Zagrożenie ubóstwem w Polsce w 2018 r. kształtowało się na poziomie o 2,3 p.p. niższym niż ówczesna średnia unijna (17,1%). Współczynnik korelacji między stopą zagrożenia ubóstwem a progiem ubóstwa (PSN w EUR) w poszczególnych krajach UE w 2018 r. wyniósł  $-0,35$ , co oznacza słabszą ujemną korelację między tymi zmiennymi w porównaniu z 2017 r. ( $-0,43$ ).

Eurostat podaje – podobnie jak w przypadku zróżnicowania dochodów – także wartości stóp zagrożenia ubóstwem dotyczące dochodu pozbawionego transferów społecznych – z uwzględnieniem i bez emerytur, co pozwala na ocenę tego, w jaki sposób te składniki dochodu wpływają na ograniczenie skali zagrożenia ubóstwem w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Do państw, w których rola transferów społecznych z wyłączeniem emerytur była szczególnie duża w tym wymiarze na tle UE, należały: Grecja (obniżenie stopy zagrożenia ubóstwem o 26,8 p.p.), Francja (o 21,6 p.p.), Węgry (o 21,1 p.p.) i Portugalia (o 21 p.p.). Najmniejszy wpływ transferów społecznych bez emerytur na obniżenie zagrożenia ubóstwem w 2018 r. zanotowano w Estonii (obniżenie stopy zagrożenia ubóstwem o 8,8 p.p.), na Łotwie (o 10,3 p.p.) i na Litwie (o 12,1 p.p.). W Polsce rola transferów społecznych (czy to z wyłączeniem, czy z uwzględnieniem emerytur) była relatywnie duża w porównaniu z innymi państwami UE.

Do oceny dotkliwości ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem mogą posłużyć inne mierniki podawane przez Eurostat, takie jak głębokość ubóstwa, stopa zagrożenia ubóstwem długotrwałym oraz stopa zagrożenia ubóstwem w przypadku osób poniżej 18. roku życia. W 2018 r. głębokość ubóstwa, informująca o tym, o ile niższa (w %) jest mediana dochodów osób uznanych za zagrożonych ubóstwem (tj. przy progu przyjętym na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego), była najwyższa w Rumunii, we Włoszech i w Grecji, a najniższa w Finlandii, Czechach i Irlandii. Głębokość ubóstwa w Polsce jest nieco mniejsza niż średnia unijna, niemniej miernik ten utrzymuje się na podobnym poziomie od 2009 r. Zagrożenie ubóstwem długotrwałym, tj. odsetek osób o dochodzie poniżej progu ubóstwa (60% mediany dochodu ekwiwalentnego) w danym roku i w przynajmniej dwóch z trzech lat poprzednich, było największe w Rumunii, na Litwie i w Bułgarii, a najmniejsze w Danii, Finlandii, na Węgrzech

i w Szwecji. Polska (wartość miernika na poziomie 10,5%) uplasowała się na gorszym miejscu w tym rankingu w porównaniu z rankingami poprzednio omawianych mierników i dość blisko średniej unijnej (10,8%). Całkiem korzystnie wypadła natomiast w rankingu prezentującym najniższą stopę zagrożenia ubóstwem w przypadku osób poniżej 18. roku życia, gdzie zajęła piąte miejsce wśród krajów UE. Do krajów o najniższej stopie zagrożenia ubóstwem w przypadku osób poniżej 18. roku życia w 2018 r. należały: Dania, Czechy, Finlandia i Słowenia, a do krajów o najwyższej wartości tego miernika – Rumunia, Hiszpania, Bułgaria i Włochy.

## 5.4. Podsumowanie

Nierówności dochodów i ubóstwo lub zagrożenie ubóstwem stanowią istotne aspekty w ocenie konkurencyjności gospodarcej. Dopiero w ostatnich latach zaczęto jednak zauważać je w literaturze światowej, tj. stosunkowo niedawno pojawiła się argumentacja, że oprócz tradycyjnych parametrów oceny konkurencyjności na poziomie krajów, takich jak produktywność, innowacyjność i technologie czy konkurencyjność handlowa, ważny jest również rozwój inkluzywny. Tymczasem już w wielu poprzednich edycjach *Raportu* zwracano uwagę na zróżnicowanie dochodów, ubóstwo oraz zagrożenie ubóstwem jako jeden z czynników decydujących o konkurencyjności gospodarek.

Dane EU-SILC wskazują zarówno na spadek zróżnicowania dochodów, jak i malejące zagrożenie ubóstwem w Polsce w 2018 r. w porównaniu z rokiem poprzednim, natomiast w przypadku wskaźników dyspersji dochodów i miar ubóstwa wyliczonych na podstawie danych BBGD można zaobserwować pogłębienie się tych zjawisk. Dane EUROSTAT wskazują na to, że w 2018 r. Polska na tle krajów Unii Europejskiej charakteryzowała się umiarkowanym zróżnicowaniem dochodów na poziomie 27,8%, nieco niższym od średniej unijnej (30,9%). Z danych EU-SILC wynika, że Polska kolejny rok z rzędu wykazała spadek nierówności dochodów. Rola transferów społecznych w naszym kraju (z włączeniem i bez uwzględniania emerytur) w ograniczaniu rozpiętości dochodów była umiarkowanie niska i niższa niż przeciętnie w całej Unii Europejskiej, jednakże poziom wyjściowy zróżnicowania dochodów (tj. bez transferów społecznych) był także odpowiednio niższy (w porównaniu ze średnią unijną). Zagrożenie ubóstwem w Polsce w 2018 r. kształtowało się na poziomie o 2,3 p.p., niższym niż w przypadku średniej unijnej (17,1%), natomiast rola transferów społecznych (czy to z wyłączeniem, czy z uwzględnieniem emerytur) była relatywnie duża w porównaniu z innymi państwami UE. Głębokość ubóstwa w Polsce w 2018 r. była nieco mniejsza niż średnia unijna, niemniej należy zauważyć, że miernik ten utrzymuje

się na podobnym poziomie od 2009 r. Polska wypada dość korzystnie w rankingu krajów ze względu na najniższą stopę zagrożenia ubóstwem w przypadku osób poniżej 18. roku życia, zajmując piąte miejsce wśród krajów UE.

## Bibliografia

- Annoni P., Dijkstra L. (2019), *The EU regional competitiveness index 2019*, European Commission, Luxembourg.
- Castellani D., Koch A. (2015), *Mapping competitiveness with European data*, Bruegel Blueprint.
- De Fuentes C. i in. (2015), *Determinants of innovation and productivity in the service sector in Mexico*, "Emerging Markets Finance and Trade", vol. 51(3), s. 578–592.
- European Commission (2018), *Measuring Competitiveness*, background documents for the European Semester, Ref. Ares(2018)1159686–01/03/2018.
- Eurostat EU-SILC, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (31.01.2020).
- Graca-Gelert P. (2019), *Zróżnicowanie dochodów i poziom ubóstwa w Polsce w latach 2010–2017 w kontekście społecznego wymiaru Przemysłu 4.0*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0*, red. A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 83–110.
- GUS (2018), *Aneks do opracowania sygnałnego „Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2017 r.”*, Warszawa.
- GUS (2019a), *Budżety gospodarstw domowych w 2018 r.*, Warszawa.
- GUS (2019b), *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2018 r. (informacje sygnałne)*, Warszawa.
- Kuznets S. (1955), *Economic Growth and Income Inequality*, "The American Economic Review", vol. 45(1), s. 1–28.
- Momaya K. (1998), *Evaluating international competitiveness at the industry level*, "Vikalpa", vol. 23(2), s. 39–46.
- Neagu O., Teodoru M.C. (2018), *The economic competitiveness and inclusive development nexus: empirical evidence from 101 economies*, "Studia Universitatis «Vasile Goldis» Arad Economics Series", vol. 28(3), s. 1–19.
- OECD, *Income Distribution Database*, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD> (31.01.2020).
- Ostry J.D., Berg A., Tsangarides C.G. (2014), *Redistribution, inequality, and growth*, IMF.
- Schwab K. (red.) (2019), *The global competitiveness report 2019*, World Economic Forum.
- Weresa M.A. (red.) (2015), *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007–2014*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Weresa M.A., Kowalski A. (red.) (2018), *Polska. Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Wölfl A. (2003), *Productivity growth in service industries*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, no. 07.

# Konkurencyjność polskiego sektora usług w handlu zagranicznym

*Mariusz Jan Radło*

## 6.1. Wstęp

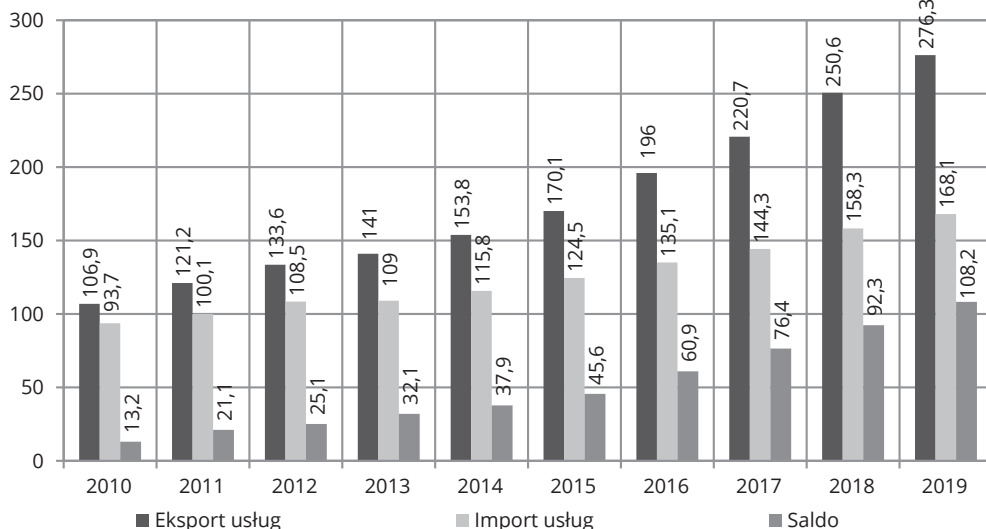
Celem niniejszego rozdziału jest zaprezentowanie wyników analizy konkurencyjności Polski w handlu usługami – z uwzględnieniem kierunków handlu, bilansu w handlu, jego struktury przedmiotowej i ujawnionych przewag względnych. Rozdział ten składa się z kilku części. Po wprowadzeniu scharakteryzowano główne trendy w polskim handlu usługami w latach 2010–2018/2019 oraz wyniki analizy geograficznej kierunków handlu usługami. W dalszej kolejności przedstawiono analizę struktury przedmiotowej handlu usługami, w tym strukturę eksportu, importu oraz bilansu handlu usługami. Następnie opisano wyniki analizy ujawnionych przewag względnych w polskim handlu usługami. Z kolei w ostatniej części opracowania podjęto próbę opisanie potencjalnego wpływu pandemii COVID-19 na polski handel usługami. Rozdział kończy się podsumowaniem wyników badań. Do przeprowadzenia badania wykorzystano dane Narodowego Banku Polskiego dotyczące handlu usługami oraz bilansu płatniczego.

## 6.2. Trendy długookresowe w polskim handlu usługami i jego kierunki

Analiza danych zaprezentowanych na wykresie 6.1 wskazuje, że w latach 2004–2019 Polska odnotowywała systematyczny wzrost handlu usługami, cechujący się szybszym wzrostem eksportu niż importu usług, który skutkował corocznymi przyrostami dodatniego salda w handlu usługami. W badanym okresie wartość eksportu usług wzrosła ze 106,9 mld PLN w 2010 r. do 276,3 mld PLN w 2019 r. Jednocześnie wartość importu usług wzrosła z 93,7 mld PLN do 168,31 mld PLN. W efekcie w analizowanym okresie

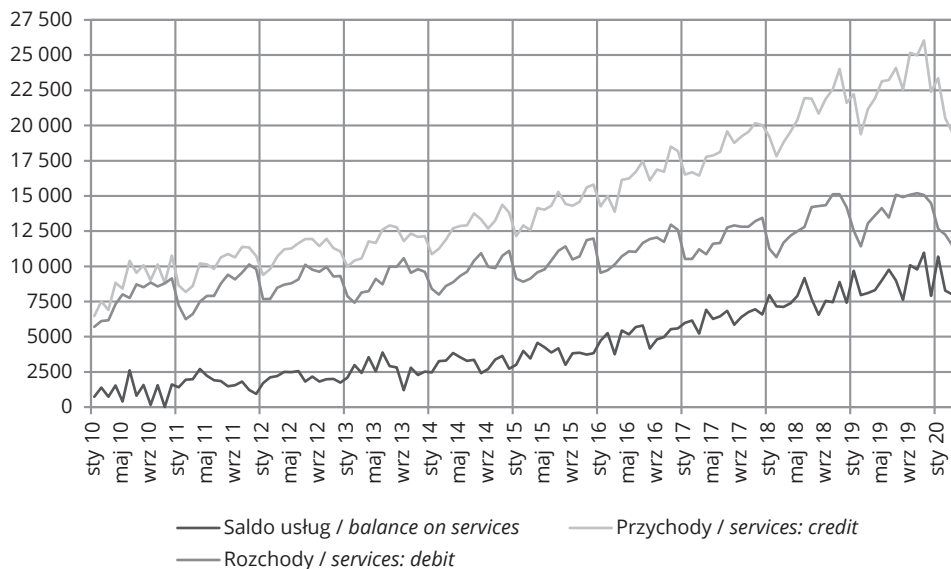
odnotowano przyrost dodatniego salda w handlu usługami z 13,2 mld PLN w 2010 r. do 108,2 mld PLN w 2019 r.

Wykres 6.1. Polski handel usługami w latach 2010–2019 (dane roczne w mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (*Statystyka bilansu płatniczego. Bilans płatniczy – dane roczne*).

Wykres 6.2. Polski handel usługami w latach 2010–2020 (dane miesięczne w mld PLN)



Uwagi: dane miesięczne za okres styczeń 2004 – październik 2019.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (*Statystyka bilansu płatniczego. Bilans płatniczy – dane miesięczne*).

Ponadto, jak wynika z danych miesięcznych dotyczących handlu usługami zaprezentowanych na wykresie 6.2, opisane wyżej trendy utrzymywały się także w 2019 r. Z kolei I kwartał 2020 r. to okres cyklicznego spadku eksportu i importu usług, przy utrzymującej się nadwyżce w handlu usługami. W porównaniu z danymi za poprzednie lata w tym roku nie odnotowano jeszcze wyraźnego wpływu kryzysu w handlu niektórymi usługami w związku z rozprzestrzenianiem się COVID-19. Zmian w tym zakresie należy jednak oczekiwać w II kwartale. Niestety w momencie przygotowywania tego opracowania dane statystyczne za wskazany okres nie były jeszcze dostępne.

### 6.3. Struktura geograficzna polskiego handlu usługami

W tabeli 6.1 zaprezentowano dane dotyczące struktury geograficznej polskiego eksportu usług. Ich analiza wskazuje, że w latach 2010–2018 głównym kierunkiem eksportu usług z Polski były rynki krajów UE, choć ich udział w eksporcie usług ogółem spadł z 71% w 2010 r. do 69,5% w 2018 r. Wśród krajów UE największy udział w polskim eksporcie usług w 2018 r. miały Niemcy (22,7%), Wielka Brytania (7,5%), Niderlandy (6,8%), Francja (4,0%) i Szwecja (3,4%). Duży udział w polskim eksporcie usług odnotowały również takie kraje spoza UE jak Szwajcaria (7,7%), Stany Zjednoczone (6,4%) czy Ukraina (5,5%).

**Tabela 6.1. Struktura geograficzna polskiego eksportu usług – przychody w latach 2010–2018 (w %)**

Nazwa kraju	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cały świat	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Afryka	0,4	0,3	0,4	0,5	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2
Ameryka Południowa	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2
Ameryka Północna	4,9	5,1	5,3	5,5	5,8	6,4	6,7	7,0	7,3
Australia i Oceania	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Austria	2,5	2,8	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	1,9	1,9
Belgia	2,9	3,0	2,8	2,6	2,6	2,6	2,8	2,6	2,4
Bułgaria	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Chiny	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7
Cypr	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Dania	1,8	1,9	2,0	2,1	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4
Finlandia	1,0	1,2	1,2	1,2	1,3	1,5	1,4	1,4	1,5
Francja	4,6	4,8	4,4	4,7	4,5	4,3	4,3	4,0	4,0
Grecja	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2

cd. tabeli 6.1

Nazwa kraju	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Hiszpania	1,2	1,3	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2
Irlandia	1,9	2,0	1,9	2,2	2,2	2,4	2,5	2,4	2,4
Litwa	1,3	1,2	1,3	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0	1,1
Luksemburg	0,7	0,9	0,9	0,9	1,2	1,7	1,6	1,8	1,9
Łotwa	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Malta	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Niderlandy	5,5	6,2	5,8	6,1	5,8	5,7	5,8	6,2	6,8
Niemcy	25,9	24,9	25,2	24,4	24,2	23,5	23,3	23,1	22,7
Portugalia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Poza Unię Europejską (28)	29,0	29,0	30,0	30,5	30,7	30,4	30,4	31,0	30,5
Republika Czeska	4,3	4,4	4,5	3,9	3,6	3,4	3,3	3,1	3,0
Rosja	3,2	3,3	3,6	3,7	3,2	2,3	2,0	1,7	1,8
Rumunia	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Słowacja	2,5	2,3	2,5	2,2	1,8	1,8	1,7	1,6	1,5
Słowenia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Stany Zjednoczone Ameryki Północnej	4,3	4,6	4,8	5,0	5,2	5,8	5,7	6,1	6,4
Szwajcaria	8,2	7,8	7,9	7,6	8,3	8,7	8,6	8,1	7,7
Szwecja	2,5	2,5	2,6	2,5	2,9	3,0	3,2	3,2	3,4
Ukraina	4,4	4,1	4,2	4,5	4,2	4,6	5,1	5,8	5,5
<b>Unia Europejska (28)</b>	<b>71,0</b>	<b>71,0</b>	<b>70,0</b>	<b>69,5</b>	<b>69,3</b>	<b>69,6</b>	<b>69,6</b>	<b>69,0</b>	<b>69,5</b>
Węgry	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Wielka Brytania	6,5	6,3	5,9	6,1	6,4	7,0	7,1	7,3	7,5
Włochy	2,2	2,0	2,0	2,1	2,2	2,0	2,1	2,1	2,0
<b>Azja</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>4,1</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (*Statystyka bilansu płatniczego. Międzynarodowy handel usługami*).

Z kolei w tabeli 6.2 zaprezentowano dane dotyczące geograficznej struktury polskiego importu. Wynika z nich, że w całym analizowanym okresie Polska importowała usługi głównie z Unii Europejskiej i pozycja tego kierunku importu wzmocniła się. O ile w 2010 r. import z UE stanowił 77,1% importu usług ogółem, o tyle w 2018 r. było to już 79,3%. Wśród krajów UE największy udział w polskim imporcie usług w 2018 r. miały: Niemcy (21,5%), Wielka Brytania (8,2%), Francja (5,5%), Niderlandy (5,5%), Czechy (4,8%) czy Irlandia (4,5%). Z kolei w imporcie spoza UE największy udział odnotowano w przypadku takich krajów jak Stany Zjednoczone (5,2%) i (4,0%). Kolejne miejsce zajmowały Chiny, ale z niewielkim już udziałem na poziomie 1,4%.



**Tabela 6.2. Struktura geograficzna polskiego eksportu usług – przychody w latach 2010–2018 (w %)**

Nazwa kraju	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cały świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Afryka	2,7	2,2	1,8	1,5	1,1	0,9	0,6	0,7	0,7
Ameryka Południowa	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Ameryka Północna	5,7	5,8	5,9	5,6	5,7	5,5	5,7	5,5	5,6
Australia i Oceania	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Austria	2,9	3,3	3,3	3,3	3,1	2,9	2,9	3,0	3,0
Belgia	2,8	2,7	3,1	2,8	2,5	2,4	2,5	2,5	2,4
Bułgaria	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6	0,7
Chiny	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0	1,2	1,4
Chorwacja	0,6	0,8	0,6	0,7	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1
Cypr	1,1	1,2	1,1	1,4	1,3	1,2	1,1	1,2	1,1
Dania	2,1	2,3	2,1	2,0	2,1	2,3	2,1	2,1	2,0
Estonia	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
Finlandia	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Francja	5,8	5,4	5,7	6,5	5,8	5,9	5,7	5,6	5,5
Grecja	1,0	0,9	0,5	0,6	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Hiszpania	2,3	2,3	1,8	1,9	2,0	2,2	2,2	2,4	2,4
Irlandia	1,9	2,2	2,4	2,4	2,8	2,9	3,3	4,1	4,5
Litwa	1,0	1,1	1,0	1,3	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1
Luksemburg	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3	1,2	1,4	1,2	1,2
Łotwa	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Malta	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Niderlandy	5,2	5,3	5,8	5,6	5,3	5,1	5,2	5,3	5,5
Niemcy	22,5	22,8	23,2	21,8	21,9	21,5	21,9	21,8	21,5
Portugalia	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Poza Unię Europejską (28)	22,9	22,0	21,2	22,1	22,0	21,4	20,9	20,9	20,7
Republika Czeska	5,3	5,3	5,1	5,0	5,5	5,3	5,1	4,8	4,8
Rosja	1,8	1,7	2,0	2,0	1,9	1,4	1,1	1,2	1,2
Rumunia	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,8
Słowacja	2,8	3,2	3,1	2,7	2,3	2,4	2,3	2,2	2,1
Stany Zjednoczone Ameryki Północnej	5,3	5,4	5,5	5,3	5,4	5,2	5,3	5,1	5,2
Szwajcaria	3,5	3,6	3,7	4,5	5,0	5,0	5,2	4,4	4,0
Szwecja	2,0	2,2	2,5	2,0	2,3	2,4	2,4	2,4	2,6
Ukraina	1,3	1,3	1,0	1,2	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1

cd. tabeli 6.2

Nazwa kraju	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Unia Europejska (28)	77,1	78,0	78,8	77,9	78,0	78,6	79,1	79,1	79,3
Węgry	0,8	0,9	1,2	1,2	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1
Wielka Brytania	7,5	7,3	7,7	7,7	7,8	8,7	8,7	8,4	8,2
Włochy	5,1	3,8	3,9	4,2	4,1	4,5	4,2	3,9	4,0
Azja	3,3	3,1	3,0	3,1	3,5	3,6	3,8	4,4	4,5
Strefa euro (19)	57,1	57,2	57,9	57,8	56,8	56,3	57,0	57,6	57,8
Poza strefą euro (19)	42,9	42,8	42,1	42,2	43,2	43,7	43,0	42,4	42,2

Źródło: ibidem.

## 6.4. Struktura przedmiotowa polskiego handlu usługami

W tabeli 6.3. zaprezentowano dane dotyczące struktury przedmiotowej polskiego eksportu usług. Ich analiza wskazuje, że największy udział w eksporcie usług w 2018 r. miały usługi transportowe (27,8%) – w tym głównie pozostałe usługi biznesowe (23,0%), a także podróże zagraniczne (20,3%), usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (11,5%) – zwłaszcza usługi informatyczne (9,7%), oraz uszlachetnianie (6,9%). Należy jednocześnie odnotować, że w latach 2010–2018 największy przyrost udziału w eksporcie usług wystąpił w przypadku usług telekomunikacyjnych (5,9 p.p.) oraz usług transportowych (2,8 p.p.). Z kolei spadek udziału w eksporcie usług zanotowały podróże zagraniczne (–6,9 p.p.), pozostałe usługi biznesowe (–4,2 p.p.), a także usługi finansowe (–0,5 p.p.) czy budowlane (–0,5 p.p.).

Tabela 6.3. Eksport usług z Polski w latach 2010–2018 (w % eksportu usług ogółem)

Kod	Nazwa usługi	Rok										Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
SA	uszlachetnianie	5,0	5,4	5,8	7,5	8,0	7,7	7,5	7,2	6,9	1,9	
SB	naprawy	2,0	2,2	1,4	2,3	2,4	2,6	2,7	3,0	2,8	0,8	
SC	usługi transportowe	25,1	27,1	27,2	27,3	27,3	27,0	27,2	27,0	27,8	2,8	
SC1	transport morski	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	–0,2	
SC2	transport lotniczy	2,6	3,2	3,2	3,3	3,0	2,8	3,2	3,3	3,5	0,9	
SC3	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	21,2	22,6	22,7	22,7	22,9	22,9	22,8	22,5	23,1	1,9	

Kod	Nazwa usługi	Rok										Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
SC3C	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego), w tym transport samochodowy	15,0	16,5	16,1	16,8	16,9	16,7	16,4	15,9	16,1	1,1	
SC4	usługi pocztowe i kurierskie	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	
SD	podróże zagraniczne	27,1	26,1	26,8	25,5	24,3	23,2	22,0	21,7	20,3	-6,9	
SE	usługi budowlane	3,7	4,0	3,9	3,8	3,6	3,4	3,5	3,4	3,3	-0,5	
SF	usługi ubezpieczeniowe	0,6	1,0	0,7	0,7	0,5	0,9	0,9	0,8	0,6	0,0	
SG	usługi finansowe	1,9	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,6	1,4	-0,5	
SH	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9	0,2	
SH1	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej, w tym franczyza oraz opłata za znaki towarowe	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	-0,2	
SI	usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	5,7	6,3	7,0	7,7	8,7	9,7	10,7	10,9	11,5	5,9	
SI1	usługi telekomunikacyjne	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	0,7	1,0	0,9	1,2	-0,1	
SI2	usługi informatyczne	3,9	4,7	5,4	6,1	7,2	8,3	8,9	9,2	9,7	5,8	
SI3	usługi informacyjne	0,4	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,6	0,2	
SJ	pozostałe usługi biznesowe	27,2	24,2	23,9	22,0	22,1	22,0	21,8	22,2	23,0	-4,2	
SJ1	usługi badawczo-rozwojowe	1,6	1,8	1,7	1,8	2,2	2,3	2,1	2,3	2,4	0,9	
SJ2	usługi świadczone przez profesjonalistów	9,7	10,0	10,3	11,3	11,4	11,4	11,8	11,8	12,4	2,7	
SJ21	usługi prawne, księgowe, w zakresie zarządzania oraz <i>public relations</i>	4,8	5,3	5,8	6,8	7,1	7,1	7,7	7,9	8,4	3,6	
SJ211	usługi prawnicze	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	-0,2	
SJ212	usługi księgowe, audytowe oraz konsultacji podatkowej	1,8	1,7	2,0	2,3	2,5	2,8	3,1	3,3	3,6	1,8	
SJ213	usługi doradztwa gospodarczego oraz <i>public relations</i>	2,3	2,9	3,2	3,9	4,1	3,9	4,2	4,2	4,4	2,1	
SJ22	usługi marketingowe w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	4,9	4,6	4,5	4,5	4,3	4,2	4,1	3,8	4,0	-0,9	
SJ3	usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe	15,9	12,5	11,8	8,8	8,4	8,3	7,9	8,1	8,2	-7,8	
SK	usługi kulturalne i rekreacyjne	0,9	1,3	0,9	0,9	0,9	1,0	1,4	1,3	1,3	0,4	

Źródło: ibidem.

Dane na temat struktury importu usług do Polski zaprezentowano w tabeli 6.4. Na podstawie ich analizy można stwierdzić, że w 2018 r. największy udział w imporcie usług do Polski miały pozostałe usługi biznesowe (25,6%), usługi transportowe (23,3%), podróże zagraniczne (22,2%), usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (10,0%) oraz opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (8,3%). Jednocześnie w analizowanym okresie największy przyrost udziału w imporcie usług odnotowano w przypadku usług transportowych (3,1 p.p.), telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych (2,9 p.p.), napraw (1,9 p.p.) oraz pozostałych usług biznesowych (1,8 p.p.). Z kolei największy spadek udziału w imporcie usług ogółem stwierdzono w przypadku podróży zagranicznych (-5,5 p.p.), usług finansowych (-2,9 p.p.), usług kulturalnych i rekreacyjnych (-1,6 p.p.) oraz usług budowlanych (-1,1 p.p.).

Tabela 6.4. Import usług do Polski w latach 2010–2018 (w mld PLN)

Kod	Nazwa usługi	Rok									Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
SA	uszlachetnianie	0,4	0,6	0,4	0,7	0,9	1,2	1,0	1,0	1,0	0,6
SB	naprawy	0,7	0,7	0,7	2,3	2,9	2,4	2,4	2,5	2,6	1,9
SC	usługi transportowe	20,2	20,7	21,5	20,7	21,5	21,4	22,0	22,9	23,3	3,1
SC1	transport morski	3,5	3,3	3,5	3,5	3,6	3,6	3,5	3,7	3,6	0,1
SC2	transport lotniczy	2,9	3,0	2,9	2,8	3,6	3,6	4,3	4,2	4,4	1,5
SC3	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	13,4	14,0	14,7	14,0	13,9	13,7	13,8	14,4	14,6	1,3
SC3C	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego), w tym transport samochodowy	9,3	10,1	10,1	10,3	10,1	10,0	10,2	10,6	10,8	1,4
SC4	usługi pocztowe i kurierskie	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,5	0,5	0,6	0,7	0,3
SD	podróże zagraniczne	27,8	24,9	26,4	25,7	24,1	24,0	23,3	23,0	22,2	-5,5
SE	usługi budowlane	2,3	2,1	2,4	2,4	2,2	3,2	1,5	1,2	1,2	-1,1
SF	usługi ubezpieczeniowe	1,8	2,1	2,2	2,1	2,3	2,2	2,4	1,8	1,7	-0,1
SG	usługi finansowe	5,3	5,2	4,7	3,4	3,2	3,0	2,9	2,5	2,4	-2,9
SH	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	7,2	7,1	7,0	7,8	8,1	7,4	7,9	8,2	8,3	1,1
SH1	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej, w tym franczyza oraz opłata za znaki towarowe	1,4	1,9	2,9	3,9	3,7	3,3	3,9	3,8	3,6	2,2

Kod	Nazwa usługi	Rok									Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
SI	usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	7,1	7,1	7,5	8,2	8,2	8,4	9,2	9,5	10,0	2,9
SI1	usługi telekomunikacyjne	1,7	1,4	1,6	1,6	1,4	1,5	1,4	1,9	1,7	0,0
SI2	usługi informatyczne	4,7	5,3	5,4	6,1	6,3	6,4	7,0	6,9	7,5	2,8
SI3	usługi informacyjne	0,6	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,7	0,8	0,7	0,1
SJ	pozostałe usługi biznesowe	23,8	24,3	23,5	24,0	24,1	24,3	24,9	24,9	25,6	1,8
SJ1	usługi badawczo-rozwojowe	0,5	0,6	0,6	0,8	0,9	0,8	0,9	0,7	0,7	0,2
SJ2	usługi świadczone przez profesjonalistów	7,8	9,5	9,8	13,4	13,8	13,9	14,4	14,1	14,5	6,7
SJ21	usługi prawne, księgowe, w zakresie zarządzania oraz <i>public relations</i>	6,2	7,5	7,8	11,0	11,2	11,1	11,2	10,7	10,7	4,5
SJ211	usługi prawnicze	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	-0,2
SJ212	usługi księgowe, audytowe oraz konsultacji podatkowej	0,3	0,4	0,5	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,4
SJ213	usługi doradztwa gospodarczego oraz <i>public relations</i>	5,4	6,5	6,8	9,9	10,0	10,0	10,1	9,7	9,6	4,2
SJ22	usługi marketingowe w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	1,6	2,0	2,1	2,4	2,6	2,8	3,1	3,4	3,8	2,2
SJ3	usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe	15,5	14,3	13,0	9,8	9,4	9,6	9,6	10,0	10,4	-5,1
SK	usługi kulturalne i rekreacyjne	3,0	4,7	3,4	2,2	2,2	2,2	2,3	2,1	1,5	-1,6

Źródło: ibidem.

Dane dotyczące bilansu w handlu usługami zaprezentowano w tabeli 6.5. Ich analiza wskazuje, że największe nadwyżki w handlu w 2018 r. odnotowano w przypadku usług transportowych (32,8 mld PLN) – w tym głównie pozostałych usług transportowych (34,8 mld PLN), pozostałych usług biznesowych (17,2 mld PLN) – zwłaszcza usług badawczo-rozwojowych, usług świadczonych przez profesjonalistów oraz usług księgowych, audytowych oraz konsultacji podatkowej, a także w zakresie uszlachetniania (15,7 mld PLN), podróży zagranicznych (15,6 mld PLN), usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych (13,2 mld PLN) – w tym głównie usług informatycznych (12,4 mld PLN), oraz usług budowlanych (6,3 mld PLN). Z kolei największe deficyty wystąpiły w przypadku opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej (-11,0 mld PLN) oraz usług ubezpieczeniowych (-1,2 mld PLN).

Tabela 6.5. Saldo polskiego handlu usługami w latach 2010–2018 (w mln PLN)

Kod	Nazwa usługi	Rok									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
S	usługi ogółem	13,2	21,1	25,1	32,1	37,9	45,6	60,9	76,4	92,3	
SA	uszlachetnianie	4,9	6,0	7,4	9,7	11,3	11,5	13,3	14,5	15,7	
SB	naprawy	1,5	1,9	1,1	0,8	0,3	1,4	1,9	3,0	3,0	
SC	usługi transportowe	7,9	12,2	13,1	16,0	17,1	19,3	23,5	26,6	32,8	
SC1	transport morski	-2,2	-2,0	-2,4	-2,3	-2,5	-2,7	-2,9	-3,4	-3,7	
SC2	transport lotniczy	0,1	0,9	1,1	1,7	0,5	0,2	0,4	1,2	1,7	
SC3	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	10,1	13,4	14,4	16,8	19,1	22,0	26,0	28,9	34,8	
SC3C	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego), w tym transport samochodowy	7,3	9,9	10,5	12,4	14,3	16,0	18,4	19,9	23,4	
SC4	usługi pocztowe i kurierskie	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	0,0	
SD	podróże zagraniczne	3,0	6,6	7,2	8,0	9,4	9,5	11,8	14,7	15,6	
SE	usługi budowlane	1,8	2,7	2,5	2,7	2,9	1,8	4,8	5,7	6,3	
SF	usługi ubezpieczeniowe	-1,0	-0,9	-1,4	-1,2	-1,9	-1,2	-1,4	-0,8	-1,2	
SG	usługi finansowe	-2,9	-3,2	-2,9	-1,4	-1,3	-1,2	-1,2	-0,1	-0,2	
SH	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	-6,1	-6,3	-6,8	-7,5	-8,2	-7,6	-8,9	-9,7	-11,0	
SH1	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej, w tym franczyza oraz opłata za znaki towarowe	-0,9	-1,6	-2,8	-3,9	-3,8	-3,8	-4,9	-5,0	-5,3	
SI	usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	-0,6	0,6	1,3	1,8	3,9	6,2	8,6	10,3	13,2	
SI1	usługi telekomunikacyjne	-0,2	0,0	-0,2	-0,3	-0,3	-0,5	0,0	-0,6	0,3	
SI2	usługi informatyczne	-0,2	0,4	1,4	2,0	3,8	6,2	8,1	10,4	12,4	
SI3	usługi informacyjne	-0,1	0,2	0,1	0,1	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	
SJ	pozostałe usługi biznesowe	6,9	5,0	6,5	4,8	6,1	7,2	9,1	13,0	17,2	
SJ1	usługi badawczo-rozwojowe	1,2	1,6	1,7	1,7	2,4	2,9	3,0	4,0	5,0	
SJ2	usługi świadczone przez profesjonalistów	3,1	2,6	3,1	1,4	1,6	2,1	3,7	5,5	8,2	
SJ21	usługi prawne, księgowe, w zakresie zarządzania oraz <i>public relations</i>	-0,7	-1,1	-0,6	-2,3	-2,0	-1,7	-0,1	2,1	4,1	
SJ211	usługi prawnicze	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	
SJ212	usługi księgowe, audytowe oraz konsultacji podatkowej	1,6	1,7	2,1	2,6	3,0	3,8	4,9	6,2	7,8	

Kod	Nazwa usługi	Rok									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
SJ213	usługi doradztwa gospodarczego oraz <i>public relations</i>	-2,6	-3,0	-3,1	-5,3	-5,3	-5,8	-5,5	-4,7	-4,4	
SJ22	usługi marketingowe w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	3,8	3,6	3,7	3,8	3,6	3,8	3,8	3,5	4,1	
SJ3	usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe	2,5	0,9	1,6	1,8	2,1	2,2	2,4	3,5	4,0	
SK	usługi kulturalne i rekreacyjne	-1,9	-3,1	-2,4	-1,2	-1,2	-1,0	-0,3	-0,3	0,9	
Suma końcowa		45,5	64,4	78,1	92,4	113,3	140,7	191,0	243,1	303,2	

Źródło: ibidem.

## 6.5. Ujawnione przewagi względne w handlu usługami

Przewagi konkurencyjne w handlu zagranicznym usługami można dodatkowo analizować z wykorzystaniem wskaźników RCA (*revealed comparative advantage*). W analizie prezentowanej w tym rozdziale ustala się je na podstawie formuły logarytmicznej, będącej zmodyfikowaną wersją oryginalnej formuły autorstwa Balassa (1965). Logarytmiczny RCA oblicza się według wzoru:

$$RCA = \ln \left( \frac{x_{ij}^K / X_j^K}{m_{ij}^K / M_j^K} \right),$$

gdzie  $x_{ij}^K$  to eksport sektora  $i$  z kraju  $K$  do kraju lub grupy krajów  $j$ ,  $m_{ij}^K$  oznacza eksport sektora  $i$  z kraju  $K$  do kraju lub grupy krajów  $j$ ,  $X_j^K$  to całkowity eksport kraju  $K$  do kraju lub grupy krajów  $j$ , zaś  $M_j^K$  stanowi globalny import kraju  $K$  z kraju lub grupy krajów.

Wartość RCA może być większa lub mniejsza od zera. W pierwszym przypadku wskazuje na występowanie przewagi względnej i jednocześnie opisuje jej intensywność. Wartość RCA mniejsza od zera świadczy o braku przewagi względnej, co również może przyjmować mniej lub bardziej intensywny charakter. Formuła logarytmiczna pozwala na zachowanie symetryczności dodatnich i ujemnych wskaźników oscylujących w granicach zera (Misala 2007).

Dane na temat wartości wskaźników RCA w handlu różnymi usługami zaprezentowano w tabeli 6.6. Jak wynika z ich analizy, w 2018 r. Polska uzyskała przewagi względne w uszlachetnianiu (1,96), usługach księgowych, audytowych oraz konsultacji podatkowej (1,56), usługach badawczo-rozwojowych (1,21), usługach budowlanych

(1,03), pozostałych usługach transportowych (0,46), prawniczych (0,44), a także informatycznych (0,25). Jednocześnie najwyższy brak takich przewag odnotowywano w przypadku opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej (-2,24), transportu morskiego (-1,49), usług ubezpieczeniowych (-1,04), a także w zakresie doradztwa gospodarczego oraz *public relations* (-0,80) i usług finansowych (-0,51).

**Tabela 6.6. Wskaźniki ujawnionych przewag względnych w polskim handlu usługami w latach 2010–2018 (RCA)**

Kod	Nazwa usługi	Rok									Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
SA	uszlachetnianie	2,49	2,24	2,66	2,32	2,24	1,85	1,97	1,98	1,96	-0,53
SB	naprawy	1,07	1,15	0,70	0,01	-0,21	0,08	0,09	0,18	0,08	-0,99
SC	usługi transportowe	0,22	0,27	0,24	0,28	0,24	0,23	0,21	0,17	0,18	-0,04
SC1	transport morski	-1,25	-1,13	-1,16	-1,17	-1,15	-1,27	-1,32	-1,41	-1,49	-0,24
SC2	transport lotniczy	-0,10	0,06	0,09	0,18	-0,18	-0,27	-0,30	-0,24	-0,24	-0,14
SC3	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	0,46	0,48	0,44	0,48	0,50	0,52	0,50	0,45	0,46	0,00
SC3C	pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego), w tym transport samochodowy	0,47	0,49	0,46	0,49	0,52	0,52	0,47	0,41	0,40	-0,07
SC4	usługi pocztowe i kurierskie	-0,38	-0,39	-0,46	-0,65	-0,47	-0,51	-0,42	-0,71	-0,49	-0,11
SD	podróże zagraniczne	-0,02	0,05	0,02	-0,01	0,01	-0,04	-0,05	-0,06	-0,09	-0,07
SE	usługi budowlane	0,49	0,64	0,46	0,45	0,49	0,07	0,85	1,00	1,03	0,54
SF	usługi ubezpieczeniowe	-1,03	-0,75	-1,16	-1,02	-1,49	-0,87	-0,94	-0,81	-1,04	0,00
SG	usługi finansowe	-1,01	-1,13	-1,02	-0,73	-0,68	-0,68	-0,73	-0,46	-0,51	0,50
SH	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	-2,39	-2,37	-2,52	-2,42	-2,43	-2,08	-2,17	-2,13	-2,24	0,15
SH1	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej, w tym franczyza oraz opłata za znaki towarowe	-1,48	-1,82	-2,60	-2,80	-2,43	-2,85	-3,26	-2,97	-3,32	-1,84
SI	usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	-0,22	-0,12	-0,06	-0,07	0,06	0,15	0,16	0,13	0,15	0,37
SI1	usługi telekomunikacyjne	-0,27	-0,20	-0,34	-0,45	-0,47	-0,67	-0,38	-0,70	-0,36	-0,09
SI2	usługi informatyczne	-0,18	-0,12	0,00	0,01	0,13	0,27	0,24	0,29	0,25	0,44
SI3	usługi informacyjne	-0,42	0,14	-0,05	-0,11	0,29	0,26	0,08	-0,02	-0,09	0,33
SJ	pozostałe usługi biznesowe	0,14	0,00	0,02	-0,09	-0,09	-0,10	-0,13	-0,12	-0,11	-0,24



Kod	Nazwa usługi	Rok										Zmiana w p.p.
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
SJ1	usługi badawczo rozwojowe	1,16	1,15	1,06	0,81	0,96	1,02	0,85	1,13	1,21	0,05	
SJ2	usługi świadczone przez profesjonalistów	0,23	0,05	0,05	-0,17	-0,19	-0,20	-0,20	-0,18	-0,15	-0,38	
SJ21	usługi prawne, księgowo, w zakresie zarządzania oraz <i>public relations</i>	-0,26	-0,34	-0,28	-0,48	-0,45	-0,44	-0,38	-0,30	-0,24	0,02	
SJ211	usługi prawnicze	0,45	0,24	0,31	0,40	0,24	0,20	0,32	0,44	0,44	-0,01	
SJ212	usługi księgowo, audytowe oraz konsultacji podatkowej	1,70	1,45	1,38	1,25	1,24	1,35	1,35	1,49	1,56	-0,15	
SJ213	usługi doradztwa gospodarczego oraz <i>public relations</i>	-0,86	-0,81	-0,75	-0,93	-0,90	-0,94	-0,89	-0,83	-0,80	0,06	
SJ22	usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	1,15	0,85	0,77	0,63	0,50	0,43	0,26	0,11	0,06	-1,09	
SJ3	usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe	0,03	-0,13	-0,10	-0,11	-0,11	-0,14	-0,20	-0,21	-0,24	-0,27	
SK	usługi kulturalne i rekreacyjne	-1,25	-1,30	-1,28	-0,95	-0,93	-0,77	-0,49	-0,51	-0,14	1,12	

Źródło: ibidem.

## 6.6. COVID-19 a handel usługami

Wymagającym dodatkowego komentarza czynnikiem, który w najbliższym czasie wpłynie na kształt polskiego handlu usługami, są gospodarcze skutki pandemii COVID-19. Jak wskazują Baldwin i Weder di Mauro (2020), po pandemii najprawdopodobniej wystąpią bodźce fiskalne i monetarne oraz poważna globalna recesja gospodarcza, które będą miały duży wpływ na handel międzynarodowy. Kryzys gospodarczy związany z pandemią będzie rozprzestrzeniał się różnymi kanałami. Zdaniem Keogh-Brown i in. (2009), Prager i in. (2016), Levi i in. (2017) oraz McKibbin i Sidorenko (2006) będą to: ograniczenie podaży siły roboczej (zgon, choroby, zamykanie szkół, unikanie chodzenia do pracy), obniżenie poziomu konsumpcji (choroba, zamykanie sklepów, restauracji, ograniczenie podróży i transportu itp.), zwiększone wydatki na opiekę zdrowotną i pomoc społeczną, obniżony poziom produkcji (nieobecność), zakłócenia w łańcuchach dostaw, zwiększone ryzyko, a także niechęć i oczekiwania ze strony inwestorów (wpływające na rynki finansowe i wszystkie gospodarki).

Badania dotyczące wpływu COVID-19 na handel usługami są wciąż nieliczne. Gruszczynski (2020) wskazuje jednak, że po okresowym szoku wywołanym pandemią

handel międzynarodowy wróci do swego dawnego kształtu, choć nie można wykluczyć zmiany długookresowych trendów w jego strukturze. Niestety w momencie przygotowywania tego opracowania nie były dostępne statystyki dotyczące handlu poszczególnymi typami usług w II kwartale 2020 r., trudno jest więc obecnie ocenić skalę wpływu pandemii na polski handel usługami. W tym miejscu warto jednak przyjrzeć się potencjalnym krótko- i długookresowym skutkom pandemii dotyczącym handlu usługami, które zaprezentowała WTO (2020). Według raportu tej organizacji ze względu na rozprzestrzenianie się pandemii COVID-19 i jej następstwa wiele branż usługowych znalazło się pod presją malejącego popytu czy załamania popytu albo wręcz braku możliwości świadczenia usług. Dokonując oceny bezpośredniej wrażliwości różnego typu usług na pandemię COVID-19 i jej skutki, należy wskazać, że szczególnie mocno wpłynęły one na handel usługami wymagającymi fizycznego kontaktu między dostawcami a konsumentami. Oznacza to, że pandemia w różnym stopniu wpłynęła na usługi świadczone w poszczególnych formach opisanych w GATS (1 – sprzedaż transgraniczna, 2 – świadczenie i konsumpcja usług za granicą, 3 – obecność handlowa za granicą, i 4 – fizyczna obecność świadczących usługi). Szczególnie wrażliwe na skutki pandemii okazały się usługi świadczone w formie 2 i 4, a także 3 zgodnie z klasyfikacją GATS. Co ciekawe, na pandemii zyskać mogą usługi świadczone w formie 1, czyli sprzedaż transgraniczna (transgraniczne świadczenie usług z terytorium jednego kraju na terytorium innego kraju).

Skutki rozprzestrzeniania się COVID-19 można próbować przełożyć na konkretne rodzaje usług. Jedną z branż usługowych, na którą pandemia wpłynęła najmocniej, były usługi transportowe. Ograniczenie mobilności i obostrzenia dotyczące przekraczania granic w znacznym stopniu wpłynęły więc na handel usługami transportowymi, a w konsekwencji również na międzynarodowy handel towarami. Obowiązujące restrykcje dotknęły też transport samochodowy, transport morski, a szczególnie mocno transport lotniczy. Dodatkowo, przywrócenie kontroli granicznych spowodowało znaczne ograniczenia i opóźnienia w transgranicznym transporcie towarowym. Skutki wprowadzenia ograniczeń silnie odczuły również branże związane z usługami turystycznymi. W ich przypadku należy wskazać, że bazują one w dużym stopniu na handlu w formie 2, niemniej restrykcyjne przepisy dotyczące podróży krajowych i ograniczenia dla hoteli i gastronomii w okresie pandemii spowodowały, że ucierpiały także krajowa działalność turystyczna, która jest świadczona za pośrednictwem obecności handlowej (forma 3). Na pandemii ucierpieli również przedsiębiorcy świadczący usługi w zakresie dystrybucji (usługi pośredników, usługi handlu hurtowego, usługi sprzedaży detalicznej i *franchising*), gdyż dystansowanie społeczne wiązało się z zamykaniem sklepów uznanych za nieistotne. Te ograniczenia okazały się szczególnie dotkliwe dla formy 3 świadczenia usług (obecność handlowa).

Należy jednocześnie odnotować, że wiele branż, związanych w szczególności z trybem 1 świadczenia usług (sprzedaż transgraniczna), może potencjalnie skorzystać na pandemii. Dotyczy to zwłaszcza tych zawodów, w przypadku których można wykonywać pracę zdalną i przekazywać jej wyniki do pracodawcy za pośrednictwem Internetu. Tym samym wzrosnąć może popyt na usługi technologii informacyjno-komunikacyjnych i powiązaną z ich świadczeniem infrastrukturę. Można więc stwierdzić, że skutki pandemii dotyczące usług świadczonych za pośrednictwem Internetu nie będą tak negatywne, jak w przypadku branż wymagających fizycznej bliskości. Co więcej, mogą one w obecnej sytuacji odnieść nawet pewne korzyści. Do branż potencjalnie zyskujących na pandemii należą także telemedycyna oraz usługi finansowe. W tym ostatnim przypadku mowa zwłaszcza o pośrednikach finansowych, zaangażowanych w świadczenie pomocy dla branż poszkodowanych w wyniku rozprzestrzeniania się COVID-19.

Podsumowując powyższe rozważania na temat wpływu COVID-19 na polski handel usługami, należy wskazać, że trudno jest obecnie oszacować jego skalę. Niemniej z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że w bieżącej sytuacji najbardziej ucierpi handel usługami transportowymi, turystycznymi oraz usługami świadczonymi w zakresie dystrybucji. Wiele branż może jednak długofalowo skorzystać na pandemii, w szczególności ICT, telemedycyna i usługi finansowe. Te przewidywania dość szybko będzie można zweryfikować na podstawie zaktualizowanych danych o międzynarodowym handlu usługami, które publikowane są jednak z bardzo dużym opóźnieniem.

## 6.7. Podsumowanie

Podsumowując analizy zaprezentowane w niniejszym rozdziale, należy wskazać, że konkurencyjność polskiego sektora usług w handlu zagranicznym mierzona zmianami wartości eksportu i importu oraz salda w handlu usługami ulegała systematycznej poprawie w latach 2010–2019. Przejawem tego był przebiegający stopniowo szybszy wzrost wartości polskiego eksportu usług niż ich importu, który skutkował płynnym wzrostem dodatniego salda w handlu usługami z 13,2 mld PLN w 2010 r. do 108,2 mld PLN w 2018 r. Należy przy tym odnotować, że w 2018 r. wartość eksportu usług z Polski stanowiła 258,5% wartości eksportu z 2010 r., wartość importu wyniosła zaś odpowiednio tylko 179,4%, natomiast wartość nadwyżki eksportu nad importem usług stanowiła aż 819,7% wartości z 2010 r. Przychodzi też zauważyć, że głównymi partnerami handlowymi Polski w usługach były państwa członkowskie UE, a także inne kraje rozwinięte oraz kraje Europy Wschodniej oraz Azji.

Analiza przedmiotowej struktury polskiego handlu zagranicznego nie mogła objąć 2019 r., gdyż dane te publikowane są z dużym opóźnieniem i w momencie przygotowania tego opracowania dostępne były jedynie dane do 2018 r. Ich analiza wskazuje, że największe nadwyżki w polskim handlu zagranicznym usługami Polska wypracowała w handlu usługami transportowymi, pozostałymi usługami biznesowymi, w zakresie uszlachetniania, podróży zagranicznych, handlu usługami informatycznymi, a także usługami budowlanymi. Z kolei największe deficyty w handlu usługami odnotowano w przypadku opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej oraz usług ubezpieczeniowych. Podobne wyniki przyniosła analiza ujawnionych przewag względnych, która wykazała, że największe przewagi względne Polska osiąga w uszlachetnianiu, usługach księgowych, audytowych oraz konsultacji podatkowej, usługach badawczo-rozwojowych, usługach budowlanych, pozostałych usługach transportowych, prawniczych, a także informatycznych. Jednocześnie najwyższy brak takich przewag odnotowywano w przypadku opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej, transportu morskiego, usług ubezpieczeniowych, a także usług doradztwa gospodarczego oraz *public relations* i usług finansowych.

Na koniec należy wskazać, że pod koniec I kwartału 2020 r. handel usługami znalazł się pod presją wywołaną pandemią COVID-19, która mogła istotnie zmienić strukturę i bilans handlu usługami, z jakim mieliśmy do czynienia w ostatnich latach. Obecnie trudno jest wprawdzie przewidywać, jak zmienią się konkretne liczby i proporcje, niemniej do branż, które najbardziej ucierpią na pandemii, będzie należał handel usługami transportowymi, turystycznymi oraz usługami w zakresie dystrybucji. Zyskać mogą zaś w tym przypadku ICT, telemedycyna i usługi finansowe.

## Bibliografia

- Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, “Manchester School of Economic and Social Studies”, vol. 33, s. 99–123.
- Baldwin R., Weder di Mauro B. (2020), *Mitigating the COVID economic crisis: act fast and do whatever*, CEPR Press, London.
- Gruszczynski L. (2020), *The Covid-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulences or Paradigm Shift?*, “European Journal of Risk Regulation”, s. 1–6.
- Keogh-Brown M.R. i in. (2009), *The possible macroeconomic impact on the UK of an influenza pandemic*, “Health Economics”, vol. 19(11), s. 1345–1360.
- McKibbin W.J., Sidorenko A.A. (2006), *Global macroeconomic consequences of pandemic influenza*, Lowy Institute for International Policy, February, <https://www.lowyinstitute.org/publications/global-macroeconomic-consequences-pandemic-influenza> (10.03.2020).

Prager F., Wei D., Rose A. (2016), *Total economic consequences of an influenza outbreak in the United States*, "Risk Analysis", vol. 37(1), s. 4–19.

WTO (2020), *Trade in services in the context of Covid-19*, May, [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/services\\_report\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/services_report_e.pdf) (8.06.2020).



# Związek zagranicznych inwestycji bezpośrednich w usługach z konkurencyjnością polskiej gospodarki w sektorze usług. Analiza porównawcza na tle gospodarek Grupy Wyszehradzkiej

*Tomasz Marcin Napiórkowski*

## 7.1. Wstęp

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB)<sup>1</sup> są przedmiotem analiz prezentowanych w wielu opracowaniach naukowych. Ich znaczenie z perspektywy rozwoju zarówno gospodarki światowej, jak i poszczególnych gospodarek krajowych rośnie wraz z postępowaniem globalizacji, której motorem jest działalność przedsiębiorstw międzynarodowych. Mimo istniejącej rozbieżności w wynikach badań (np. Napiórkowski 2017a) wśród badaczy przeważa przekonanie, że ZIB niosą za sobą wymierne korzyści dla kraju goszczącego. Można je przy tym poddawać różnym klasyfikacjom, ale bez względu na przyjęty podział autorzy wskazują na takie efekty goszczenia ZIB jak wzrost wynagrodzenia lub zatrudnienia (Javorcik 2015, s. 87–88), akumulacja kapitału rzeczowego (Lo, Hong i Li 2016, s. 107), przepływ technologii do firm krajowych (Svedin i Stage 2016, s. 10) oraz przepływ *know-how* (Wang i Wu 2016, s. 904–905). Mając na uwadze wymienione wyżej czynniki, za sprawą których ZIB wpływa na wzrost gospodarczy kraju goszczącego, przyjmowanie ZIB znajduje również swoje pozytywne odzwierciedlenie w konkurencyjności międzynarodowej kraju goszczącego (taki związek w przypadku Polski wykazał np. Napiórkowski 2017b<sup>2</sup>, a w przypadku Chin – np. Zhang 2015).

---

<sup>1</sup> W stosowanej nomenklaturze istnieje również określenie „bezpośrednie inwestycje zagraniczne”.

<sup>2</sup> Na uwagę zasługuje praca Pilarskiej (2007). Autorka stwierdza, że „miejsce uzyskiwane w rankingu konkurencyjności, zajmowane w danym momencie, nie odzwierciedla jednak w pełni dynamiki zmian związanych z procesem transformacji i obecnością inwestorów zagranicznych w [polskiej] gospodarce” (Pilarska 2007, s. 23).

O ile istnieje znaczna liczba prac, w których omawiany jest wpływ ZIB na kraj goszczący, o tyle niewielka ich część koncentruje się na ZIB w sektorze usług, a jeszcze mniej badań z tego zakresu dotyczy krajów Grupy Wyszehradzkiej (patrz np. Armenise, Giovannetti i Santoni 2015; Sass, Gál i Juhász 2018). Opisane w tym rozdziale badanie uzupełnia istniejącą literaturę przedmiotu, wpisując się w zidentyfikowaną lukę badawczą.

Na podstawie wstępnej analizy literatury naukowej w odpowiedzi na pytanie badawcze: czy istnieje związek między aktywnością ZIB w sektorze usług i konkurencyjnością międzynarodową polskiej gospodarki w tym obszarze, postawiono hipotezę zakładającą występowanie związku między aktywnością ZIB w usługach i konkurencyjnością międzynarodową polskiej gospodarki w sektorze usług. Celem badania zaprezentowanego w niniejszym rozdziale jest przetestowanie tej hipotezy.

W związku z potrzebą zoperacjonalizowania prezentowanego badania analizie poddane zostaną dane ze źródeł wtórnych dotyczące m.in. ZIB w sektorze usług oraz konkurencyjności międzynarodowej tego sektora. W toku rozważań uwzględniona zostanie również literatura na temat ZIB w sektorze usług, a w szczególności czynników determinujących to zjawisko i korzyści płynących z goszczenia ZIB w sektorze usług. W kolejnej części badania związek ZIB w sektorze usług z międzynarodową konkurencyjnością sektora usług kraju goszczącego zostanie poddany weryfikacji empirycznej. W celu zrelatywizowania wartości zmiennych oraz samych wniosków dane dotyczące Polski będą analizowane na tle pozostałych członków Grupy Wyszehradzkiej.

## 7.2. Kształtowanie się zagranicznych inwestycji bezpośrednich w usługach w Polsce na tle Grupy Wyszehradzkiej

Celem tej części raportu jest przedstawienie *status quo* ZIB w sektorze usług w Polsce oraz pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Analizując dane dotyczące ZIB w sektorze usług, można zauważyć stabilny wzrost wartości ich zasobów, podczas gdy wartość napływów ZIB w sektorze usług charakteryzuje się znaczną wariancją<sup>3</sup>. Wartość napływów ZIB w sektorze usług w latach 2010–2017 wahała się od 6582,36 mln PLN w 2012 r. do 44 313,11 mln PLN w 2016 r. (wykres 7.1). Średni udział napływów ZIB w sektorze usług w całkowitej wartości napływów ZIB w Polsce w analizowanym okresie wynosił 75,22%. Wart podkreślenia

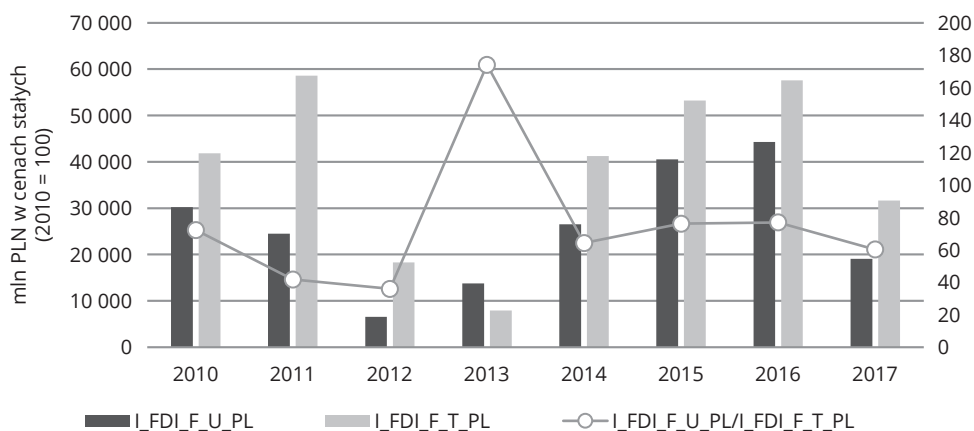
---

<sup>3</sup> Obserwacja ta pokrywa się z wnioskami z analizy literatury na temat ZIB w sektorze usług, zaprezentowanej w dalszej części rozdziału.



jest fakt, że za wyjątkiem skoku zaobserwowanego w 2013 r. (174,06%) opisywany udział napływów ZIB w sektorze usług był praktycznie niezmienny w długim okresie: w 2010 r. wynosił on 72,28%, w 2016 – 76,94%, i 60,29% w 2017 r. Jeszcze bardziej stabilny był udział zasobów ZIB w sektorze usług w zasobach ZIB ogółem (wykres 7.2).

**Wykres 7.1. Napływy ZIB w sektorze usług i ogółem napływy ZIB w Polsce (oś lewa w mln PLN) oraz udział napływu ZIB w sektorze usług w napływach ZIB ogółem (oś prawa w %) w latach 2010–2017**

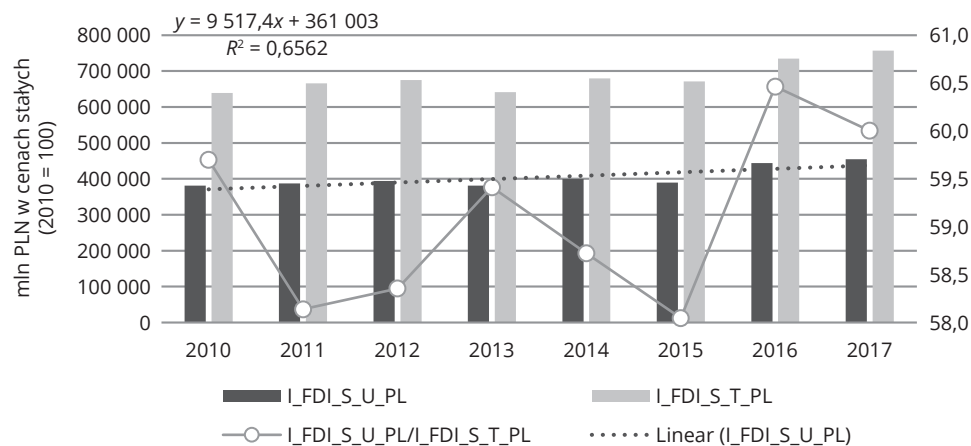


I\_FDI\_F\_U\_PL – napływy ZIB w sektorze usług w Polsce.

I\_FDI\_F\_T\_PL – napływy ZIB w Polsce ogółem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (2019) oraz Banku Światowego (2019a).

**Wykres 7.2. Zasoby ZIB w sektorze usług i ogółem zasoby ZIB w Polsce (oś lewa w mln PLN) oraz udział zasobów ZIB w sektorze usług w zasobach ZIB ogółem (oś prawa w %) w latach 2010–2017**



I\_FDI\_S\_U\_PL – zasoby ZIB w sektorze usług w Polsce.

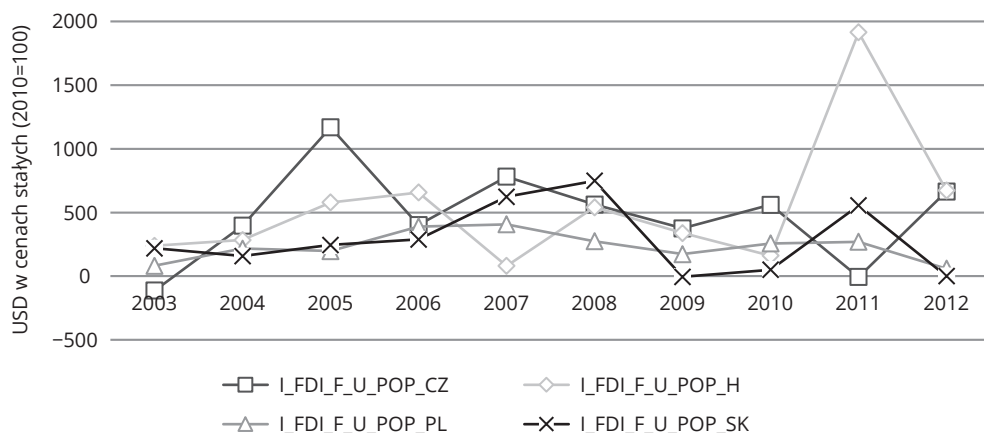
I\_FDI\_S\_T\_PL – zasoby ZIB w Polsce ogółem.

Źródło: ibidem.

W ciągu badanego przedziału czasowego opisywany odsetek wzrósł z 59,70% w 2010 r. do 60,46% w 2016 r. i 60% w roku kolejnym. Wartość zasobów ZIB w sektorze usług w Polsce charakteryzowała się trendem rosnącym (średni wzrost o 9517,4 mln PLN w ciągu roku,  $R^2 = 65,62\%$ ), z wartością maksymalną równą 454 369,38 mln PLN osiągniętą w 2017 r.

Porównując wartość *per capita* napływów ZIB w sektorze usług w Polsce z wartościami zaobserwowanymi w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2003–2012<sup>4</sup>, można zauważyć, że analizowane dane w przekroju czterech gospodarek były do siebie zbliżone (wykres 7.3).

Wykres 7.3. Napływy ZIB w sektorze usług *per capita* w krajach Grupy Wyszehradzkiej: Czechy, Węgry, Polska i Słowacja (oś lewa w USD) w latach 2003–2012



I\_FDI\_F\_U\_POP\_CZ – napływy ZIB w sektorze usług *per capita* w Czechach.

I\_FDI\_F\_U\_POP\_H – napływy ZIB w sektorze usług *per capita* na Węgrzech.

I\_FDI\_F\_U\_POP\_PL – napływy ZIB w sektorze usług *per capita* w Polsce.

I\_FDI\_F\_U\_POP\_SK – napływy ZIB w sektorze usług *per capita* na Słowacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2019a) oraz Banku Światowego (2019a; 2019b).

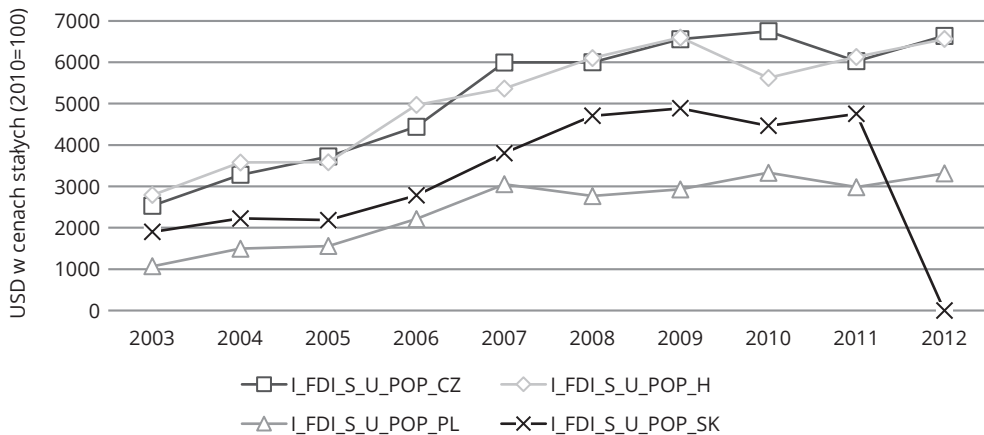
Wyjątkiem są w tym przypadku znaczący wzrost wartości napływów ZIB w sektorze usług w Czechach w latach 2003–2005 oraz skok wartości opisywanych napływów na Węgrzech w 2011 r. Porównując ze sobą analizowane gospodarki na podstawie średnich wartości napływów ZIB w sektorze usług w latach 2003–2011<sup>5</sup>, można zauważyć, że Polska (251,91 USD: 47% wartości lidera zestawienia) zajmuje pod tym

<sup>4</sup> Mimo że są to dane już historyczne, jest to najdłuższy i zarazem jedyny zakres danych, które pochodzą ze wspólnego źródła, co w zdecydowanym stopniu ogranicza możliwość powstawania rozbieżności w przypadku stosowanych metod zbierania i raportowania danych.

<sup>5</sup> W wyliczeniu średniej wartości pominięto rok 2012 z powodu braku danych dotyczących Słowacji za ten okres.

względem ostatnie miejsce. Liderem są Węgry (532,79 USD), na drugim miejscu plasują się Czechy (458,53 USD: 86%), a na trzecim znajduje się Słowacja (320,45 USD: 60%). W przypadku zasobów ZIB *per capita* w usługach widoczne jest już zdecydowanie większe zróżnicowanie między badanymi gospodarkami (wykres 7.4). W całym badanym okresie pod względem wartości opisywanych zasobów przodowały Węgry lub Czechy, które regularnie wymieniały się pozycją lidera. Na trzecim miejscu znajdowała się Słowacja, a na ostatnim Polska. Uśredniając analizowane szeregi czasowe (2003–2011), można zauważyć, że średnia wartość zasobów ZIB w sektorze usług *per capita* w Czechach wynosi 5033,02 USD, na Węgrzech – 4970,61 USD (99% wartości lidera zestawienia), na Słowacji – 3524,32 USD (70%), a w Polsce tylko 2377,91 USD (47%).

Wykres 7.4. Zasoby ZIB w sektorze usług *per capita* w krajach Grupy Wyszehradzkiej: Czechy, Węgry, Polska i Słowacja (oś lewa w USD) w latach 2003–2012



I\_FDI\_S\_U\_POP\_CZ – zasoby ZIB w sektorze usług *per capita* w Czechach.

I\_FDI\_S\_U\_POP\_H – zasoby ZIB w sektorze usług *per capita* na Węgrzech.

I\_FDI\_S\_U\_POP\_PL – zasoby ZIB w sektorze usług *per capita* w Polsce.

I\_FDI\_S\_U\_POP\_SK – zasoby ZIB w sektorze usług *per capita* na Słowacji.

Źródło: ibidem.

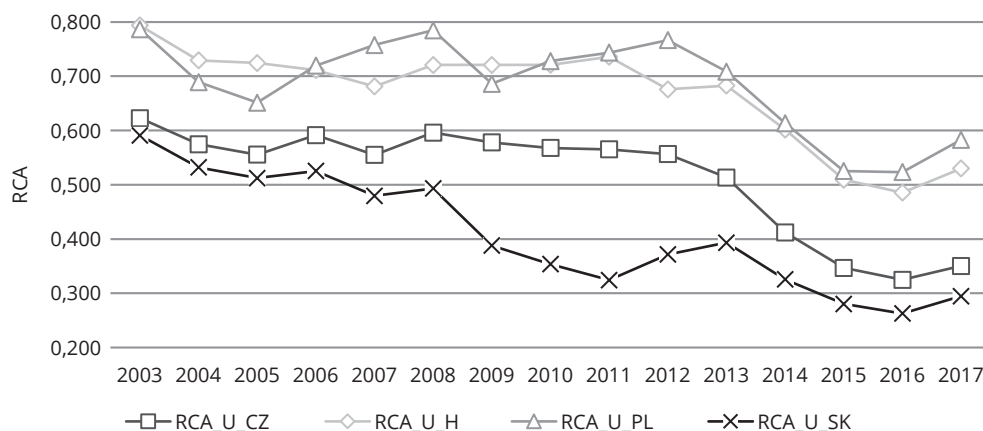
Na podstawie przeprowadzonej w tej części analizy można stwierdzić, że: 1) udział ZIB w sektorze usług w wartości ZIB ogółem w Polsce jest stabilny; 2) ich zasób rośnie; przy czym 3) Polska w latach 2003–2012 uplasowała się na ostatnim miejscu wśród członków Grupy Wyszehradzkiej pod względem relatywnej atrakcyjności dla ZIB w sektorze usług.

### 7.3. Zmiany konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki w obszarze usług na tle Grupy Wyszehradzkiej

W tej części opracowania zaprezentowane zostaną wyniki analizy konkurencyjności międzynarodowej sektora usług w Polsce oraz w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej.

W celu zobrazowania konkurencyjności sektora usług wykorzystano wskaźnik ujawnionej przewagi względnej (ang. *revealed comparative advantage* – RCA), zaproponowany przez Balasę (1965) i uznany za „kanon badań dotyczących międzynarodowej zdolności konkurencyjności w sferze handlu międzynarodowego i szerzej rozumianej wymiany międzynarodowej” przez Misalę (2011, s. 165). Zgodnie z metodologią RCA, przedstawioną również przez UNCTAD (2019), wartość RCA większa od 1 sugeruje, że badany kraj jest „konkurencyjnym producentem i eksporterem danego produktu relatywnie do kraju produkującego i eksportującego to dobro na poziomie lub poniżej średniej światowej” (UNCTAD 2019).

Wykres 7.5. Wskaźnik ujawnionej przewagi względnej (RCA) dotyczący sektora usług w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2003–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade (2019).

W latach 2003–2017 (z wyjątkiem 2004, 2005 i 2009 r.) Polska – w porównaniu z pozostałymi krajami Grupy Wyszehradzkiej – posiadała najwyższe wartości RCA (wykres 7.5). Na drugim miejscu znajdowały się Węgry, a dalej Czechy i Słowacja. Należy jednak podkreślić, że dla ani jednej z czterech analizowanych gospodarek wartość RCA nie przekroczyła 1, co oznacza, że żaden z członków Grupy Wyszehradzkiej

nie posiadał ujawnionej przewagi względnej w sektorze usług na poziomie światowym. Drugą ważną obserwacją jest fakt, że wartości RCA dotyczące analizowanych gospodarek malały w czasie. Największy spadek bezwzględny (0,296) odnotowała Słowacja. Dalej uplasowały się Czechy (ze spadkiem równym 0,272), Węgry (0,264) i Polska (0,204). W latach 2016–2017 można było zauważyć wzrost wartości RCA w przypadku każdego z wymienionych krajów. Największe odbicie bezwzględne zaobserwowano w Polsce (0,060), a następnie na Węgrzech (0,044), Słowacji (0,032) i w Czechach (0,025).

#### 7.4. Przegląd literatury na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich w usługach i ich wpływu na gospodarkę goszczącą

W tej części rozdziału zostanie zaprezentowana analiza literatury na temat ZIB w sektorze usług zarówno z perspektywy czynników je determinujących, jak i ich wpływu na gospodarkę kraju goszczącego.

W bardzo obszernym badaniu, w którym wykorzystano dane dotyczące 57 krajów z lat 1989–2000, Kolstad i Villanger (2008, s. 518) pokazują, że w przypadku ZIB w sektorze usług jakością instytucji publicznych oraz demokracji w kraju przyjmującym są ważniejszymi determinantami ZIB niż ryzyko inwestycyjne lub stabilność polityczna, przy czym jakość demokracji ma znaczenie tylko w przypadku gospodarek rozwijających się. Autorzy podsumowują, że ZIB w sektorze usług nie jest zależne od otwartości na handel, ponieważ są one z założenia ukierunkowane na szukanie nowych rynków zbytu (ang. *market-seeking*). Kolstad i Villanger pokazują w tym badaniu, że statystyczna istotność współczynników przypisanych zmiennym objaśniającym ZIB w sektorze usług różni się pod względem obszaru inwestycji. W przypadku *tertiary industries* czynnikami determinującymi ZIB są: poziom demokracji, jakość instytucji, PKB *per capita* i ZIB w *secondary sector*, tj. w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Jednocześnie okazało się, że inne zmienne brane pod uwagę, tj. ryzyko polityczne (w tym stabilność polityczna), wzrost ekonomiczny, handel i inflacja, nie mają statystycznie istotnego wpływu na zmienną zależną, którą były ZIB *per capita* w usługach (Kolstad i Villanger 2008, s. 525). W przypadku branży finansowej istotnymi w rozumieniu statystycznym czynnikami determinującymi okazały się PKB *per capita* i ZIB w *secondary industries* (Kolstad i Villanger 2008, s. 527). Natomiast w odniesieniu do ogólnej działalności gospodarczej (*business industry*) wyniki modelowania nie dostarczyły wyników pozwalających na wyciągnięcie konkretnych wniosków, co wskazuje z kolei na heterogeniczność czynników determinujących ZIB w sektorze usług w przekroju

obszarów inwestycji i samych usług. Zmienne objaśniające jakość instytucji publicznych (która ma większą wagę w transporcie niż w innych usługach), PKB *per capita* oraz ZIB w *secondary industries* zostały uznane przez autorów za czynniki determinujące ZIB w transporcie (Kolstad i Villanger 2008, s. 528). Natomiast zmiennymi warunkującymi występowanie ZIB w sektorze usług w handlu są transparentność, otwartość i odpowiedzialność instytucji demokratycznych (*democratic accountability*) oraz PKB *per capita* (Kolstad i Villanger 2008, s. 529).

Riedl (2010) podjęła w swoim badaniu próbę pokazania, że ZIB związane z sektorem przetwórstwa przemysłowego i ZIB w sektorze usług warunkują różne czynniki, a te determinanty, które są wspólne dla obu tych kategorii, przynoszą różne efekty w krótkim i w długim okresie. Za pomocą modelowania ekonometrycznego autorka pokazuje, że ZIB związane z sektorem przetwórstwa przemysłowego potrzebują więcej czasu na reakcję na bodźce niż ZIB w sektorze usług. Może to wynikać z wysokich nakładów, często związanych z przetwórstwem przemysłowym, które występują przeważnie w znacznie mniejszej skali w przypadku usług (Riedl 2010, s. 753). Podobnie jak autorzy innych prac opisywanych w tym rozdziale, Riedl (2010, s. 754) również stwierdza brak wpływu kosztów pracy na ZIB w sektorze usług oraz na ich większą (niż w przypadku sektora przetwórstwa przemysłowego) podatność na wielkość rynku. To ostatnie zjawisko zostało jednak zaobserwowane tylko w krótkim okresie. Zmiany w czynnikach związanych z lokalizacją znajdują swoje przełożenie na ZIB w sektorze usług już w ciągu roku, co – jak podkreśla autorka – powoduje, że ZIB w sektorze usług są bardziej podatne na działania sektora publicznego lub ustawodawców (Riedl 2010, s. 756). W komentarzu do braku istotności kosztów pracy jako determinanty ZIB w sektorze usług Riedl przypisuje to zjawisko niskiemu stopniowi możliwości handlu zagranicznego usługami, co może ulec zmianie wraz z rozwojem technologii telekomunikacyjnej (Riedl 2010, s. 756).

Ramasamy i Yeung (2010, s. 588) również dostrzegają rolę wielkości rynku, ale mocniej podkreślają fakt, że o ile koszty pracy w przypadku usług także mają znaczenie, o tyle inwestorzy zagraniczni preferują gospodarki z większym zasobem kapitału ludzkiego. Dodatkowo autorzy wskazują na takie zmienne determinujące ZIB w sektorze usług jak koszt kapitału, infrastruktura (transport i komunikacja), otwartość na ZIB (np. poprzez proces prywatyzacji i przejęć) i ogólne ryzyko inwestycji. W swoich rozważaniach uwzględniają również efekt masy, występujący wówczas, gdy nowe ZIB są determinowane przez ulokowane już ZIB, które z kolei pozwalają na zapewnienie dobrych warunków do prowadzenia biznesu dla nowych inwestorów (Ramasamy i Yeung 2010, s. 588–589). Autorzy konkludują, że „ZIB w sektorze przetwórstwa przemysłowego są jedynym najważniejszym czynnikiem determinującym ZIB w sektorze usług”, co oznacza, że ustawodawcy mogą przyciągać ZIB w sektorze

usług również pośrednio przez przyciąganie ZIB związane z sektorem przetwórstwa przemysłowego (Ramasamy i Yeung 2010, s. 592).

Na początku swojego artykułu Jones i Wren (2016, s. 1981) podkreślają rolę ZIB w sektorze usług, zaznaczając, że odpowiadają one za ponad połowę przepływów ZIB na świecie. Dokonując regionalnej analizy ZIB w sektorze usług i przetwórstwa przemysłowego w Wielkiej Brytanii, autorzy dochodzą do wniosku, że ZIB w sektorze usług koncentrują się w regionach z dużym potencjałem rynkowym (Jones i Wren 2016, s. 1981–1982), co odpowiada wnioskowi z innych badań przytoczonych w tym przeglądzie. Potwierdza to również hipotezę o heterogeniczności czynników determinujących ZIB w sektorze usług i w sektorze przetwórstwa przemysłowego. W dalszej kolejności Jones i Wren (2016) stwierdzają, że ZIB w sektorze usług jest bardziej dynamiczne niż ZIB dokonywane w sektorze przetwórstwa przemysłowego, co może wynikać z faktu, że ZIB w sektorze usług są w większym stopniu związane z nowymi inwestycjami, a nie z inwestycjami powtórными (*reinvestment*; Jones i Wren 2016, s. 1992). Na koniec autorzy zaznaczają, że w przypadku polityki związanej z ZIB (a także polityki prorozwojowej podejmującej wyzwanie równomiernego rozwoju) kluczowe jest to, że ZIB w sektorze usług ulokowane są w głównych ośrodkach urbanistycznych, co znajduje przełożenie na dystrybucję zatrudnienia (Jones i Wren 2016, s. 1992).

W badaniu dotyczącym ZIB w sektorze usług Malezji Yean, Kam i Noh (2018), w celu zidentyfikowania czynników determinujących napływy ZIB w sektorze usług, wykorzystali model ekonometryczny uwzględniający dane panelowe. Autorzy badania przy wyborze zmiennych objaśniających wykorzystali teorię lokalizacji Dunninga. Powody inwestycji związane z pozyskiwaniem nowych rynków zbytu reprezentowane są w tym modelu przez PKB danego sektora; motywy związane z zasobami i aktywami – przez wzrost liczby pracowników z wyższym wykształceniem; motywy związane z efektywnością i aktywami – przez infrastrukturę komunikacyjną (ICT); motyw efektywności – przez poziom restrykcyjności regulacji, a motywy zasobów oraz efektywności – przez koszt pracy (Yean, Kam i Noh 2018, s. 220–222). Spośród zaprezentowanych możliwych determinantów jedynie współczynnik związany ze zmienną dotyczącą regulacji nie okazał się statystycznie różny od zera. Autorzy badania doszli w ten sposób do wniosku, że korporacje transnarodowe dokonujące ZIB w sektorze usług są zainteresowane wykształconą, a nie tanią siłą roboczą (Yean, Kam i Noh 2018, s. 224).

Ishikawa, Morita i Mukunoki (2010) podkreślają komplementarną względem liberalizacji handlu rolę ZIB w sektorze usług. Autorzy pokazują, że w przypadku zlecenia na zewnątrz usług postprodukcyjnych przez firmy zagraniczne podmioty otrzymujące to zlecenie mogą (w celu uzyskania wyższych zysków) próbować zwiększyć cenę świadczonych usług. Zalecanym rozwiązaniem jest w tym przypadku zwiększona liberalizacja ZIB w sektorze usług, która ma przyczynić się do spadku kosztu

jednostkowego (Ishikawa, Morita i Mukunoki 2010, s. 82). Podsumowując zebrane wnioski z perspektywy implikacji dla polityki prorozwojowej, autorzy zaznaczają, że „wystarczająco duże ograniczenie kosztów stałych ZIB w sektorze usług konwertuje efekt obniżania dobrobytu związanego z liberalizacją handlu w efekt zwiększenia dobrobytu liberalizacji handlu” (Ishikawa, Morita i Mukunoki 2010, s. 80).

Fernandes i Paunov (2012) w ramach badania ekonometrycznego wpływu ZIB w sektorze usług na produktywność łączną czynników (*Total Factor Productivity* – TFP) w Chile agregują wpływ ZIB na sektor usług do czterech elementów: redukcji cen (np. w wyniku konkurencji), wzrostu jakości (np. dzięki lepszej technologii oraz wiedzy), wzrostu różnorodności (np. poprzez dostarczanie nowych usług, usług do nowych klientów) i efektów pośrednich (*spillovers*, np. poprzez niekontrolowaną dyspersję *know-how* związanego z zarządzaniem czy marketingiem; Fernandes i Paunov 2012, s. 307). Wyniki tego badania wskazują, że ZIB w sektorze usług ma pozytywny wpływ na TFP w kraju goszczącym (Fernandes i Paunov 2012, s. 311), ale zależność ta może przyjmować różne formy w przekroju branż, co może mieć związek z ZIB w sektorze usług opartych na wiedzy i ich wpływie na innowacje (Fernandes i Paunov 2012, s. 316). Stymulowanie innowacji w sektorze przetwórstwa przemysłowego przez ZIB w sektorze usług powinno zatem ułatwiać firmom niebędącym liderami pod względem zaawansowania technologicznego dogonienie czołowych producentów. Co ciekawe, autorzy potwierdzają, że im bardziej „zacofana” jest dana firma, tym więcej może się ona nauczyć i większy zrobić postęp (Fernandes i Paunov 2012, s. 317).

Armenise, Giovannetti i Santoni (2015) zaznaczają, że ZIB w sektorze usług mogą pozytywnie wpływać na działalność sektora przetwórstwa przemysłowego, np. przez pośrednie korzyści wynikające z przepływu wiedzy (*knowledge spillovers*). Przepływy wiedzy będą się odbywać raczej w danym łańcuchu wartości (*vertical spillovers*) niż pomiędzy łańcuchami (*horizontal spillovers*), co może wynikać z faktu, że firmy zagraniczne boją się wycieku wiedzy do przedsiębiorstw konkurencyjnych (Armenise, Giovannetti i Santoni 2015, s. 198). Zarówno w swoich konkluzjach, jak i w ramach przeglądu literatury autorzy tego opracowania wskazują na znaczącą rolę liberalizacji ZIB w sektorze usług jako czynnika determinującego wpływ tych ZIB na kraj goszczący. Armenise, Giovannetti i Santoni (2015) na podstawie dokonanych obliczeń stwierdzają, że ZIB w sektorze usług ma pozytywne przełożenie na TFP w kraju goszczącym i na konkurencyjność całej gospodarki. W wyniku tego zwiększa się ekonomiczna wydajność firm, ale skala tego zjawiska zależy od zaawansowania technologicznego danego sektora oraz dostępności wykwalifikowanej siły roboczej (Armenise, Giovannetti i Santoni 2015, s. 211).

Jak zaznaczono w raporcie UNCTAD (2018), o ile wpływ ZIB w sektorze usług na zatrudnienie jest pozytywny i wspierany przez wzrost usług powiązanych z eksportem,



o tyle efekt ten jest słabszy niż w przypadku innych sektorów (UNCTAD 2018, s. 20). Podobnie jak w innych pracach przeanalizowanych w tym rozdziale, tak i w raporcie UNCTAD podkreśla się, że skala wpływu ZIB w sektorze usług na zatrudnienie może różnić się między sektorami, przy czym może to być wpływ również negatywny (UNCTAD 2018, s. 21).

Badając kraje Grupy Wyszehradzkiej, Sass, Gál i Juhász (2018) w swoim przeglądzie literatury wykazali, że: 1) usługi są głównym celem ZIB we wskazanej grupie gospodarek; 2) dotychczas powstało mało analiz opisujących wpływ ZIB w sektorze usług na kraj goszczący; 3) zidentyfikowany pozytywny wpływ jest w rzeczywistości skromniejszy, niż wynika to z wypowiedzi polityków, grup lobbystycznych i firm; 4) wpływ ZIB w sektorze usług na rozwój wiedzy i innowacyjności w badanej grupie jest bardzo ograniczony, przy czym najsilniej oddziałuje on na zatrudnienie (Sass, Gál i Juhász 2018, s. 654–655). Wyniki otrzymane przez autorów wskazują, że wpływ ZIB na zatrudnienie i eksport w wybranych usługach różni się między analizowanymi krajami, co może być powiązane z tym, że cztery badane gospodarki różnią się pod względem specjalizacji w obszarze usług (Sass, Gál i Juhász 2018, s. 667).

Doytch i Uctum (2019) wykazali pozytywny i istotny statystycznie wpływ ZIB w sektorze usług finansowych na wzrost gospodarczy kraju goszczącego. Mogą one oddziaływać na rozwój sektora przetwórstwa przemysłowego poprzez wspieranie firm, które nie mają dostępu do rynków finansowych. Jednocześnie autorzy badania zwracają uwagę na ZIB w sektorze usług handlowych, których wpływ na gospodarkę goszczącą jest negatywny. Przełożenie to wynika z faktu, że firmy dokonujące ZIB w sektorze usług tworzą konkurencję dla firm krajowych (np. poprzez osiągnięcie – ze względu na swoją wielkość – znacznych efektów ekonomii skali). O ile ZIB w sektorze usług mają pozytywny wpływ na sektor usług w kraju goszczącym, o tyle ich pośrednie korzyści (*spillovers*) w sektorze przetwórstwa przemysłowego nie występują (Doytch i Uctum 2019, s. 41).

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury można postawić następujące wnioski:

- 1) determinanty ZIB w sektorze usług różnią się pod względem rodzaju usług;
- 2) ZIB w sektorze usług są bardziej dynamiczne niż ZIB w sektorze przetwórstwa przemysłowego, są też bardziej podatne na wielkość rynku, a koszty pracy można uznać w tym przypadku za mniej ważne niż stopień wykwalifikowania siły roboczej;
- 3) ZIB w sektorze usług są często powiązane z ZIB w sektorze przetwórstwa przemysłowego;
- 4) ZIB w sektorze usług idą w parze z liberalizacją handlu, dzięki nim możliwe jest ograniczenie powiązanych z handlem kosztów;
- 5) ZIB w sektorze usług mają pozytywny wpływ na TFP, przy czym skala tego oddziaływania jest nierównomierna w przekroju branż i gospodarek; siła i występowanie

tego efektu zależy nie tylko od czynnika moderującego, jakim jest zdolność do absorpcji transferowanej wiedzy przez firmy krajowe, ale również od zaawansowania technologicznego obszaru usług otrzymującego ZIB;

- 6) poprzez wpływ na TFP oraz na wzrost gospodarczy (np. poprzez stymulowanie zatrudnienia) ZIB w sektorze usług mogą również przekładać się na konkurencyjność gospodarki goszczącej.

Przedstawione wyżej wnioski sugerują, że postawiona w tym badaniu hipoteza o istnieniu związku między aktywnością ZIB w sektorze usług i konkurencyjnością międzynarodową polskiej gospodarki w tym obszarze jest uzasadniona. Należy ją jednak uzupełnić o możliwość występowania dwóch rodzajów badanego związku, tj. bezpośredniego (ZIB  $\leftrightarrow$  konkurencyjność) i pośredniego (ZIB  $\leftrightarrow$  zmienna mediująca  $\leftrightarrow$  konkurencyjność). Wniosek ten znajdzie swoje odzwierciedlenie w części empirycznej prezentowanego badania.

## 7.5. Empiryczne powiązanie konkurencyjności polskiej gospodarki w obszarze usług z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Analiza porównawcza

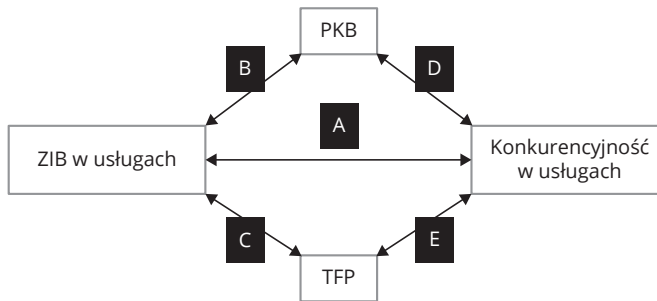
Mając na uwadze relatywnie niską pod względem wymogów modelowania ekonometrycznego szeregów czasowych ( $n = 10$ ,  $n = 9$  w przypadku Słowacji) oraz modelowania panelowego ( $n = 36$ ) liczbę obserwacji, do analizy wykorzystano nieparametryczne współczynniki korelacji (Tau Kendalla –  $r_t$ , i rho Spearmana –  $r_s$ ; tabela 7.1). W badaniu przyjęto poziom istotności statystycznej ( $\alpha$ ) równy 5%. W celu ustrukturyzowania tej części rozważań (w nawiązaniu do przeanalizowanej literatury) postawiono pięć hipotez ( $H_A$ – $H_E$ ; rysunek 7.1), które mają charakter pomocniczy względem głównej hipotezy badawczej zaprezentowanej we wstępie:

- $H_A$  – istnieje statystycznie istotna korelacja między zasobami ZIB w sektorze usług w kraju goszczącym  $i$  oraz konkurencyjnością sektora usług w tym kraju:  $r(I\_FDI\_U\_i, RCA\_U\_i) \neq 0$ ;
- $H_B$  – istnieje statystycznie istotna korelacja między zasobami ZIB w sektorze usług w kraju goszczącym  $i$  oraz wartością PKB w tym kraju:  $r(I\_FDI\_U\_i, PKB\_i) \neq 0$ ;
- $H_C$  – istnieje statystycznie istotna korelacja między zasobami ZIB w sektorze usług w kraju goszczącym  $i$  oraz wartością TFP<sup>6</sup> w tym kraju:  $r(I\_FDI\_U\_i, TFP\_i) \neq 0$ ;

<sup>6</sup> TFP jest tu rozumiana jako „część produkcji niewyjaśnionej przez ilość zasobów wykorzystanych w produkcji” (Comin 2010, s. 260), tj. jako niewyjaśniona przez mierzalne czynniki część wzrostu gospodarczego, czyli tzw. reszty Solowa (Fernald 2014).

- $H_D$  – istnieje statystycznie istotna korelacja między PKB w kraju goszczącym  $i$  oraz konkurencyjnością międzynarodową sektora usług w tym kraju:  $r(PKB_i, RCA_U_i) \neq 0$ ;
- $H_E$  – istnieje statystycznie istotna korelacja między TFP w kraju goszczącym  $i$  oraz konkurencyjnością międzynarodową sektora usług w tym kraju:  $r(TFP_i, RCA_U_i) \neq 0$ .

Rysunek 7.1. Graficzna prezentacja pomocniczych hipotez badawczych



Źródło: opracowanie własne.

W ramach analizy związku bezpośredniego między zasobami ZIB w sektorze usług i RCA ( $H_A$ ) pomocnicza hipoteza badawcza została potwierdzona tylko w odniesieniu do Słowacji, w przypadku której oszacowany współczynnik jest mniejszy od zera (tabela 7.1). Druga pomocnicza hipoteza badawcza ( $H_B$ ), jak można było się tego spodziewać po przeglądzie literatury na temat wpływu ZIB w sektorze usług oraz ZIB ogółem na gospodarkę kraju goszczącego, została potwierdzona i oszacowane współczynniki są dodatnie (tabela 7.2). Trzecia pomocnicza hipoteza badawcza ( $H_C$ ) została potwierdzona w przypadku Węgier ( $r < 0$ ) i Polski ( $r > 0$ ), przy  $\alpha = 5\%$ , oraz Słowacji  $r > 0$ , przy  $\alpha = 10\%$  (tabela 7.3). Różne wyniki otrzymane w odniesieniu do poszczególnych gospodarek mogą (jak zaznaczyli np. Fernandes i Paunov 2012, a także inni autorzy, których prace przeanalizowano w tym rozdziale) wynikać ze specyficznych obszarów/rodzajów usług, w których dokonano ZIB. Korelacje w zakresie konkurencyjności międzynarodowej w usługach z PKB ( $H_D$ ) występują tylko w przypadku Słowacji ( $r < 0$ ) – tabela 7.4, podczas gdy dla pary RCA–TFP żaden z obliczonych współczynników nie jest statystycznie różny od zera ( $H_E$ ; tabela 7.5). W odniesieniu do  $H_E$  należy dodać, że przy  $\alpha = 10\%$  wyniki dotyczące Słowacji są niejednoznaczne.

Tabela 7.1. Wyniki analizy korelacji dla  $H_A$ 

Rodzaj współczynnika korelacji	Zmienne/zmienne	Opis	RCA_U_CZ	RCA_U_H	<b>RCA_U_PL</b>	RCA_U_SK
Tau b Kendalla	I_FDI_S_U_CZ	$r_t$	-0,244			
	n=10	ist.	0,325			
	I_FDI_S_U_H	$r_t$		-0,333		
	n=10	ist.		0,18		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_t</math></b>			<b>0,067</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>0,788</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_t$				-0,778
	n=9	ist.				0,004
rho Spearmana	I_FDI_S_U_CZ	$r_s$	-0,297			
	n=10	ist.	0,405			
	I_FDI_S_U_H	$r_s$		-0,442		
	n=10	ist.		0,2		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_s</math></b>			<b>0,079</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>0,829</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_s$				-0,900
	n=9	ist.				0,001

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade (2019) oraz OECD (2019b).

Tabela 7.2. Wyniki analizy korelacji dla  $H_B$ 

Rodzaj współczynnika korelacji	Zmienne/zmienne	Opis	PKB_CZ	PKB_H	<b>PKB_PL</b>	PKB_SK
Tau b Kendalla	I_FDI_S_U_CZ	$r_t$	.644			
	n=10	ist.	.009			
	I_FDI_S_U_H	$r_t$		.511		
	n=10	ist.		.040		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_t</math></b>			<b>.689</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.006</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_t$				.833
	n=9	ist.				.002
rho Spearmana	I_FDI_S_U_CZ	$r_s$	.794			
	n=10	ist.	.006			
	I_FDI_S_U_H	$r_s$		.673		
	n=10	ist.		.033		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_s</math></b>			<b>.782</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.008</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_s$				.917
	n=9	ist.				.001

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego (2019c) oraz OECD (2019b).

Tabela 7.3. Wyniki analizy korelacji dla  $H_c$ 

Rodzaj współczynnika korelacji	Zmienne/zmienne	Opis	TFP_CZ	TFP_H	TFP_PL	TFP_SK
Tau b Kendalla	I_FDI_S_U_CZ	$r_t$	.067			
	n=10	ist.	.788			
	I_FDI_S_U_H	$r_t$		-.778		
	n=10	ist.		.002		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_t</math></b>			<b>.867</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.000</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_t$				.500
	n=9	ist.				.061
rho Spearmana	I_FDI_S_U_CZ	$r_s$	.079			
	n=10	ist.	.829			
	I_FDI_S_U_H	$r_s$		-.903		
	n=10	ist.		.000		
	<b>I_FDI_S_U_PL</b>	<b><math>r_s</math></b>			<b>.952</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.000</b>	
	I_FDI_S_U_SK	$r_s$				.683
	n=9	ist.				.042

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FRED (2019) oraz OECD (2019b).

Tabela 7.4. Wyniki analizy korelacji dla  $H_p$ 

Rodzaj współczynnika korelacji	Zmienne/zmienne	Opis	PKB_CZ	PKB_H	PKB_PL	PKB_SK
Tau b Kendalla	RCA_U_CZ	$r_t$	-.067			
	n=10	ist.	.788			
	RCA_U_H	$r_t$		-.289		
	n=10	ist.		.245		
	<b>RCA_U_PL</b>	<b><math>r_t</math></b>			<b>.289</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.245</b>	
	RCA_U_SK	$r_t$				-.689
	n=9	ist.				.006
rho Spearmana	RCA_U_CZ	$r_s$	-.103			
	n=10	ist.	.777			
	RCA_U_H	$r_s$		-.358		
	n=10	ist.		.310		
	<b>RCA_U_PL</b>	<b><math>r_s</math></b>			<b>.273</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.446</b>	
	RCA_U_SK	$r_s$				-.794
	n=9	ist.				.006

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade (2019) oraz Banku Światowego (2019c).

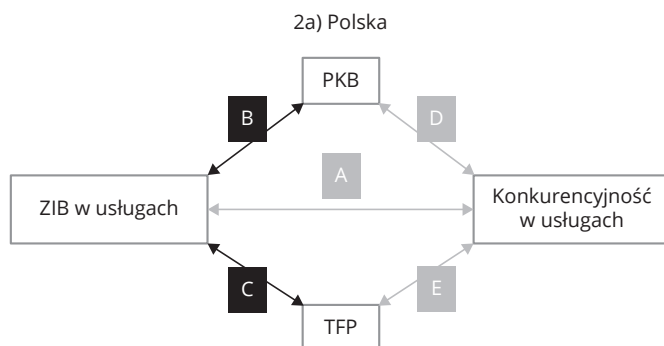
Tabela 7.5. Wyniki analizy korelacji dla  $H_e$ 

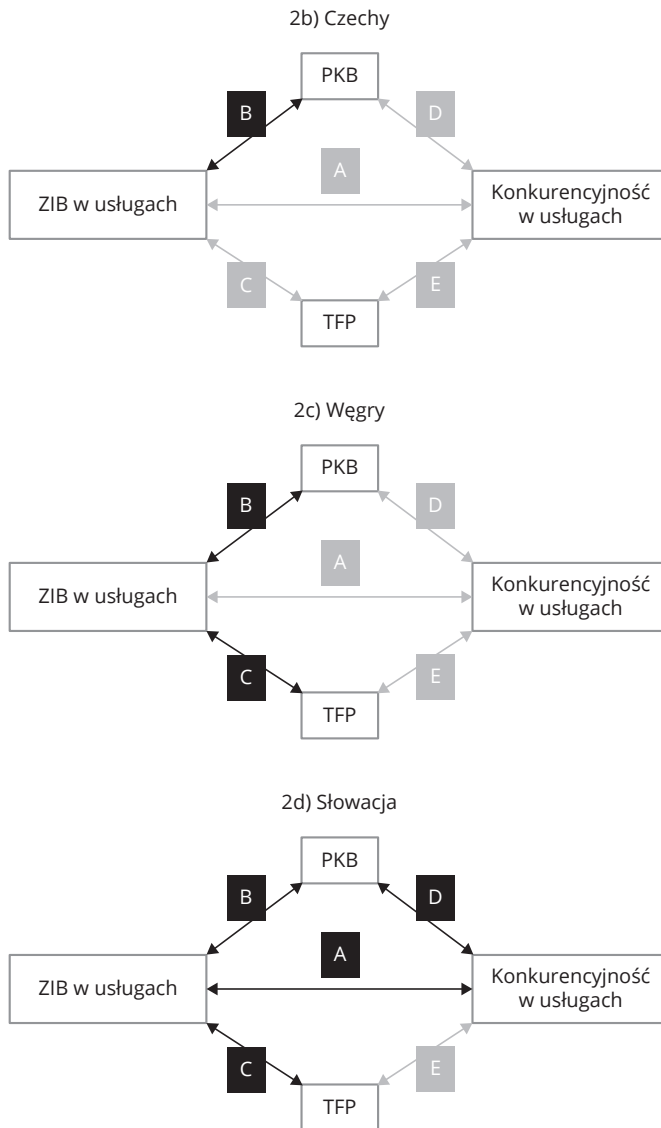
Rodzaj współczynnika korelacji	Zmienne/zmienne	Opis	TFP_CZ	TFP_H	TFP_PL	TFP_SK
Tau b Kendalla	RCA_U_CZ	$r_t$	.067			
	n=10	ist.	.788			
	RCA_U_H	$r_t$		.200		
	n=10	ist.		.421		
	<b>RCA_U_PL</b>	<b><math>r_t</math></b>			<b>.200</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.421</b>	
	RCA_U_SK	$r_t$				-.378
n=9	ist.				.128	
rho Spearmana	RCA_U_CZ	$r_s$	.055			
	n=10	ist.	.881			
	RCA_U_H	$r_s$		.358		
	n=10	ist.		.310		
	<b>RCA_U_PL</b>	<b><math>r_s</math></b>			<b>.285</b>	
	<b>n=10</b>	<b>ist.</b>			<b>.425</b>	
	RCA_U_SK	$r_s$				-.552
n=9	ist.				.098	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade (2019) oraz FRED (2019).

W przypadku Polski (rysunek 7.2, panel 2a) analiza korelacji nie potwierdziła występowania bezpośredniego lub pośredniego (z PKB lub TFP jako zmiennymi mediującymi) związku między ZIB w sektorze usług ulokowanych w Polsce i konkurencyjnością polskiego sektora usług. Innymi słowy, postawiona w tym badaniu hipoteza nie została potwierdzona.

Rysunek 7.2. Graficzna prezentacja wyników analizy korelacji pomocniczych hipotez badawczych





——— Hipoteza/relacja potwierdzona.

- - - - - Hipoteza/relacja niepotwierdzona.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego (2019c), OECD (2019b), UN Comtrade (2019) oraz FRED (2019).

Wnioski dotyczące postawionych pomocniczych pięciu hipotez badawczych są takie same dla Węgier (rysunek 7.2, panel 2c). Ciekawym przypadkiem jest Słowacja (rysunek 7.2, panel 2d), w odniesieniu do której zidentyfikowano (z PKB jako zmienną mediującą) pośredni związek między ZIB w sektorze usług i RCA w usługach.

Tabela 7.6. Zestawienie wniosków dotyczących postawionych pomocniczych hipotez badawczych

Pomocnicza hipoteza badawcza	Czechy	Węgry	<b>Polska</b>	Słowacja
$H_A$	nie	nie	<b>nie</b>	tak
$H_B$	tak	tak	<b>tak</b>	tak
$H_C$	nie	tak	<b>tak</b>	tak*
$H_D$	nie	nie	<b>nie</b>	tak
$H_E$	nie	nie	<b>nie</b>	nie

\* Dla  $\alpha = 10\%$ .

Źródło: ibidem.

## 7.6. Podsumowanie

W prezentowanym badaniu postawiono hipotezę sugerującą, że istnieje związek między aktywnością ZIB w usługach i konkurencyjnością międzynarodową polskiej gospodarki w sektorze usług. W celu zweryfikowania tego założenia dokonano przeglądu literatury naukowej opisującej czynniki determinujące ZIB w sektorze usług oraz wpływ ZIB w sektorze usług na gospodarkę goszczącą. Analiza determinantów ZIB dostarczyła podstaw do badania ZIB w sektorze usług i ich wpływu na gospodarkę kraju goszczącego (wskazując np. na dwukierunkową relację ZIB w sektorze usług i PKB), a porównanie danych dotyczących Polski na tle pozostałych gospodarek Grupy Wyszehradzkiej pozwoliło zrelatywizować otrzymane wyniki. Mając na uwadze ograniczoną liczbę danych, w badaniu wykorzystano nieparametryczne współczynniki korelacji.

W toku przeprowadzonej analizy literatury wykazano, że istnieją różnice między ZIB w sektorze usług i ZIB w sektorze przetwórstwa przemysłowego odnoszące się do czynników pozwalających opisywać te zjawiska. Mowa tu nie tylko o różnych determinantach, lecz także o ich zróżnicowaniu ze względu na czas oddziaływania (wpływ krótko- vs długookresowy). Analiza literatury pokazała również, że ZIB w sektorze usług pozytywnie wpływają na gospodarkę goszczącą, np. poprzez stymulację TFP, wiedzy, zatrudnienia czy samego PKB. Na podstawie tych spostrzeżeń postawiono pięć pomocniczych hipotez badawczych, uwzględniających zarówno bezpośredni, jak i pośredni (z PKB i TFP jako zmiennymi mediującymi) związek między ZIB w sektorze usług a konkurencyjnością usług.

O ile analiza literatury uzasadniła postawienie głównej hipotezy w tym badaniu, o tyle przeprowadzona analiza empiryczna nie przyniosła jej potwierdzenia. Wniosek



dotyczący Polski jest pod tym względem taki sam jak w odniesieniu do Czech i Węgier. Przypadkiem odmiennym jest Słowacja, dla której zidentyfikowano bezpośredni oraz pośredni (z PKB jako zmienną mediującą) związek między ZIB w sektorze usług a konkurencyjnością tego obszaru. Zaobserwowana w tym badaniu rozbieżność wniosków między analizowanymi gospodarkami nie jest nowym zjawiskiem. Różnice wyników mogą wynikać np. z odmiennego poziomu zaawansowania technologicznego (Armenise, Giovannetti i Santoni 2015), różnej charakterystyki ZIB (Fernandes i Paunov 2012) oraz specjalizacji w poszczególnych obszarach sektora usług (Sass, Gál i Juhász 2018). Kolejnym czynnikiem, który może wpływać na otrzymane wyniki, jest wybór charakteru TFP, a dokładniej możliwa heterogeniczność poszczególnych jego elementów (takich jak np. technologia, wiedza organizacyjna i inne dane nieuwzględnione jako zmienne objaśniające w równaniu wzrostu gospodarczego wykorzystanego przy szacowaniu wartości TFP) w przekroju badanych gospodarek.

Ograniczaniem badania, wynikającym z dostępności danych, jest zastosowana metoda ilościowa, która ma charakter bardziej poznawczy niż determinujący. Jego możliwym przyszłym rozwinięciem – w przypadku pozyskania dłuższych szeregów czasowych lub podjęcia decyzji o rozszerzeniu panelu, z zachowaniem wymogu jego wewnętrznej homogeniczności – jest zastosowanie bardziej zaawansowanej metody modelowania ekonometrycznego. Oszacowanie wartości parametrów modelu  $RCA_{it} = \beta_0 + \beta_a X_{a,it} + \beta_{ZIB\_U} ZIB\_U_{it} + \varepsilon_{it}$ , gdzie  $X_{a,it}$  reprezentuje zestaw  $a$  zmiennych wpływających na  $RCA_{it}$  innych niż ZIB w sektorze usług ( $ZIB\_U_{it}$ ) dla kraju  $i$  w czasie  $t$ , dostarczyłoby wniosków na temat występowania związku przyczynowo-skutkowego.

## Bibliografia

- Armenise M., Giovannetti G., Santoni G. (2015), *Do FDI in business services affect firms' TFP? Evidence from Italian provinces*, w: *Geographical labor market imbalances. Recent explanations and cures*, red. Ch. Mussida, F. Pastore, Springer, Berlin–Heidelberg, s. 195–217.
- Balassa B. (1965), *Trade liberalization and Revealed Comparative Advantage*, "The Manchester School", no. 2, s. 99–123.
- Bank Światowy (2019a), *Consumer price index (2010 = 100)*, <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL> (17.09.2019).
- Bank Światowy (2019b), *Population, total*, <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl> (17.09.2019).
- Bank Światowy (2019c), *GDP (current US\$)*, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.cd> (26.09.2019).

- Comin D. (2006), *Total Factor Productivity*, w: *Economic Growth*, red. S.N. Durlauf, L.E. Blume, Palgrave Macmillan, London, s. 260–263.
- Doych N., Uctum M. (2019), *Spillovers from foreign direct investment in services: Evidence at sub-sectoral level for the Asia-Pacific*, “Journal of Asian Economics”, vol. 60, s. 33–44.
- Fernald J. (2014), *A Quarterly, Utilization-Adjusted Series on Total Factor Productivity*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper, no. 2012–19.
- Fernandes A.M., Paunov C. (2012), *Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: Evidence for Chile*, “Journal of Development Economics”, no. 2, s. 305–321.
- FRED (2019), *Total Factor Productivity*, <https://fred.stlouisfed.org/search/?nasw=0&st=total%20factor%20productivity&t=productivity%3Bslovakia&rt=slovakia&ob=sr&od=desc> (26.09.2019).
- Ishikawa J., Morita H., Mukunoki H. (2010), *FDI in post-production services and product market competition*, “Journal of International Economics”, vol. 82, s. 73–84.
- Javorcik B.S. (2015), *Does FDI bring good jobs to host countries?*, “World Bank Research Observer”, no. 1, s. 74–94.
- Jones J., Wren C. (2016), *Does Service FDI Locate Differently to Manufacturing FDI? A Regional Analysis for Great Britain*, “Regional Studies”, no. 12, s. 1980–1994.
- Kolstad I., Villanger E. (2008), *Determinants of foreign direct investment in services*, “European Journal of Political Economy”, no. 2, s. 518–533.
- Lo D., Hong F., Li G. (2016), *Assessing the role of inward Foreign Direct Investment in Chinese economic development, 1990–2007: Towards a synthesis of alternative views*, “Structural Changes and Economic Dynamics”, vol. 37, s. 107–120.
- Misala J. (2009), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- Napiórkowski T.M. (2017a), *The role of Foreign Direct Investment in economic growth. The production function perspective*, “OPTIMUM. Studia Ekonomiczne”, vol. 5(89), s. 221–236.
- Napiórkowski T.M. (2017b), *The impact of Foreign Direct Investment on Poland’s economic competitiveness*, w: *Poland competitiveness report 2017. Internationalization and Poland’s competitive position*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 81–97.
- NBP (2019), *Cykliczne materiały analityczne NBP Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> (17.09.2019).
- OECD (2019a), *FDI flows by industry*, [https://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=FDI\\_FLOW\\_INDUSTRY](https://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=FDI_FLOW_INDUSTRY) (13.09.2019).
- OECD (2019b), *FDI positions by industry*, [https://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=FDI\\_position\\_INDUSTRY](https://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=FDI_position_INDUSTRY) (13.09.2019).
- Piłarska Cz. (2007), *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 738, s. 5–27.
- Ramasamy B., Yeung M. (2010), *The determinants of Foreign Direct Investment in services*, “The World Economy”, no. 4, s. 573–596.
- Riedl A. (2010), *Location factors of FDI and the growing services economy. Evidence for transition countries*, “Economics of Transition”, no. 4, s. 741–761.

- Sass M., Gál Z., Juhász B. (2018), *The impact of FDI on host countries: the analysis of selected service industries in the Visegrad countries*, "Post-Communist Economies", no. 5, s. 652–674.
- Svedin D., Stage J. (2016), *Impacts of Foreign Direct Investment on efficiency in Swedish manufacturing*, "Springer Plus", vol. 5(1), s. 614.
- UN Comtrade (2019), *UN Comtrade Database*, <https://comtrade.un.org/data/> (18.09.2019).
- UNCTAD (2018), *Trade in services and employment*, United Nations Conference on Trade and Development, New York–Geneva.
- UNCTAD (2019), *Revealed comparative advantage*, <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html> (18.09.2019).
- Wang C.C., Wu A., (2016), *Geographical FDI Knowledge spillover and innovation of indigenous firms in China*, "International Business Review", no. 4, s. 895–906.
- Yean T.H., Kam A.J.Y., Noh N., (2018), *The determinants of inward FDI in selected services industries in Malaysia*, "Prague Economic Papers" 2018, no. 2, s. 215–231.
- Zhang K.H., (2015), *What drives export competitiveness? the role of FDI in Chinese manufacturing*, "Contemporary Economic Policy", no. 3, s. 499–512.



Część III

**Główne czynniki konkurencyjności  
polskiej gospodarki w latach 2010–2019  
w kontekście wyzwań związanych  
z rozwojem sektora usług**



# Polska polityka gospodarcza w kontekście rozwoju sektora usług

*Adam Czerniak, Ryszard Rapacki*

## 8.1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest prezentacja wyników analizy zmierzającej do oceny głównych kierunków polityki gospodarczej od czasu objęcia władzy przez rząd Prawa i Sprawiedliwości, ze szczególnym uwzględnieniem działań warunkujących rozwój sektora usług. W rozdziale przedstawiamy również najważniejsze wyzwania w zakresie polityki gospodarczej po czterech latach sprawowania rządów przez PiS. W tym kontekście sygnalizujemy też potencjalne skutki działań podejmowanych w innych, pozaekonomicznych obszarach polityki państwa, zwłaszcza w zakresie ładu prawnego, które miały w naszej ocenie bardzo silny wpływ na warunki prowadzenia działalności gospodarczej i inwestycyjnej w Polsce.

## 8.2. Kierunki polityki makroekonomicznej

Po wygraniu wyborów w październiku 2015 r. nowa władza znalazła się w bardzo komfortowej sytuacji w kwestii swobody prowadzenia polityki gospodarczej. Ustawa budżetowa na 2016 r. po raz pierwszy od sześciu lat nie musiała być przedmiotem konsultacji z Brukselą, a rząd mógł podnosić wydatki przy jednoczesnym obniżaniu podatków oraz wprowadzać inne posunięcia zwiększające ekspansywność polityki fiskalnej bez ryzyka nałożenia kar przez instytucje unijne w ramach procedury nadmiernego deficytu. Co więcej, po przeprowadzeniu aukcji na sprzedaż operatorom telefonii komórkowej częstotliwości LTE państwo uzyskało jednorazowe dochody w wysokości 9,2 mld PLN, a dzięki zmianom cen aktywów NBP wpłacił do budżetu odpowiednio 7,9 i 8,7 mld PLN z wypracowanego zysku w 2016 i 2017 r. (Rada Ministrów 2016a; 2017b). Zapewniło to – w połączeniu z historycznie niskimi kosztami obsługi długu – przejściowo dużą przestrzeń do poluzowania polityki fiskalnej w Polsce.

W związku z powyższym jeszcze w grudniu 2015 r. nowy parlament wniósł poprawki do ustawy budżetowej i zapowiedział wprowadzenie jednego z najdroższych programów społecznych w historii Polski, tj. programu świadczeń wychowawczych „Rodzina 500+”. Zgodnie z ustawą, która weszła w życie 1 kwietnia 2016 r., państwo zaczęło wypłacać rodzicom comiesięczne świadczenie w wysokości 500 PLN na drugie i każde kolejne dziecko, a opiekunom o miesięcznych dochodach poniżej 800 PLN na członka rodziny – także na pierwsze dziecko. Z programu skorzystali rodzice 3,8 mln dzieci (Rada Ministrów 2017a), co kosztowało budżet państwa 1,9 mld PLN miesięcznie. Na obsługę wypłaty świadczeń państwo wydaje dodatkowo blisko 350 mln PLN rocznie. W sumie koszty programu wyniosły 17,6 mld PLN w 2016 i 23,8 mld PLN w 2017 r., czyli 1,2% PKB (albo inaczej 6,2% wydatków budżetu i 3,1% wydatków sektora finansów publicznych – SFP) (Rada Ministrów 2017c). W 2018 r. kwota ta została nieznacznie obniżona ze względu na uszczelnienie programu poprzez bardziej skrupulatną kontrolę wniosków o zasiłki. W rezultacie liczba dzieci objętych programem spadła do 3,6 mln, a koszty programu obniżyły się do 22,8 mld PLN (Rada Ministrów 2019a). Świadczenia wychowawcze to szоста pozycja w budżecie, a koszty programu przewyższają nakłady na m.in. szkolnictwo wyższe, badania i rozwój, zasiłki dla bezrobotnych, inwestycje drogowe czy wymiar sprawiedliwości.

Zgodnie z zapowiedziami rządu program miał stymulować wzrost dzietności, co przynajmniej częściowo miało zwiększyć przyszły zasób siły roboczej, a tym samym potencjalne tempo wzrostu gospodarczego. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS) zakłada, że dzięki wypłatom świadczeń uda się zrealizować najbardziej optymistyczny scenariusz prognozy GUS z 2014 r., czyli podwyższyć wskaźnik dzietności w Polsce do 1,60 w 2025 r. wobec 1,30 – w scenariuszu niskim – i 1,38 – w najbardziej prawdopodobnym scenariuszu średnim. Mimo dobrych pierwszych danych o wzroście wskaźnika dzietności z 1,29 w 2015 r. do 1,36 w 2016 r. i 1,45 w 2017 r. dalsza jego poprawa stała się mało prawdopodobna, a sam program nie miał długotrwałego wpływu na wzrost dzietności w Polsce. W 2018 r. wskaźnik dzietności powrócił bowiem do trendu spadkowego i wyniósł 1,43 (Rada Ministrów 2019a).

W średnim okresie wpływ programu „Rodzina 500+” na podaż pracy będzie jednak negatywny, gdyż zniechęci do podejmowania zatrudnienia przez osoby o niższych wynagrodzeniach, zwłaszcza tzw. drugich zarabiających w gospodarstwach domowych (*second earners*). Po pierwszym roku obowiązywania programu liczba aktywnych zawodowo kobiet w wieku 25–49 lat była o 65 tys. niższa niż w scenariuszu niezakładającym wprowadzenia programu „Rodzina 500+”, a z rynku pracy odeszły przede wszystkim kobiety lepiej wykształcone. Efekt ten został nieco zniwelowany w 2018 r. dzięki najwyższej od czasu globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. dynamice PKB i wzrostowi wynagrodzeń, który ograniczył dezaktywizację



zawodową kobiet do ok. 30–40 tys. osób mniej niż w kontrfaktycznym scenariuszu bez wypłaty świadczeń. Tym samym, jeżeli ziści się scenariusz rządowy, wpływ programu „Rodzina 500+” na demografię i rynek pracy zbilansuje się mniej więcej po 30 latach. Dopiero wtedy zacznie pracować wystarczająca liczba młodych ludzi urodzonych dzięki programowi, by zrównoważyć spadek aktywności zawodowej ich matek. Jeśli program będzie działał do 2050 r., przybędzie dodatkowe 2,5 mln Polaków (Myck 2016; Arak 2016).

Drugą najważniejszą zmianą dokonaną przez PiS w polityce gospodarczej było odwrócenie reformy emerytalnej z 2012 r. i przywrócenie od października 2017 r. wieku emerytalnego kobiet (na poziomie 60) i mężczyzn (na poziomie 65 lat). Posunięcie to zwiększyło wydatki na emerytury, zmniejszyło wpływy ze składek oraz obniżyło dochody podatkowe budżetu. Posługując się wyliczeniami rządu, można szacować, że w 2018 r., czyli pierwszym pełnym roku obowiązywania ustawy, deficyt SFP był o ponad 9 mld PLN wyższy niż w scenariuszu zakładającym dalsze stopniowe podnoszenie wieku emerytalnego (Rada Ministrów 2016b). Dodatkowym efektem obniżenia wieku emerytalnego był spadek aktywności zawodowej osób w wieku powyżej 50. roku życia. Tylko w IV kwartale 2017 r. na emeryturę przeszło 313 tys. osób (PAP 2018), a kolejne kilkadziesiąt tysięcy z początkiem 2018 r. Zgodnie z wynikami BAEL przełożyło się to na znaczny spadek aktywności zawodowej kobiet w wieku 60–64 lata, z 23,8% na koniec III kwartału 2017 r. do 20,8% na koniec I kwartału 2018 r., oraz mężczyzn w wieku 65–69 lat, z 18,9% do 14,6% w tym samym czasie. W rezultacie łączna stopa aktywności zawodowej osób powyżej 50. roku życia spadła wówczas z 34,8% do 33,3%, podczas gdy w okresie jesienno-zimowym rok wcześniej pozostawała na stabilnym poziomie.

Po uwzględnieniu opisanych wyżej zmian w 2025 r. będzie pracowało o prawie 900 tys. osób mniej niż w 2016 r., a w 2050 r. – aż o 1,6 mln osób mniej, co oznacza spadek zasobu pracy o 11% (GRAPE 2016). Ma to dwojaki wpływ na innowacyjność gospodarki. Po pierwsze, odejście z rynku pracy rzeszy osób w sytuacji rosnących niedoborów kadrowych przedsiębiorstw doprowadzi do spadku ich skłonności do inwestycji. W połowie 2018 r. aż 16,4% firm musiało zrezygnować lub ograniczyć plany inwestycyjne ze względu na braki kadrowe (Work Service 2018), a odsetek ten stopniowo wzrasta. Niższa skłonność do inwestowania firm przekłada się z kolei na innowacyjność gospodarki, zwłaszcza w tych branżach, w przypadku których niedobory są największe, czyli w budownictwie oraz usługach ICT. Po drugie, na skutek obniżenia wieku emerytalnego rynek pracy opuszczają pracownicy z największym stażem. To również ogranicza zdolność przedsiębiorstw do podnoszenia produktywności poprzez wdrażanie innowacyjnych rozwiązań. Dlatego, mimo że aż 3/4 przedsiębiorstw odczuwa problemy z pozyskaniem nowych pracowników, jedynie 17,9% planów inwestycyjnych

firm polega głównie na unowocześnianiu technologii produkcyjnej, w tym jej automatyzacji (NBP 2019).

Poza powyższymi posunięciami rząd PiS dokonał w polityce fiskalnej również szeregu innych zmian o mniejszej skali. Do najważniejszych należy wprowadzenie progresywnej kwoty wolnej od podatku. Od 2017 r. osoby o podstawie opodatkowania do 6,6 tys. PLN rocznie są zwolnione z podatku dochodowego (PIT), a osobom o dochodach przekraczających drugi próg podatkowy (85,5 tys. PLN) przysługuje niższa kwota wolna od podatku niż przed zmianami. Od 2018 r. kwota wolna od podatku została podniesiona dalej do 8 tys. PLN. Zmiany te spowodowały wzrost deficytu SFP o 1 mld PLN w 2018 r. i według szacunków zwiększą go o kolejnych kilkaset milionów złotych w następnych latach. Oprócz zmiany kwoty wolnej od podatku rząd zdecydował się na częściowe odmrożenie płac w sektorze publicznym, podwyżki wynagrodzeń dla pracowników mundurowych, lekarzy rezydentów i ratowników medycznych oraz nauczycieli.

Łączne koszty wszystkich reform wprowadzonych przez PiS w obrębie sektora finansów publicznych przekroczyły w 2018 r. 35 mld PLN. Mimo takiego wzrostu publicznych wydatków dyskrejonalnych deficyt sektora finansów publicznych w latach 2015–2018 stopniowo spadał z 2,7% PKB w 2015 r. do najniższego w historii poziomu 0,4% PKB w 2018 r. Na poprawę salda sektora finansów publicznych złożyły się przede wszystkim trzy czynniki – szybszy od potencjalnego wzrost gospodarczy w Polsce, uszczelnienie systemu podatkowego, zwłaszcza w obszarze podatków od towarów i usług, a także wprowadzenie dwóch nowych podatków.

Głównym źródłem wzrostu dodatkowych dochodów SFP było zwiększenie ściągalności podatków, zwłaszcza podatków pośrednich. W tym celu rząd PiS kontynuował rozpoczętą pod koniec rządów PO–PSL politykę walki z oszustwami podatkowymi i agresywną optymalizacją podatkową. Wprowadzono m.in. obowiązek przygotowania przez przedsiębiorstwa jednolitego pliku kontrolnego, który został rozszerzony od stycznia 2018 r., a także uruchomiono system monitoringu transportu drogowego, ustanowiono odwrócony VAT na niektóre towary i tzw. pakiet paliwowy, a od połowy 2019 r. wprowadzono monitoring transakcji finansowych firm (STIR) oraz obowiązek – w przypadku części transakcji – stosowania mechanizmu podzielonej płatności (*split payment*), w ramach której należność za podatek VAT odprowadzana jest na specjalny rachunek powierniczy. Zgodnie z szacunkami resortu finansów i fundacji CASE luka VAT, czyli odsetek należnych podatków od towarów i usług nietrafiających do budżetu państwa, zmalała z 24,2% w 2015 r. do 12,5% w 2018 r., przynosząc łączny wzrost wpływów z VAT na kwotę 21,1 mld PLN. Warto przy tym jednak zauważyć, że znaczne spowolnienie wzrostu dochodów z podatków pośrednich do zaledwie 2,7% r/r w 2019 r. (Ministerstwo Finansów 2020) sygnalizuje, że uszczelnianie mogło mieć

przynajmniej w części charakter procykliczny, a dalszy wzrost ściągłości podatków jest bardzo mało prawdopodobny.

W ramach finansowania zwiększonych wydatków publicznych od lutego 2016 r. rząd wprowadził podatek od niektórych instytucji finansowych (tzw. podatek bankowy). Objął on działające w Polsce banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, SKOK-i oraz firmy pożyczkowe, których aktywa przekraczają 2 mld PLN i które nie prowadzą programu naprawczego. Każda z tych organizacji płaci rocznie 0,44% wartości swoich aktywów pomniejszonych o wartość zakupionych obligacji skarbowych i kapitału własnego. W 2016 r. do budżetu wpłynęło łącznie 3,5 mld PLN – o wiele mniej niż zapisano w ustawie budżetowej (5,5 mld PLN). W 2017 r., ze względu na dłuższy okres obowiązywania podatku i wzrost cen aktywów, dochody z tego tytułu wzrosły do 4,3 mld PLN, a w 2018 r. – ze względu na rozwój sektora finansowego – zwiększyły się one do 4,5 mld PLN (Rada Ministrów 2019c). Poza podatkiem od niektórych instytucji finansowych PiS wprowadziło we wrześniu 2016 r. również podatek obrotowy dla placówek handlowych, ale Ministerstwo Finansów ze względu na sprzeciw Komisji Europejskiej musiało zawiesić jego obowiązywanie do końca pierwszej kadencji rządu PiS.

Silny spadek deficytu sektora finansów publicznych w latach 2015–2018 zachęcił PiS do wykorzystania przestrzeni fiskalnej w trakcie kampanii wyborczej. Ogłoszono tzw. piątkę Kaczyńskiego, czyli zestaw działań mających wesprzeć rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Składało się na niego zwiększenie transferów socjalnych, w tym rozszerzenie programu „500+” na pierwsze dziecko od połowy 2019 r. (jego koszt to 9,6 mld PLN w 2019 r. i ok. 20 mld PLN w kolejnych latach), wypłacenie w 2019 r. dodatkowego świadczenia emerytalnego w wysokości 1100 PLN (7,6 mld PLN w 2019 r.), wprowadzenie dodatkowych świadczeń dla rodziców wychowujących co najmniej czworo dzieci (0,8 mld PLN w 2019 r.) oraz zwiększenie transferów na wsparcie osób niepełnosprawnych (0,5 mld PLN w 2019 r.), a także planowane wydatki publiczne na rozszerzenie sieci połączeń autobusowych oraz obniżenie klina podatkowego poprzez likwidację podatku PIT dla osób do 26. roku życia, obniżenie najniższej stawki PIT z 18% do 17% oraz dwukrotne podniesienie kosztów uzyskania przychodów, które łącznie uszczuplą dochody podatkowe państwa o ponad 10 mld PLN od 2020 r. (Rada Ministrów 2019b). Skutki wszystkich powyższych zmian w zakresie polityki fiskalnej będą jednak odczuwalne dopiero od 2020 r., kiedy to zaczną oddziaływać w kierunku wzrostu deficytu sektora finansów publicznych.

W analizowanym okresie polityka gospodarcza rządu PiS była skoncentrowana przede wszystkim na zwiększaniu transferów socjalnych oraz zmianach w systemie podatkowym, a w kontekście wsparcia rozwoju gospodarczego – na zwiększeniu innowacyjności gospodarki oraz jej reindustrializacji, o czym pisaliśmy w poprzednim

raporcie (Czerniak i Rapacki 2019). Większość z powyższych działań nie miała żadnego wpływu na rozwój sektora usług w Polsce, a niektóre z nich mogły przynieść nawet niekorzystne efekty, związane z dodatkowymi obciążeniami biurokratycznymi w kontaktach z administracją skarbową lub obniżeniem podaży siły roboczej. Niekorzystny wpływ na rozwój sektora usług w Polsce miało też bardzo szybkie podnoszenie płacy minimalnej (z 1850 PLN brutto w 2016 r. do 2600 PLN brutto w 2020 r.) i wprowadzenie godzinowej stawki minimalnej od 2017 r., która objęła pracowników zatrudnionych na umowach cywilno-prawnych, szeroko rozpowszechnionych w branżach usługowych, zwłaszcza wśród firm zajmujących się obsługą i zarządzaniem nieruchomościami. Takie zmiany regulacyjne przyczyniły się do znacznego wzrostu kosztów działalności firm usługowych, wymuszając zwolnienia, automatyzację działalności i/lub konsolidację celem zwiększenia rentowności.

Analizując pomniejsze zmiany w polityce gospodarczej rządu PiS I kadencji, można wyróżnić także szereg działań, które miały pozytywny wpływ na rozwój sektora usług. Należą do nich: 1) zniesienie od stycznia 2017 r. podatku dochodowego od własności intelektualnej wnoszonej do spółki; 2) uruchomienie piaskownicy regulacyjnej (*IP Box*), dzięki której dochody przedsiębiorców uzyskane z praw własności intelektualnej, nabytych w drodze działalności badawczo-rozwojowej lub z usług badawczo-rozwojowych zakupionych od innych podmiotów, ale przez siebie opatentowanych, są opodatkowane preferencyjną stawką w wysokości 5%; 3) obniżenie od 2019 r. CIT dla firm o rocznych przychodach poniżej 1,2 mln EUR (ok. 430 tys. podmiotów) z 15% do 9%; 4) obniżenie składek na ZUS dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą o przychodach nie wyższych niż 2,5-krotność minimalnego wynagrodzenia. Powyższe zmiany były jednak w całości nakierowane albo na wzrost inwestycji w dziedzinie B+R, albo na zapewnienie lepszych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej najmniejszym przedsiębiorcom, niezależnie od branży, w której działają. W ramach polityki gospodarczej PiS zabrakło natomiast działań nakierowanych wyłącznie na rozwój sektora usług.

### 8.3. Najważniejsze wyzwania

W tej części scharakteryzujemy największe wyzwania, przed jakimi stoi polityka gospodarcza w Polsce. Obejmują one dwie kategorie zagrożeń rozwojowych. Do pierwszej zaliczamy zagrożenia znane, narastające od wielu lat, wynikające m.in. z zaniechań i błędów popełnionych przez poprzednie polskie rządy. Druga kategoria obejmuje nowe wyzwania, będące bezpośrednią konsekwencją pierwszych czterech lat sprawowania władzy przez Prawo i Sprawiedliwość.

Naszą charakterystykę przedstawiamy w dwóch uzupełniających się ujęciach. Pierwsze z nich obejmuje czynniki o charakterze koncepcyjnym, politycznym i instytucjonalnym, które tworzą szeroko rozumiane ramy prowadzonej działalności gospodarczej oraz wyznaczają strukturę i siłę oddziaływania bodźców wpływających na zachowania i decyzje podmiotów ekonomicznych. W drugim ujęciu wskazujemy na te wyzwania rozwojowe, które wiążą się ze sposobem funkcjonowania gospodarki, czynnikami jej wzrostu i osiąganymi wynikami makroekonomicznymi.

## Wyzwania o charakterze koncepcyjnym, politycznym i instytucjonalnym

**Pierwszą** z fundamentalnych słabości polskiej polityki gospodarczej jest brak wizji docelowego modelu kapitalizmu najbardziej odpowiadającego uwarunkowaniom i aspiracjom rozwojowym Polski. Cel transformacji systemowej w naszym kraju – zarówno na początku, jak i w jej trakcie – bywał definiowany w sposób nader abstrakcyjny jako stworzenie liberalnej gospodarki rynkowej (kapitalizmu), bez przesądzenia o jej konkretnym kształcie.

Sprawiło to m.in., że powstała w Polsce architektura instytucjonalna (model kapitalizmu) ma w dużej mierze znamiona konstrukcji „patchworkowej”. Poszczególne jej części pochodzą z różnych porządków instytucjonalnych, są wewnątrznie niespójne i wykazują niski stopień komplementarności. W konsekwencji, zamiast efektów dodatniej synergii i zwiększonej efektywności funkcjonowania, ta niespójność instytucjonalna staje się źródłem dodatkowych tarć, rosnącej mocy jałowej całego systemu i postępującej entropii (Rapacki i Gardawski 2019).

**Po drugie**, do tej pory nie udało się jasno zdefiniować obecnej i przyszłej roli Polski w UE – innej niż głównie jako beneficjenta funduszy unijnych. Konieczność sensownego i efektywnego wykorzystania funduszy (i instytucji) unijnych pozostaje poza dyskusją. Kierunki i sposoby wykorzystania środków unijnych powinny być jednak funkcją przyjętej strategii rozwoju (której zarysów, po czterech latach rządów PiS, można się tylko domyślać). Polska opanowała już całkiem dobrze sztukę pozyskiwania funduszy unijnych, ale znacznie gorzej radzi sobie z określaniem priorytetów rozwojowych przy ich wykorzystywaniu oraz sporządzaniem pełnego bilansu kosztów i korzyści różnych programów unijnych w kategoriach własnego interesu narodowego.

W tym kontekście należy postrzegać kolejne, **trzecie wyzwanie rozwojowe** w postaci ryzyka utrwalenia peryferyjnej pozycji Polski w UE. Bylibyśmy w takim przypadku głównie producentem mało skomplikowanych dóbr, ucieleśniających stosunkowo niewielką wartość dodaną i mało zaawansowane technologie oraz podwykonawcą produktów bardziej technologicznie zaawansowanych w globalnych sieciach

korporacji transnarodowych. W języku „ekonomii porównawczej kapitalizmu” (*comparative capitalism*) Polska stanowiłaby wówczas klasyczny przykład modelu „zależnej gospodarki rynkowej” (Nölke i Vliegenthart 2009) bądź też „gospodarki rynkowej drugiej kategorii uzależnionej od zagranicznych inwestycji bezpośrednich” (Myant i Drahoukoupil 2011).

**Po czwarte**, do największych wyzwań trzeba zaliczyć zawodność państwa w zakresie tworzenia warunków sprzyjających długofalowemu rozwojowi gospodarczemu, w tym zapewnienia dodatnich efektów zewnętrznych dla sektora prywatnego. Dotyczy to przede wszystkim niedofinansowania sfery B+R, braku wsparcia w przypadku tworzenia i podnoszenia jakości kapitału ludzkiego, niezrozumienia znaczenia jednej z największych barier rozwoju polskiej gospodarki, tj. niskiego zasobu kapitału społecznego, i niedostatecznego wspierania rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych.

**Po piąte**, słabość ta wynika m.in. z silnego „przechyłu” redystrybucyjnego w polityce wydatków publicznych kosztem wydatków rozwojowych, niespełniania tzw. złotej reguły finansów publicznych oraz z nasilającej się pogoni za rentą i trwałości nieproduktywnego modelu przedsiębiorczości (zob. Baumol 1990).

Co więcej, w Polsce utrzymują się – **po szóste** – symptomy Myrdalowskiego miękkiego państwa – ciągle jeszcze zbyt duży jest zakres „szarej strefy” i zbyt słabe przestrzeganie prawa, co oznacza m.in. silną asymetrię między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, z przewagą tych drugich (Rapacki (red.) i in. 2019). Równocześnie coraz liczniej pojawiają się przejawy niewystarczającej ilości i obniżającej się jakości dostarczanych przez państwo dóbr publicznych i dóbr społecznie pożądanых (takich jak np. ochrona zdrowia i edukacja).

Wreszcie **po siódme**, w odróżnieniu od kilku innych krajów z naszego regionu (Słowacja, kraje bałtyckie), w Polsce nie udało się w ciągu ostatnich 10 lat ograniczyć zakresu funkcji państwa i zmniejszyć jego wielkości. Jeżeli za podstawowy miernik wielkości państwa przyjąć udział wydatków publicznych w PKB, to przychodzi stwierdzić, że utrzymywał się on w ostatnich latach w Polsce – podobnie jak na początku lat 90. – powyżej 40%. Jest to wskaźnik ok. dwukrotnie wyższy niż w krajach o porównywalnym do naszego poziomie rozwoju gospodarczego (23–24%) i zbliżony do średniej unijnej i OECD. Oznacza to, że dźwigamy na swoich barkach zbyt dużo państwa w stosunku do naszych możliwości gospodarczych.

## Wyzwania natury makroekonomicznej

Z kolei do najważniejszych wyzwań rozwojowych szeroko rozumianej natury makroekonomicznej zaliczamy następujące zjawiska.

- 1) Niekorzystne trendy demograficzne – znaczny spadek liczby ludności (w perspektywie najbliższych 30–40 lat), zmiana struktury wiekowej społeczeństwa, emigracja i drenaż mózgow, trwały spadek stopy zależności, wyrażającej liczbę pracujących przypadających na jednego emeryta.
- 2) Niedoskonałości rynku pracy, których przejawami są m.in. niższy niż średnio w Unii Europejskiej stopień aktywności zawodowej ludności, wysoka stopa bezrobocia wśród ludzi młodych i duży udział tzw. elastycznych form zatrudnienia. Dodatkowo, na rynku tym w ostatnich latach wzmocnieniu uległy tzw. negatywne międzyokresowe sprzężenia zwrotne. Z jednej strony, w krótkim okresie rynek pracy staje się coraz bardziej elastyczny, co ułatwia m.in. absorpcję szoków asymetrycznych. Jednak z drugiej strony tendencja ta utrwała w dłuższym okresie dotychczasowe podstawy konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki (niskie koszty, niski i średni stopień przetworzenia eksportu, niewielka wartość dodana), gdyż osłabia bodźce do podnoszenia kwalifikacji i do innowacji (Rapacki 2016).
- 3) Najniższa w krajach Europy Środkowej i Wschodniej skłonność do oszczędzania i najniższa stopa inwestycji. W świetle endogenicznego modelu wzrostu gospodarczego to właśnie stopa inwestycji i krajowe oszczędności, które finansują te inwestycje w długim okresie, są warunkiem koniecznym szybkiego i trwałego wzrostu gospodarczego.
- 4) Utrzymująca się od lat niska innowacyjność polskiej gospodarki. Wśród licznych jej przejawów można wymienić m.in. niski, zaledwie 8-procentowy, udział wyrobów ucieleśniających najwyższą technikę (*high-tech*) w eksporcie towarów przetworzonych czy ogromny deficyt w międzynarodowej wymianie licencji (stosunek wydatków na import licencji do wpływów z ich eksportu wynosi 10:1).
- 5) Niski (a jak wynika z niektórych badań – nawet malejący) zasób kapitału społecznego w Polsce. Nasz kraj można by w związku z tym zaliczyć do kategorii „*low-trust society*” (Fukuyama 1997). Co więcej, o ile utrzymujący się brak zaufania Polaków do instytucji państwa jest silnie uwarunkowany historycznie, o tyle nowym zjawiskiem jest powstanie w Polsce symetrycznej nieufności w relacjach państwo–obywatel i państwo–przedsiębiorca prywatny. Jej przejawem jest m.in. mnożenie przez administrację barier biurokratycznych i zwiększanie zakresu ingerencji mogącej ograniczyć zakres uzyskanej już wolności gospodarczej.
- 6) Coraz wyraźniej na horyzoncie rysuje się kolejne poważne zagrożenie rozwojowe w postaci szybko rosnących napięć w krajowym bilansie energetycznym, wynikających m.in. z opóźnienia inwestycji w rozwój i modernizację bazy energetycznej. Nakłada się na nie perspektywa znacznego wzrostu kosztów wytwarzania i dostarczania energii elektrycznej w Polsce, wynikająca z przyjętych jesienią

2014 r. w Unii Europejskiej uzgodnień międzyrządowych (pakiet klimatyczny) dotyczących ograniczenia szkodliwych emisji i wiążącej się z tym konieczności przestawienia produkcji energii na technologie bardziej przyjazne dla środowiska naturalnego, oparte na odnawialnych źródłach energii.

## Najnowsze wyzwania

W tym punkcie sygnalizujemy najważniejsze wyzwania w zakresie polityki gospodarczej wynikające z działań podjętych przez Prawo i Sprawiedliwość w okresie pierwszych czterech lat sprawowania władzy. Utrzymanie dotychczasowego kierunku tych działań jest wysoce prawdopodobne w kontekście wygranych w 2019 r. wyborów parlamentarnych i oznacza m.in. kontynuację ekspansywnej polityki fiskalnej oraz łagodnej polityki pieniężnej. Za wielce prawdopodobne uważamy również kontynuowanie rozpoczętego w listopadzie 2015 r. scenariusza zmian instytucjonalnych mających na celu zmianę podstaw istniejącego dotychczas w Polsce porządku prawnego, co może prowadzić do dalszego pogorszenia wizerunku Polski za granicą, osłabienia jej międzynarodowej pozycji i rosnącej marginalizacji w Unii Europejskiej. Spełnienie się tego scenariusza będzie oznaczało pojawienie się kolejnych wyzwań w zakresie polityki gospodarczej w postaci następujących zagrożeń rozwojowych o charakterze – odpowiednio – krótko- oraz średnio- i długookresowym.

### a) Efekty krótkookresowe

- Silna ekspansja fiskalna, wynikająca głównie ze wzrostu wydatków budżetowych na zasiłki dla rodzin wielodzietnych (program „500+”). Jak wskazaliśmy w pierwszej części rozdziału, łączne koszty w przypadku sektora finansów publicznych wszystkich reform wprowadzonych przez PiS przekroczyły 35 mld PLN rocznie w 2018 r. Natomiast spełnienie wszystkich obietnic wyborczych tej partii w zakresie transferów społecznych może oznaczać wzrost dodatkowych obciążeń budżetu państwa nawet do 50 mld PLN rocznie.
- Zwiększone wydatki budżetowe (w większości przeznaczone na konsumpcję) finansowane z deficytu i długu publicznego uruchomią także mechanizm wypierania z gospodarki prywatnych inwestycji, co doprowadzi w konsekwencji do zmiany struktury podziału dochodu narodowego (od strony popytowej) – spadnie udział sektora prywatnego na rzecz sektora publicznego.
- Jednocześnie, na skutek zwiększenia „sztywnych” wydatków budżetowych, któremu nie będzie towarzyszył równoległy, trwały wzrost źródeł ich finansowania, może także wzrosnąć deficyt strukturalny.



- Utrzymujący się deficyt SFP, oznaczający wzrost ujemnych oszczędności państwa, ograniczy możliwości w zakresie finansowania inwestycji z oszczędności krajowych sektora prywatnego.
- W tym samym kierunku będzie oddziaływać kurczący się strumień samych oszczędności prywatnych, co będzie elementem bardzo prawdopodobnego w 2020 r. scenariusza: utrzymanie przez Radę Polityki Pieniężnej luźnego nastawienia polityki pieniężnej – dalszy wzrost oczekiwań i presji inflacyjnej – ujemna realna stopa procentowa – spadek krańcowej skłonności do oszczędzania.
- Wzrost postrzeganego ryzyka inwestycyjnego w Polsce (zwłaszcza politycznego i instytucjonalnego), co przełoży się na zwiększenie kosztu zaciągania pożyczek na międzynarodowych rynkach finansowych.
- Całkowity demontaż trójfilarowego systemu emerytalnego poprzez przejście w 2020 r. przez państwo pozostałej części aktywów emerytalnych zgromadzonych w OFE (nacionalizacja oszczędności emerytalnych). Tylko częściową przeciwwagą dla tego posunięcia było wprowadzenie w 2019 r. Pracowniczych Planów Kapitałowych, które – z jednej strony – oznaczało w istocie likwidację drugiego filara tego systemu, a z drugiej – przyniosło efekty znacznie mniejsze od założonych.
- Ustawowe obniżenie wieku emerytalnego (z 65 do 60 lat dla kobiet i z 67 do 65 dla mężczyzn) od 1 października 2017 r. Posunięcie to stwarza dodatkowe ograniczenie w przypadku bieżącej i przyszłej płynności Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i budżetu państwa. Jak wynika z niedawnych szacunków Santander Bank (styczeń 2019), łączne koszty obniżenia wieku emerytalnego wyniosły w 2018 r. ok. 7 mld PLN.

## b) Efekty średnio- i długookresowe

### Makroekonomiczne

- Wzrost presji i oczekiwań inflacyjnych. Wzrost ten będzie pochodną trzech powiązanych ze sobą czynników:
  - 1) znacznego rozluźnienia polityki fiskalnej i pieniężnej;
  - 2) niemal pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych w polskiej gospodarce (lukę produkcji szacuje się na zaledwie ok.  $-0,6\%$  potencjalnego PKB) oraz znacznego obniżenia potencjalnego tempa jej wzrostu (do maksymalnie  $2,5\%$  rocznie);
  - 3) negatywnych szoków podaźowych pochodzących zarówno z otoczenia, jak i z wewnątrz polskiej gospodarki (anomalie pogodowe i skutki epidemii koronawirusa).

- Może to oznaczać, że dodatkowe bodźce wzrostowe wywołane ekspansją fiskalną i/lub monetarną mogą doprowadzić do „przegrzania” polskiej gospodarki i – zamiast przyspieszenia jej wzrostu – przyspieszenia inflacji.
- W nieco dalszej perspektywie czynnikiem wpływającym na spowolnienie wzrostu polskiej gospodarki może stać się niewystarczająca skłonność do oszczędzania (obecnie ok. 17% PKB) i zbyt niska stopa inwestycji (17% zamiast co najmniej 24–25% PKB).
- W podobnym kierunku może oddziaływać efekt wypierania (zob. wyżej). Spowoduje on spadek przeciętnej efektywności wykorzystania zasobów w Polsce (spadek stopy wzrostu TFP) i tym samym – dalsze obniżenie potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki.
- W tym kontekście warto też ponownie wskazać na utrzymującą się sprzeczność między faktycznymi działaniami rządzącej formacji politycznej a najważniejszymi celami ogłoszonego przez wicepremiera Morawieckiego w połowie lutego 2016 r. Planu Na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (zakładającego m.in. wydatne podniesienie stopy oszczędności krajowych i stopy inwestycji, wzrost krajowej zdolności do innowacji, wspieranie kapitału krajowego). Jak wynika jednak z podstaw teorii ekonomii, nie da się jednocześnie podnieść stopy konsumpcji i stopy inwestycji przy założeniu ograniczania w gospodarce roli oszczędności zagranicznych.
- W planie Morawieckiego można też dostrzec wewnętrzną sprzeczność głębszej, instytucjonalnej natury. O ile bowiem sformułowane w planie cele (takie jak np. wzrost zdolności polskiej gospodarki do innowacji) zostały przejęte głównie z odmiany kapitalizmu zwanej liberalną gospodarką rynkową (lub inaczej – anglosaskim modelem kapitalizmu), o tyle środki i metody ich osiągnięcia (silny etatyzm i wzrost znaczenia pozarynkowych form koordynacji, renacjonalizacja) pochodzą z zupełnie innego porządku instytucjonalnego, określanego jako koordynowana gospodarka rynkowa (czy też inaczej – kontynentalny europejski bądź nordycki model kapitalizmu)<sup>1</sup>.
- Przejęcie przez rząd pozostałej części aktywów OFE przełoży się m.in. na zamianę (przesunięcie w czasie) oficjalnej, „widocznej” części długu publicznego w dług ukryty albo inaczej – „niewidoczny” (obietnice wypłat przyszłych emerytur) – i znaczny wzrost tej ostatniej formy długu.
- Obniżenie wieku emerytalnego spowoduje spadek podaży pracy, drastyczne obniżenie stopy zastąpienia dla przyszłych emerytów i może równocześnie

---

<sup>1</sup> Refleksję tę można jeszcze rozszerzyć i faktycznie realizowaną w Polsce strategię rozwojową ocenić jako osobliwe połączenie: 1) neoliberalnych celów, 2) konserwatywnych wartości oraz 3) etatystycznych, stosowanych przez autorytarną władzę polityczną środków i narzędzi, 4) w warunkach głębokich podziałów politycznych i braku dialogu społecznego.

zagrozić podstawom długookresowej wypłacalności ZUS oraz sektora finansów publicznych.

- Podobnie decyzja ta może jeszcze bardziej osłabić Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych, której wyniki już i tak znacznie się pogorszyły w konsekwencji dokonanej w 2014 r. przez rząd PO–PSL nacjonalizacji połowy aktywów emerytalnych OFE.

## Instytucjonalne

Cztery pierwsze lata rządów PiS spowodowały także pojawienie się nowych wyzwań rozwojowych w sferze instytucji. Do najważniejszych zagrożeń tego rodzaju należą:

- naruszenie podstaw systemu demokracji liberalnej opartej na trójpodziale władzy;
- rosnąca centralizacja władzy i nasilające się próby osłabiania samorządności lokalnej;
- ograniczanie możliwości działania „trzeciego sektora”, tj. organizacji pozarządowych;
- faktyczny demontaż służby cywilnej;
- ograniczanie zakresu wolności mediów;
- pogłębianie się istniejących w społeczeństwie podziałów – zanikanie poczucia wspólnoty;
- dalszy spadek poziomu zaufania i skłonności do współpracy w społeczeństwie;
- osłabienie bodźców do produktywnej przedsiębiorczości i inwestowania.

## 8.4. Podsumowanie – najważniejsze długofalowe konsekwencje

W podsumowaniu warto wskazać, że skumulowane oddziaływanie przedstawionych wyżej wyzwań rozwojowych i niedostateczna reakcja na nie polityki gospodarczej mogą przełożyć się na spadek międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. W szczególności warto zasygnalizować możliwość wystąpienia następujących długofalowych konsekwencji tego scenariusza:

- 1) utrwalenie się imitacyjnego i peryferyjnego wzorca rozwoju polskiej gospodarki;
- 2) zwiększenie roli instytucji nieformalnych kosztem formalnych;
- 3) postępujący proces anomii w społeczeństwie;
- 4) wzmocnienie bodźców sprzyjających nieproduktywnej i destrukcyjnej przedsiębiorczości;
- 5) dalszy wzrost mocy jałowej systemu instytucjonalnego i postępująca erozja instytucjonalnej przewagi komparatywnej Polski.

Wszystkie te czynniki mogą spowodować trwały spadek potencjalnego tempa wzrostu gospodarczego. Symptomy tej niekorzystnej tendencji już się zresztą w Polsce pojawiły – w ostatnich kilku latach nastąpiło obniżenie potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki z ponad 5% do ok. 2,5%, tj. o połowę. Co więcej, jak wynika m.in. z długookresowych projekcji Komisji Europejskiej, OECD i naszych własnych prognoz (Matkowski, Próchniak i Rapacki 2016)<sup>2</sup>, po 2020 r. tempo to może się zmniejszyć jeszcze bardziej i spaść poniżej 2% rocznie.

## Bibliografia

- Arak P. (2016), *Jak program 500+ wpłynie na rynek pracy*, Polityka Insight, 22.02.2016.
- Baumol W. (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, "Journal of Political Economy", vol. 98(5), s. 893–921.
- Czerniak A., Rapacki R. (2019), *Kierunki i najważniejsze wyzwania polityki gospodarczej w Polsce w kontekście czwartej rewolucji przemysłowej*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju Przemysłu 4.0*, red. A. Kowalski, M. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 165–180.
- European Commission (2016), *Autumn Economic Forecasts*, Brussels.
- European Commission (2018), *Autumn Economic Forecasts*, Brussels.
- GRAPE (2016), *Obniżenie wieku emerytalnego. Jakie będą skutki?*, <http://grape.org.pl/blog/co-dokladnie-oznacza-obnizanie-wieku-emerytalnego-w-polsce/> (25.10.2016).
- Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. (2016), *Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 853–892.
- Ministerstwo Finansów (2020), *Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za styczeń – grudzień 2019 r.*, Warszawa.
- Myant M., Drahekoupil J. (2011), *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe and Central Asia*, John Wiley & Sons, Hoboken–New York.
- Myck M. (2016), *Estimating Labour Supply Response to the Introduction of the Family 500+ Programme*, CenEA Working Paper Series, no. 01/16.
- NBP (2019), *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, nr 01/19, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa.
- Nölke A., Vliegenthart A. (2009), *Enlarging the Varieties of Capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe*, "World Politics", vol. 61(4), s. 670–702.
- PAP (2018), *ZUS zdecydował o wypłacie emerytur dla 313 tys. osób*, 5.01.2018.
- Rada Ministrów (2016a), *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2016–2019*, Warszawa.

---

<sup>2</sup> Najnowsza symulacyjna prognoza trajektorii rozwojowej polskiej gospodarki i procesu konwergencji dochodowej w stosunku do krajów UE-15 znajduje się w rozdziale 2 tego *Raportu*.

- Rada Ministrów (2016b), *Stanowisko Rady Ministrów wobec prezydenckiego projektu ustawy o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2017a), *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2017–2020*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2017b), *Ustawa budżetowa na rok 2018. Uzasadnienie*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2017c), *Sprawozdanie Rady Ministrów z realizacji ustawy o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci w latach 2016–2017*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2017d), *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2019a), *Sprawozdanie Rady Ministrów z realizacji ustawy o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci w 2018 roku*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2019b), *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2019–2022*, Warszawa.
- Rada Ministrów (2019c), *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 r. Omówienie*, Warszawa.
- Rapacki R. (2016), *The Institutional Underpinnings of the Prospective Euro Adoption in Poland*, w: *The Eurozone Enlargement: Prospect of New EU Member States for Euro Adoption*, red. Y. Koyama, Nova Science Publishers, New York, s. 65–86.
- Rapacki R., Gardawski J. (2019), *Istota i najważniejsze cechy kapitalizmu patchworkowego w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, w: *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, red. R. Rapacki, PWE, Warszawa, s. 343–353.
- Rapacki R. (red.), Próchniak M., Czerniak A., Gardawski J., Horbaczewska B., Karbowski A., Maszczyk P., Towalski R. (2019), *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, PWE, Warszawa.
- Work Service (2018), *Barometr Rynku Pracy X. III kwartał 2018 r.*, [https://www.workservice.com/pl/content/download/6806/50226/file/Raport\\_Barometr\\_Rynku\\_Pracy\\_X.pdf](https://www.workservice.com/pl/content/download/6806/50226/file/Raport_Barometr_Rynku_Pracy_X.pdf) (25.05.2019).



# Inwestycje i finansowanie rozwoju sektora usług w Polsce

*Piotr Maszczyk*

## 9.1. Wstęp

Wartość i dynamika zmian nakładów inwestycyjnych jest jedną z kluczowych zmiennych determinujących zarówno tempo wzrostu, jak i strukturę produktu krajowego brutto (PKB), a w konsekwencji konkurencyjność gospodarek. Tym samym inwestycje warunkują to, jak szybko będzie ewoluował model gospodarczy realizowany w danym kraju, co przekłada się z kolei m.in. na dynamikę rozwoju sektora usług. W Polsce do końca 2019 r. głównym źródłem finansowania inwestycji były środki krajowe, a napływ kapitału z zagranicy – jakkolwiek wciąż istotny – systematycznie malał. Niniejszy rozdział zawiera prezentację analizy wpływu nakładów inwestycyjnych na kształtowanie się konkurencyjności polskiej gospodarki i możliwości finansowania rozwoju sektora usług, ze szczególnym uwzględnieniem zmian, jakie zaszły w latach 2012–2019, na tle tendencji obserwowanych w innych krajach UE.

## 9.2. Analiza trendów utrzymujących się w latach 2012–2019

Analizując tempo i kierunki zmian wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2012–2019, należy uwzględnić trzy kluczowe elementy, które zdeterminowały kształtowanie się tej składowej popytu globalnego. Po pierwsze, ostatnie osiem lat to okres, w którym w gospodarce światowej, w szczególności w gospodarkach większości krajów UE, najpierw systematycznie zmniejszały się, a w 2017 r. całkowicie wygasły negatywne konsekwencje kryzysu z 2008 r. Oznacza to, że od 2014 r. czynniki egzogeniczne oddziaływały na wysokość i tempo zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w sposób neutralny, a w 2017 i 2018 r. – zdecydowanie dodatni. Po drugie, w 2019 r. można jednak było zaobserwować zmianę tego korzystnego trendu. Wzrost niepewności

i narastające przeświadczenie o nadchodzącym spowolnieniu w gospodarce światowej, a szczególnie spadek dynamiki wzrostu gospodarki niemieckiej i w konsekwencji unijnej, oznaczały, że czynniki egzogeniczne zaczęły mieć ponownie umiarkowanie niekorzystny wpływ na wysokość i dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce.

Po trzecie wreszcie, 2016 r. oznaczał dość zasadniczą zmianę polityki gospodarczej w Polsce, co było związane ze zmianą rządu po wyborach w 2015 r. Głęboka korekta polityki fiskalnej w połączeniu ze specyficzną retoryką, którą posługiwali się w mniej lub bardziej umiejętny sposób politycy koalicji partii skupionych wokół PiS, oznaczała, że w kontekście kształtowania się inwestycji czynniki endogeniczne miały absolutnie kluczowe znaczenie. Oczywiście ten silny negatywny wpływ adaptacyjnych oczekiwań podmiotów gospodarczych okazał się znacznie trwalszy, niż można było to przewidzieć jeszcze w pierwszej połowie 2019 r. Co prawda, w 2018 r. w Polsce odbyły się wybory lokalne, które ze względu na charakter poprzedzającej je kampanii sprzyjają wydatkowaniu środków na inwestycje publiczne, zaś wybory parlamentarne z 2019 r. również miały pozytywny wpływ na aktywność inwestycyjną podmiotów publicznych, lecz ostatecznie nie wpłynęło to znacząco na bardzo umiarkowaną aktywność inwestycyjną sektora przedsiębiorstw prywatnych. Oceniając zwłaszcza kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw w 2019 r., trudno oprzeć się wrażeniu, że na ich umiarkowaną dodatnią dynamikę w dalszym ciągu decydujący wpływ miały przede wszystkim zmienne silnie zeterminowane utrzymującą się niepewnością w relacjach państwa i sektora prywatnego. Tym samym neutralne i niekorzystne tendencje obserwowane w gospodarce światowej, jak również u wszystkich najważniejszych partnerów handlowych Polski, w połączeniu z pogarszającym się lokalnym klimatem inwestycyjnym, sukcesywnie zmniejszały znaczenie pozytywnych czynników, które doprowadziły do sukcesywnego wzrostu wartości inwestycji po 2016 r. Szczególnie, jeśli uwzględni się fakt, iż tempo wzrostu wartości inwestycji było wyższe zarówno na Węgrzech, jak i w Czechach. Każę to zrelatywizować opinię, dość powszechną wśród polityków i analityków sympatyzujących z obozem rządzącym, jakoby systematyczny wzrost wartości nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce, do jakiego doszło w ciągu ostatnich trzech lat, był pochodną korzystnego wpływu otoczenia politycznego na decyzje sektora przedsiębiorstw w tym zakresie.

Pierwsze dwa lata analizowanego przedziału czasowego (2012–2013) to okres spadku wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce. Negatywne tendencje w zakresie kształtowania się inwestycji w ciągu tych dwóch lat były związane z rozprzestrzenianiem się i utrzymywaniem w gospodarce światowej niekorzystnych konsekwencji kryzysu, który w 2008 r. pojawił się w gospodarce amerykańskiej, a w kolejnych latach rozszerzył się na skalę globalną. A zatem dopóki negatywne konsekwencje kryzysu



były silnie odczuwane w gospodarce światowej, dopóty znacząco zmniejszały wpływ korzystnych tendencji dających się zaobserwować w Polsce. Dopiero wraz z ostatecznym przewyciężeniem jego negatywnych konsekwencji w polskiej gospodarce w 2014 r. udało się ustabilizować dodatnie (choć już nierosnące) tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w dwóch kolejnych latach. Należy jednak podkreślić, iż podobnie jak w przypadku PKB negatywny wpływ turbulencji światowej gospodarki na wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce był – w porównaniu z innymi krajami UE – stosunkowo ograniczony. Wartość inwestycji liczona rok do roku nie zmniejszyła się w analizowanym podokresie bardziej niż o 1,8%, podczas gdy w 2007 r. kwota przeznaczona na inwestycje wzrosła aż o 17,6%.

Niewątpliwie rosnące nakłady inwestycyjne z jednej strony stymulowały wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki i umożliwiały jej ewolucyjne przekształcanie, z drugiej zaś – coraz lepiej radzące sobie na rynkach unijnych polskie przedsiębiorstwa zwiększały inwestycje i tym samym zdolności wytwórcze, aby zaspokoić rosnący w kraju i za granicą popyt. Ścieżka zmian zarówno PKB, jak i popytu globalnego oraz inwestycji w latach 2012–2019 w dalszym ciągu dostarcza pozytywnej weryfikacji stylizowanym faktom wynikającym z konstrukcji modelu popytowego. Zgodnie z jego założeniami inwestycje są tym składnikiem popytu globalnego, który znacznie silniej niż pozostałe reaguje na zmiany koniunktury i – tworząc specyficzny mechanizm sprzężenia zwrotnego – sam się do tej zmiany przyczynia. A zatem inwestycje stymulowały zarówno popytową, jak i podażową stronę polskiej gospodarki. Jak wskazują dane analizowane w dalszej części rozdziału, w ciągu ostatnich ośmiu lat taka właśnie zależność między inwestycjami i tempem wzrostu gospodarczego dała się zaobserwować w gospodarce. Spowolnienie tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe w 2015 r., mimo nieznacznego przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, należy w tym kontekście traktować jako zdarzenie jednorazowe, będące z jednej strony swobodą „korektą” dwucyfrowej dynamiki z roku poprzedniego, z drugiej zaś – wynikiem pozytywnego wpływu salda obrotów z zagranicą na tempo wzrostu gospodarczego. Tempo zmian popytu krajowego było bowiem w 2015 r. o blisko 1,5 p.p. niższe niż w roku poprzednim (3,4% wobec 4,7% w 2014 r.), co – zgodnie z założeniami modelu keynesowskiego – musiało się przełożyć na obniżenie dynamiki wzrostu inwestycji.

W 2012 r. (nazywanym nieprzypadkowo „rokiem drugiej fali kryzysu”) gwałtowne zmniejszenie się tempa wzrostu PKB względem roku poprzedniego (jedynie 1,6% wobec wcześniejszych 5%) oznaczało, jak można było tego oczekiwać, zmniejszenie się wartości inwestycji o 1,8%. Uzasadnione było zatem przypuszczenie, iż 2013 r., w którym tempo wzrostu PKB obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o 0,2 p.p., oznaczać będzie kolejny rok spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Spodziewany efekt wystąpił, a wartość inwestycji zmniejszyła się o 1,1%. W 2014 r. doszło do

przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego o blisko 2 p.p., co zgodnie z oczekiwaniami formułowanymi na podstawie modelu popytowego pozwoliło na zwiększenie nakładów brutto na środki trwałe o 10%. W 2015 r. tempo wzrostu PKB było jeszcze szybsze (3,8%), a nakłady inwestycyjne ponownie wzrosły, choć już wolniej niż w roku poprzednim (6,1%, czyli o blisko 4 p.p. wolniej). Spadek dynamiki tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych był jednak w tym przypadku – o czym wspomiano już wcześniej – spowodowany wolniejszym tempem wzrostu popytu krajowego. W 2016 r. tempo wzrostu gospodarczego obniżyło się w stosunku do poprzedniego okresu o blisko 1 p.p., co – jak można było przypuszczać na podstawie wniosków wypływających z modelu popytowego – doprowadziło do spadku wartości nakładów inwestycyjnych o niespełna 8%. Analogiczne tendencje utrzymywały się w 2017 r. Przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego do 4,8% (czyli o ponad 2 p.p.), pozwoliło nie tylko odwrócić dotychczasowe, negatywne tendencje, ale też uzyskać blisko czteroprocentowy wzrost nakładów inwestycyjnych.

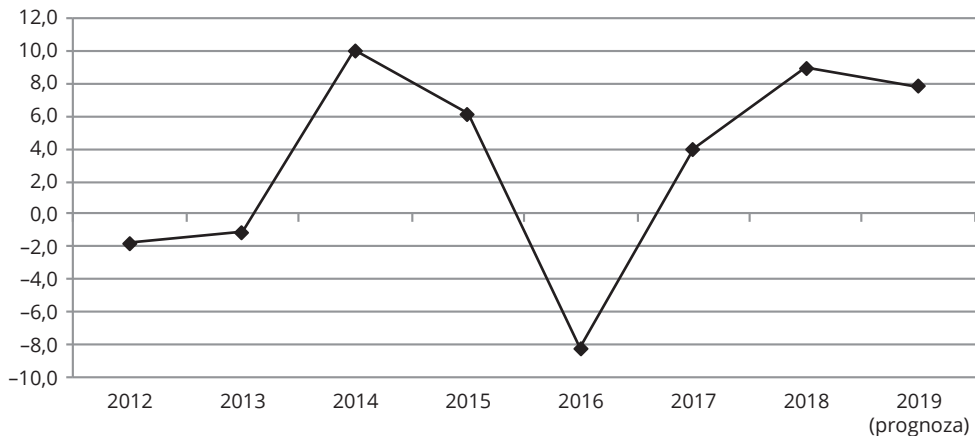
Biorąc pod uwagę dane za 2018 r. i wstępne szacunki zaprezentowane przez GUS dla 2019 r., można stwierdzić, że zależność między kształtowaniem się tempa zmian inwestycji i PKB ma dość stabilny charakter. Ponowne przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego o blisko 0,5 p.p. (tempo wzrostu PKB wyniosło w 2018 r. 5,1%) było skorelowane ze wzrostem nakładów brutto na środki trwałe o 8,9%. Z kolei spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, do jakiego doszło w 2019 r. (zgodnie ze wstępnymi szacunkami zaprezentowanymi przez GUS pod koniec stycznia 2020 r. tempo wzrostu PKB w Polsce kształtowało się na poziomie 4%, a zatem było o ponad 1 p.p. niższe w porównaniu do poprzedniego okresu), niemal automatycznie oznaczało spadek dynamiki wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych.

Próba oszacowania poziomu nakładów inwestycyjnych w 2020 r. jest przedmiotem rozważań przedstawionych w dalszej części rozdziału, tym niemniej można jednak oczekiwać, że wraz ze spodziewanym przez zdecydowaną większość ekonomistów spowolnieniem dotychczasowej, relatywnie wysokiej, dynamiki tempa wzrostu gospodarczego spadnie również dynamika wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych. Oznaczać to zatem będzie podtrzymanie mechanizmu i zależności obserwowanych w latach 2012–2019 (wykres 9.1).

Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS, wartość nakładów brutto na środki trwałe wzrosła w Polsce w 2019 r. o 7,8%. Należy zauważyć, że z jednej strony wartość ta jest zgodna z przewidywaniami formułowanymi w ramach tzw. scenariusza bazowego zawartego w *Raporcie o konkurencyjności 2019* (przedstawiającego prognozę stopy wzrostu nakładów inwestycyjnych w 2019 r. na poziomie nie mniejszym niż 5% z możliwością odchylenia nawet o 3 p.p. w górę). Co szczególnie istotne, prognoza ta została opracowana przy zastrzeżeniu, że dynamika wzrostu PKB w tym

samym okresie ukształtuje się na poziomie ok. 4,5%. Biorąc pod uwagę fakt, iż rzeczywiste tempo wzrostu produktu globalnego było w Polsce w 2019 r. o 0,5 p.p. niższe, dane obrazujące zmianę wartości nakładów brutto na środki trwałe można określić jako umiarkowanie pozytywne. Nawiązując do prognoz sformułowanych w I kwartale 2019 r., można też stwierdzić, iż sytuacja zarówno zewnętrzna, jak i wewnętrzna Polski była zdeterminowana przez zespół czynników, który uniemożliwił osiągnięcie tempa wzrostu inwestycji na poziomie zbliżonym do 10%. Dane GUS (luty 2020) wskazują, że nakłady inwestycyjne ogółem na koniec III kwartału 2019 r. wyniosły 104,5 mld PLN i były o 16% wyższe niż na koniec analogicznego okresu w roku poprzednim. Jednocześnie zgodnie z przedstawionym przez GUS wstępnym szacunkiem wysokości PKB w 2019 r. można oczekiwać, że wartość inwestycji w 2019 r. w całej gospodarce osiągnie poziom ok. 291 mld PLN, co będzie oznaczać wzrost o 7,8% w stosunku do poprzedniego okresu (w 2018 r. wartość nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce wzrosła o 8,9%). Tym samym stopa inwestycji w gospodarce narodowej (relacja nakładów brutto na środki trwałe do PKB w cenach bieżących) w 2019 r. po raz drugi z rzędu wzrosła i wyniosła – zgodnie ze wstępnymi szacunkami GUS – 18,8%, wobec 18,2% w 2017 r. i 17,7% w 2016 r. Należy jednak podkreślić, że jeszcze w 2015 r. wartość tego wskaźnika przekraczała 20%.

Wykres 9.1. Dynamika zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2012–2019 (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS ([www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)).

Spowolnienie tempa wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce w 2019 r. było konsekwencją kombinacji czynników egzo- i endogenicznych. Utrzymanie relatywnie wysokiej dynamiki wynikało przede wszystkim ze wzrostu inwestycji publicznych, związanego z politycznym cyklem koniunkturalnym i wyborami parlamentarnymi, które

miały miejsce w IV kwartale 2019 r. Natomiast inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa prywatne zdecydowanie zmniejszyły się, szczególnie w drugiej połowie roku. Głównym czynnikiem ograniczającym dynamikę wzrostu inwestycji sektora prywatnego w Polsce była realizowana przez władze polityka, polegająca na podtrzymywaniu wysokiego poziomu ryzyka związanego z możliwymi zmianami systemu podatkowego, w połączeniu z nasilającymi się zaburzeniami w funkcjonowaniu mechanizmów kontrolnych aparatu skarbowego – szczególnie ze względu na bardzo wysoki poziom wykorzystania czynników wytwórczych (ok. 80%) i rekordową wartość środków obrotowych na lokatach bankowych w sektorze przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, jak również rekordowo niską stopę bezrobocia i ujemne realne stopy procentowe, które można było wykorzystać do „lewarowania” kredytu, przedsiębiorstwa powinny zwiększać inwestycje w tempie dwucyfrowym. Tak się jednak nie stało, co każe negatywnie ocenić wpływ czynników związanych z ryzykiem politycznym na wysokość i tempo zmian nakładów inwestycyjnych w 2019 r. W tym kontekście przedsiębiorcy wskazywali najczęściej zamieszanie z podatkiem handlowym i przeciągający się (i wciąż niezakończony) proces decyzyjny związany ze zmianami w wysokości składek odprowadzanych do ZUS przez pracowników zatrudnionych na umowę o pracę. Szczególnie w usługach finansowych i biznesowych, a także najbardziej innowacyjnych branżach (IT, produkcja gier komputerowych), ewentualne uchylene limitu trzydziestokrotności przeciętnego wynagrodzenia mogłoby oznaczać drastyczny wzrost kosztów prowadzenia działalności. Tym samym ewentualne perspektywy rozwoju sektora usług w Polsce stają się znacznie mniej optymistyczne. W kontekście malejącej aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw nie można jednak pominąć niepewnej sytuacji wśród najważniejszych partnerów handlowych Polski, szczególnie Niemiec, które w 2019 r. stanęły na krawędzi recesji. Co prawda, w listopadzie 2019 r. EBC rozpoczął wdrażanie pakietu stymulacyjnego dla strefy euro, ale na jego ewentualne, pozytywne efekty przyjdzie zapewne poczekać do połowy 2020 r.

W pierwszym kwartale 2019 r. dynamika wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych kształtowała się poziomie aż 12,6% (czyli najwyższym od I kw. 2015 r.), ale nawet wówczas wzrost ten był selektywny. W firmach zatrudniających ponad 50 osób jedynie w 9 z 22 sektorów przemysłu zanotowano przyspieszenie. Szybki wzrost w ujęciu łącznym był wynikiem aktywności kilku branż – użyteczności publicznej, urządzeń elektrycznych, administracji, transportu lądowego, produkcji samochodów i koksu. Taka struktura branżowa absolutnie nie gwarantowała trwałości obserwowanego ożywienia. Jak można się było spodziewać, tempo wzrostu wartości inwestycji zaczęło maleć sukcesywnie w kolejnych kwartałach (9% r/r w II i tylko 4,9% w porównaniu do poprzedniego okresu w IV kwartale) – szczególnie jeśli od wartości inwestycji odejmiemy duże przedsięwzięcia realizowane w energetyce, czyli ukończenie prac

związanych z oddaniem do użytku dwóch bloków Elektrowni Opole, o czym w październiku poinformowała firma PGE (wartość kosztorysowa to ok. 11,6 mld PLN). Wyłączając te projekty, tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w IV kwartale 2019 r. kształtowałoby się na poziomie niższym niż 3% r/r.

Wyniki zanotowane w drugiej połowie 2019 r. stanowią asumpt do rewidowania wcześniejszych optymistycznych prognoz formułowanych przez wielu ekonomistów i analityków, skądinąd nie tylko związanych z szeroko rozumianym obozem władzy. Zgodnie z ich przewidywaniami szybki wzrost inwestycji w ciągu czterech kwartałów, tj. w drugiej połowie 2018 r. i pierwszej 2019 r., powinien pozwolić na stopniowe unowocześnianie parku maszynowego polskich przedsiębiorstw i zwiększyć stopień jego mechanizacji i robotyzacji, co miało być sposobem na poradzenie sobie z ograniczeniami podażowymi na rynku pracy. Niestety, zdecydowanie mniej optymistyczne dane za IV kwartał 2019 r. każą zrewidować te przypuszczenia. Mimo niewątpliwie pozytywnych tendencji w zakresie inwestycji w 2019 r. nie sposób nie dostrzec wcześniejszego blisko sześcioletniego okresu stagnacji czy wręcz spadku wartości nakładów inwestycyjnych. Trudno w związku z tym przesądzić, czy mamy do czynienia ze zwiastunem trwałego trendu, który w dłuższej perspektywie może oznaczać początek nie tylko ilościowych, lecz również jakościowych zmian polskiej gospodarki, czy raczej z wydarzeniem o charakterze krótkookresowym.

Wartość strumienia BIZ napływającego do Polski w 2019 r. miała umiarkowanie pozytywny wpływ na kształtowanie się nakładów brutto na środki trwałe w tym samym okresie. Zgodnie z szacunkami przedstawionymi przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) w 2019 r. zagraniczne firmy podjęły decyzję o ulokowaniu w Polsce 56 projektów inwestycyjnych. Ten wynik oznacza wprawdzie znaczący spadek liczby rozpoczętych inwestycji w porównaniu z rekordowym 2018 r., kiedy to zrealizowano aż 71 nowych projektów. Jak zaznaczają jednak przedstawiciele PAIH, kluczowa jest wartość inwestycji, a ta wzrosła w ubiegłym roku aż o ponad 1/3 w porównaniu z 2018 r., do niemal 3 mld EUR, czyli ok. 13 mld PLN. Oznacza to najpewniej utrzymanie dotychczasowych korzystnych tendencji w tym zakresie.

Z kolei zgodnie z danymi NBP napływ netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski wyniósł w 2018 r. 50,4 mld PLN, co oznacza wzrost o 45,3% względem 2017 r. Natomiast wartość transakcji z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w 2018 r. wyniosła –1,5 mld PLN wobec 8,2 mld PLN w 2017 r. Najważniejszym składnikiem zagranicznych inwestycji bezpośrednich w 2018 r. były reinwestowane zyski, których wartość wyniosła 37,8 mld PLN. Z kolei wartość zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec 2018 r. osiągnęła poziom 859,1 mld PLN i była wyższa o 2,7% w stosunku do stanu zobowiązań na koniec poprzedniego roku. Czołowe miejsca na liście krajów, z których do Polski napływa kapitał

zagraniczny, zajmują Niemcy (172,7 mld PLN), a następnie Francja (89,4 mld PLN), która wyprzedziła, drugie w 2017 r., Stany Zjednoczone (88,6 mld PLN). Także polscy inwestorzy dokonują inwestycji w Polsce za pośrednictwem podmiotów specjalnego przeznaczenia ulokowanych w innych krajach. W ten sposób w 2018 r. utrzymali oni siódme miejsce wśród największych inwestorów bezpośrednich w Polsce, a wartość tych inwestycji (34,5 mld PLN) stanowiła 4,0% stanu zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

W dalszym ciągu zdecydowana większość inwestorów (ponad 90%) badanych pod tym kątem przez PAIH uważa Polskę za dobre miejsce do inwestowania. Niemal taki sam odsetek stwierdził, że ponownie wybrałby nasz kraj, gdyby miał znów podjąć decyzję o ulokowaniu inwestycji. Na podstawie badań prowadzonych przez PAIH można ocenić, że utrzymujący się w Polsce klimat inwestycyjny sprzyja przyciąganiu zagranicznych firm, które rozwijają innowacje technologiczne i generują miejsca pracy dla wysoko wykwalifikowanych specjalistów, a ich działania przekładają się tym samym pozytywnie na tempo rozwoju sektora usług w Polsce. W tym kontekście warto podkreślić, iż sektorem, który wyróżnia się najbardziej w portfelu PAIH, są usługi biznesowe.

Inwestorzy zagraniczni deklarują, że wyzwania związane z rekrutacją pracowników i wzrostem kosztów pracy, które potencjalnie mogłyby utrudniać realizację inwestycji w Polsce, zostały zrównoważone czynnikami pozytywnymi, np. wciąż dobrą koniunkturą gospodarczą, bardzo wysoko ocenianą przez uczestników badania, i rosnącą wydajnością, co pozwala utrzymywać pod kontrolą jednostkowe koszty pracy. Obok poprawiającej się – zdaniem ankietowanych – stabilności ekonomicznej wysoką atrakcyjność polskiej oferty inwestycyjnej kształtują również takie czynniki jak wielkość rynku wewnętrznego, dostępność materiałów i komponentów oraz współpraca z administracją lokalną. Atutem Polski są także pracownicy. W tym przypadku trzy elementy: wydajność pracy, kultura organizacyjna oraz lojalność, znalazły się w pierwszej piątce wskazań inwestorów. Natomiast wśród czynników ograniczających atrakcyjność Polski ankietowani przedstawiciele podmiotów zagranicznych wskazują niedostateczną stabilność i przewidywalność prawa, niską efektywność sądownictwa gospodarczego oraz nie tyle samą wysokość podatków, ile formalności z nimi związane.

Zdecydowanie pozytywny wpływ na kształtowanie się dynamiki zmian i poziomu nakładów inwestycyjnych w Polsce w 2019 r. miało natomiast rosnące tempo absorpcji funduszy strukturalnych, napływających do Polski z budżetu UE. Oczywiście sytuacja w tym obszarze daleka jest od zadowalającej, niemniej tempo wykorzystywania unijnych środków pomocowych w 2018 i 2019 r. znacząco zwiększyło się. Opóźnienia we wdrażaniu funduszy w większości programów operacyjnych, które jeszcze w I kwartale 2017 r. oscylowały wokół 12 miesięcy, a w przypadku inwestycji kolejowych – ponad 20

miesiący, na koniec poprzedniego roku uległy znacznemu zmniejszeniu, choć w dalszym ciągu nie udało się osiągnąć zakładanych zgodnie z wcześniejszymi planami wskaźników. Przedsiębiorstwa samorządowe, które w szczególnym stopniu dotknięte zostały tym spowolnieniem, wraz z rozpoczęciem kampanii przed wyborami samorządowymi sukcesywnie zaczęły zwiększać podaż przetargów, głównie w budownictwie.

Niestety, Ministerstwo Rozwoju wraz z zakończeniem poprzedniej perspektywy finansowej zaprzestało regularnego publikowania danych o wartości wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne, wynikających ze złożonych wniosków o płatność. Na podstawie dostępnych na początku marca, cząstkowych danych<sup>1</sup> można jednak ocenić, że na koniec grudnia 2019 r. beneficjentom udało się wygenerować 272,7 tys. wniosków o płatność (wzrost o ponad 58% w stosunku do analogicznej liczby na koniec poprzedniego roku), na kwotę dofinansowania w części przypadającej na środki unijne w wysokości 116 mld PLN (wzrost o blisko 49%). Stanowi to 37,4% alokacji w ramach perspektywy finansowej na lata 2014–2020 i jest wskaźnikiem wyższym o blisko 12 p.p. w stosunku do analogicznej wartości na koniec 2018 r. Wówczas stopień wykorzystania alokacji na bieżący okres programowania oscylował wokół 26% (kwota w polskiej kopercie narodowej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego wynosiła wówczas ok. 310 mld PLN)<sup>2</sup>.

Zważywszy na fakt, iż płatności w ramach bieżącej perspektywy finansowej mogą być wypłacane jedynie do końca 2022 r., stopień wykorzystania tych środków wciąż wydaje się niezwykle mały. Niemniej na koniec 2017 r. analogiczne wskaźniki kształtowały się na poziomie niższym o ponad 22 p.p. (w stosunku do wartości z grudnia 2019 r.). Liczba wniosków o płatność, którą wygenerowali beneficjenci, była niższa o ponad 200 tys. (udało się podpisać jedynie 62,8 tys. umów), na kwotę dofinansowania w części przypadającej na środki unijne w wysokości 33,8 mld PLN. A zatem w ciągu dwóch ostatnich lat udało się zwiększyć kwotę wniosków o płatność, w części przypadającej na środki unijne, aż o 82,2 mld PLN. Żeby dodatkowo wzmocnić ten umiarkowanie optymistyczny obraz, warto podkreślić, że całkowita wartość wydatków beneficjentów uznanych za kwalifikowalne, wynikająca ze złożonych wniosków o płatność, osiągnęła pod koniec okresu rozliczeniowego poprzedniej perspektywy finansowej odpowiednio: w 2015 r. poziom 52,5 mld PLN (w 2014 r. analogiczna kwota kształtowała się na poziomie 64,2 mld PLN), a w części dofinansowania UE – 37,8 mld PLN (w 2014 r. – 45,4 mld PLN).

Porównanie tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce i w Czechach oraz na Słowacji i Węgrzech – krajach będących tradycyjnie naszymi głównymi konkurentami

<sup>1</sup> Zob. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Portal Funduszy Europejskich, [www.fundusze-europejskie.gov.pl](http://www.fundusze-europejskie.gov.pl) (4.03.2020).

<sup>2</sup> Stosując sztuczny kurs przeliczeniowy na poziomie 4 PLN/EUR.

pod względem absorpcji inwestycji w regionie – w latach 2012–2019 wyraźnie wskazuje, że choć poziom i dynamika akumulacji we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej, które w 2004 r. wstąpiły do UE, znajdują się przede wszystkim pod wpływem czynników egzogenicznych (globalny kryzys, członkostwo w UE, koniunktura gospodarcza w Niemczech), to występują między nimi dość istotne różnice<sup>3</sup>. Dokładniej rzecz biorąc, można mówić o postępującej konwergencji trendu i dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach i na Słowacji, zaś stosunkowo jednolity dla tej grupy wzorzec zaczyna się coraz bardziej różnić od mechanizmów obserwowanych na Węgrzech.

W Czechach w analizowanym okresie wartość inwestycji rosła w latach 2014–2015 i ponownie w okresie 2017–2019. Tym samym, w ciągu interesujących nas z punktu widzenia niniejszego opracowania ośmiu lat, utrzymujący się w tym kraju kierunek zmian wartości nakładów inwestycyjnych był zgodny z trendem obserwowanym w Polsce. Również amplituda wahań wartości inwestycji w Czechach była zbliżona do tej notowanej w Polsce. Przy wzroście wartości inwestycji tempo zmian w każdym z tych krajów tylko jeden raz osiągnęło wartości dwucyfrowe (w Polsce w 2014 r., a w Czechach w 2018 r.), natomiast przy spadku poziomu nakładów inwestycyjnych dynamika zmian nie przekraczała 5%. Wyjątkiem od tej reguły był w Polsce rok 2016, kiedy to wartość nakładów brutto na środki trwałe zmniejszyła się o blisko 8%. Dodatkowo, podobnie jak miało to miejsce w Polsce, w Czechach nie udało się nie tylko osiągnąć stabilnego, obejmującego cztery lata, trendu wzrostowego tej składowej popytu, lecz również powrócić do poziomu inwestycji notowanego przed wystąpieniem kryzysu w 2008 r.

Słowacja jest tym krajem, w którym do niedawna tempo i dynamika kształtowania się nakładów inwestycyjnych odzwierciedlały schemat zmian najbardziej zbliżony do zaobserwowanego w Polsce. W analizowanym okresie, podobnie jak miało to miejsce w przypadku Czech, kierunek zmian inwestycji aż ośmiokrotnie był zgodny z trendem obserwowanym w Polsce. Amplituda wahań wartości inwestycji na Słowacji była jednak dużo wyższa od tej utrzymującej w Polsce i w Czechach – zarówno w odniesieniu do lat, w których nakłady inwestycyjne rosły, jak i wówczas, gdy ta składowa popytu globalnego malała.

Węgrom (podobnie jak Polsce, Słowacji i Czechom) nie tylko trzeci raz z rzędu udało się osiągnąć w 2019 r. dodatnie tempo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych, lecz również imponującą dwucyfrową dynamikę tego wzrostu (tj. 13,4%; analogiczne tempo wzrostu w 2018 r. wynosiło 19,8%, zaś w 2017 r. – 21,5%). Tak znacząca

---

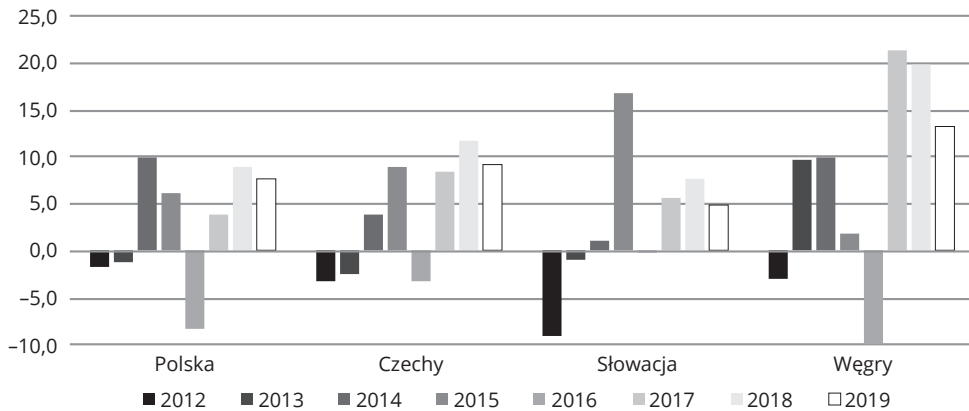
<sup>3</sup> Wysokość nakładów inwestycyjnych w Czechach i na Węgrzech w latach 2011–2018 została określona na podstawie danych Eurostatu zamieszczonych na stronie internetowej: <http://epp.eurostat.ec.eu.int> (4.03.2020). Dane roczne pochodzą zaś z zestawień kwartalnych. Wartości dotyczące Słowacji zostały oszacowane na podstawie informacji udostępnionych przez MFW: [www.imf.org](http://www.imf.org) (4.03.2020).



różnica w tempie zmian interesującej nas składowej popytu globalnego dodatkowo pogłębia dywergencyjny trend charakteryzujący specyfikę inwestycji lokowanych na Węgrzech w stosunku do Polski, Czech i Słowacji. Oczywiście nie można zapomnieć, że to imponujące tempo wzrostu nastąpiło po równie dynamicznym spadku wartości nakładów inwestycyjnych w 2016 r. (o 16%). Z drugiej strony, wartość inwestycji na Węgrzech rosła nie tylko w 2014 i 2015 r. (tak jak w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej), lecz również w 2013 r. Wydaje się, że imponujące tempo wzrostu wartości inwestycji w latach 2017–2019 pozwala jednoznacznie stwierdzić, iż negatywny wpływ kryzysu finansów publicznych na wysokość inwestycji, z jakim do niedawna zmagala się węgierska gospodarka, rzeczywiście się wyczerpał, nawet mimo tego, że wzrost tej składowej popytu globalnego w 2015 r. był symboliczny (o 1,9%), a spadek w 2016 r. – bardzo głęboki.

Porównanie dynamiki zmian wysokości nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce i w pozostałych nowych krajach członkowskich UE w latach 2012–2019 przedstawiono na wykresie 9.2.

Wykres 9.2. Porównanie dynamiki zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech w latach 2012–2019 (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu (<http://epp.eurostat.ec.eu.int>) i MFW ([www.imf.org](http://www.imf.org)).

### 9.3. Dynamika zmian inwestycji – próba prognozy

Biorąc pod uwagę opisany wyżej zespół zmiennych, które przyczyniły się do spowolnienia tempa wzrostu wartości inwestycji w 2019 r., prognozowanie kierunku zmian tego składnika popytu globalnego w 2020 r., podobnie jak to miało miejsce w roku ubiegłym, wydaje się zadaniem stosunkowo łatwym i obciążonym niewielkim

ryzykiem. Szczególnie że większość instytucji analitycznych spodziewa się z jednej strony utrzymania dodatniego tempa zmian wartości nakładów inwestycyjnych, z drugiej zaś nieznacznego spowolnienia dynamiki tego wzrostu.

Trendy dające się zaobserwować po stronie podażowej polskiej gospodarki, w tym przede wszystkim produktywność kapitału, były już niejednokrotnie przedmiotem analizy w poprzednich edycjach *Raportu o konkurencyjności*. Rekapitulując te rozważania, można jedynie przypomnieć, że w Polsce przez wiele lat jednoznacznie pozytywnej, empirycznej weryfikacji podlegała hipoteza o korelacji wysokiego tempa wzrostu nakładów kapitałowych z równie wysoką dynamiką wzrostu wartości PKB. W momencie, w którym pojawia się tendencja spadkowa dynamiki inwestycji w kapitał trwały (np. w okresie 1997–2003), niemal automatycznie można zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu PKB. Gdy występuje odwrócenie spadkowej tendencji tempa zmian nakładów kapitałowych (lata 2004–2008 oraz 2017), tę samą tendencję można dostrzec w przypadku wartości wskaźnika PKB. Można nawet w tym kontekście mówić o specyficznym „cyklu koniunkturalnym”, w ramach którego okresy szybkiego wzrostu nakładów kapitałowych i spadku produktywności przeplatają się z latami, w których nakłady kapitału i pracy maleją, podczas gdy wartość TFP rośnie, co sprawia, że dynamika PKB utrzymuje się na dodatnim poziomie.

Na tym tle dane opublikowane przez GUS (2020), jak również analiza kwartalnych zmian PKB, popytu globalnego i jego najważniejszych składowych, w połączeniu z badaniami koniunktury, pozwalają sformułować wniosek, zgodnie z którym w Polsce w 2020 r. dojdzie do dalszego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, najprawdopodobniej o 1 p.p. (z pasmem wahań  $\pm 0,5$  p.p.) w stosunku do wartości osiągniętej w 2019 r. Warto w tym miejscu przypomnieć, że założenia ustawy budżetowej uwzględniają tempo wzrostu PKB na poziomie 3,7%, a więc niższym od dynamiki osiągniętej w 2019 r. tylko o 0,3 p.p. W sytuacji malejącego tempa wzrostu konsumpcji gospodarstw domowych trudno oczekiwać wyższego tempa wzrostu PKB. Niepokojem może napawać fakt, iż mimo wdrożonego przez rząd pakietu reform (rozszerzenie programu „Rodzina 500+” na każde pierwsze dziecko, podwojenie kwoty kosztów uzyskania przychodu dla podatników rozliczających się formularzem PIT, zwolnienie z podatku dochodowego osób poniżej 26. roku życia i zmniejszenie drugiego progu podatkowego z 18% do 17%) w III i IV kwartale 2019 r. wzrost wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych znacznie zmniejszył swoją dynamikę. Ich wartość powiększyła się odpowiednio o 3,3% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego (w III kwartale było to 3,9%). Taka stopa wzrostu była najniższa niż w II kwartale 2016 r. Trudno również oczekiwać, aby rolę głównego popytowego czynnika wzrostu przejęły inwestycje czy eksport netto, szczególnie jeśli krajom UE nie uda się znacząco spowolnić lub zatrzymać tempa rozprzestrzeniania się

koronawirusa i stan bliski światowej pandemii utrzymać się będzie nie tylko w I, ale też II kwartale 2020 r. Spadek zainteresowania masowymi imprezami i wyjazdami turystycznymi może, co prawda, być po części rekompensowany większymi zakupami środków dezynfekujących i żywności o przedłużonym terminie przydatności do spożycia, ale wzrost liczby zachorowań na COVID-19 będzie znacząco zwiększał stopień niepewności w gospodarce, a tym samym w naturalny sposób ograniczy skalę działalności inwestycyjnej.

Wszystkie te sygnały pozwalają sądzić, że przy prognozowanym tempie wzrostu gospodarczego na poziomie 3% (z dopuszczalnym pasmem wahań  $\pm 0,5$  p.p.) tempo wzrostu wartości inwestycji w Polsce w 2019 r. wyniesie nie mniej niż 3%, z możliwością odchylenia tej wartości w górę nawet o 2 p.p. – szczególnie, że pogarszają się również nastroje wśród przedsiębiorców. Z danych opublikowanych przez NBP w grudniu 2019 r. wynika, że spadku zyskowności w kolejnym roku spodziewa się prawie 20% właścicieli firm, co oznacza wzrost o blisko 7 p.p. w porównaniu z III kwartałem poprzedniego roku. O blisko 4 p.p. spadła również ocena sytuacji gospodarczej. Narastają obawy o koniunkturę w strefie euro, przede wszystkim w Niemczech. Szczególnie dotkliwie mogą to odczuć przedsiębiorstwa usługowe, które dodatkowo borykają się ze wzrostem kosztów działalności i niestabilnym otoczeniem prawnym. Może to oznaczać brak nowych inwestycji lub nawet wstrzymywanie już rozpoczętych projektów, co z pewnością spowolni rozwój sektora usług (przede wszystkim biznesowych i IT) w Polsce.

Z drugiej jednak strony, biorąc pod uwagę stabilne nastawienie Rady Polityki Pieniężnej, które w zasadzie wyklucza podwyżkę stóp procentowych w pierwszej i zapewne również w drugiej połowie 2020<sup>4</sup> r., oraz dalsze przyśpieszenie absorpcji funduszy unijnych, przekładające się na wzrost liczby i skali inwestycji realizowanych w sektorze publicznym, bieżący rok oznaczać będzie podtrzymanie dotychczasowych, korzystnych tendencji w zakresie finansowania nakładów inwestycyjnych. Sytuacja finansowa polskich firm jest dobra, warunki finansowania korzystne, wykorzystanie mocy produkcyjnych w gospodarce wciąż wysokie, dlatego inwestycje są potrzebne, by sprostać wciąż rosnącemu (choć coraz wolniej) popytowi.

Przedstawione wyżej prognozy opierają się na założeniu, że gospodarka europejska i światowa będzie się rozwijać zgodnie ze stosunkowo konserwatywnym scenariuszem

---

<sup>4</sup> Na początku marca 2020 r. można było stwierdzić, iż jednym z niewielu korzystnych efektów rozprzestrzeniania się SARS-CoV-2 jest spadek cen ropy naftowej, co zapewne pozytywnie wpłynie na wysokość stopy inflacji w Polsce i doprowadzi do jej spadku w drugiej połowie roku. Można się również zastanawiać nad tym, czy obawy przed światowym spowolnieniem gospodarczym związanym z pandemią COVID-19 nie przełożą się na spadek stóp procentowych w USA, UE i innych wiodących globalnie gospodarkach, co będzie oznaczało podtrzymanie dotychczasowych trendów w Polsce. Pierwszym sygnałem takich zmian może być obniżenie stóp procentowych w USA, do którego doszło 3 marca 2020 r.

bazowym, w ramach którego w 2020 r. nie pojawiają się żadne dodatkowe (w stosunku do sytuacji zaobserwowanej w I kwartale roku) nieoczekiwane czynniki – ani pozytywne, ani negatywne. Zdecydowanie niekorzystny wpływ na wysokość nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce miałyby perturbacje ekonomiczne lub polityczne w USA (w 2020 r. w tym kraju odbywają się wybory prezydenckie) i gwałtowne spowolnienie tempa wzrostu gospodarki chińskiej, które z powodu pandemii COVID-19 zapewne zanotuje negatywne tempo wzrostu w I i być może II kwartale bieżącego roku. W takiej sytuacji nieunikniona byłaby zapewne światowa recesja (o trudnej do przewidzenia obecnie skali), która nie tylko odbiłaby się na tempie wzrostu gospodarczego w Polsce, ale oznaczałaby również wzrost globalnej niechęci do ryzyka i osłabienie kursu złotego. Również ewentualne rozszerzenie epidemii COVID-19 z Chin na Europę i resztę świata z pewnością doprowadziłoby w 2020 r. do recesji w Polsce, co oczywiście oznaczałoby głęboki spadek wartości inwestycji. W tej sytuacji RPP zapewne przyspieszyłaby zmianę nastawienia w polityce pieniężnej z neutralnego na ekspansywny, ale nawet głębokie obniżenie poziomu stóp procentowych nie wystarczyłoby zapewne do odwrócenia negatywnych tendencji.

Z drugiej strony, poprawa koniunktury (lub jedynie wolniejsze, od spodziewanego, tempo obniżania się wskaźnika wzrostu PKB) i szybkie ograniczenie światowej pandemii związanej z rozprzestrzenianiem się koronawirusa oznaczałyby pozytywny wpływ czynników egzogenicznych na tempo wzrostu PKB i inwestycji w Polsce. W I kwartale 2020 r. trudno jednak ocenić prawdopodobieństwo realizacji zarówno pozytywnego, jak i negatywnego scenariusza zmian.

## Bibliografia

Eurostat, [www.ec.europa.eu/eurostat/](http://www.ec.europa.eu/eurostat/) (4.03.2020).

GUS (2020), „Biuletyn Statystyczny”, nr 1.

MFW, [www.imf.org](http://www.imf.org) (4.03.2020).

Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Portal Funduszy Europejskich, [www.fundusze-europejskie.gov.pl](http://www.fundusze-europejskie.gov.pl) (4.03.2020).

NBP, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl) (4.03.2020).

PAIH, [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl) (4.03.2020).

# Wyzwania rynku pracy w kontekście zmian w zatrudnieniu w sektorach usługowym i przemysłowym

Anna Maria Dzienis

## 10.1. Wstęp

W ostatnich dwóch dekadach obserwuje się rozwój badań nad zmianami kwalifikacji i przesunięciami w strukturze zatrudnienia, stanowiących próbę znalezienia przyczyn wzrostu zatrudnienia pracowników o wysokich kwalifikacjach i spadku udziału miejsc pracy wymagających średniego poziomu kwalifikacji (Acemoglu 2002; Autor, Levy i Murnane 2003; Acemoglu i Autor 2011). Badania te koncentrują się przeważnie na rozwiniętych gospodarkach, przy czym niektóre z nich wskazują na takie aspekty analizowanego zjawiska jak podnoszenie kwalifikacji (*upskilling*), deprecjacja kwalifikacji (*deskilling*) i polaryzacja pracy, natomiast inne na oddziaływanie nowych technologii (*technological exposure*) i rutynizację pracy (Autor, Levy i Murnane 2003). Pojawiają się również głosy, że za ewolucję struktury zatrudnienia odpowiadają zmiany strukturalne i wzrost udziału miejsc pracy w sektorze usług (Cirillo 2018).

Niniejszy artykuł przedstawia analizę dynamiki struktury zatrudnienia w sektorze usługowym i przemysłowym w Polsce w kategoriach ekonomicznych i społeczno-zawodowych. Ponadto, w celu określenia głównych czynników leżących u podstaw zmian zatrudnienia w poszczególnych sektorach, zawodach i regionach, przeprowadzono standardową analizę przesunięć udziałów (*shift-share analysis*). Podejście to umożliwi uzyskanie szczegółowego obrazu przesunięć w strukturze zatrudnienia poprzez rozbicie wzrostu zatrudnienia na następujące składowe: potencjał regionu, struktura branżowa, konkurencyjność regionalna (lub zawodowa). Zastosowanie tej metody pomoże w zidentyfikowaniu najbardziej konkurencyjnych zawodów i regionów z punktu widzenia przyszłego rozwoju sektorów usługowego i przemysłowego w Polsce.

## 10.2. Przegląd literatury

Przyjmuje się, że zmiany w obszarze technologii są ukierunkowane na kwalifikacje (*skill-biased technical change* – SBTC), ponieważ nowe technologie generują większe zapotrzebowanie na pracowników o wysokich kwalifikacjach lub stanowią ich uzupełnienie (Acemoglu 2002; Acemoglu i Autor 2011). Badania empiryczne przeprowadzone m.in. przez Goosa i Manninga (2007) wskazują, że polaryzację zatrudnienia lepiej wyjaśnia hipoteza rutynizacji niż zmiana techniczna ukierunkowana na kwalifikacje. Zmiana technologiczna ukierunkowana na rutynowe zadania (*Routine-Biased Technological Change* – RBTC), opisana szeroko przez Autora, Levy’ego i Murnane’a (2003), zakłada, że pracownicy wykonujący rutynowe prace są zastępowani przez technologię i że substytucja pracy przez kapitał dotyka pracowników o średnim poziomie kwalifikacji. W rezultacie Autor, Levy i Murnane (2003) wprowadzają klasyfikację zadań w dwóch wymiarach, dzieląc je na rutynowe i nierutynowe oraz manualne i poznawcze, co prowadzi do wniosku, że nierutynowe zadania wymagające elastyczności, kreatywności, rozwiązywania problemów i złożonych zdolności komunikacyjnych są wspomagane przez technologię komputerową. Zdaniem tych autorów wywołane zmianami technologicznymi przesunięcia w zawartości zadań skutkują faworyzowaniem wykształconych pracowników (Autor, Levy i Murnane 2003). Zjawisko to stało się ostatnio szeroko dyskutowanym tematem badawczym, czego efektem są różne badania empiryczne nad rozwiniętymi gospodarkami w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Europie.

W innej przełomowej pracy, zatytułowanej *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, Acemoglu i Autor (2011) zwracają uwagę na potrzebę stworzenia solidniejszych podstaw do badania obecnych zmian w strukturze zatrudnienia, spowodowanych np. rozwojem technologii oraz interakcji zachodzących między kwalifikacjami pracowników. Autorzy koncentrują się na rutynizacji zadań wykonywanych na stanowiskach pracy w Stanach Zjednoczonych, wyznaczając nowe ramy endogenicznej alokacji kwalifikacji do zadań oraz pełniejszej interakcji między technologią a płacami (Acemoglu i Autor 2011, s. 1047). Z kolei Michaels, Natraj i Van Rennes (2014) stosują teorię zadaniową (*task-based theory*) oraz, wykorzystując dane międzybranżowe dotyczące jedenastu krajów rozwiniętych (USA, Japonii i dziewięciu krajów zachodnioeuropejskich), sprawdzają, czy usprawnienia w dziedzinie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) powodują zwiększenie zapotrzebowania na najbardziej wykształconych pracowników i zmniejszenie zapotrzebowania na tych o średnim poziomie wykształcenia. Prowadzi ich to do wniosku, że w badanych krajach podnoszenie kwalifikacji można zaobserwować w sektorze usług

(np. finansowych, informacyjno-komunikacyjnych, biznesowych) oraz przetwórstwie przemysłowym (Michaels, Natraj i Van Rennin 2014).

Bárány i Siegel (2018) argumentują, że polaryzacja pracy jest zjawiskiem długoterminowym, które występowało w USA już w latach 50. XX w. i jest ściśle powiązane z przesuwaniem się zatrudnienia z produkcji do usług. Autorzy ci przedstawiają inne wyjaśnienie zjawiska polaryzacji, przypisując ją zmianom strukturalnym. Twierdzą, że zrozumienie trendu na rynku pracy w ujęciu branżowym jest istotne z perspektywy badania trendów zawodowych, i wykazują istnienie szczególnego związku między zmianą strukturalną a strukturą zawodową w USA (Bárány i Siegel 2018). Stanowisko to znajduje potwierdzenie we wcześniejszych pracach, jak np. artykuł Kupets (2014), będący przykładem rzadkiego w tym obszarze tematycznym badania nad gospodarstwami rozwijającymi się. W tym przypadku kluczowych czynników zmian struktury zawodowej na Ukrainie autorka dopatruje się raczej w deindustrializacji oraz rozwoju handlu detalicznego i innych usług, w mniejszym stopniu opartych na wiedzy. Dodatkowo Kupets (2014) zwraca uwagę na problem rozziemia między wykształceniem a pracą, związany z szybko rosnącą liczebnością wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i małymi możliwościami zatrudnienia tych pracowników w gospodarce przechodzącej proces transformacji. Paradygmat zmiany technicznej ukierunkowanej na kwalifikacje jest również kwestionowany przez Cirillo (2018), która analizuje trendy polaryzacji pracy w Europie i stwierdza, że zjawisko to pojawia się głównie w sektorze usług, co wiąże się również z zatrudnieniem w niepełnym wymiarze czasu pracy i niską jakością zatrudnienia (Cirillo 2018).

Obserwowane ostatnio zmiany dynamiki zatrudnienia i struktury zawodów w USA, Wielkiej Brytanii czy Europie skłoniły badaczy do przetestowania istniejących teorii (np. SBTC), opracowania nowych (np. RBTC) oraz poszukiwania innych przyczyn leżących u podstaw wzrostu liczby wysoko wykształconych pracowników i kurczenia się siły roboczej o średnich kwalifikacjach. Poza oddziaływaniem takich czynników jak technologia i rutynizacja zadań badania empiryczne przynoszą wyjaśnienia związane ze zmianami strukturalnymi, rozwojem sektora usług, formą prawą umowy o pracę, instytucjami i polityką rynku pracy.

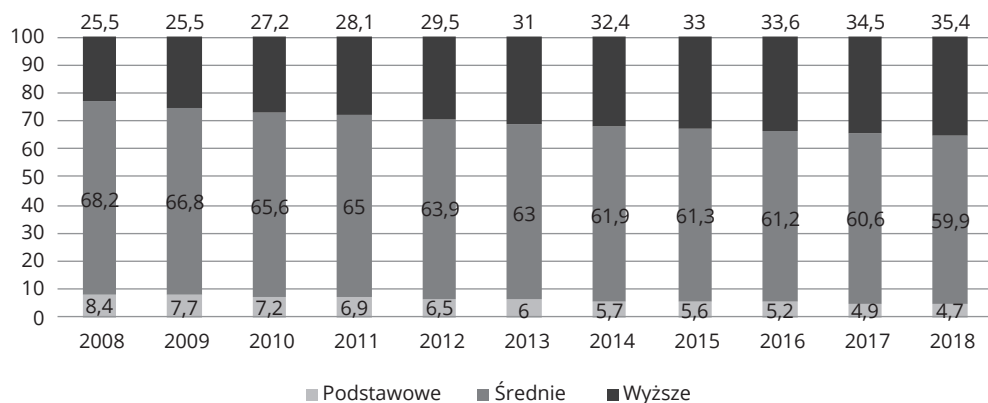
### 10.3. Najnowsze trendy zmian zatrudnienia i struktury zawodowej w Polsce

W ostatniej dekadzie nastąpiły w Polsce istotne pozytywne zmiany na rynku pracy. Zarejestrowana stopa bezrobocia spadła z 9,4% w 2008 r. do 5,8% w 2018 r., zaś stopa zatrudnienia osób w wieku 15–64 lata według BAEL wzrosła odpowiednio z 59,2% do

67,4%. Co ciekawe, w przypadku osób starszych (w wieku 55–64 lata) stopa ta uległa poprawie o 17,3 p.p. i osiągnęła wartość 48,9% (GUS 2019).

W 2018 r. Polska zajmowała 6. miejsce wśród państw członkowskich UE pod względem udziału zatrudnienia osób z wykształceniem ponadgimnazjalnym i politecznym (poziomy 3–4 zgodnie z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Edukacji – ISCED11) w grupie osób w wieku 15–64 lata. Wskaźnik ten wyniósł 60% (68% w 2008 r.), co pozwoliło Polsce uplasować się za Czechami (71% w 2018 r.), Słowacją (70%), Chorwacją (63%), Węgrami (62%) i Rumunią (62%), przy czym średnia dla UE-28 wyniosła wówczas 48%. Odsetek ludności z wykształceniem wyższym (poziomy 5–8) w przedmiotowej grupie osiągnął 35% w 2018 r., co stanowiło wzrost o 12 p.p. w ciągu minionej dekady, natomiast udział osób z wykształceniem podstawowym niepełnym, podstawowym i gimnazjalnym (poziomy 0–2) nie przekroczył 5%, co z kolei oznaczało spadek o 4 p.p. od 2008 r. (zob. wykres 10.1). Warto zauważyć, że był to czwarty udział od końca w grupie krajów UE-28, przy czym najmniejsze wartości pod tym względem odnotowały: Litwa (3%), Czechy (4%) i Słowacja (5%) (Eurostat 2019).

**Wykres 10.1. Struktura zatrudnienia według wykształcenia osób w wieku 15–64 lata (w %) w latach 2009–2018**

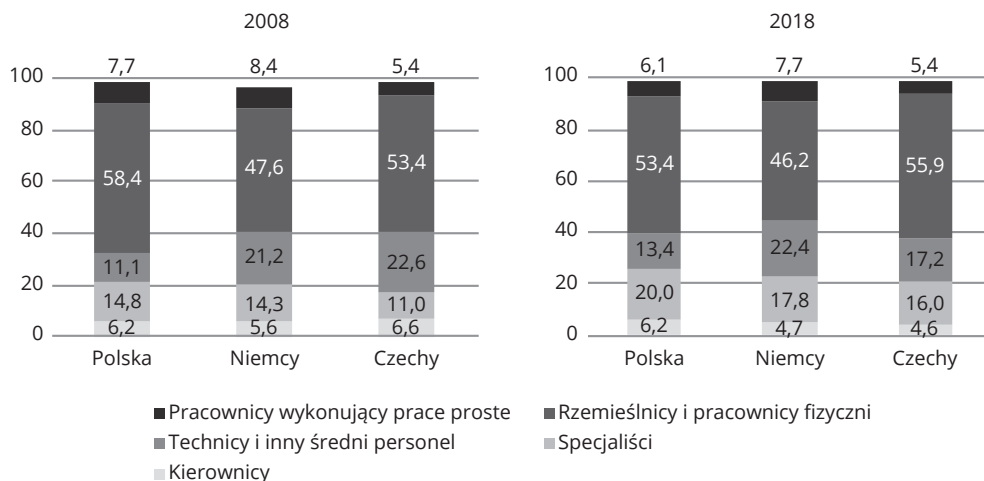


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy ILOSTAT, *Free and open access to labour statistics*, <https://ilostat.ilo.org/data/> (15.10.2019).

Według danych MOP wśród dziewięciu grup zawodowych największą zmianę w zatrudnieniu od 2008 do 2018 r. odnotowano w przypadku specjalistów – 5 p.p., natomiast największy spadek liczebności nastąpił wśród pracowników wykonujących prace proste – 5,5 p.p. Negatywny trend można również zaobserwować w grupie pracowników biurowych oraz robotników przemysłowych i rzemieślników – w zawodach skupiających osoby o średnich kwalifikacjach (MOP 2019).

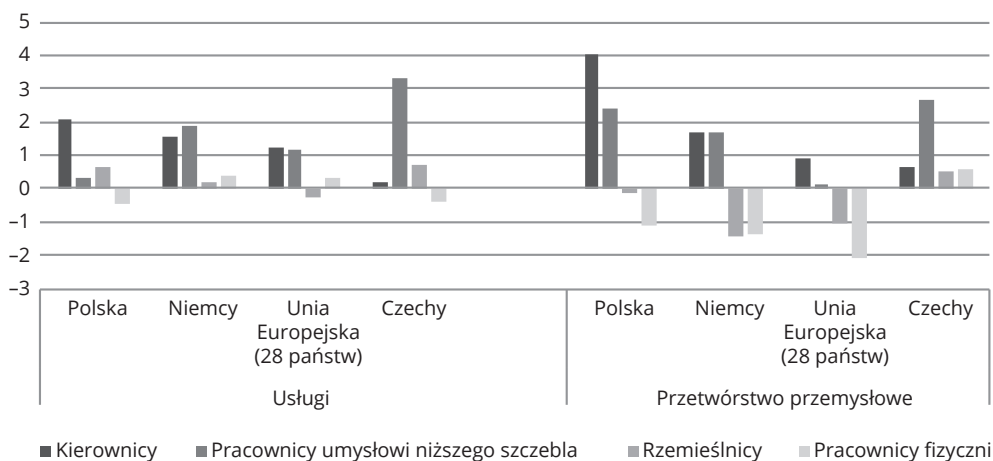


**Wykres 10.2. Struktura zatrudnienia według zawodów (pięć grup zawodowych zgodnie z ISCO-08) w 2008 i 2018 r. (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Employment by occupation and economic activity*, from 2008 onwards, NACE Rev. 2, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> (22.09.2019).

**Wykres 10.3 Dynamika zatrudnienia według zawodów w podziale na sektory usługowy i przetwórstwa przemysłowego (średnia wzrostu w latach 2008–2018)**



\* Kierownicy: przedstawiciele władz publicznych, wyżsi urzędnicy i kierownicy, specjaliści i technicy; pracownicy umysłowi niższego szczebla: pracownicy biurowi oraz pracownicy usług i sprzedawcy; rzemieślnicy: rolnicy, ogrodnicy, leśnicy i rybacy oraz przemysłowi rzemieślnicy; pracownicy fizyczni: operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń, pracownicy wykonujący prace proste (Cirillo 2018).

Źródło: ibidem.

Wykresy 10.2 i 10.3 pokazują, że podobne zmiany można było zauważyć w Niemczech, natomiast w Czechach rzemieślnicy i pracownicy biurowi wraz ze specjalistami

stanowili grupy o najwyższych wzrostach. Trend ten jest jeszcze wyraźniejszy, kiedy sektory usług i przetwórstwa przemysłowego analizuje się oddzielnie (Eurostat 2019).

## 10.4. Regionalne przesunięcia w strukturze zatrudnienia i zmiany miejsc pracy w sektorach

W celu ustalenia źródeł zmian w zapotrzebowaniu na siłę roboczą Berman, Bound i Griliches (1994), Acemoglu i Autor (2011), Goos, Manning i Salomons (2014), Fonesca, Lima i Pereira (2018), Cirillo (2018) i inni dokonują dekompozycji przesunięć udziałów. W tym punkcie została zastosowana konwencjonalna metoda przesunięć udziałów w odniesieniu do danych regionalnych i zawodowych według sektorów, umożliwiającą uzyskanie szczegółowego wglądu w zmiany struktury zatrudnienia we wszystkich tych trzech wymiarach. Dane dotyczące zatrudnienia w przypadku 16 województw w podziale na sektory według NACE Rev. 1 oraz zatrudnienia w 8 grupach zawodowych w podziale na sektory według NACE Rev. 2 za lata 2008 i 2018 pochodzą z Eurostatu. Z uwzględnieniem sposobu agregowania danych przez Eurostat wyniki te zostały przedstawione w tabelach dotyczących przemysłu i usług na potrzeby analizy regionalnych przesunięć udziałów oraz przetwórstwa przemysłowego i usług w przypadku dekompozycji przesunięć udziałów w obrębie poszczególnych grup zawodowych.

Poniżej zaprezentowano wzór klasycznego równania przesunięć udziałów (Herzog i Olsen 1977), gdzie  $d$  oznacza zmianę w danym okresie w podziale na następujące efekty: wzrost krajowy  $g$ , koszyk branżowy  $m$  oraz pozycja konkurencyjna  $c$ . W przypadku sektora przemysłu  $i$  w regionie  $f$  przyjmuje on następującą postać:

$$d_{ij} = g_{ii} + m_{ij} + c_{ij}. \quad (1)$$

### 10.4.1. Przegląd wyników według województw

W 2008 r. największy udział w zatrudnieniu wykazały (w porządku malejącym) województwa: mazowieckie, śląskie, łódzkie, małopolskie i wielkopolskie. Do 2018 r. województwo wielkopolskie przesunęło się na 3. miejsce, natomiast łódzkie wypadło z pierwszej piątki regionów pod względem rozkładu zatrudnienia. Województwo pomorskie awansowało na 7. pozycję (9. w 2008 r.), przed kujawsko-pomorskim (10. miejsce w 2008 r.), lubelskim (7. w 2008 r.) i podkarpackim, zamykającym pierwszą dziesiątkę województw z największymi udziałami w zatrudnieniu. Jak wynika z analizy danych zaprezentowanych w tabeli 10.1, w ciągu ostatnich dziesięciu lat najbardziej widoczny wzrost udziału w zatrudnieniu odnotowały dwa województwa:

wielkopolskie i pomorskie. Co ciekawe, województwo mazowieckie zwiększyło liczbę zatrudnionych, lecz straciło swój udział w całkowitym zatrudnieniu o 0,5 p.p.

**Tabela 10.1. Zatrudnienie według województw (w tys.) i udział w całkowitym zatrudnieniu (w %) w 2008 i 2018 r.**

	2008	2018	% całkowitego zatrudnienia w 2018 r.	Zmiana w punktach procentowych
Małopolskie	1296,4	1409,2	8,7	0,4
Śląskie	1808,6	1843,7	11,4	-0,2
Wielkopolskie	1287,2	1575,8	9,8	1,5
Zachodniopomorskie	560,6	692,9	4,3	0,7
Lubuskie	411,6	417,0	2,6	-0,1
Dolnośląskie	1140,8	1210,5	7,5	0,2
Opolskie	380,9	395,7	2,5	0,0
Kujawsko-pomorskie	726,8	856,7	5,3	0,6
Warmińsko-mazurskie	555,6	547,4	3,4	-0,2
Pomorskie	787,5	984,9	6,1	1,0
Łódzkie	1316,5	1095,8	6,8	-1,7
Świętokrzyskie	576,3	494,2	3,1	-0,6
Lubelskie	944,9	855,0	5,3	-0,8
Podkarpackie	835,6	817,6	5,1	-0,3
Podlaskie	487,3	480,2	3,0	-0,2
Mazowieckie	2440,8	2456,8	15,2	-0,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, *Zatrudnienie według wieku, aktywności ekonomicznej i regionów NUTS 2 (NACE Rev. 2)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> (25.10.2019).

Najistotniejsze wzrosty zatrudnienia w sektorze usług zaobserwowano w województwach: wielkopolskim, pomorskim i mazowieckim, oraz kolejno: małopolskim, dolnośląskim i kujawsko-pomorskim (zob. tabela 10.2). We wszystkich wymienionych województwach (poza mazowieckim) przesunięcie regionalne było najsilniejszym komponentem tej zmiany. Czynniki koszyka branżowego pozostawał na ogół silniejszy niż komponent udziału krajowego wśród tych województw, przy czym wzrost krajowy był szczególnie korzystny w przypadku województwa mazowieckiego. Wspomniane wyżej pierwsze trzy województwa wykazują pewne intrygujące prawidłowości. W przypadku województwa wielkopolskiego i pomorskiego przesunięcie krajowe i koszyk branżowy były zbliżone do średniej we wszystkich 16 regionach (odpowiednio 11,3 i 24,7), natomiast wartości zmiennej przesunięcia regionalnego (konkurencyjności regionu) wypadły znacznie lepiej niż w przypadku pozostałych regionów (107,3 dla wielkopolskiego i 50,7 dla pomorskiego). Warto zauważyć, że przesunięcie

regionalne w odniesieniu do województwa mazowieckiego osiągnęło wartość ujemną. Zajęło ono czwarte miejsce od końca, plasując się tuż za województwami: łódzkim, śląskim i warmińsko-mazurskim.

**Tabela 10.2. Analiza przesunięć udziałów według regionów oraz sektorów – przemysłu (poza budownictwem) i usług w latach 2008–2018**

Region NUTS 2	Usługi*				Przemysł (poza budownictwem)			
	Udział krajowy	Koszyk branżowy	Przesunięcie regionalne	Całkowita zmiana zatrudnienia w latach 2009–2018	Udział krajowy	Koszyk branżowy	Przesunięcie regionalne	Całkowita zmiana zatrudnienia w latach 2008–2018
Małopolskie	15,4	33,7	27,5	76,6	10,7	-0,4	33,5	43,8
Śląskie	22,9	49,9	-69,2	3,6	21,8	-0,8	-13,4	7,5
Wielkopolskie	13,3	29,1	107,3	149,7	13,6	-0,5	82,1	95,2
Zachodniopomorskie	7,2	15,8	20,7	43,7	4,6	-0,2	20,7	25,1
Lubuskie	4,4	9,6	-2,1	11,9	4,3	-0,2	-3,0	1,1
Dolnośląskie	14,0	30,5	24,6	69,1	13,1	-0,5	-50,4	-37,8
Opolskie	3,8	8,4	-12,3	-0,1	3,8	-0,1	3,7	7,4
Kujawsko-pomorskie	7,9	17,2	28,8	53,8	7,0	-0,3	21,3	28,0
Warmińsko-mazurskie	6,1	13,3	-34,5	-15,0	4,9	-0,2	-6,1	-1,4
Pomorskie	9,9	21,5	50,7	82,1	7,5	-0,3	5,7	12,9
Łódzkie	14,5	31,6	-69,5	-23,4	12,4	-0,5	-51,6	-39,6
Świętokrzyskie	5,2	11,4	-16,2	0,4	4,8	-0,2	-26,8	-22,1
Lubelskie	8,8	19,2	-9,1	18,9	5,6	-0,2	-23,1	-17,7
Podkarpackie	8,7	19,0	-22,5	5,2	7,4	-0,3	20,0	27,2
Podlaskie	4,9	10,7	-13,0	2,6	3,0	-0,1	6,1	9,0
Mazowieckie	34,1	74,4	-26,7	81,7	15,7	-0,6	-18,5	-3,4

\* Handel hurtowy i detaliczny, transport, działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, informacja i komunikacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca.

Źródło: ibidem.

W przypadku sektora przemysłowego największe zmiany w zatrudnieniu zaobserwowano w województwach: wielkopolskim, małopolskim i kujawsko-pomorskim. W odniesieniu do wszystkich tych trzech województw parametr konkurencyjności przyjmował wartość dodatnią i był silniejszy od dwóch pozostałych komponentów. W przypadku sektora przemysłowego komponent koszyka branżowego miał wartość ujemną w odniesieniu do wszystkich 16 regionów (od -0,1 dla podlaskiego, do -0,8

dla śląskiego), natomiast przesunięcie krajowe przyjęło wartość dodatnią – najwyższą w przypadku województw: śląskiego, mazowieckiego i wielkopolskiego.

Przyglądając się zdezagregowanym danym dotyczącym sektora usług w województwach: wielkopolskim, pomorskim i mazowieckim, należy zauważyć, że w pierwszym z nich tworzenie zatrudnienia przebiegało najbardziej intensywnie w handlu hurtowym i detalicznym, transporcie oraz działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (skupiających łącznie 24% ogółu zatrudnienia w regionie w 2018 r.). Dekompozycja tej zmiany ukazuje silne przesunięcie regionalne (86%) w przypadku handlu hurtowego i detalicznego, wspomagane przez przesunięcie krajowe (10,6%) i słaby koszyk branżowy (3,5%). Podobna sytuacja miała miejsce w województwie pomorskim, gdzie również w 2018 r. 24% całkowitego zatrudnienia w regionie przypadało na handel hurtowy i detaliczny, transport oraz działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi. Przesunięcie regionalne w przypadku tych sektorów wynosiło 74%, przesunięcie krajowe – 20%, a koszyk branżowy osiągnął wartość 6,5% całkowitej zmiany zatrudnienia w województwie pomorskim w badanym okresie. Z kolei w województwie mazowieckim nastąpił spadek zatrudnienia w powyższych sektorach, a ujemne przesunięcie regionalne przewyższyło pozytywne efekty udziału krajowego i koszyka branżowego. Największy wzrost zatrudnienia odnotowano w przypadku działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz działalności w zakresie usług administrowania i działalności wspierającej, co niemal w całości tłumaczy korzystna struktura branżowa przemysłu.

Sektor informacyjno-komunikacyjny wykazał największy wzrost zatrudnienia w województwie mazowieckim. Wygenerował go koszyk branżowy, na który negatywny wpływ miało osłabienie konkurencji. Następujące cztery regiony również odnotowały widoczny wzrost w tym sektorze: dolnośląski, małopolski, wielkopolski i pomorski, przy czym w ich przypadku zmianę tę tłumaczy się w połowie przesunięciem regionalnym i w połowie koszykiem branżowym.

#### 10.4.2. Przegląd wyników dotyczących zawodów

W ciągu dekady (2008–2018) najbardziej dynamiczny wzrost liczby zatrudnionych w obu analizowanych sektorach – usługach i przetwórstwie przemysłowym – nastąpił wśród specjalistów. W ciągu dziesięciu lat ta grupa zawodowa uległa zwiększeniu o 78% w usługach i o 64% w przetwórstwie przemysłowym (zob. tabela 10.3). Za istotny wzrost liczby specjalistów w usługach odpowiadały następujące trzy branże: działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca oraz transport i gospodarka magazynowa.

Tabela 10.3. Dynamika zatrudnienia według grup zawodowych w podziale na sektor usług i sektor przetwórstwa przemysłowego w latach 2008–2018

Grupa zawodowa	Sektor usług*				Przetwórstwo przemysłowe			
	2008	2018	% całkowitego zatrudnienia w 2018 r.	zmiana w %	2008	2018	% całkowitego zatrudnienia w 2018 r.	zmiana w %
Kierownicy	480,0	423,4	41,4	-11,8	190,3	221,8	16,6	21,7
Specjaliści	597,4	1063,5	32,4	78,0	176,7	290,1	8,8	64,2
Technicy	636,2	723,1	32,8	13,7	292,4	461,8	21,0	57,9
Pracownicy biurowi	554,7	476,0	47,6	-14,2	171,8	206,1	20,6	20,0
Pracownicy usług i sprzedawcy	1512,5	1645,5	75,9	8,8	29,7	47,0	2,2	58,2
Zawody rzemieślnicze	253,2	267,4	10,7	5,6	1307,5	1274,0	50,9	-2,6
Operatorzy maszyn i urządzeń	589,9	645,0	38,3	9,3	773,2	714,8	42,4	-7,6
Pracownicy wykonujący prace proste	297,9	291,0	28,9	-2,3	285,6	228,4	22,7	-20,0

\* Sektor usług obejmuje: handel hurtowy i detaliczny; naprawę pojazdów samochodowych, włączając motocykle, transport i gospodarkę magazynową, działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, działalność informacyjno-komunikacyjną, działalność finansową i ubezpieczeniową, działalność profesjonalną, naukową i techniczną, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierającą.

Źródło: opracowania własne na podstawie danych Eurostatu, *Labour Force Survey* (badanie aktywności ekonomicznej ludności), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> (7.10.2019).

Kolejność według dynamiki wzrostu w pozostałych siedmiu grupach zawodowych była różna w przypadku każdego z sektorów. W usługach następujące cztery grupy odnotowały wzrosty: technicy (13,7%), operatorzy maszyn i urządzeń (9,3%), pracownicy usług i sprzedawcy (8,8%) oraz zawody rzemieślnicze (5,6%). Na końcu listy znalazły się trzy grupy zawodowe, które wykazały spadki: pracownicy wykonujący prace proste (-2,3%), kierownicy (-11,8%) i pracownicy biurowi (-14%).

W przetwórstwie przemysłowym bardziej dynamiczny wzrost wystąpił w następujących grupach zawodowych: pracownicy usług i sprzedawcy (58,2%), technicy (58%), kierownicy (21,6%) oraz pracownicy biurowi (20%). Spadki odnotowano wśród zawodów rzemieślniczych (-2,5%), operatorów maszyn i urządzeń (7,6%) oraz pracowników wykonujących prace proste (20%).

Od 2008 do 2018 r. w sektorze przetwórstwa przemysłowego wystąpił widoczny postęp na rzecz wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, natomiast sektor usług zatrudnił w tym czasie więcej pracowników o średnich kwalifikacjach. Co ciekawe, w usługach odnotowano największy spadek w grupie zawodowej kierowników, zaś w przetwórstwie przemysłowym wśród pracowników wykonujących prace proste.

Tabela 10.4. Analiza przesunięć udziału grup zawodowych w podziale na sektor usług i sektor przetwórstwa przemysłowego w latach 2008–2018

Sektor	Grupa zawodowa*	Udział krajowy	Koszyk branżowy	Przesunięcie zawodowe	Całkowita zmiana zatrudnienia w latach 2008–2018
Sektor usług	kierownicy	17,8	38,8	-113,2	-56,6
	specjaliści	22,1	48,3	395,7	466,1
	technicy	23,6	51,4	11,9	86,9
	pracownicy biurowi	20,5	44,8	-144,1	-78,7
	pracownicy usług i sprzedawcy	56,0	122,3	-45,3	133,0
	rzemieślnicy	9,4	20,5	-15,6	14,2
	operatorzy maszyn i urządzeń	21,8	47,7	-14,4	55,1
	pracownicy wykonujący prace proste	11,0	24,1	-42,0	-6,9
Sektor przetwórstwa przemysłowego	kierownicy	7,0	5,0	19,4	31,5
	specjaliści	6,5	4,7	102,2	113,4
	technicy	10,8	7,8	150,8	169,4
	pracownicy biurowi	6,4	4,6	23,4	34,3
	pracownicy usług i sprzedawcy	1,1	0,8	15,4	17,3
	rzemieślnicy	48,4	34,7	-116,6	-33,5
	operatorzy maszyn i urządzeń	28,6	20,5	-107,5	-58,4
	pracownicy wykonujący prace proste	10,6	7,6	-75,3	-57,2

\* Zawody rzemieślnicze (zakwaterowanie i usługi gastronomiczne, działalność finansowa i ubezpieczeniowa), operatorzy maszyn i urządzeń (zakwaterowanie i usługi gastronomiczne, informacja i komunikacja, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), pracownicy wykonujący prace proste (informacja i komunikacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa); brak danych w przypadku niektórych sektorów.

Źródło: ibidem.

W wyniku analizy zawodów na podstawie obliczeń przesunięć udziałów można zauważyć kilka ciekawych faktów. W obu sektorach i we wszystkich grupach zawodowych wskaźniki udziału krajowego i koszyka branżowego przyjmują wartość dodatnią. W przypadku sektora usług średnia była wyższa dla parametru struktury branżowej, co sugeruje, że spodziewany wzrost w grupach zawodowych należy przypisać ekspansji danej branży, np. w odniesieniu do wysoko wykwalifikowanych pracowników, tj. kierowników, specjalistów i techników, wzrost ten był ewidentnie wyższy w przypadku działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz informacji i komunikacji, z kolei w grupie pracowników o średnich kwalifikacjach podobną prawidłowość stwierdzono w przypadku transportu i gospodarki magazynowej oraz działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, a wśród pracowników o niskich kwalifikacjach dotyczyło to działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami

gastronomicznymi oraz działalności w zakresie usług administrowania i działalności wspierającej. Okazuje się jednak, że wskaźnik przesunięcia zawodowego osiągnął wartość dodatnią tylko w przypadku dwóch grup zawodowych: specjalistów i techników, co wskazuje, że grupy te są dziś najbardziej konkurencyjne w polskim sektorze usług.

W przypadku sektora przetwórstwa przemysłowego przesunięcie krajowe było średnio silniejsze od komponentu koszyka branżowego, co pozwala spodziewany wzrost we wszystkich grupach zawodowych tłumaczyć rozwojem gospodarki narodowej. Wartości przesunięcia zawodowego odzwierciedlają z kolei wysoką konkurencyjność takich zawodów jak technicy, specjaliści i kierownicy, a także grup zawodowych plasujących się w górnej części rozkładu pracowników o średnich kwalifikacjach. Zarówno w sektorze przetwórstwa przemysłowego, jak i w usługach grupa pracowników wykonujących prace proste wykazywała dodatnie wartości współczynników przesunięcia krajowego i koszyka branżowego, nad którymi przeważało ujemne przesunięcie w strukturze zawodowej, prowadzące w tym przypadku do spadku zatrudnienia.

## 10.5. Podsumowanie

W ciągu ostatniej dekady w Polsce nastąpił istotny wzrost udziału wysoko wykwalifikowanych pracowników w zatrudnieniu ogółem. Towarzyszył temu relatywny spadek liczebności średnio i nisko wykwalifikowanej siły roboczej. Przyglądając się bardziej szczegółowemu rozbićiu danych na sektory usługowy i przetwórstwa przemysłowego, można zauważyć, że wysoko wykwalifikowani pracownicy (specjaliści i technicy) byli poszukiwani zwłaszcza w przetwórstwie przemysłowym. Ponadto, chociaż przeciętne zapotrzebowanie na siłę roboczą o średnich kwalifikacjach było mniejsze, w zawodach z górnej części rozkładu w ostatniej dekadzie również nastąpił wzrost w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Z drugiej strony, sektor usług wykazał mniejszą dynamikę pod względem zmian w zawodach z uwagi na spory udział w zatrudnieniu wysoko wykwalifikowanych pracowników i siłę roboczą z dolnej części rozkładu pracowników o średnich kwalifikacjach (robotników przemysłowych). Analiza danych i dekompozycja przesunięć udziałów według grup zawodowych sugeruje, że w Polsce obserwuje się ostatnio raczej podnoszenie kwalifikacji niż polaryzację zawodów lub zatrudnienia.

Ponadto na poziomie regionalnym rosnąca rola sektora usług w województwach wielkopolskim i pomorskim oraz w dalszej kolejności – małopolskim, dolnośląskim i kujawsko-pomorskim, wymaga bardziej szczegółowych analiz i opracowania instrumentów monitorowania kwalifikacji.



## Bibliografia

- Acemoglu D. (2002), *Technical Change, Inequality, and the Labor Market*, "Journal of Economic Literature", vol. 40, s. 7–72.
- Acemoglu D., Autor D. (2011), *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, w: *Handbook of Labor Economics*, red. O. Ashenfelter, D. Card, vol. 4b, North Holland, s. 1043–1171.
- Autor D., Levy F., Murnane R. (2003), *The skill content of recent technological change: An empirical exploration*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 118, s. 1279–1333.
- Bárány Z.L., Siegel Ch. (2018), *Job Polarization and Structural Change*, "American Economic Journal: Macroeconomics", vol. 10(1), s. 57–89.
- Berman E., Bound J., Griliches Z. (1994), *Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 109(2), s. 367–397.
- Cirillo V. (2018), *Job polarization in European industries*, "International Labour Review", vol. 157(1), s. 39–63.
- Eurostat (2019), *Employment by occupation and economic activity, from 2008 onwards*, NACE Rev. 2, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> (22.09.2019, 7.10.2019, 25.10.2019).
- Fonesca T., Lima F., Pereira S.C. (2018), *Job polarization, technological change and routinization: Evidence for Portugal*, "Labour Economics", vol. 51, s. 317–339.
- Goos M., Manning A. (2007), *Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain*, "The Review of Economics and Statistics", vol. 89(1), s. 118–133.
- Goos M., Manning A., Salomons A. (2014), *Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring*, "American Economic Review", vol. 104(8), s. 2509–2526.
- GUS (2019), *Polska – roczne wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/en/poland-macroeconomic-indicators/> (7.10.2019).
- Herzog W.H., Olsen R.J. (1977), *Shift-share analysis revisited: the allocation effect and the stability of regional structure*, Regional and Urban Studies Section, Energy Division, Oak Ridge National Laboratory, Oak Ridge.
- ILOSTAT, *Free and open access to labour statistics*, <https://ilostat.ilo.org/data/> (15.10.2019).
- Kupets O. (2014), *Education-job mismatch in Ukraine: Too many people with tertiary education or too many jobs for low-skilled?*, "Journal of Comparative Economics", vol. 44, s. 125–147.
- Michaels G., Natraj A., Van Reen J. (2014), *Has ICT Polarized Skill Demand? Evidence from Eleven Countries over Twenty-Five Years*, "The Review of Economics and Statistics", vol. 96(1), s. 60–77.



# Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług

Mariusz Próchniak

## 11.1. Wstęp

Analizę łącznej produktywności czynników wytwórczych przeprowadzono za pomocą rachunkowości wzrostu. Rachunkowość wzrostu jest badaniem empirycznym polegającym na określeniu, na ile wzrost gospodarczy wynika ze zmian nakładów mierzalnych czynników produkcji, a na ile ze zmian poziomu technologii, mierzonej tempem wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity* – TFP).

Analiza na poziomie całej gospodarki obejmuje dane dotyczące 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, czyli grupę UE-11 (Polska, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry), z lat 2010–2019. Aby ocenić dynamikę zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych w podanym przedziale czasowym, przedstawiamy także wartości średniego tempa wzrostu TFP w odniesieniu do następujących podokresów: 2010–2012, 2013–2015, 2016–2018, oraz dla roku 2019.

W niniejszej edycji badania standardową analizę rozszerzono o rachunek wzrostu gospodarczego na poziomie sektorowym. Pozwoliło to ocenić zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w różnych sektorach gospodarki, w tym w sektorze usług. Analiza sektorowa przedstawia wyniki dotyczące Polski na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej w latach 2010–2018.

## 11.2. Zmiany łącznej produktywności – podstawy teoretyczne

Początki rachunkowości wzrostu przypadają na I połowę XX w. Koncepcja łącznej produktywności oraz pogląd, że praca nie jest jedynym czynnikiem produkcji i w przypadku pomiaru bogactwa narodów oraz produktywności należy uwzględnić inne

przesłanki, takie jak kapitał i ziemia, były omawiane w literaturze ekonomicznej w latach 30. XX w. (Griliches 1996). Pierwsze wzmianki o wskaźniku typu nakłady–wyniki pojawiły się w pracy Copelanda z 1937 r. (Griliches 1996). W latach 40. i 50. XX w. ukazało się – w dużym stopniu niezależnie – wiele opracowań zawierających wyniki badań empirycznych dotyczących pomiaru TFP. Pierwsze takie badanie, przeprowadzone przez holenderskiego ekonomistę Jana Tinbergena, zostało opublikowane w 1942 r. W następnych latach powstały kolejne prace, w których autorzy badali relacje między wielkością produkcji a poniesionymi nakładami (zob. np. Tintner 1944; Barton i Cooper 1948; Johnson 1950; Schmookler 1952; Abramovitz 1956; Kendrick 1956; Ruttan 1956).

Pierwszym ekonomistą, który sformalizował rachunkowość wzrostu, był Robert Solow (Solow 1957). Wykorzystując makroekonomiczną funkcję produkcji i rachunek różniczkowy, pokazał on, w jaki sposób można rozdzielić tempo wzrostu gospodarczego na część wynikającą ze zwiększenia nakładów czynników produkcji oraz pozostałą część, tzw. resztę Solowa. Ta ostatnia wskazuje, jakiej części wzrostu gospodarczego nie można przypisać do poszczególnych czynników. Jest ona zatem miarą postępu technicznego, czyli wzrostu TFP.

W następnych latach pojawiały się kolejne prace z zakresu rachunkowości wzrostu, wprowadzające nowe ujęcia i rozszerzenia prowadzonych wcześniej badań oraz zawierające nowe elementy analizy empirycznej (zob. np. Solow 1962; Griliches 1964; Jorgenson i Griliches 1967).

Dekompozycja wzrostu gospodarczego zapoczątkowana przez Solowa stanowi podstawę współczesnej rachunkowości wzrostu. Punktem wyjścia takiej analizy jest makroekonomiczna funkcja produkcji. Jej ogólną postać ujmuje się w następujący sposób:

$$Y(t) = F(A(t), Z_1(t), \dots, Z_n(t)), \quad (11.1)$$

gdzie  $Y$  – produkcja (PKB),  $A$  – poziom techniki,  $Z_1, \dots, Z_n$  – mierzalne czynniki produkcji. W badaniach empirycznych uwzględnia się zazwyczaj dwa lub trzy mierzalne czynniki produkcji, a mianowicie: pracę, kapitał rzeczowy (fizyczny) i ewentualnie kapitał ludzki.

Analiza prezentowana w niniejszej edycji raportu zostanie przeprowadzona z wykorzystaniem dwóch mierzalnych czynników wytwórczych: pracy i kapitału rzeczowego<sup>1</sup>. Funkcja produkcji (11.1) przyjmuje zatem następującą postać:

$$Y(t) = F(A(t), L(t), K(t)). \quad (11.2)$$

<sup>1</sup> W edycjach badania z 2012 i 2014 r., oprócz podstawowego modelu rachunkowości wzrostu, został także oszacowany model rozszerzony, uwzględniający kapitał ludzki (Próchniak 2012; 2014).

Aby dokonać dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego na poszczególne składniki, należy przekształcić równanie (11.2) do postaci przedstawiającej stopę wzrostu  $Y$ . W tym celu różniczkujemy (11.2) względem czasu, a następnie dzielimy przez  $Y$ . W efekcie otrzymujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial A} \dot{A}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} \dot{L}}{Y} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} \dot{K}}{Y}. \quad (11.3)$$

Po pomnożeniu poszczególnych składników po prawej stronie równania (11.3), odpowiednio przez  $A/A$ ,  $L/L$  i  $K/K$ , uzyskujemy:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial A} A}{Y} \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (11.4)$$

Równanie (11.4) pokazuje, że tempo wzrostu PKB jest średnią ważoną temp wzrostu trzech czynników: techniki, pracy i kapitału rzeczowego. Wagami są udziały poszczególnych czynników w PKB, mierzone jako krańcowy produkt czynnika (na poziomie całej gospodarki) pomnożony przez ilość danego czynnika i podzielony przez wielkość produkcji.

### 11.3. Metoda

Metodą badawczą zastosowaną w analizie prezentowanej w niniejszym rozdziale jest rachunek wzrostu gospodarczego. Aby móc obliczyć tempo wzrostu TFP w badaniu empirycznym, należy wprowadzić dodatkowe założenia do równania (11.4), przedstawiającego istotę rachunku wzrostu gospodarczego.

Zakładamy po pierwsze, że funkcja produkcji charakteryzuje się postępowem technicznym neutralnym w sensie Hicksa. A zatem funkcję tę można zapisać następująco:

$$F(A,L,K) = A \cdot f(L,K). \quad (11.5)$$

Jak widać, postęp techniczny neutralny w sensie Hicksa oznacza, że zmienna  $A$ , reprezentująca poziom techniki, występuje w iloczynie z funkcją produkcji  $f$ , uzależniającą wielkość produkcji od nakładów mierzalnych czynników. Postęp techniczny zasila w takim samym stopniu oba czynniki produkcji, nie zmieniając krańcowej stopy substytucji technicznej między nimi. W przypadku funkcji produkcji (11.5) udział

wynagrodzenia techniki w dochodzie, czyli składnik  $(\partial F/\partial A) A/Y$  w równaniu (11.4), wynosi 1. Wzór (11.4) można wówczas zapisać w postaci:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial L} L}{Y} \frac{\dot{L}}{L} + \frac{\frac{\partial F(A,L,K)}{\partial K} K}{Y} \frac{\dot{K}}{K}. \quad (11.6)$$

Powyższe równanie pokazuje, że tempo wzrostu gospodarczego jest sumą postępu technicznego (wzrostu TFP) oraz średniego tempa wzrostu zasobów pracy i kapitału rzeczowego, ważonego udziałami wynagrodzeń obu czynników w dochodzie.

Należy także poczynić dodatkowe założenie dotyczące krańcowych produktów obu czynników. Krańcowy produkt pracy i kapitału na poziomie całej gospodarki jest w rzeczywistości niemierzalny. Zakładamy zatem, że wszystkie rynki są doskonale konkurencyjne oraz że nie występują efekty zewnętrzne. W takim przypadku krańcowy produkt kapitału  $\partial F/\partial K$  jest równy cenie kapitału  $r$ , zaś krańcowy produkt pracy  $\partial F/\partial L$  odpowiada stawce płacy  $w$ . Oznaczając przez  $s_K$  udział wynagrodzenia kapitału w dochodzie ( $rK/Y$ ), zaś przez  $s_L$  udział wynagrodzenia pracy w dochodzie ( $wL/Y$ ), równanie (11.6) można zapisać jako:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + s_L \frac{\dot{L}}{L}. \quad (11.7)$$

Przyjmijmy dodatkowe założenie, że cały dochód może być przypisany do jednego z dwóch czynników produkcji: pracy lub kapitału rzeczowego, tzn.  $Y = wL + rK$ . W takim przypadku udziały wynagrodzeń pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie sumują się do jedności:  $s_K + s_L = 1$ . A zatem formuła (11.7) przybiera następującą postać:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L}. \quad (11.8)$$

Równanie (11.8)<sup>2</sup> stanowi podstawę standardowego rachunku wzrostu. Na jego podstawie można obliczyć tempo wzrostu TFP jako różnicę między tempem wzrostu PKB i ważonym średnim tempem wzrostu obu czynników produkcji:

$$\text{wzrost TFP} \equiv \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \left[ s_K \frac{\dot{K}}{K} + (1 - s_K) \frac{\dot{L}}{L} \right]. \quad (11.9)$$

<sup>2</sup> Równanie to stanowi w istocie postać funkcji produkcji typu Cobba-Douglasa.

## 11.4. Wyniki badania empirycznego na poziomie całej gospodarki

Na potrzeby analizy zgromadziliśmy dane tworzące następujące szeregi czasowe: a) tempo wzrostu gospodarczego, b) tempo zmian nakładów pracy, c) tempo zmian nakładów kapitału rzeczowego. Tempo wzrostu gospodarczego to roczne tempo wzrostu realnego PKB ogółem, pochodzące z bazy danych MFW (IMF 2020). Z kolei tempo zmian nakładów pracy mierzymy dynamiką zatrudnienia podawaną przez Międzynarodową Organizację Pracy (ILO 2020). Dane za 2019 r. obejmują trzy pierwsze kwartały (aby uniknąć zjawiska sezonowości, tempo zmian nakładów pracy w odniesieniu do 2019 r. obliczono przez porównanie poziomu zatrudnienia w trzech pierwszych kwartałach 2019 r. z poziomem zatrudnienia w trzech pierwszych kwartałach 2018 r.). Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego obliczyliśmy na podstawie równania ruchu (*perpetual inventory method*) przy wykorzystaniu danych Banku Światowego (World Bank 2020). Metoda ta wymaga uwzględnienia wielu założeń. Przyjęliśmy, że stopa amortyzacji wynosi 5%, a początkowa relacja kapitału względem produkcji równa jest 3. W metodzie *perpetual inventory method* rok początkowy powinien być trochę wcześniejszy niż lata, dla których liczy się TFP; w naszym badaniu obliczenia rozpoczynamy w 2000 r. i tego roku tyczy się założenie, że relacja kapitału do produkcji wynosi 3. Jako inwestycje stosujemy zmienną mierzącą akumulację brutto środków trwałych (*gross fixed capital formation*). Udział pracy i kapitału rzeczowego w dochodzie wynosi każdorazowo 0,5.

W tej edycji badania dokonaliśmy aktualizacji wszystkich szeregów czasowych analizowanych zmiennych. Dotychczasowe obliczenia zostały przeprowadzone od nowa. Dlatego też dokumentacja wyników została w pełni przedstawiona w tym rozdziale i nie dubluje informacji zawartych we wcześniejszych edycjach raportu (Próchniak 2019).

W tabeli 11.1 przedstawiono szczegółowe wyniki dekompozycji tempa wzrostu gospodarczego, zaś tabele 11.2 i 11.3 zawierają podsumowanie danych z tabeli 11.1.

Najwyższe tempo wzrostu TFP (1,9% rocznie) w skali całego okresu zanotowała Litwa. Było ono jednocześnie tylko o 0,1 p.p. wyższe od tempa wzrostu TFP zaobserwowanego na Łotwie i w Polsce, które *ex aequo* zajęły drugie miejsce pod względem dynamiki produktywności. Wyniki osiągnięte przez Polskę (drugie miejsce wśród krajów UE-11) należy uznać za sukces naszego kraju. Jeśli potraktujemy zmiany TFP jako przybliżoną miarę postępu technicznego, to okaże się, że znaleźliśmy się w czołówce wśród krajów UE-11 pod względem tworzenia nowych technologii.

Tabela 11.1. Udział pracy, kapitału rzeczowego i TFP we wzroście gospodarczym w latach 2010–2019

		2010			2011			2012			2013			2014		
		wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
Bułgaria	L	-5,5	-2,7	-207	-3,6	-1,8	-93	-1,1	-0,5	-1698	0,0	0,0	3	1,6	0,8	43
	K	5,1	2,5	192	2,9	1,4	76	2,3	1,2	3768	2,3	1,1	233	2,2	1,1	59
	TFP	1,5	1,5	115	2,3	2,3	118	-0,6	-0,6	-1970	-0,7	-0,7	-136	0,0	0,0	-2
	PKB	1,3	1,3	100	1,9	1,9	100	0,0	0,0	100	0,5	0,5	100	1,8	1,8	100
Chorwacja	L	-3,8	-1,9	129	-3,9	-1,9	568	-3,6	-1,8	79	-2,7	-1,3	273	2,7	1,4	-1553
	K	3,1	1,5	-104	1,6	0,8	-242	1,4	0,7	-30	1,1	0,5	-109	1,1	0,5	-619
	TFP	-1,1	-1,1	75	0,8	0,8	-227	-1,2	-1,2	51	0,3	0,3	-64	-2,0	-2,0	2272
	PKB	-1,5	-1,5	100	-0,3	-0,3	100	-2,3	-2,3	100	-0,5	-0,5	100	-0,1	-0,1	100
Czechy	L	-1,0	-0,5	-22	-0,3	-0,1	-7	0,4	0,2	-22	1,0	0,5	-100	0,8	0,4	14
	K	3,4	1,7	74	3,2	1,6	90	3,0	1,5	-189	2,5	1,3	-263	2,2	1,1	40
	TFP	1,1	1,1	48	0,3	0,3	17	-2,5	-2,5	311	-2,2	-2,2	462	1,3	1,3	46
	PKB	2,3	2,3	100	1,8	1,8	100	-0,8	-0,8	100	-0,5	-0,5	100	2,7	2,7	100
Estonia	L	-4,4	-2,2	-81	6,2	3,1	42	1,9	1,0	31	1,0	0,5	39	0,6	0,3	9
	K	1,3	0,7	25	1,1	0,6	8	3,2	1,6	52	3,9	2,0	145	3,7	1,9	62
	TFP	4,2	4,2	156	3,8	3,8	51	0,5	0,5	17	-1,1	-1,1	-84	0,9	0,9	29
	PKB	2,7	2,7	100	7,4	7,4	100	3,1	3,1	100	1,3	1,3	100	3,0	3,0	100
Węgry	L	-0,4	-0,2	-31	0,7	0,4	22	1,8	0,9	-56	1,7	0,9	41	5,3	2,7	63
	K	2,0	1,0	156	1,3	0,6	38	1,1	0,5	-34	0,8	0,4	20	1,4	0,7	16
	TFP	-0,2	-0,2	-25	0,7	0,7	41	-3,1	-3,1	189	0,8	0,8	39	0,9	0,9	21
	PKB	0,7	0,7	100	1,7	1,7	100	-1,6	-1,6	100	2,1	2,1	100	4,2	4,2	100
Łotwa	L	-6,4	-3,2	81	1,3	0,6	10	1,6	0,8	20	2,1	1,0	43	-1,0	-0,5	-28
	K	2,3	1,1	-29	0,7	0,3	5	2,0	1,0	25	3,0	1,5	61	2,3	1,1	61
	TFP	-1,9	-1,9	48	5,4	5,4	85	2,2	2,2	55	-0,1	-0,1	-4	1,2	1,2	66
	PKB	-3,9	-3,9	100	6,4	6,4	100	4,0	4,0	100	2,4	2,4	100	1,9	1,9	100
Litwa	L	-5,3	-2,6	-162	0,5	0,2	4	1,8	0,9	23	1,3	0,7	19	2,0	1,0	29
	K	1,3	0,6	38	1,3	0,6	10	2,4	1,2	32	2,1	1,1	30	2,6	1,3	36
	TFP	3,7	3,7	223	5,2	5,2	86	1,7	1,7	45	1,8	1,8	50	1,2	1,2	35
	PKB	1,6	1,6	100	6,0	6,0	100	3,8	3,8	100	3,5	3,5	100	3,5	3,5	100
Polska	L	-2,5	-1,2	-34	0,6	0,3	6	0,2	0,1	6	-0,1	-0,1	-5	1,9	0,9	28
	K	3,4	1,7	47	3,1	1,6	31	3,6	1,8	111	3,1	1,6	113	2,8	1,4	42
	TFP	3,1	3,1	87	3,2	3,2	63	-0,3	-0,3	-17	-0,1	-0,1	-7	1,0	1,0	29
	PKB	3,6	3,6	100	5,0	5,0	100	1,6	1,6	100	1,4	1,4	100	3,3	3,3	100
Rumunia	L	-5,7	-2,9	74	-2,1	-1,1	-53	0,9	0,5	22	-0,6	-0,3	-9	0,8	0,4	11
	K	4,4	2,2	-57	3,8	1,9	94	4,0	2,0	95	3,9	1,9	55	3,1	1,5	45
	TFP	-3,2	-3,2	83	1,2	1,2	59	-0,4	-0,4	-17	1,9	1,9	54	1,5	1,5	44
	PKB	-3,9	-3,9	100	2,0	2,0	100	2,1	2,1	100	3,5	3,5	100	3,4	3,4	100
Słowacja	L	-2,1	-1,0	-20	-0,1	0,0	-2	0,6	0,3	18	0,0	0,0	0	1,5	0,7	26
	K	2,5	1,3	25	2,9	1,5	52	3,8	1,9	115	2,6	1,3	88	2,5	1,3	46
	TFP	4,8	4,8	96	1,4	1,4	50	-0,5	-0,5	-32	0,2	0,2	12	0,8	0,8	28
	PKB	5,0	5,0	100	2,8	2,8	100	1,7	1,7	100	1,5	1,5	100	2,8	2,8	100
Słowenia	L	-1,5	-0,7	-55	-3,1	-1,5	-180	-1,3	-0,7	25	-1,9	-1,0	94	1,2	0,6	22
	K	2,5	1,2	92	1,3	0,7	77	0,9	0,5	-18	0,4	0,2	-18	0,5	0,3	10
	TFP	0,8	0,8	63	1,7	1,7	203	-2,4	-2,4	93	-0,2	-0,2	24	1,9	1,9	69
	PKB	1,3	1,3	100	0,9	0,9	100	-2,6	-2,6	100	-1,0	-1,0	100	2,8	2,8	100



		2015			2016			2017			2018			2019		
		wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)	wzrost (%)	wkład (p.p.)	wkład (%)
Bułgaria	L	1,7	0,8	24	-0,5	-0,2	-6	4,4	2,2	58	0,1	0,0	1,2	2,6	1,3	35,4
	K	2,3	1,1	33	2,3	1,1	29	1,7	0,8	22	1,8	0,9	28,6	2,0	1,0	27,1
	TFP	1,5	1,5	43	3,0	3,0	77	0,8	0,8	20	2,2	2,2	70,2	1,4	1,4	37,5
	PKB	3,5	3,5	100	3,9	3,9	100	3,8	3,8	100	3,1	3,1	100,0	3,7	3,7	100,0
Chorwacja	L	1,3	0,6	26	0,3	0,1	4	2,2	1,1	38	1,8	0,9	35,1	1,3	0,7	22,0
	K	0,9	0,4	18	1,0	0,5	15	1,4	0,7	23	1,6	0,8	30,2	1,5	0,8	25,3
	TFP	1,3	1,3	56	2,9	2,9	81	1,1	1,1	39	0,9	0,9	34,8	1,6	1,6	52,7
	PKB	2,4	2,4	100	3,5	3,5	100	2,9	2,9	100	2,6	2,6	100,0	3,0	3,0	100,0
Czechy	L	1,4	0,7	13	1,9	1,0	39	1,6	0,8	19	1,4	0,7	23,4	0,4	0,2	7,6
	K	2,3	1,1	22	2,9	1,4	58	2,4	1,2	28	2,5	1,2	42,2	2,8	1,4	58,0
	TFP	3,5	3,5	66	0,1	0,1	3	2,3	2,3	54	1,0	1,0	34,4	0,8	0,8	34,5
	PKB	5,3	5,3	100	2,5	2,5	100	4,4	4,4	100	3,0	3,0	100,0	2,5	2,5	100,0
Estonia	L	2,6	1,3	70	0,6	0,3	11	2,2	1,1	19	0,9	0,5	9,8	1,2	0,6	18,3
	K	3,2	1,6	86	2,7	1,3	51	2,5	1,3	22	3,3	1,6	34,3	3,1	1,6	49,1
	TFP	-1,0	-1,0	-56	1,0	1,0	38	3,4	3,4	59	2,7	2,7	55,8	1,0	1,0	32,6
	PKB	1,8	1,8	100	2,6	2,6	100	5,7	5,7	100	4,8	4,8	100,0	3,2	3,2	100,0
Węgry	L	2,7	1,3	38	3,4	1,7	73	1,6	0,8	19	1,1	0,5	11,0	1,0	0,5	10,7
	K	2,1	1,0	29	2,2	1,1	49	1,3	0,7	16	2,4	1,2	24,5	3,5	1,7	37,8
	TFP	1,2	1,2	33	-0,5	-0,5	-23	2,7	2,7	65	3,2	3,2	64,5	2,4	2,4	51,4
	PKB	3,5	3,5	100	2,3	2,3	100	4,1	4,1	100	4,9	4,9	100,0	4,6	4,6	100,0
Łotwa	L	1,3	0,6	22	-0,3	-0,2	-8	0,2	0,1	2	1,6	0,8	17,0	0,0	0,0	-0,5
	K	2,1	1,0	35	1,9	0,9	45	1,2	0,6	13	1,8	0,9	19,0	2,7	1,4	48,4
	TFP	1,3	1,3	43	1,3	1,3	62	4,0	4,0	85	3,1	3,1	64,0	1,5	1,5	52,0
	PKB	3,0	3,0	100	2,1	2,1	100	4,6	4,6	100	4,8	4,8	100,0	2,8	2,8	100,0
Litwa	L	1,2	0,6	30	2,0	1,0	42	-0,5	-0,2	-6	1,5	0,7	21,0	0,3	0,1	4,1
	K	2,8	1,4	69	2,9	1,5	63	3,0	1,5	36	3,4	1,7	48,5	3,8	1,9	55,7
	TFP	0,0	0,0	1	-0,1	-0,1	-5	2,9	2,9	70	1,1	1,1	30,5	1,4	1,4	40,2
	PKB	2,0	2,0	100	2,4	2,4	100	4,1	4,1	100	3,5	3,5	100,0	3,4	3,4	100,0
Polska	L	1,4	0,7	18	0,7	0,4	11	1,4	0,7	14	0,4	0,2	3,6	-0,3	-0,2	-3,8
	K	3,4	1,7	44	3,6	1,8	58	2,6	1,3	26	2,7	1,4	26,3	3,2	1,6	39,4
	TFP	1,5	1,5	38	0,9	0,9	30	2,9	2,9	59	3,6	3,6	70,1	2,6	2,6	64,4
	PKB	3,8	3,8	100	3,1	3,1	100	4,9	4,9	100	5,1	5,1	100,0	4,0	4,0	100,0
Rumunia	L	-0,9	-0,5	-12	-1,0	-0,5	-11	2,6	1,3	19	0,2	0,1	2,5	-0,4	-0,2	-4,7
	K	3,1	1,5	40	3,4	1,7	36	3,1	1,6	22	3,2	1,6	38,8	2,7	1,3	33,3
	TFP	2,8	2,8	72	3,6	3,6	75	4,1	4,1	59	2,4	2,4	58,6	2,9	2,9	71,4
	PKB	3,9	3,9	100	4,8	4,8	100	7,0	7,0	100	4,1	4,1	100,0	4,0	4,0	100,0
Słowacja	L	2,6	1,3	31	2,8	1,4	45	1,5	0,8	24	1,4	0,7	17,3	0,9	0,4	16,5
	K	2,5	1,3	31	3,9	2,0	63	2,8	1,4	44	2,9	1,4	35,1	2,9	1,5	56,7
	TFP	1,6	1,6	39	-0,3	-0,3	-8	1,0	1,0	32	2,0	2,0	47,5	0,7	0,7	26,9
	PKB	4,2	4,2	100	3,1	3,1	100	3,2	3,2	100	4,1	4,1	100,0	2,6	2,6	100,0
Słowenia	L	0,1	0,0	2	-0,3	-0,1	-4	4,8	2,4	50	2,2	1,1	27,3	0,4	0,2	7,1
	K	0,5	0,3	11	0,4	0,2	7	0,2	0,1	2	0,7	0,4	8,7	1,2	0,6	20,6
	TFP	1,9	1,9	87	3,1	3,1	98	2,3	2,3	48	2,6	2,6	64,0	2,1	2,1	72,3
	PKB	2,2	2,2	100	3,1	3,1	100	4,8	4,8	100	4,1	4,1	100,0	2,9	2,9	100,0

Źródło: obliczenia własne.

Oprócz Litwy, Łotwy i Polski, tempo wzrostu produktywności powyżej 1% w latach 2010–2019 zostało zanotowane przez pięć innych krajów UE-11: Rumunię, gdzie TFP rosła w średnim tempie 1,7% rocznie, a także Estonię (1,5%), Słowenię (1,4%), Słowację (1,2%) oraz Bułgarię (1,1%). W pozostałych trzech krajach UE-11 dynamika produktywności nie przekroczyła wartości 1% średniorocznie. W skali całego 10-letniego okresu Węgry odnotowały przeciętny wzrost TFP o 0,8%, a Czechy i Chorwacja o 0,5–0,6% w skali roku.

Zakładamy, że wzrost TFP stanowi przybliżoną miarę postępu technicznego. Obliczanie jej metodą rezydualną na podstawie rachunkowości wzrostu ma jednak swoje wady jako wskaźnik postępu technicznego i należy o tym pamiętać przy interpretacji wyników. Na przykład ta część TFP, która jest rezultatem zwiększonej wydajności pracy, powinna być częściowo traktowana jako wkład kapitału ludzkiego we wzrost gospodarczy. Z uwagi na trudności w obliczeniu zasobu tego rodzaju kapitału w przypadku analizowanej grupy krajów TFP w naszym ujęciu obejmuje także wpływ kapitału ludzkiego na wzrost.

Tabela 11.2. Tempo wzrostu TFP (w %)

Kraj	Cały okres 2010–2019			2010–2012	2013–2015	2016–2018	2019
	średnia	minimum	maksimum	średnia	średnia	średnia	
Bułgaria	1,1	-0,7	3,0	1,1	0,3	2,0	1,4
Chorwacja	0,5	-2,0	2,9	-0,5	-0,1	1,6	1,6
Czechy	0,6	-2,5	3,5	-0,4	0,8	1,1	0,8
Estonia	1,5	-1,1	4,2	2,8	-0,4	2,4	1,0
Węgry	0,8	-3,1	3,2	-0,9	1,0	1,8	2,4
Łotwa	1,8	-1,9	5,4	1,9	0,8	2,8	1,5
Litwa	1,9	-0,1	5,2	3,5	1,0	1,3	1,4
<b>Polska</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,3</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>	<b>0,8</b>	<b>2,5</b>	<b>2,6</b>
Rumunia	1,7	-3,2	4,1	-0,8	2,1	3,4	2,9
Słowacja	1,2	-0,5	4,8	1,9	0,8	0,9	0,7
Słowenia	1,4	-2,4	3,1	0,1	1,2	2,7	2,1

Źródło: obliczenia własne.

Bardzo dobre wyniki Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych na tle grupy UE-11 są dużym osiągnięciem. W przygotowywanych kilka lat temu analizach prym w zakresie dynamiki TFP wiodły kraje bałtyckie. Przed kryzysem globalnym wykazywały one bardzo szybki wzrost gospodarczy, który trudno było wyjaśnić zmianami pracy i kapitału rzeczowego, dlatego był on przypisywany TFP. Pozycja Polski w ww. analizach była umiarkowana – nie tak dobra jak krajów

bałtyckich, ale też nie najgorsza w skali całej grupy. Wydłużenie i przesunięcie horyzontu czasowego zmieniło znacznie notowania poszczególnych krajów na korzyść Polski.

**Tabela 11.3. Wkład TFP we wzrost gospodarczy (%)**

Kraj	Cały okres 2010–2019		
	średnia	minimum	maksimum
Bułgaria	-163	-1970	118
Chorwacja	237	-227	2272
Czechy	107	3	462
Estonia	30	-84	156
Węgry	46	-25	189
Łotwa	56	-4	85
Litwa	58	-5	223
<b>Polska</b>	<b>42</b>	<b>-17</b>	<b>87</b>
Rumunia	56	-17	83
Słowacja	29	-32	96
Słowenia	82	24	203

Źródło: obliczenia własne.

Największymi wahaniami stóp wzrostu TFP w analizowanym okresie charakteryzowały się Łotwa oraz Rumunia. Zróznicowanie dynamiki zmian produktywności w tych krajach wynika częściowo z dużych rozpiętości stóp wzrostu PKB. Różnica między największym i najmniejszym notowaniem tempa wzrostu TFP w latach 2010–2019 wyniosła na Łotwie i w Rumunii 7,3 p.p. W innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Polski i Bułgarii, rozpiętość stóp wzrostu TFP kształtowała się na poziomie ok. 5–6 p.p. W Polsce i Bułgarii różnica między najwyższym i najniższym notowaniem była najmniejsza i wyniosła niecałe 4 p.p. Ten ostatni wynik jest kolejnym powodem, dla którego należy pozytywnie ocenić osiągnięcia Polski w zakresie zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. Oprócz tego, że nasz kraj zanotował szybką dynamikę wzrostu produktywności w ostatnich 10 latach, warto zauważyć, że była ona ponadto wysoce stabilna na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce najniższe tempo wzrostu TFP w analizowanym okresie wystąpiło w 2012 r. (-0,3%), najwyższe zaś – w 2018 r. (3,6%).

Dane dotyczące poszczególnych podokresów wskazują, że w badanych latach miało miejsce – ogólnie biorąc – przyspieszenie tempa wzrostu TFP, chociaż proces ten nie był regułą i miał różną skalę w różnych krajach. W latach 2010–2012 cztery kraje z badanej grupy (Czechy, Chorwacja, Rumunia i Węgry) zanotowały ujemną dynamikę TFP. Trudno oczywiście traktować spadek TFP jako regres technologiczny

– wynik ten jest skutkiem rezydualnej metody obliczania TFP. Niemniej jednak jego ujemne wartości nie oznaczają sukcesu pod względem zmian produktywności w tych czterech krajach. W kolejnym podokresie (2013–2015) już tylko dwa kraje (Chorwacja i Estonia) zanotowały ujemną dynamikę TFP. W późniejszych latach nastąpiła dalsza poprawa pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych i w efekcie w podokresie 2016–2018 oraz w 2019 r. żaden kraj UE-11 nie osiągnął ujemnego tempa wzrostu TFP.

Pozycja Polski pod względem dynamiki TFP w latach 2010–2019 uległa poprawie. W dwóch początkowych podokresach (2010–2012 i 2013–2015) średnie tempo wzrostu TFP w Polsce wyniosło, odpowiednio, 2,0 i 0,8%. Natomiast w latach 2016–2018 było zdecydowanie wyższe: 2,5% średniorocznie. W 2019 r. nastąpiło dalsze przyspieszenie dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych do poziomu 2,6%. W 2019 r. sytuacja Polski na tle innych krajów badanej grupy była bardzo dobra. Polska z tempem wzrostu TFP równym 2,6% zajmowała drugie miejsce wśród krajów UE-11 (po Rumunii, w której TFP wzrosła o 2,9%). Jak widać, drugie miejsce Polski w rankingu zaobserwowane w skali całego okresu 2010–2019 zostało utrzymane także w 2019 r.

Jeśli chodzi o udział TFP we wzroście gospodarczym, to wartości liczbowe odnoszące się do badanego okresu są częściowo zaburzone, co wynika m.in. z tego, że dodatnia dynamika TFP w okresie występowania recesji oznacza ujemny wpływ TFP na wzrost gospodarczy (przykładem jest Chorwacja w 2011 r.), a z kolei gdy występuje silne spowolnienie gospodarcze i tempo wzrostu PKB jest bliskie 0%, to kilkuprocentowe zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych przekładają się na kilkutyśne wkłady TFP we wzrost gospodarczy. Niemniej jednak można wyznaczyć pewne trendy i prawidłowości na podstawie zagregowanych wyników w odniesieniu do całego okresu.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 11.3, procentowy udział TFP we wzroście gospodarczym kształtował się w większości krajów (z wyjątkiem Chorwacji, Czech i Bułgarii) na poziomie 29–82% w latach 2010–2019. Potwierdza to istotny udział TFP we wzroście gospodarczym analizowanych krajów w ostatniej dekadzie. W Polsce wkład TFP we wzrost PKB wynosił przeciętnie 42% w latach 2010–2019.

## 11.5. Wyniki badania empirycznego w ujęciu sektorowym

Rachunkowość wzrostu w ujęciu sektorowym przeprowadzono z uwzględnieniem danych dotyczących Polski oraz siedmiu innych krajów UE. Okres analizy obejmuje lata 2010–2018, co wynika z dostępności danych statystycznych (statystyki sektorowe są publikowane z opóźnieniem, toteż w chwili pisania raportu brakowało danych za

2019 r.). Przedmiotem analizy są sektory gospodarki uszeregowane według klasyfikacji NACE-2 (10 sektorów, a z wyodrębnieniem przetwórstwa przemysłowego – 11 sektorów).

Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w sektorach obliczamy według formuły (11.9), czyli na podstawie tej samej metodologii, którą posłużono się w przypadku całej gospodarki. Tempo wzrostu gospodarczego jest mierzone dynamiką wartości dodanej brutto (PKB w cenach producenta) w danej gałęzi gospodarki. Z kolei tempo wzrostu nakładów pracy przedstawia dynamikę zatrudnienia na podstawie liczby przepracowanych godzin. Szereg czasowy zasobu kapitału rzeczowego liczymy – tak jak w przypadku analizy ogólnokrajowej – z równania ruchu na kapitał, przyjmując początkową relację kapitał–produkcja na poziomie 3 i stopę amortyzacji równą 5%. Obliczenia tego szeregu czasowego zaczynają się już w 2000 r. (tak samo jak w analizie ogólnokrajowej), aby zminimalizować wpływ założeń początkowych na szacunki zasobu kapitału. Przyjeliśmy, że udziały wynagrodzeń pracy i kapitału w dochodzie wynoszą po 0,5. Dla uproszczenia zakładamy, iż wszystkie parametry modelu są takie same w odniesieniu do poszczególnych sektorów gospodarki.

Tabela 11.4 przedstawia wyniki analizy rachunkowości wzrostu w ujęciu sektorowym. Zawarte w niej dane obejmują zarówno wyniki uśrednione w skali całego okresu (2010–2018), jak i szczegółowe informacje dotyczące poszczególnych lat. W przypadku Polski przedstawiony został pełny komplet wyników, uwzględniający tempo wzrostu nakładów pracy, kapitału rzeczowego, TFP i PKB, a także wkład poszczególnych czynników wytwórczych we wzrost gospodarczy, wyrażone w punktach procentowych i procentach. W przypadku pozostałych krajów ograniczamy się tylko do pokazania tempa wzrostu TFP i PKB oraz procentowego wkładu TFP we wzrost gospodarczy. Średnie udziały procentowe (pracy, kapitału i TFP) zostały obliczone na podstawie uśrednionego tempa wzrostu danej zmiennej oraz uśrednionego tempa wzrostu PKB i nie są średnią arytmetyczną wartości zaobserwowanych w kolejnych latach.

Porównując wartość tempa wzrostu TFP w poszczególnych sektorach gospodarki, nie daje się zauważyć wyraźnych różnic między sektorami obejmującymi działalność usługową a pozostałymi branżami, w tym produkcyjnymi sektorami gospodarki. W Polsce w latach 2010–2018 najwyższe średnioroczne tempo wzrostu TFP wystąpiło w budownictwie (4,4%). Trzeba jednak pamiętać, iż wysokie tempo wzrostu TFP w odniesieniu do tego sektora może nie być miarodajne, zwłaszcza w przypadku Polski. W budownictwie bardzo dużo pracowników jest zatrudnionych w szarej strefie i nie są oni rejestrowani jako oficjalnie pracujący. Dlatego też – jeśli spojrzymy na dane zawarte w tabeli 11.4 – okazuje się, że w większości lat badanego okresu zatrudnienie w budownictwie malało, a tylko w nielicznych przypadkach wykazywało wzrost, i to na dodatek niewielki. Natomiast dynamika wartości dodanej brutto w budownictwie w niektórych latach przekroczyła poziom dwucyfrowy. W efekcie uzyskane

szacunki TFP są wysokie, gdyż wynikają z rezydualnego sposobu liczenia. Trzeba jednak interpretować je ostrożnie, gdyż trudno oczekiwać, aby w tym sektorze nastąpiła tak zdecydowana poprawa wydajności czynników wytwórczych.

W sektorach G–I, obejmujących typową działalność usługową (handel hurtowy i detaliczny, transport, zakwaterowanie i gastronomia), tempo wzrostu TFP w Polsce wyniosło 1,9% średniorocznie w okresie 2010–2018. Kształtowało się ono podobnie jak w sektorach B–E, czyli w przemyśle (1,7%). Można jednak wskazać kilka sektorów usługowych charakteryzujących się w Polsce wysokim tempem wzrostu TFP. Są to: informacja i komunikacja (wzrost TFP równy 4,1% rocznie w latach 2010–2018); działalność finansowa i ubezpieczeniowa (5,2%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca (3,5%). Z drugiej strony, występują też w Polsce sektory usługowe charakteryzujące się bardzo wolnym wzrostem łącznej produktywności czynników lub nawet jej spadkiem. Należą do nich: obsługa rynku nieruchomości (0,4%), administracja publiczna i obrona narodowa, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna (0,1%) oraz działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, pozostała działalność usługowa, gospodarstwa domowe i jednostki eksterytorialne (–1,0%). Jak widać, dane dotyczące Polski wskazują, że sektory związane z usługami nie notowały systematycznie niższego lub wyższego tempa wzrostu TFP w porównaniu z innymi sektorami gospodarki.

Zestawiając Polskę z innymi krajami wyszczególnionymi w tabeli 11.4 (zarówno z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej, jak i Europy Zachodniej) pod względem dynamiki TFP w sektorach usługowych, można wskazać jedną prawidłowość. Mianowicie w pozostałych krajach (częściowo z wyjątkiem Słowacji i w mniejszym stopniu Niemiec) tempo wzrostu TFP było, ogólnie biorąc, niskie – dotyczy to także tych sektorów usługowych, w przypadku których Polska wykazała zadowalające wyniki pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych (czyli sektorów J, K i M–N).

Badanie rachunkowości wzrostu przeprowadzone z wykorzystaniem danych sektorowych dało ciekawe wyniki pod względem kształtowania się łącznej produktywności czynników wytwórczych w poszczególnych sektorach. Powinno ono stanowić punkt wyjścia do dalszych, bardziej pogłębionych badań nad tym problemem. Szacunki dotyczące zmian TFP mają bardzo duże znaczenie nie tylko poznawcze, ale też aplikacyjne, gdyż wskazują politykom gospodarczym, w których sektorach można uzyskać wysoką dynamikę wydajności i szybki wzrost produkcji, a w efekcie – poprawę konkurencyjności.

Tabela 11.4. Rachunek wzrostu gospodarczego w ujęciu sektorowym

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>A: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo</i>											
Czechy	TFP	-1,1	-15,6	-1,1	2,9	-5,9	6,0	3,9	2,7	-5,3	2,5
	PKB	0,7	-16,1	1,9	4,1	-2,4	8,1	5,5	3,4	-3,0	4,9
	TFP wkład (%)*	-154,7	96,9	-57,8	69,8	244,4	74,4	70,1	78,9	175,1	50,8
Francja	TFP	0,1	-4,0	4,0	-9,4	-2,7	14,4	0,1	-12,9	9,5	2,3
	PKB	0,6	-3,4	4,0	-8,4	-1,9	14,7	0,1	-12,4	9,1	3,4
	TFP wkład (%)*	25,6	116,4	99,9	111,6	143,0	98,0	67,7	104,2	104,8	67,9
Niemcy	TFP	-3,0	-13,0	-6,4	1,9	1,9	9,0	-14,5	-1,7	-2,4	-1,5
	PKB	-2,2	-11,5	-4,5	2,9	2,5	9,7	-13,6	-1,7	-2,7	-1,3
	TFP wkład (%)*	131,5	112,6	141,3	64,1	74,5	92,8	106,3	97,8	87,4	114,3
Węgry	TFP	0,8	-23,4	15,7	-25,2	15,7	13,7	0,1	10,0	-5,9	6,3
	PKB	1,3	-22,3	16,2	-21,6	14,4	14,9	-0,2	12,6	-6,7	4,8
	TFP wkład (%)*	58,0	105,0	96,9	116,4	109,2	92,0	-45,7	79,7	88,6	130,7
Włochy	TFP	0,1	0,9	3,5	-0,8	0,8	-3,5	4,0	-1,2	-2,8	0,3
	PKB	0,1	0,7	2,3	-1,9	1,0	-2,3	4,7	-0,1	-3,9	0,7
	TFP wkład (%)*	99,3	131,3	153,5	42,8	80,8	151,2	84,0	1222,5	70,8	36,7
Polska	TFP	-2,8	-5,7	0,3	-11,0	8,6	-0,2	-12,0	3,7	2,6	-11,3
	PKB	-2,2	-6,8	2,1	-9,5	9,1	0,7	-8,5	3,0	2,5	-12,7
	TFP wkład (%)*	124,6	83,7	12,0	116,3	94,9	-31,4	141,3	123,5	105,4	88,9
	L	-2,9	-5,9	0,3	-0,9	-3,3	-1,7	2,9	-6,7	-4,4	-6,3
	K	4,0	3,7	3,4	4,0	4,2	3,5	4,1	5,3	4,1	3,5
	L wkład (p.p.)	-1,4	-3,0	0,2	-0,5	-1,7	-0,9	1,5	-3,4	-2,2	-3,2
	K wkład (p.p.)	2,0	1,8	1,7	2,0	2,1	1,8	2,1	2,6	2,1	1,7
	L wkład (%)*	64,7	43,4	7,1	4,7	-18,1	-121,4	-17,1	-111,7	-88,0	24,8
K wkład (%)*	-89,3	-27,1	80,9	-21,0	23,3	252,8	-24,3	88,2	82,6	-13,7	
Słowacja	TFP	4,7	-18,4	25,2	1,1	22,3	25,8	-16,8	7,9	-11,3	6,4
	PKB	6,5	-18,6	27,9	2,5	26,4	27,1	-14,9	9,8	-10,4	8,9
	TFP wkład (%)*	71,6	99,1	90,3	42,3	84,3	95,3	113,0	80,6	109,0	71,7
Hiszpania	TFP	2,2	2,1	5,3	-8,2	14,9	-1,2	4,7	2,4	-5,1	4,7
	PKB	2,6	2,6	4,9	-9,4	13,9	-1,3	4,7	4,8	-3,0	5,9
	TFP wkład (%)*	84,7	78,9	109,0	87,1	107,0	92,2	99,2	50,2	171,1	80,3
<i>B-E: przemysł (bez budownictwa)</i>											
Czechy	TFP	0,6	4,5	3,4	-4,7	-6,0	2,7	1,2	-1,2	6,7	-1,0
	PKB	3,0	6,4	6,6	-2,8	-4,5	5,1	4,1	1,9	9,0	1,0
	TFP wkład (%)*	20,7	69,8	51,6	168,4	133,6	52,0	30,3	-62,6	74,8	-103,7
Francja	TFP	0,5	2,1	1,7	0,1	0,7	-0,2	-0,1	-0,3	0,8	-0,6
	PKB	0,9	1,9	2,8	0,8	0,7	0,5	0,4	0,3	0,8	0,1
	TFP wkład (%)*	50,4	110,5	59,3	14,8	94,3	-30,4	-13,5	-114,1	98,2	-594,1
Niemcy	TFP	2,7	14,6	3,2	-0,5	-1,4	3,1	0,3	3,6	2,1	-0,4
	PKB	4,0	16,2	5,3	0,1	-0,4	4,5	1,3	4,3	3,2	1,3
	TFP wkład (%)*	68,9	90,0	59,7	-459,6	347,2	68,6	20,2	84,6	67,2	-27,1
Węgry	TFP	0,2	6,5	-1,1	-5,1	-2,3	3,3	6,4	-1,8	-0,5	-3,5
	PKB	2,6	7,9	-0,4	-1,8	-2,3	6,3	7,9	1,8	3,2	0,5
	TFP wkład (%)*	8,7	82,6	274,0	281,0	98,7	51,9	81,4	-99,8	-14,2	-708,7
Włochy	TFP	1,3	7,5	0,7	-2,1	-0,9	-0,3	1,0	2,1	2,9	0,8
	PKB	1,4	6,9	1,2	-3,5	-2,0	-0,7	1,2	3,2	3,9	2,0
	TFP wkład (%)*	95,6	108,0	54,8	59,5	45,1	39,7	87,5	66,0	73,9	38,6

cd. tabeli 11.4

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Polska	TFP	1,7	8,6	5,4	0,9	-2,4	1,2	0,4	-1,0	-0,6	2,8
	PKB	4,4	8,4	7,9	2,8	0,9	4,5	3,8	3,9	2,5	4,6
	TFP wkład (%)*	38,7	101,8	68,2	31,3	-267,2	27,7	9,4	-26,4	-22,7	60,4
	L	0,7	-5,3	0,8	-0,8	2,4	2,4	1,8	4,0	1,7	-0,5
	K	4,6	5,0	4,2	4,6	4,2	4,1	5,1	5,9	4,4	4,1
	L wkład (p.p.)	0,4	-2,7	0,4	-0,4	1,2	1,2	0,9	2,0	0,9	-0,3
	K wkład (p.p.)	2,3	2,5	2,1	2,3	2,1	2,1	2,5	2,9	2,2	2,1
	L wkład (%)*	8,3	-31,5	5,1	-14,3	133,3	26,7	23,7	51,3	34,0	-5,4
K wkład (%)*	53,1	29,7	26,7	83,0	233,8	45,6	66,9	75,1	88,7	45,0	
Słowacja	TFP	4,3	18,7	1,8	-2,5	-3,8	14,2	5,7	-4,5	-1,9	10,6
	PKB	6,8	20,6	5,1	0,4	-2,4	16,4	8,3	-1,2	0,8	13,1
	TFP wkład (%)*	62,7	90,6	35,3	-624,6	158,1	86,6	69,1	375,2	-243,0	81,0
Hiszpania	TFP	0,3	4,0	0,4	-2,0	-2,3	1,0	1,3	1,6	1,0	-2,0
	PKB	0,5	3,7	-0,8	-5,3	-4,0	1,3	3,0	4,1	3,1	-0,4
	TFP wkład (%)*	61,4	108,7	-49,8	37,9	58,5	73,9	43,8	38,6	31,8	505,5
<i>C: przetwórstwo przemysłowe</i>											
Czechy	TFP	2,3	9,7	7,5	-4,8	-4,1	3,9	2,0	-0,1	7,7	-0,9
	PKB	4,7	11,3	10,1	-3,2	-2,7	6,2	5,2	3,5	10,5	1,6
	TFP wkład (%)*	49,1	85,7	73,8	149,3	152,7	62,6	38,9	-3,6	73,6	-54,6
Francja	TFP	1,0	3,1	3,2	-0,5	0,2	1,1	0,6	0,4	1,5	-0,4
	PKB	1,2	2,4	4,0	-0,2	-0,1	1,6	0,7	0,9	1,3	0,1
	TFP wkład (%)*	85,3	129,0	80,4	266,0	-186,6	71,8	81,0	43,6	113,6	-420,3
Niemcy	TFP	3,3	17,6	6,2	-2,3	-1,0	3,6	-0,1	3,5	2,1	-0,1
	PKB	4,5	19,1	8,3	-1,8	-0,1	5,0	0,9	4,1	3,1	1,5
	TFP wkład (%)*	73,5	92,2	75,2	127,5	1013,8	71,9	-8,2	85,4	66,6	-9,4
Węgry	TFP	0,7	9,4	-0,4	-4,4	-2,7	3,9	6,7	-3,7	0,3	-3,3
	PKB	3,2	10,4	0,6	-1,3	-2,1	7,1	8,7	0,3	4,3	0,7
	TFP wkład (%)*	20,4	90,5	-60,0	341,3	126,9	54,3	77,2	-1227,2	6,7	-467,6
Włochy	TFP	1,9	10,3	0,9	-2,3	-0,2	0,7	2,3	1,8	2,6	0,8
	PKB	1,9	9,4	1,6	-4,0	-1,3	0,2	2,5	3,1	3,8	2,2
	TFP wkład (%)*	96,4	109,2	58,4	58,4	18,9	367,6	91,9	59,7	67,5	36,5
Polska	TFP	2,6	9,4	6,0	1,9	-2,5	5,0	3,2	-0,7	-2,0	2,7
	PKB	5,3	8,8	7,9	3,2	0,4	7,9	7,0	4,5	2,4	5,4
	TFP wkład (%)*	48,6	107,2	76,5	59,0	-625,8	62,8	46,3	-15,4	-81,7	49,3
	L	1,1	-5,9	0,5	-1,2	2,4	2,4	2,9	5,1	3,4	0,3
	K	4,3	4,6	3,2	3,8	3,4	3,5	4,6	5,3	5,3	5,2
	L wkład (p.p.)	0,6	-3,0	0,3	-0,6	1,2	1,2	1,5	2,6	1,7	0,2
	K wkład (p.p.)	2,2	2,3	1,6	1,9	1,7	1,7	2,3	2,6	2,7	2,6
	L wkład (%)*	10,4	-33,5	3,2	-18,8	300,0	15,2	20,7	56,7	70,8	2,8
K wkład (%)*	41,0	26,3	20,4	59,8	425,8	22,0	33,0	58,8	110,8	47,9	
Słowacja	TFP	6,3	27,5	0,7	-2,0	-2,5	17,1	9,3	-4,3	-1,9	13,2
	PKB	9,0	29,0	3,8	1,1	-1,5	19,6	11,9	-0,8	1,3	16,6
	TFP wkład (%)*	70,4	94,8	17,7	-182,1	165,2	87,2	78,0	533,2	-147,7	79,4
Hiszpania	TFP	1,4	2,0	1,0	-1,0	2,0	3,0	3,6	0,1	2,8	-0,9
	PKB	0,7	-0,3	-1,6	-5,8	-1,0	2,1	4,6	2,3	4,9	0,7
	TFP wkład (%)*	211,2	-675,1	-59,6	17,7	-196,9	143,7	79,2	2,2	56,2	-131,3
<i>F: budownictwo</i>											
Czechy	TFP	0,3	2,7	-5,6	-1,8	2,9	3,8	4,5	-3,4	-3,8	3,4
	PKB	-0,1	4,0	-6,7	-3,1	1,3	2,0	3,9	-3,7	-2,8	4,1
	TFP wkład (%)*	-274,2	68,1	83,5	58,4	223,7	191,6	115,7	92,7	135,3	82,6



Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Francja	TFP	0,4	-0,7	-1,3	-3,8	2,4	-1,2	1,6	1,3	4,5	1,1
	PKB	-1,1	-2,5	-1,9	-5,1	0,5	-2,7	-0,6	-1,0	3,1	0,1
	TFP wkład (%)*	-38,5	29,7	68,5	74,3	477,0	42,9	-265,7	-132,5	144,9	1082,6
Niemcy	TFP	2,9	8,8	4,4	0,6	-0,7	5,0	1,0	3,1	0,4	3,7
	PKB	1,8	7,7	3,5	-1,2	-2,5	4,0	-0,3	2,0	-0,6	3,4
	TFP wkład (%)*	164,6	114,1	125,5	-53,7	28,1	124,2	-323,2	157,1	-70,3	109,0
Węgry	TFP	3,5	-5,3	3,8	-3,7	9,3	7,2	7,1	-17,9	17,2	13,8
	PKB	3,8	-9,9	2,1	-4,9	6,3	8,5	6,3	-15,0	21,5	18,9
	TFP wkład (%)*	93,2	53,1	180,2	74,6	147,7	84,6	112,0	119,3	80,0	72,8
Włochy	TFP	-1,1	-3,5	-1,9	-4,1	-0,8	-4,5	-0,9	1,5	0,7	3,2
	PKB	-3,6	-5,7	-3,6	-9,4	-7,1	-7,7	-2,4	0,9	-0,2	2,4
	TFP wkład (%)*	31,2	61,8	53,0	43,2	10,6	58,9	36,1	164,3	-358,5	133,7
Polska	TFP	4,4	7,8	12,6	-2,3	-1,8	9,1	5,4	-9,4	6,9	11,6
	PKB	3,9	4,9	13,5	-4,0	-5,0	9,0	6,4	-8,5	6,8	12,2
	TFP wkład (%)*	112,7	158,9	93,2	58,3	35,6	100,9	83,9	110,9	102,1	94,8
	L	-1,4	-5,5	1,6	-3,3	-6,1	-0,3	1,2	0,8	-1,5	0,7
	K	0,4	-0,3	0,2	0,0	-0,3	0,1	0,9	1,0	1,2	0,6
	L wkład (p.p.)	-0,7	-2,8	0,8	-1,7	-3,1	-0,2	0,6	0,4	-0,8	0,4
	K wkład (p.p.)	0,2	-0,1	0,1	0,0	-0,2	0,1	0,4	0,5	0,6	0,3
	L wkład (%)*	-17,6	-56,1	5,9	41,3	61,0	-1,7	9,4	-4,7	-11,0	2,9
	K wkład (%)*	4,9	-2,8	0,9	0,5	3,4	0,7	6,7	-6,1	9,0	2,4
Słowacja	TFP	1,4	-4,5	9,0	8,4	-11,7	8,1	1,3	-2,0	8,7	-4,1
	PKB	0,7	-6,1	6,1	6,0	-14,9	7,5	0,7	-0,5	10,1	-2,2
	TFP wkład (%)*	194,3	74,5	146,7	140,2	78,6	107,8	183,6	405,7	86,0	187,2
Hiszpania	TFP	-0,5	-7,4	-4,9	1,1	-2,6	0,9	1,8	4,0	2,0	0,7
	PKB	-3,3	-15,2	-13,5	-9,6	-10,3	-1,3	5,4	3,9	4,9	5,7
	TFP wkład (%)*	14,5	48,5	36,5	-11,4	25,1	-66,9	34,2	103,5	40,2	12,7
<i>G-I: handel hurtowy i detaliczny; transport; zakwaterowanie i gastronomia</i>											
Czechy	TFP	1,7	2,3	-1,0	-0,1	-1,1	2,8	7,5	0,0	1,4	3,6
	PKB	2,8	4,1	0,7	-0,1	-0,6	3,4	7,7	1,9	3,2	5,1
	TFP wkład (%)*	61,1	56,2	-143,5	53,7	180,9	83,6	97,8	1,1	42,5	70,9
Francja	TFP	1,5	2,1	3,0	0,2	0,7	1,2	1,6	1,4	2,3	0,7
	PKB	1,7	2,4	3,3	0,3	0,1	0,9	2,1	2,1	2,7	1,3
	TFP wkład (%)*	86,2	86,4	90,0	52,4	713,9	132,2	77,7	66,5	85,3	51,1
Niemcy	TFP	1,0	-2,0	3,2	2,7	-0,7	1,3	1,4	0,7	2,0	0,7
	PKB	1,6	-2,0	4,2	2,8	-0,8	1,8	1,9	1,4	2,9	1,8
	TFP wkład (%)*	66,1	100,5	76,1	95,9	89,1	74,8	71,2	52,5	68,6	37,4
Węgry	TFP	2,4	-0,3	0,8	0,7	4,2	2,8	0,6	-0,8	4,2	9,1
	PKB	3,8	0,5	2,0	1,0	4,8	5,0	3,0	2,3	5,4	10,2
	TFP wkład (%)*	62,8	-51,2	39,8	66,9	87,7	56,6	21,5	-33,5	78,4	89,3
Włochy	TFP	1,6	2,6	1,6	-1,3	0,4	2,5	2,4	2,0	2,6	1,2
	PKB	1,5	2,5	2,0	-1,8	-1,4	1,8	2,2	2,7	3,6	1,5
	TFP wkład (%)*	107,5	104,5	82,1	72,1	-25,5	139,3	110,2	75,6	70,8	83,1
Polska	TFP	1,9	2,9	0,7	2,2	0,1	-2,5	-0,1	1,3	7,2	5,0
	PKB	3,3	3,7	2,0	4,1	1,0	-0,2	2,0	4,0	8,1	5,4
	TFP wkład (%)*	55,8	79,0	36,9	53,8	8,2	1254,7	-3,9	31,8	88,8	91,9
	L	0,0	-1,9	-0,6	-0,3	-1,6	2,4	1,7	2,3	-0,3	-1,3
	K	2,9	3,5	3,1	4,1	3,4	2,2	2,5	3,2	2,1	2,2
	L wkład (p.p.)	0,0	-1,0	-0,3	-0,2	-0,8	1,2	0,9	1,2	-0,2	-0,7
	K wkład (p.p.)	1,5	1,7	1,6	2,0	1,7	1,1	1,2	1,6	1,1	1,1

cd. tabeli 11.4

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	L wkład (%)*	0,7	-25,7	-15,0	-3,7	-80,0	-600,0	42,5	28,8	-1,9	-12,0
	K wkład (%)*	43,6	46,7	78,1	49,9	171,8	-554,7	61,4	39,4	13,0	20,2
Słowacja	TFP	0,5	3,1	0,7	-0,7	-5,3	2,7	1,3	-6,3	2,1	6,3
	PKB	1,7	3,5	1,9	-0,3	-5,6	4,4	3,2	-3,8	3,9	7,8
	TFP wkład (%)*	27,3	89,8	38,2	225,5	94,4	61,7	41,7	164,9	54,8	80,5
Hiszpania	TFP	1,5	2,4	0,5	-0,1	-0,4	0,9	4,4	1,4	2,7	1,5
	PKB	1,6	1,7	0,0	-1,8	-1,5	1,5	5,7	2,9	3,5	2,4
	TFP wkład (%)*	92,3	142,4	-	4,4	26,5	56,9	77,8	47,9	77,1	60,7
<i>J: informacja i komunikacja</i>											
Czechy	TFP	1,8	-1,3	2,1	-4,7	0,9	5,0	8,3	-2,4	2,2	5,7
	PKB	4,5	-0,3	1,9	-2,4	3,3	8,5	9,7	3,6	6,0	9,8
	TFP wkład (%)*	39,5	446,9	109,7	193,9	26,1	58,7	85,8	-65,5	37,0	58,2
Francja	TFP	1,1	0,8	3,4	1,4	-2,6	2,5	0,6	-0,7	3,6	0,8
	PKB	4,0	3,8	6,3	4,7	-0,5	4,2	3,8	3,1	6,5	4,3
	TFP wkład (%)*	27,1	19,8	54,2	28,9	514,9	60,4	15,8	-21,8	55,0	18,8
Niemcy	TFP	2,0	-0,9	9,9	1,9	4,0	3,3	-0,6	-0,1	0,2	0,0
	PKB	4,1	-0,7	11,8	4,0	5,8	5,5	1,3	2,8	3,5	3,1
	TFP wkład (%)*	47,4	131,9	83,9	47,0	68,4	60,1	-43,5	-3,9	5,2	-1,3
Węgry	TFP	1,3	0,9	-0,4	1,3	-1,2	-0,8	-1,6	-0,9	7,6	7,0
	PKB	4,8	0,9	4,0	1,6	3,3	4,6	1,2	4,9	11,3	11,1
	TFP wkład (%)*	27,9	104,9	-9,7	83,1	-37,7	-16,6	-129,2	-18,7	67,1	63,0
Włochy	TFP	-1,2	1,9	-1,7	-5,3	-1,9	-0,2	-1,4	1,2	1,7	-5,0
	PKB	0,5	2,0	-0,9	-4,5	-0,7	0,1	1,2	4,8	4,3	-2,2
	TFP wkład (%)*	-257,9	95,1	185,3	117,0	276,1	-181,2	-120,0	26,0	40,7	226,7
Polska	TFP	4,1	1,9	4,9	4,3	0,6	0,8	3,8	12,0	5,1	3,9
	PKB	7,5	1,1	6,0	9,9	4,6	6,6	8,1	12,8	8,9	9,3
	TFP wkład (%)*	55,4	174,7	81,3	43,1	13,5	12,7	46,8	93,6	56,9	42,1
	L	3,0	-6,5	-1,4	7,2	4,4	7,8	4,9	-1,3	5,3	6,5
	K	3,7	4,9	3,6	4,1	3,6	3,7	3,7	2,9	2,4	4,3
	L wkład (p.p.)	1,5	-3,3	-0,7	3,6	2,2	3,9	2,5	-0,7	2,7	3,3
	K wkład (p.p.)	1,8	2,4	1,8	2,0	1,8	1,9	1,9	1,5	1,2	2,1
	L wkład (%)*	20,0	-295,5	-11,7	36,4	47,8	59,1	30,2	-5,1	29,8	34,9
K wkład (%)*	24,6	220,8	30,4	20,5	38,6	28,2	23,0	11,5	13,3	23,0	
Słowacja	TFP	0,7	2,2	-8,9	16,4	-8,2	-7,4	3,5	8,0	2,6	-2,5
	PKB	3,0	3,1	0,3	16,4	-5,7	-6,3	3,9	10,8	4,8	0,0
	TFP wkład (%)*	21,6	71,0	-2957,7	100,0	143,2	116,8	90,9	74,5	54,4	-
Hiszpania	TFP	1,2	2,9	-4,5	1,4	1,7	5,3	1,3	-0,3	1,8	1,2
	PKB	3,8	2,9	-1,2	1,0	2,6	6,4	5,5	4,4	7,7	5,0
	TFP wkład (%)*	31,6	99,7	372,1	141,7	64,7	82,4	24,1	-6,5	23,6	23,5
<i>K: działalność finansowa i ubezpieczeniowa</i>											
Czechy	TFP	2,6	0,3	0,4	-2,6	7,9	-2,3	7,0	5,3	6,9	0,4
	PKB	3,6	0,3	2,7	0,5	9,2	-1,4	5,3	6,4	6,5	3,3
	TFP wkład (%)*	71,0	98,4	15,5	-518,1	86,1	167,7	132,2	83,0	106,2	11,6
Francja	TFP	0,8	-0,4	5,3	1,0	-0,6	1,2	-1,3	-1,4	-1,3	4,8
	PKB	1,8	0,4	6,6	2,3	0,0	1,3	0,2	-0,3	-0,4	6,2
	TFP wkład (%)*	43,4	-111,6	81,0	43,2	-	88,5	-656,3	475,3	337,0	76,6
Niemcy	TFP	2,2	5,4	4,0	0,2	7,6	-3,8	0,1	-2,0	6,2	1,7
	PKB	0,5	3,6	2,0	-1,8	6,2	-5,1	-0,9	-3,5	3,8	-0,1
	TFP wkład (%)*	461,8	148,7	198,7	-10,3	122,0	73,8	-10,0	55,8	164,2	-1709,0

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Węgry	TFP	0,5	-5,7	-1,9	-6,6	2,1	-0,3	4,1	2,0	3,8	6,7
	PKB	-0,7	-5,9	-3,1	-3,5	-3,6	-1,6	0,7	1,2	5,6	4,1
	TFP wkład (%)*	-68,4	97,1	61,8	187,7	-57,6	18,6	586,9	168,5	67,3	163,6
Włochy	TFP	1,5	6,4	3,4	3,5	-0,2	1,2	-0,4	0,5	0,7	-2,0
	PKB	-0,1	4,6	1,5	1,7	-2,9	-0,6	-1,1	-0,6	-0,7	-2,4
	TFP wkład (%)*	-2616,1	139,8	226,2	206,4	7,1	-201,4	37,9	-76,1	-104,5	84,5
Polska	TFP	5,2	-0,6	6,1	-13,2	16,0	9,6	11,3	10,5	-2,9	10,4
	PKB	6,1	-2,8	8,3	-9,9	14,4	9,6	14,7	9,5	-2,1	13,2
	TFP wkład (%)*	85,9	22,0	73,6	132,8	110,9	99,6	76,9	110,2	139,1	78,9
	L	0,8	-5,7	4,2	6,2	-3,5	-0,6	5,5	-2,8	0,7	3,2
	K	0,9	1,3	0,2	0,3	0,4	0,7	1,3	0,9	0,9	2,4
	L wkład (p.p.)	0,4	-2,9	2,1	3,1	-1,8	-0,3	2,8	-1,4	0,4	1,6
	K wkład (p.p.)	0,5	0,7	0,1	0,2	0,2	0,3	0,6	0,4	0,5	1,2
	L wkład (%)*	6,6	101,8	25,3	-31,3	-12,2	-3,1	18,7	-14,7	-16,7	12,1
Słowacja	TFP	3,6	10,9	6,7	-3,6	5,1	10,6	-0,9	-1,1	-2,7	7,2
	PKB	4,5	8,8	6,5	-0,7	5,7	12,3	1,5	0,1	-3,2	9,1
	TFP wkład (%)*	80,5	123,9	103,0	512,9	89,1	86,4	-57,6	-1135,1	83,7	79,6
Hiszpania	TFP	-2,8	-4,9	-3,9	-7,8	-6,3	-2,9	-5,7	-0,9	0,7	7,0
	PKB	-3,0	-3,9	-4,4	-6,7	-8,2	-4,1	-7,5	0,4	0,5	6,7
	TFP wkład (%)*	91,3	124,6	89,0	117,0	77,4	71,5	75,4	-232,9	135,6	104,1
<i>L: obsługa rynku nieruchomości</i>											
Czechy	TFP	0,0	-2,0	4,6	-2,1	1,3	1,2	1,8	-0,9	-3,6	-0,7
	PKB	1,9	1,0	2,0	1,7	1,9	3,2	2,5	3,2	0,1	1,9
	TFP wkład (%)*	-2,3	-200,5	227,9	-120,8	70,1	36,9	72,2	-28,9	-3589,2	-37,1
Francja	TFP	-0,7	-0,5	-4,3	-1,2	-0,1	1,2	-0,3	-2,0	-0,5	0,8
	PKB	1,1	2,0	-0,2	1,8	2,0	1,1	0,3	0,8	0,7	1,5
	TFP wkład (%)*	-67,0	-23,1	2131,7	-64,1	-3,0	108,4	-94,3	-254,6	-64,3	54,7
Niemcy	TFP	-1,4	-3,4	3,1	-4,6	0,4	-1,6	-0,3	-1,6	-3,8	-0,9
	PKB	0,6	-1,1	4,5	-2,5	2,6	0,5	1,2	0,0	-1,0	1,1
	TFP wkład (%)*	-237,0	305,9	68,4	184,6	14,6	-310,4	-21,2	-	376,3	-80,9
Węgry	TFP	0,0	-4,0	1,3	-1,0	2,6	1,3	-1,2	0,6	-0,3	0,9
	PKB	1,1	-1,3	2,9	-1,9	1,5	0,7	-0,6	3,0	2,5	2,8
	TFP wkład (%)*	3,0	306,7	46,1	53,8	176,5	186,5	197,0	20,3	-11,3	30,6
Włochy	TFP	-0,5	-5,1	-0,5	-0,6	-0,6	1,5	1,4	-2,0	1,7	0,1
	PKB	0,6	-1,4	1,9	-0,4	-0,8	0,7	2,1	0,1	1,3	2,0
	TFP wkład (%)*	-74,4	360,7	-25,3	153,5	77,3	208,3	68,3	-1957,2	128,6	3,2
Polska	TFP	0,4	0,3	2,1	3,8	0,6	-3,8	-10,4	8,4	3,2	-0,4
	PKB	2,5	6,7	4,2	0,2	0,7	5,1	-2,8	7,4	-0,9	1,7
	TFP wkład (%)*	16,6	4,0	48,9	1896,0	85,7	-74,0	372,2	114,1	-353,9	-25,9
	L	-0,6	5,9	-1,3	-12,3	-4,9	12,9	9,9	-5,7	-11,1	1,5
	K	4,7	7,0	5,6	5,1	5,1	4,8	5,3	3,6	2,9	2,8
	L wkład (p.p.)	-0,3	3,0	-0,7	-6,2	-2,5	6,5	5,0	-2,9	-5,6	0,8
	K wkład (p.p.)	2,3	3,5	2,8	2,6	2,6	2,4	2,7	1,8	1,5	1,4
	L wkład (%)*	-11,4	44,0	-15,5	-3075,0	-350,0	126,5	-176,8	-38,5	616,7	44,1
Słowacja	TFP	-1,8	-11,0	-2,8	2,7	22,9	-28,6	0,1	7,3	-0,6	-6,2
	PKB	2,0	-2,0	2,2	6,0	20,9	-28,5	1,6	14,0	5,2	-1,7
	TFP wkład (%)*	-92,1	552,0	-126,6	44,2	109,5	100,4	4,8	52,4	-12,1	363,8

cd. tabeli 11.4

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Hiszpania	TFP	-0,1	1,0	2,5	4,1	4,5	-4,5	-4,1	-1,3	-0,9	-2,4
	PKB	1,7	2,3	3,7	2,4	1,5	0,1	-0,2	1,3	1,7	2,3
	TFP wkład (%)*	-7,6	43,7	66,7	171,5	302,4	-4506,5	2059,4	-101,7	-54,6	-104,0
<i>M-N: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; administrowanie i działalność wspierająca</i>											
Czechy	TFP	0,6	-2,0	1,8	-1,4	0,4	-1,4	6,4	0,2	1,2	0,3
	PKB	3,0	-0,7	1,9	1,1	3,0	1,2	7,3	5,5	3,3	4,1
	TFP wkład (%)*	20,9	285,8	97,1	-123,1	12,4	-115,8	87,3	3,6	37,5	7,6
Francja	TFP	0,4	1,8	0,4	-1,1	-0,5	-0,3	0,2	-0,4	1,6	2,0
	PKB	2,5	3,9	3,5	-0,1	0,4	1,3	1,7	2,6	4,4	4,4
	TFP wkład (%)*	16,3	45,4	10,5	1142,7	-129,7	-21,0	11,1	-15,9	36,2	46,2
Niemcy	TFP	0,6	0,5	-0,1	0,5	0,5	1,3	0,4	-0,1	1,4	0,6
	PKB	2,4	3,6	2,5	1,5	1,3	2,9	2,1	1,9	3,7	2,2
	TFP wkład (%)*	23,0	13,8	-2,3	30,5	38,8	43,5	20,5	-2,9	36,9	26,5
Węgry	TFP	2,3	1,0	1,7	7,0	-3,3	-8,8	2,3	2,6	6,8	11,3
	PKB	5,5	2,4	3,0	0,4	4,1	5,1	7,0	6,1	9,8	11,6
	TFP wkład (%)*	41,7	41,7	55,0	1761,6	-81,3	-173,2	32,7	43,4	69,6	97,8
Włochy	TFP	-0,8	0,1	-2,2	-3,6	0,7	0,0	-0,3	0,5	0,2	-2,3
	PKB	0,1	1,5	-0,9	-4,0	-0,3	0,5	0,9	1,5	1,8	-0,1
	TFP wkład (%)*	-778,0	7,6	244,4	89,2	-217,4	-9,3	-28,5	30,6	9,8	2332,3
Polska	TFP	3,5	-2,4	2,1	3,3	3,6	-0,4	9,2	-2,4	10,0	8,0
	PKB	5,6	0,4	4,9	4,9	3,9	4,4	10,3	1,2	12,4	7,7
	TFP wkład (%)*	62,1	-595,2	43,0	66,4	93,3	-8,3	89,5	-199,0	80,7	104,4
	L	2,4	4,5	4,8	1,9	-0,6	8,3	-0,4	4,2	2,2	-3,7
	K	1,9	1,1	0,8	1,4	1,1	1,2	2,6	3,0	2,6	3,0
	L wkład (p.p.)	1,2	2,3	2,4	1,0	-0,3	4,2	-0,2	2,1	1,1	-1,9
	K wkład (p.p.)	0,9	0,5	0,4	0,7	0,6	0,6	1,3	1,5	1,3	1,5
	L wkład (%)*	21,2	562,5	49,0	19,4	-7,7	94,3	-1,9	175,0	8,9	-24,0
	K wkład (%)*	16,7	132,7	8,1	14,2	14,4	14,0	12,4	124,0	10,5	19,6
Słowacja	TFP	2,1	6,8	-6,7	5,1	5,6	5,8	4,5	-2,4	2,3	-1,5
	PKB	5,2	7,2	-4,6	8,6	3,7	6,4	12,7	4,5	4,7	3,8
	TFP wkład (%)*	41,0	94,1	146,5	58,7	150,3	90,1	35,5	-54,4	48,9	-39,7
Hiszpania	TFP	1,7	0,6	3,3	-1,7	0,5	3,1	2,7	1,4	3,5	1,8
	PKB	3,0	-0,2	2,7	-3,3	-0,3	6,0	7,2	4,6	5,4	4,9
	TFP wkład (%)*	56,9	-320,0	122,7	51,0	-176,7	52,1	38,1	29,9	64,7	37,2
<i>O-Q: administracja publiczna i obrona narodowa; edukacja; opieka zdrowotna i pomoc społeczna</i>											
Czechy	TFP	-0,7	-0,7	-3,1	0,5	-0,4	-1,7	-0,4	-1,3	-0,4	0,9
	PKB	0,8	1,2	-1,9	0,3	0,5	0,8	0,6	2,3	1,4	1,9
	TFP wkład (%)*	-92,7	-55,3	162,5	167,4	-76,2	-216,9	-60,0	-56,9	-31,4	47,0
Francja	TFP	0,7	0,0	0,9	1,3	0,9	0,3	-0,1	0,8	1,4	1,0
	PKB	1,0	0,9	1,4	1,4	1,1	1,0	0,3	1,1	0,9	0,9
	TFP wkład (%)*	73,2	3,0	62,0	95,6	84,1	28,8	-26,8	68,7	157,8	116,4
Niemcy	TFP	0,6	-0,3	1,3	-0,1	-1,7	-0,3	2,0	2,8	1,9	-0,4
	PKB	1,9	1,8	1,7	0,7	-0,9	1,1	3,5	4,2	3,4	1,2
	TFP wkład (%)*	31,1	-18,1	76,0	-9,2	190,4	-24,2	57,5	66,1	54,6	-31,1
Węgry	TFP	-0,5	-1,5	3,6	0,6	2,3	-3,1	-3,1	-3,9	1,8	-0,8
	PKB	1,5	1,1	2,0	1,8	5,2	0,5	1,1	1,9	-0,7	0,4
	TFP wkład (%)*	-31,3	-140,4	178,4	35,8	45,0	-629,3	-286,2	-203,6	-261,1	-209,0
Włochy	TFP	-0,1	0,6	-0,4	-1,1	0,0	0,7	-0,2	-0,8	0,3	0,3
	PKB	-0,6	0,3	-0,3	-2,3	-0,9	0,4	-0,8	-1,0	-0,5	-0,2
	TFP wkład (%)*	11,1	210,6	119,4	46,6	5,4	168,5	19,5	85,0	-59,3	-147,4

Kraj	Zmienna	Średnia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Polska	TFP	0,1	-0,3	0,7	-1,6	-1,3	0,0	0,6	0,3	1,5	0,9
	PKB	1,2	-0,3	1,1	0,1	0,9	1,7	2,0	1,3	2,4	1,9
	TFP wkład (%)*	9,1	110,6	65,8	-1567,4	-140,5	1,4	31,9	25,5	64,4	48,2
	L	1,0	-0,2	-0,7	1,3	3,0	1,9	1,4	0,2	1,3	0,7
	K	1,3	0,3	1,5	2,0	1,3	1,5	1,3	1,7	0,4	1,3
	L wkład (p.p.)	0,5	-0,1	-0,4	0,7	1,5	1,0	0,7	0,1	0,7	0,4
	K wkład (p.p.)	0,6	0,1	0,7	1,0	0,7	0,7	0,7	0,9	0,2	0,6
	K wkład (%)*	40,1	33,3	-31,8	650,0	166,7	55,9	35,0	7,7	27,1	18,4
Słowacja	TFP	-0,1	0,2	-6,4	-1,6	2,1	-7,2	1,5	7,3	1,3	2,1
	PKB	1,3	2,4	-4,7	-0,1	2,7	-5,1	2,8	10,1	1,4	2,6
	TFP wkład (%)*	-4,9	8,6	136,2	1572,5	78,7	140,6	51,8	72,6	93,4	81,5
Hiszpania	TFP	0,0	-0,8	-0,7	-1,7	0,5	-1,3	0,9	0,7	1,6	0,5
	PKB	0,8	1,7	1,8	-1,7	0,2	-0,7	1,1	1,4	1,5	1,7
	TFP wkład (%)*	-3,0	-45,1	-37,1	101,2	226,7	181,1	84,1	46,5	109,7	31,6
<i>R-U: działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; pozostała działalność usługowa; gospodarstwa domowe i jednostki eksterytorialne</i>											
Czechy	TFP	0,2	-4,1	2,9	-1,4	-0,6	-0,1	6,8	2,0	-2,9	-0,6
	PKB	1,4	-2,1	4,4	-1,0	-1,1	1,5	7,3	5,4	-1,0	-0,4
	TFP wkład (%)*	16,0	194,7	65,2	140,7	54,6	-8,8	93,8	37,1	286,4	137,9
Francja	TFP	-0,4	1,3	-2,7	-0,7	-0,6	-1,1	-2,1	-0,1	1,3	1,0
	PKB	0,2	2,9	-1,6	-0,3	-0,1	-0,2	-1,1	0,1	1,0	0,7
	TFP wkład (%)*	-261,4	43,4	165,7	234,7	587,1	564,5	190,8	-64,0	129,1	146,3
Niemcy	TFP	0,2	-0,4	1,8	0,3	-0,5	-0,5	1,2	-1,5	0,9	0,6
	PKB	-0,4	-0,7	1,0	-0,4	-1,6	-1,3	0,9	-2,0	0,8	0,1
	TFP wkład (%)*	-55,0	63,8	177,6	-80,2	33,7	40,9	131,9	75,2	113,3	592,4
Węgry	TFP	-0,4	1,2	-0,7	-2,1	-0,5	-2,7	-0,3	-0,6	4,9	-3,3
	PKB	2,3	1,0	0,7	-2,6	2,2	2,6	4,0	1,1	8,1	3,7
	TFP wkład (%)*	-19,2	123,0	-101,3	79,4	-21,1	-102,9	-7,7	-59,0	60,9	-88,7
Włochy	TFP	0,9	1,1	3,4	-3,6	-0,6	1,7	-0,3	1,6	2,4	2,1
	PKB	0,4	1,6	2,9	-3,7	-2,0	1,7	-0,7	0,8	1,6	1,6
	TFP wkład (%)*	204,4	70,0	117,0	97,5	32,0	101,5	45,8	205,8	147,0	131,3
Polska	TFP	-1,0	-7,6	-1,7	8,9	-6,0	0,2	-2,2	1,0	-3,3	1,8
	PKB	1,7	-3,1	0,7	13,0	-3,4	2,2	0,9	2,9	-1,4	3,4
	TFP wkład (%)*	-58,4	244,9	-240,8	68,7	176,9	9,3	-245,0	34,0	236,7	53,4
	L	1,1	1,9	-3,3	0,2	1,0	1,1	2,6	1,4	3,0	2,3
	K	4,2	7,1	8,1	7,9	4,2	2,9	3,6	2,4	0,8	0,9
	L wkład (p.p.)	0,6	1,0	-1,7	0,1	0,5	0,6	1,3	0,7	1,5	1,2
	K wkład (p.p.)	2,1	3,5	4,0	4,0	2,1	1,4	1,8	1,2	0,4	0,4
	L wkład (%)*	33,6	-30,6	-235,7	0,8	-14,7	25,0	144,4	24,1	-107,1	33,8
Słowacja	TFP	-4,6	7,9	1,7	5,2	0,2	-2,2	8,9	-15,1	-4,9	-42,8
	PKB	-3,9	6,2	1,5	6,7	-0,3	-1,9	9,4	-11,5	-2,7	-42,3
	TFP wkład (%)*	117,9	127,1	110,6	77,9	-62,3	118,0	95,1	131,3	181,4	101,2
Hiszpania	TFP	1,6	0,5	0,7	-1,1	2,6	2,1	6,2	1,4	2,6	-0,7
	PKB	1,6	1,7	1,0	-2,1	1,3	1,0	7,0	2,2	2,7	0,0
	TFP wkład (%)*	96,7	28,7	68,7	54,1	202,4	206,7	88,4	65,2	97,0	-

\* Średnie wkłady procentowe są obliczone na podstawie uśrednionego tempa wzrostu danej zmiennej oraz uśrednionego tempa wzrostu PKB i nie są średnią arytmetyczną wartości zaobserwowanych w kolejnych latach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu (2020).

Warto na zakończenie dodać, iż badania nad dekompozycją wzrostu gospodarczego i szacunkami TFP dotyczącymi Polski przeprowadzili także inni polscy autorzy (pomijając cytowane już wcześniej badania własne)<sup>3</sup>. Na przykład Florczak i Welfe (2000) oraz Welfe (2001) obliczają TFP w Polsce w latach 1982–2000 na podstawie standardowego rachunku wzrostu, z uwzględnieniem dwóch czynników produkcji: pracy i kapitału rzeczowego (maszyn i urządzeń lub środków trwałych ogółem). W ich badaniu elastyczność produkcji względem środków trwałych, czyli udział wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie, jest kalibrowana na poziomie 0,5 lub estymowana na podstawie funkcji produkcji. W innym badaniu Welfego (2003) TFP dla Polski w latach 1986–2000 zostało oszacowane przy wykorzystaniu różnych alternatywnych wartości udziału wynagrodzenia kapitału rzeczowego w dochodzie (od 0,25 do 0,7). Z kolei Florczak (2011) szacuje metodą Wharton wartości TFP oczyszczone z krótkookresowych wahań popytowych dla Polski w latach 1970–2008, a następnie bada determinanty łącznej produktywności czynników wytwórczych. Szacunki TFP dotyczące Polski przeprowadzili także m.in. Zienkowski (2001), Rapacki (2002), Piątkowski (2004) oraz Ptaszyńska (2006). Roszkowska (2005) oraz Tokarski, Roszkowska i Gajewski (2005) wykonali rachunek wzrostu dla województw w Polsce. Zielińska-Głębocka (2004) oszacowała TFP w odniesieniu do 100 gałęzi przemysłu w Polsce, Ciołek i Umiński (2007) obliczyli tempo wzrostu TFP w polskich przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych, zaś Doebeli i Kolasa (2005) wykorzystali metodę dekompozycji indeksowej (*index number decomposition*) w rachunku wzrostu dla Polski, Czech i Węgier.

Jeśli chodzi o analizy sektorowe, warto wskazać badania w tym obszarze prowadzone w przypadku Polski w Głównym Urzędzie Statystycznym (Kotlewski i Błażej 2018; zob. także wcześniejszą pracę na ten temat: Kotlewski i Błażej 2016). W pierwszej z powoływanych prac cytowani autorzy stosują rachunek produktywności KLEMS i szacują m.in. udział wieloczynnikowej produktywności gospodarki (*multifactor productivity* – MFP) we wzroście produkcji.

## 11.6. Podsumowanie

Wyniki prezentowanej analizy wskazują, że zmiany produktywności odegrały znaczącą rolę we wzroście gospodarczym Polski i innych krajów UE-11. W Polsce średnie tempo wzrostu TFP wyniosło 1,8% rocznie w latach 2010–2019, co stanowiło

---

<sup>3</sup> Z uwagi na ograniczenia objętościowe nie będziemy dokładnie opisywać wyników zawartych w tych pracach.

drugi wynik (*ex aequo* z Łotwą) w grupie UE-11 (liderem była Litwa z 1,9-procentową dynamiką produktywności). Wzrost TFP w Polsce należy interpretować jako poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki. Większa wydajność czynników wytwórczych oznacza wzrost efektywności gospodarowania i lepszą pozycję konkurencyjną w otoczeniu międzynarodowym. W szczególności należy podkreślić, że uzyskane przez Polskę wysokie tempo wzrostu TFP w całej grupie UE-11 w latach 2010–2019 wskazuje, że pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki mierzona dynamiką łącznej produktywności czynników wytwórczych poprawiła się w dużym stopniu na tle nowych krajów członkowskich Wspólnoty w ciągu ostatnich 10 lat.

Porównując tempo wzrostu TFP w poszczególnych sektorach gospodarki nie daje się zauważyć wyraźnych różnic między sektorami obejmującymi działalność usługową a pozostałymi branżami, w tym produkcyjnymi sektorami gospodarki. W Polsce można wyróżnić sektory usługowe, w których TFP rosła szybko, jak również te charakteryzujące się niską (a nawet ujemną) dynamiką produktywności.

## Bibliografia

- Abramovitz M. (1956), *Resource and Output Trends in the United States since 1870*, "American Economic Review", vol. 46, s. 5–23.
- Barton G.T., Cooper M.R. (1948), *Relation of Agricultural Production to Inputs*, "Review of Economics and Statistics", vol. 30, s. 117–126.
- Ciołek D., Umiński S. (2007), *Transfer technologii przez zagranicznych inwestorów*, „Ekonomista”, nr 2, s. 221–234.
- Doebeli B., Kolasa M. (2005), *Rola zmian cen dóbr handlowych we wzroście dochodu krajowego Polski, Czech i Węgier*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9, s. 25–45.
- Eurostat (2020), <https://ec.europa.eu/eurostat> (11.02.2020).
- Florczak W. (2011), *Ekonometryczna analiza makro-uwarunkowań wzrostu gospodarczego Polski*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 4/8, s. 75–92.
- Florczak W., Welfe W. (2000), *Wyznaczanie potencjalnego PKB i łącznej produktywności czynników produkcji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 11–12, s. 40–55.
- Griliches Z. (1964), *Research Expenditures, Education, and the Aggregate Agricultural Production Function*, "American Economic Review", vol. 54, s. 961–974.
- Griliches Z. (1996), *The Discovery of the Residual: A Historical Note*, "Journal of Economic Literature", vol. 34, s. 1324–1330.
- ILO (2020), [www.ilo.org/ilostat](http://www.ilo.org/ilostat) (11.02.2020).
- IMF (2020), *World Economic Outlook Database*, October 2019 (updated on January 2020).
- Johnson D.G. (1950), *The Nature of the Supply Function for Agricultural Products*, "American Economic Review", vol. 40, s. 539–564.

- Jorgenson D.W., Griliches Z. (1967), *The Explanation of Productivity Change*, "Review of Economic Studies", vol. 34, s. 249–283.
- Kendrick J.W. (1956), *Productivity Trends: Capital and Labor*, "Review of Economics and Statistics", vol. 38, s. 248–257.
- Kotlewski D., Błażej M. (2016), *Metodologia rachunku produktywności KLEMS i jego implementacja w warunkach polskich*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 9(664), s. 86–108.
- Kotlewski D., Błażej M. (2018), *Rachunek produktywności KLEMS – Polska 2005–2016*, GUS, Warszawa.
- Piątkowski M. (2004), *Wpływ technologii informacyjnych na wzrost gospodarczy i wydajność pracy w Polsce w latach 1995–2000*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2, s. 37–52.
- Próchniak M. (2012), *Łączna produktywność czynników wytwórczych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 198–212.
- Próchniak M. (2014), *Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w latach 2004–2013 a konkurencyjność polskiej gospodarki*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 201–213.
- Próchniak M. (2019), *Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych w dobie czwartej rewolucji przemysłowej*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0*, red. A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 231–244.
- Ptaszyńska B. (2006), *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach transformacji systemowej*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 2, s. 44–53.
- Rapacki R. (2002), *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „Ekonomista”, nr 4, s. 469–493.
- Roszkowska S. (2005), *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w ujęciu wojewódzkim*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 4, s. 46–67.
- Ruttan V.W. (1956), *The Contribution of Technological Progress to Farm Output: 1950–1975*, "Review of Economics and Statistics", vol. 38, s. 61–69.
- Schmookler J. (1952), *The Changing Efficiency of the American Economy, 1869–1938*, "Review of Economics and Statistics", vol. 34, s. 214–231.
- Solow R.M. (1957), *Technical Change and the Aggregate Production Function*, "Review of Economics and Statistics", vol. 39, s. 312–320.
- Solow R.M. (1962), *Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth*, "American Economic Review", vol. 52, s. 76–86.
- Tintner G. (1944), *A Note on the Derivation of Production Functions from Farm Records*, "Econometrica", vol. 12, s. 26–34.
- Tokarski T., Roszkowska S., Gajewski P. (2005), *Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce*, „Ekonomista”, nr 2, s. 215–244.
- Welfe W. (2001), *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Ekonomista”, nr 2, s. 177–200.



- Welfe W. (2003), *Łączna produktywność czynników produkcji a postęp techniczny*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1–2, s. 99–115.
- World Bank (2020), *World Development Indicators Database*, [databank.worldbank.org](http://databank.worldbank.org) (11.02.2020).
- Zielińska-Głębocka A. (2004), *Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*, „Ekonomista”, nr 3, s. 335–358.
- Zienkowski L. (2001), *Wydajność pracy i kapitału w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 2, s. 36–49.



Część IV

**Tendencje i wyzwania  
w zakresie rozwoju sektora usług**



## Nowe tendencje w międzynarodowych przepływach usług

*Andżelika Kuźnar*

### 12.1. Wstęp

Znaczenie usług w gospodarce światowej nieustannie rośnie. Większość krajów doświadcza zmian we własnej gospodarce polegających na przesunięciach sektora dominującego w tworzeniu PKB i miejsc pracy – od rolnictwa, przez przemysł, po usługi. Można stwierdzić silną dodatnią korelację między rozwojem gospodarczym a udziałem usług w PKB i zatrudnieniu. Średnio na świecie usługi stanowią prawie 65% PKB i 49% zatrudnionych pracuje w sektorze usług, z kolei w krajach OECD usługi mają 70% udziału w PKB, a ponad 73% zatrudnionych pracuje w sektorze usług (World Bank 2019). Jednocześnie znaczenie usług w handlu międzynarodowym rośnie szybciej, niż ma to miejsce w przypadku produktów rolnych i przemysłowych, chociaż usługi nadal stanowią 23% światowego eksportu.

Zasadne jest jednak pytanie, na ile dane obrazujące handel usługami wiernie odzwierciedlają rzeczywistość. Po pierwsze, nie uwzględniają one faktu, że wiele usług świadczonych jest przez zagraniczne podmioty lokalnie, a więc transakcje takie nie mają szans zaistnieć w statystykach bilansu płatniczego, rejestrującego transakcje między rezydentami a nierezydentami. Po drugie, nie zawierają one żadnych informacji na temat wartości dodanej przez usługi w procesie produkcji dóbr i usług będących następnie przedmiotem eksportu. Inaczej mówiąc – nie uwzględniają one roli, jaką odgrywają usługi w globalnych łańcuchach wartości.

Celem rozdziału jest przedstawienie wyników analizy najnowszych tendencji w międzynarodowym handlu usługami. Badaniu poddano nowe sposoby mierzenia międzynarodowego handlu usługami, pozwalające urealnić wartość świadczonych usług zarówno według sposobów świadczenia przyjętych w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami, jak i według wartości dodanej. Oprócz standardowych danych dotyczących eksportu brutto wykorzystano najnowsze dane pochodzące ze zbioru TISMOS (*trade in services data by mode of supply*) oraz z bazy TiVA (*trade in value*

added). Następnie przedstawiono główne zmiany w sposobach świadczenia usług od XIX do początku XXI w., czynniki wpływające na rozwój handlu usługami w XXI w. oraz bardziej szczegółowo – wpływ technologii cyfrowych na handel usługami.

Zmiany zachodzące w zakresie procesów gospodarowania, charakterystyczne dla gospodarki 4.0, mogą być źródłem dalszego szybkiego wzrostu znaczenia usług w gospodarce światowej.

## 12.2. Udoskonalanie metod pomiaru a rozmiary handlu usługami

Tradycyjnie rozumiany międzynarodowy handel usługami obejmuje transakcje między rezydentami a resztą świata (Kuźnar 2007, s. 54). Reguły pomiaru takiego handlu zawarto w publikacji Międzynarodowego Funduszu Walutowego *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. Zgodnie z zawartą tam definicją, „usługi są wynikiem działalności produkcyjnej, która zmienia właściwości konsumentów lub ułatwia wymianę produktów lub aktywów finansowych” (IMF 2013, s. 149). MFW nadał status quasi-formalny powszechnie akceptowanej definicji naukowej. Z kolei Hill wskazał, że warunkiem istnienia usługi jest zmiana stanu jednostki gospodarującej (konsumenta) lub należącego do niej dobra, wywołana przez inną jednostkę gospodarującą (Hill 1977, s. 318). Aby doszło do świadczenia usługi, niezbędna jest określona relacja między producentem i konsumentem. Świadczenie usługi nie może nastąpić bez zgody, współpracy i możliwie aktywnego uczestnictwa konsumenta, a wynik procesu świadczenia usługi musi w pozytywny sposób oddziaływać na konsumenta (lub na należące do niego dobro) i nie może zostać od niego oddzielony. W procesie tym nie powstaje nowe dobro, w stosunku do którego można by ustanowić prawo własności i które mogłoby być przedmiotem dalszej wymiany. Jest to jednocześnie podstawowy wyróżnik usług, odróżniający je od dóbr (materialnych i niematerialnych<sup>1</sup>).

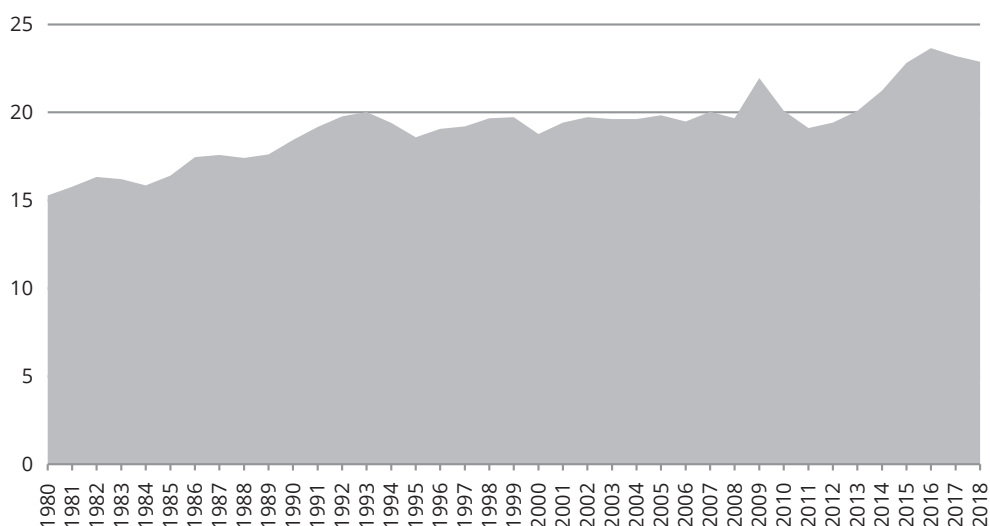
Konsekwencją samej istoty usług jest to, że nie można oddzielić ich świadczenia od konsumpcji (sprzedaży), a co za tym idzie – handel nimi, co do zasady, odbywa się w tym samym czasie i miejscu, co ich produkcja i konsumpcja. Ta konieczność bezpośredniego kontaktu między producentem a konsumentem usług była tradycyjnie powodem uznawania usług za niehandlowe (*non-tradable*) oraz stosunkowo niskiego ich udziału w handlu międzynarodowym. W 1980 r. (pierwszym, w odniesieniu do

---

<sup>1</sup> Szerzej na temat efektów działalności produkcyjnej, tj. dóbr materialnych, niematerialnych i usług, por. Kuźnar (2017, s. 53–64).

którego dostępne są dane dotyczące globalnego eksportu i importu usług) udział usług rynkowych<sup>2</sup> w światowym eksporcie wynosił ok. 15%, z kolei w 2018 r. wzrósł on do 23% (por. wykres 12.1). WTO prognozuje, że do 2040 r. usługi mogą stanowić nawet 1/3 światowego handlu (WTO 2019a, s. 14).

Wykres 12.1. Udział usług rynkowych w światowym eksporcie w latach 1980–2018 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO Data (2019).

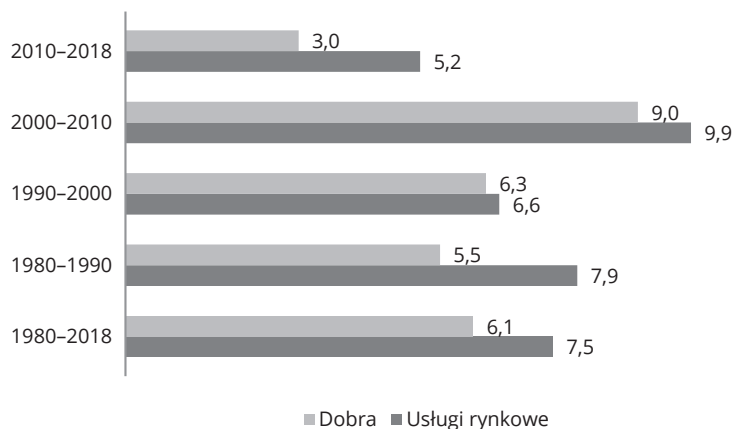
W XXI w. wiele usług można dostarczać zagranicę łatwiej niż w przeszłości. Jest to możliwe zarówno w wyniku pojawienia się technicznych możliwości świadczenia usług na odległość (np. dzięki zapisom cyfrowym), jak i malejących kosztów telekomunikacji i podróży obniżających koszty handlowe<sup>3</sup> (Kuźnar 2017, s. 62). W rezultacie obserwuje się znacznie szybszy średnioroczny wzrost eksportu usług niż dóbr<sup>4</sup> zarówno w całym okresie 1980–2018, jak i poszczególnych 10-letnich podokresach (por. wykres 12.2). Największe różnice między tempem rozwoju eksportu usług i dóbr zanotowano w latach 1980–1990 oraz 2010–2018.

<sup>2</sup> Usługi rynkowe są to usługi ogółem, z wyjątkiem usług rządowych.

<sup>3</sup> Konieczna jest jednak nadal interakcja między obiema stronami transakcji usługowej, co sprawia, że np. trzeba dostosowywać czas świadczenia usług do zapotrzebowania zgłaszanego przez konsumentów.

<sup>4</sup> Przyjęto terminologię, zgodnie z którą produkty będące przedmiotem obrotu na rynku nazywane są towarami. Mogą być one dobrami lub usługami. Według innego podejścia, stosowanego m.in. przez mikroekonomistów, usługi są dobrami (bo zaspokajają potrzeby), a nie towarami.

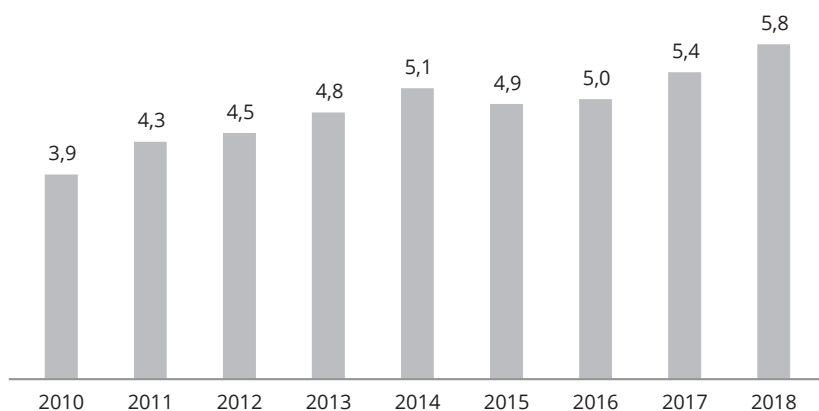
Wykres 12.2. Średnioroczny wzrost eksportu usług i dóbr w latach 1980–2018 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO Data (2019).

Pierwszy z wymienionych okresów cechował się rozpowszechnieniem Internetu oraz deregulacją w branży telekomunikacyjnej (Baldwin 2006), skutkującymi m.in. offshoringiem działalności usługowej. Drugi natomiast wiąże się z rozwojem technik komunikacji, pozwalających na pominięcie kontaktów „face to face”, i ich spadającymi kosztami. W 2018 r. wartość światowego eksportu usług rynkowych wyniosła 5,8 bln USD, podczas gdy w 2010 r. było to o ok. 1/3 mniej (por. wykres 12.3).

Wykres 12.3. Światowy eksport usług rynkowych w latach 2010–2018 (w bln USD)



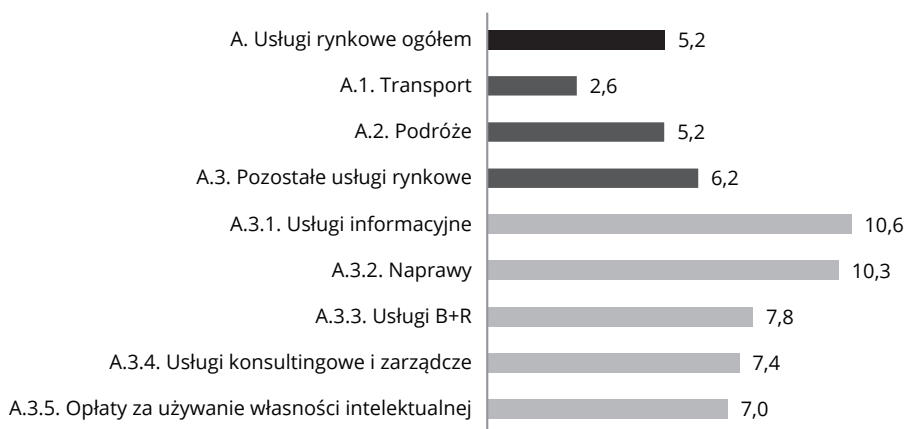
Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO Data (2019).

Usługi, których eksport wzrastał szczególnie szybko w latach 2010–2018, to tzw. pozostałe usługi rynkowe (inne niż transport i podróże), a wśród nich usługi



najczęściej niewymagające przemieszczania się ludzi, takie jak usługi informacyjne, B+R, konsultingowe, związane z użytkowaniem własności intelektualnej oraz naprawy<sup>5</sup> (por. wykres 12.4).

**Wykres 12.4. Średnioroczny wzrost eksportu wybranych branż usługowych w latach 2010–2018 (w %)**



Uwaga: kategorie usług podano w strukturze hierarchicznej; na kategorię A składają się A.1–A.3, na A.3 składają się A.3.1–A.3.5 (wybrano 5 branż o najwyższym wzroście eksportu).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO Data (2019).

Przedstawione statystyki dotyczące międzynarodowego handlu usługami obejmują jedynie część międzynarodowych obrotów usługami. Świadczenie usług może bowiem odbywać się na wiele innych sposobów niż tylko tradycyjnie rozumiany eksport i import. Konieczność jednoczesnego świadczenia i konsumpcji wielu usług determinuje sposób, w jaki można z usługą zaistnieć na rynku międzynarodowym. Układ ogólny w sprawie handlu usługami ustanowił następującą kategoryzację w zakresie międzynarodowego świadczenia usług (GATS 1995):

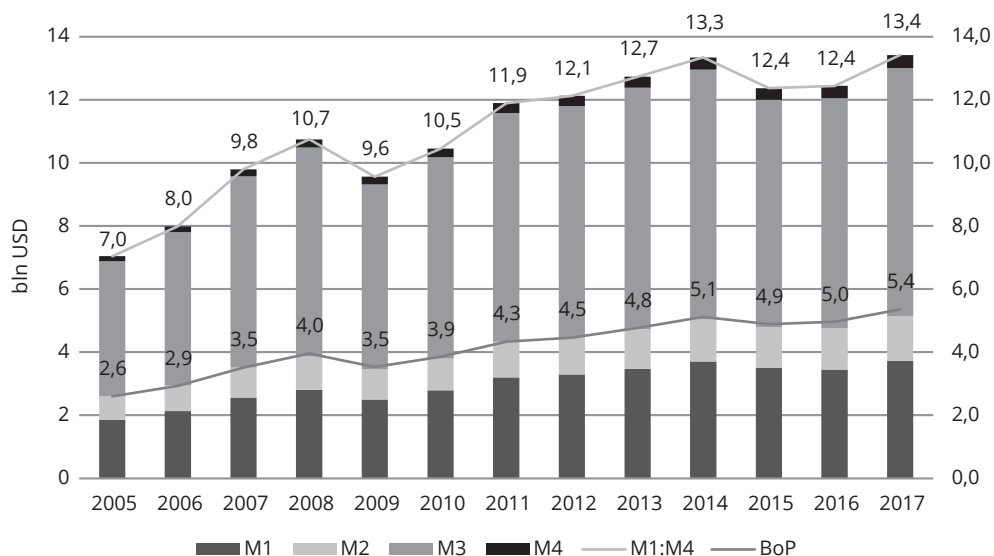
- sposób 1 (M1): świadczenie transgraniczne, np. usługi świadczone przez konsultantów, lekarzy, prawników przez Internet, telefon, kanały wideo;
- sposób 2 (M2): konsumpcja za granicą, np. podróże, studia, pobyt w szpitalu, a także naprawa sprzętu konsumenta dokonywana za granicą;

<sup>5</sup> Usługi o charakterze napraw (i konserwacji) obejmują prace w zakresie konserwacji i napraw dóbr będących własnością nierezydentów, wykonywane przez rezydentów (i odwrotnie). Do tej kategorii należą m.in. naprawy i konserwacja statków, samolotów i innego sprzętu transportowego. Wysokie tempo wzrostu ich eksportu można wiązać ze wzrostem produkcji środków transportu, konsolidacją producentów i koncentracją centrów serwisowych. Jak podaje WTO, od 2010 r. znacząco spadły także koszty handlowe (liczone jako relacja kosztów międzynarodowych do kosztów krajowych) świadczenia usług sprzedaży, konserwacji i naprawy pojazdów silnikowych (WTO 2019a, s. 87).

- sposób 3 (M3): obecność handlowa, np. bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branżach usługowych;
- sposób 4 (M4): obecność osób fizycznych, np. konsultanci, architekci, sportowcy, muzycy świadczący swoje usługi za granicą.

Biorąc pod uwagę te wszystkie sposoby świadczenia usług, światowy handel usługami<sup>6</sup> szacuje się na 13,4 bln USD w 2017 r., tj. ok. 60% więcej, niż gdyby zmierzyć go w sposób tradycyjny. Różnica ta wynika głównie z wielkości, jaką w świadczeniu usług zajmuje obecność handlowa (por. wykres 12.5). W 2017 r. odpowiadała ona za 59% handlu usługami, podczas gdy w przypadku sposobu 1, 2 i 4 za odpowiednio 28%, 11% i 3%.

Wykres 12.5. Światowy handel usługami według sposobów świadczenia w latach 2005–2017 (w bln USD)



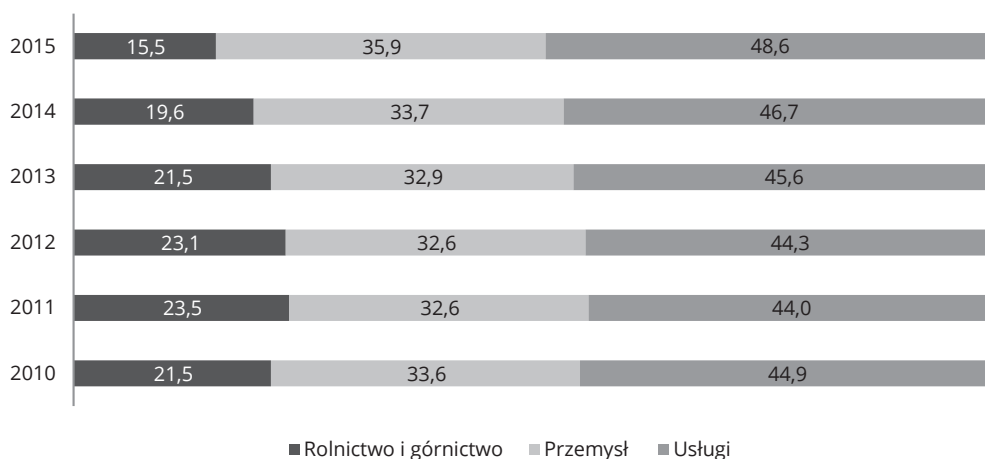
Źródło: opracowanie własne na podstawie: TISMOS (2019) oraz WTO Data (2019).

<sup>6</sup> Do oszacowania wielkości handlu w ramach sposobu 3 używane są dane dotyczące działalności filii zagranicznych przedsiębiorstw (*foreign affiliates statistics – FATS*). W przeszłości, ze względu na brak tego rodzaju danych, do pomiaru zgodnie ze sposobem 3 wykorzystywano zasoby BIZ. Jednakże statystyki dotyczące BIZ i FATS odzwierciedlają różne aspekty roli, jaką przedsiębiorstwa wielonarodowe odgrywają w gospodarce światowej. FATS opisuje działalność filii kontrolowanych przez podmioty zagraniczne w gospodarce (napływające (*inward*) FATS) oraz działalność za granicą filii przedsiębiorstw krajowych (odpływające (*outward*) FATS). Za wartość świadczenia usług według sposobu 3 przyjmuje się wartość produkcji. W przypadku większości branż usługowych będzie to ta sama wartość, co sprzedaż (lub obrót), ponieważ w odniesieniu do większości usług nie ma produkcji w toku ani zapasów. Por. Wettstein i in. (2019).

Przedstawione dane świadczą wyraźnie o zmianach, jakie następują w zakresie międzynarodowego handlu usługami. Rośnie nie tylko wartość tego handlu, ale też udział usług w handlu światowym. Ponadto – dzięki nowym metodom pomiaru – wiemy, że dominujący udział w świadczeniu usług ma obecność handlowa, nieuwzględniana w konwencjonalnym handlu usługami.

Tradycyjne statystyki handlowe nie obejmują jeszcze jednego sposobu świadczenia usług na rynkach zagranicznych. Otóż wraz z rozwojem technik informacyjno-komunikacyjnych (ICT) zmieniły się sposoby organizacji produkcji międzynarodowej – nastąpił wzrost powiązań między krajami, przedsiębiorstwami i sektorami w ramach globalnych łańcuchów wartości. Tradycyjne dane dotyczące handlu (eksport i import według wartości brutto) nie uwzględniają wartości dodanej, wytworzonej w poszczególnych sektorach i branżach, składającej się na wartość produktu finalnego. Usługi takie jak badania i rozwój, projektowanie, transport, ubezpieczenia i finanse są niezbędne do powstania większości produktów przemysłowych i rolnych. Dane handlowe pozwalają zaś określić eksport i import dóbr na podstawie wartości produktu końcowego (np. laptopa lub nowej odmiany rośliny). Pomiar przepływów handlowych uwzględniający wartość dodaną pokazuje, że usługi stanowią ok. 49% światowego handlu i udział ten systematycznie rośnie (por. wykres 12.6).

Wykres 12.6. Struktura światowego handlu według wartości dodanej (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie TiVA (2018).

Tak więc mierzony tradycyjnie 23-procentowy udział usług w handlu światowym faktycznie jest dużo wyższy. Taki wynik oznacza też, że wraz z rozwojem globalnych łańcuchów wartości znaczenie usług w handlu światowym będzie wzrastać.

## 12.3. Ewolucja świadczenia usług

Rozwój techniki i elektroniki cyfrowej, a także związana z nim integracja systemów cyfrowych z fizycznymi we wszystkich sektorach gospodarki, sprawia, że upowszechnia się nowy sposób gospodarowania określany jako przemysł 4.0 lub gospodarka 4.0 (szerzej: Kuźnar 2019, s. 49–67). Można też zauważyć ewolucję sposobów świadczenia usług, aż po etap określany jako usługi 4.0 (por. rysunek 12.1).

Rysunek 12.1. Ewolucja w zakresie świadczenia usług

Usługi 1.0	Usługi 2.0	Usługi 3.0	Usługi 4.0
Usługi niestandardowe wykonywane metodami tradycyjnymi	Usługi standardowe, świadczone na odległość, „uprzemysłowione”, stosunkowo pracochłonne	Usługi częściowo zautomatyzowane, mniej pracochłonne	Usługi zindywidualizowane, wiele kanałów dotarcia, prosument sam kształtuje usługę, współdzielona, otwarta infrastruktura
XIX w.	Pierwsza połowa XX w.	Koniec XX w.	Początek XXI w.
Np. sprzedawca za ladą w sklepie podaje, waży i pakuje towar	Czynniki rozwoju: poczta, telefon, metoda taylorizmu w zarządzaniu  Np. supermarket, gdzie klient sam wykonuje wiele prac	Czynniki rozwoju: komputery, Internet, otwarty standard  Np. sprzedaż przez Internet	Czynniki rozwoju: postęp w ICT, <i>Big Data</i> , sztuczna inteligencja, IoT  Np. sklepy autonomiczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rehse, Hoffmann i Kosanke (2016).

Usługi, które świadczone w pierwszym etapie (usługi 1.0), w XIX w.<sup>7</sup>, wykonywano głównie metodami tradycyjnymi – wymagały bezpośredniego (często wręcz manualnego) udziału w celu realizacji zamówienia. Rzadko je standaryzowano, gdyż angażowanie człowieka w świadczenie usług sprawia, że o wiele trudniej jest zapewnić dokładną powtarzalność czynności. W pierwszej połowie XX w., wraz z rozwojem łączności telefonicznej, Internetu i nowych metod stosowanych w zarządzaniu (taylorizm), usługi zaczęto świadczyć w bardziej ustandaryzowany sposób. Można było je

<sup>7</sup> Usługi były świadczone również w okresie przedindustrialnym. Historycznie, „usługiwanie” polegało na tym, że jedna osoba „służyła” innej – lokaj, pokojówka, prawnik, rzeźnik, krawiec, kucharz wykonywali indywidualną, wysoce spersonalizowaną usługę, według określonych specyfikacji każdego klienta. Człowiek „od zawsze” też zaspokajał swoje potrzeby m.in. poprzez handel, korzystał z usług transportu i pośredników w obrocie kapitałem, a państwo to umożliwiało, jednak dopiero rewolucja przemysłowa sprawiła, że zaczęto wytwarzać dobra na większą skalę. Ich produkcji towarzyszyły usługi, świadczone także na większą skalę i na większe odległości.

świadczą na większe odległości, standaryzować, „uprzemysławiać”. To ostatnie pojęcie oznaczało możliwość zastosowania: 1) w miejsce ludzi – maszyn i urządzeń, takich jak np. skaner odczytujący ceny z towarów; 2) zorganizowanych systemów pracy, często modyfikacji i substytutów wcześniej stosowanych narzędzi lub technologii, które są przeprojektowane tak, by uzyskiwać wyższą efektywność, jak np. supermarkety, biblioteki z otwartym dostępem do zbiorów, restauracje typu fast-food; 3) kombinacji elementów z 1 i 2 kategorii w celu zwiększenia wydajności, porządku i szybkości świadczenia usługi, jak np. wybieranie tras dla przewozów samochodami ciężarowymi z wykorzystaniem danych – wprowadzonych do komputera i modyfikowanych poprzez uwzględnianie sytuacji w czasie rzeczywistym. Dzięki ustaleniu typów i klas dróg, lokalizacji przystanków, natężenia ruchu na drogach oraz kosztów opłat drogowych system optymalizował wykorzystanie samochodów ciężarowych i minimalizował koszty eksploatacji (Levitt 1976). Był to okres rozwoju usług 2.0. Pod koniec XX w. powszechność komputerów i Internetu, jak również towarzyszący im otwarty standard, sprawiły, że przedsiębiorstwa mogły częściowo zautomatyzować świadczenie usług, integrować łańcuchy wartości i zacząć oferować pierwsze generacje terminali samoobsługowych. Dzięki temu pracochłonność, a w konsekwencji też koszty świadczenia wielu usług zmniejszyły się. Większość firm usługowych w państwach wysoko rozwiniętych znajduje się właśnie na tym etapie rozwoju usług (usługi 3.0). Z kolei ostatni, czwarty etap wiąże się ze świadczeniem różnymi kanałami (telefon, Internet, stacjonarnie) wysoce zindywidualizowanych usług. Wykorzystuje się w tym celu dane o konsumentach gromadzone w wielkich zbiorach danych (*Big Data*), informacje z czujników (*Internet of Things* – IoT), sztuczną inteligencję (*artificial intelligence* – AI) itp. Konsument jest proaktywny (prosument), oczekuje personalizacji, szybkiej reakcji na jego zmieniające się gusta i potrzeby (Rehse, Hoffmann i Kosanke 2016). Firmy, które potrafią zintegrować dane pochodzące z różnych zbiorów (np. z mediów społecznościowych, zamówień i zakupów itp.), są w stanie stworzyć profile konsumentów i proponować im zindywidualizowane oferty. Przykładami takich firm są Amazon, Netflix czy Spotify. W przypadku pierwszej z nich konsument otrzymuje np. rekomendacje dotyczące zakupu książek lub czasopism, a w drugiej – obejrzenia kolejnych filmów na podstawie dotychczasowych preferencji. Spotify proponuje utwory/wykonawców na podstawie wcześniej odtwarzanych zbiorów. Jest to jasna strona usług świadczonych z wykorzystaniem zebranych danych. Ale istnieje też jej druga odłoga. Swego czasu partie polityczne zamawiały usługę polegającą na kierowaniu do wyborców fałszywych informacji, utwierdzających ich w błędnych przekonaniach i skłaniających do określonych zachowań wyborczych.

## 12.4. Czynniki wpływające na rozwój handlu usługami w XXI w.

Na świadczenie usług wpływa wiele czynników, których wagi zmieniają się w czasie. Obecnie największe znaczenie mają koszty handlowe, tendencje demograficzne, poziom dochodów, zmiany klimatu, a także rozwój technologii. Ze względu na wytyczne związane z objętością opracowania ograniczono się do wskazania tylko podstawowych faktów dotyczących tych czynników (patrz również: WTO 2019a).

Jeśli chodzi o kwestię kosztów handlowych<sup>8</sup>, to wiadomo, że w usługach są one prawie dwukrotnie wyższe od analogicznych nakładów w handlu dobrami, ale w latach 2000–2017 spadły o ok. 9% dzięki technologiom cyfrowym, zmniejszonym barierom politycznym i inwestycjom w infrastrukturę. Branżami o szczególnie niskich kosztach handlowych są transport i logistyka, handel hurtowy, tzw. pozostałe usługi biznesowe i profesjonalne, pocztowe i telekomunikacyjne, pośrednictwa finansowego i inne, takie jak komunalne, ochrony środowiska, kulturowe i osobiste. Z kolei najwyższe koszty handlowe odnotowuje się w przypadku działalności związanej z nieruchomościami, handlem detalicznym, sprzedażą pojazdów mechanicznych i w budownictwie. Wspólną cechą tych usług jest to, że trudno się nimi handluje międzynarodowo, dlatego zazwyczaj są one wytwarzane i konsumowane w miejscu wytworzenia. Sprzedaż *on-line* (jak np. w przypadku pojazdów silnikowych) przyczynia się do stopniowego obniżania tych kosztów (WTO 2019a, s. 86).

Tendencje demograficzne sprzyjają rozwojowi usług w gospodarkach (Wróbel 2009, s. 69–70), a także ich obecności w handlu międzynarodowym. W krajach wysoko rozwiniętych następuje wydłużanie średniej długości życia, rośnie liczba osób starszych, występuje niski współczynnik dzietności, a przez to zmniejsza się udział osób aktywnych zawodowo w stosunku do ogółu populacji. Z kolei w krajach rozwijających się obserwuje się tendencje odwrotne – wysokie wskaźniki dzietności w połączeniu z obniżającymi się wskaźnikami umieralności prowadzą do wzrostu populacji we wszystkich grupach wiekowych (WTO 2019a, s. 106). Tego rodzaju kierunki zmian demograficznych powodują rosnący popyt na usługi medyczne i paramedyczne, a także usługi związane ze spędzaniem czasu wolnego w krajach o wysokich dochodach, oraz usługi edukacyjne i związane z urbanizacją (transportowe, kulturowe, restauracyjne, rozrywkowe) – w krajach uboższych. W efekcie następuje zmiana poziomu i struktury popytu na usługi m.in. sprowadzane z zagranicy oraz zmieniają się przewagi komparatywne

---

<sup>8</sup> WTO definiuje koszty handlowe jako średnią kosztów eksportu i importu. Odzwierciedlają one stosunek kosztów występujących w handlu międzynarodowym do kosztów w handlu krajowym (WTO 2019, s. 84).

krajów, co w dwojaki sposób wpływa na handel usługami. Np. w krajach wysoko rozwiniętych zapotrzebowanie na osoby pracujące w zawodach medycznych przewyższa ich podaż, którą można uzupełnić, „importując” tego rodzaju kwalifikacje zarówno w sposób tradycyjny, czyli poprzez fizyczne ich przemieszczanie między krajami, jak i na odległość, dzięki technologiom cyfrowym. Podobnie jest ze studentami – mogą albo przyjeżdżać na studia do krajów wysoko rozwiniętych, albo korzystać z narzędzi *on-line* pozwalających znacząco obniżyć koszty uzyskania wykształcenia.

Kolejny czynnik wpływający na rozwój handlu usługami to zmiany poziomu zamożności społeczeństw. Wpływ wysokości dochodów na strukturę konsumpcji jest znany i określany prawem Engla. Zgodnie z nim udział żywności czy ogólnie dóbr o niskiej dochodowej elastyczności popytu w całości wydatków zmniejsza się wraz ze wzrostem dochodu, podczas gdy rośnie udział wydatków na dobra o wysokiej dochodowej elastyczności popytu. Jest to cecha charakterystyczna wielu usług (Caron, Fally i Markusen 2014), w szczególności tych, które zaspokajają potrzeby wyższego rzędu (Wróbel 2009, s. 75). Najnowsze dane wskazują na przykład, że wraz z dochodami rośnie udział wydatków na hotele i restauracje, usługi zdrowotne i socjalne, rekreacyjne, finansowe i profesjonalne, natomiast udział wydatków związanych z nieruchomościami, reprezentowany przez wydatki na wynajem, gwałtownie spada (WTO 2019a, s. 116). Usługi o wyższej elastyczności dochodowej popytu są równocześnie usługami wymagającymi wyższych kwalifikacji ze strony usługodawców. Można więc przewidywać wzrost handlu usługami wymagającymi wysokich kwalifikacji, przy czym może to być handel zarówno usługami *per se*, jak i dobrami zawierającymi tego rodzaju usługi, stanowiącymi nakład pośredni w produkcję finalną. Ponieważ tak w wytwarzaniu, jak i w konsumpcji tego typu usług specjalizują się głównie kraje wysoko rozwinięte, można spodziewać się dwukierunkowego handlu między krajami o podobnym, wysokim poziomie zamożności. Może też następować intensyfikacja handlu usługami świadczonymi przez osoby o wysokich kwalifikacjach, wraz z postępującym wyrównywaniem się poziomów zamożności między krajami.

Kolejnym czynnikiem mogącym oddziaływać na handel usługami są zmiany klimatyczne. Globalne ocieplenie, zmiany wilgotności i rozkładu opadów mają wpływ nie tylko na środowisko, ale także na gospodarkę. Nie ma jednak szczegółowych badań na temat wpływu zmian klimatycznych na handel usługami, poza badaniami na temat wpływu tych zmian na koszty transportu i dystrybucji (np. energii), a także na branżę turystyczną. Ogólnie rzecz biorąc, wpływ tego typu zmian na handel usługami będzie prawdopodobnie zależał od regionu i branży, a także od wrażliwości i podatności krajów na wydarzenia związane z klimatem (WTO 2019a, s. 118–119). Pojawiają się też perspektywy rozwoju nowych usług i pobudzenia już istniejących związanych z ochroną środowiska. Mowa w tym przypadku m.in. o zarządzaniu odpadami stałymi

i niebezpiecznymi oraz oczyszczaniu wody i ścieków, a także projektowaniu technicznym, usługach doradczych w zakresie ochrony środowiska, instalacjach technologii ochrony środowiska i jego rekultywacji (Kommerskollegium 2014). Dobre perspektywy dotyczą także wzrostu handlu usługami ubezpieczeniowymi. Systemy ubezpieczeniowe uznawane są za skuteczne narzędzie ograniczania wrażliwości gospodarczej związanej z klimatem (Golnaraghi 2018). W sytuacji coraz częstszego występowania ekstremalnych zjawisk pogodowych zwiększa się zapotrzebowanie na tego typu systemy, a ich obrotowi może sprzyjać fakt, że część ryzyka (np. gwałtowne burze) nie jest objęta popularnymi i tanimi ubezpieczeniami, a inne są ubezpieczane tylko w niektórych krajach (a nawet na wybranych obszarach). Zbyt duże ryzyko pogodowe może jednak stanowić przeszkodę w rozwoju usług ubezpieczeniowych, gdyż świadczące je towarzystwa mogą ograniczać zakres ochrony, podnosić wysokość składek oraz przenosić ryzyko (WTO 2019a, s. 121–122).

## 12.5. Wpływ technologii cyfrowych na handel usługami

Rozwój technologii cyfrowych jest jednym z najważniejszych czynników mogących mieć w przyszłości kluczowe znaczenie z perspektywy rozwoju handlu usługami. Dzięki postępowi w tej dziedzinie w coraz większej liczbie branż usługowych udaje się przezwyciężyć jedną z większych barier w obrocie usługami, jaką jest konieczność fizycznego kontaktu usługodawcy z usługobiorcą. Spadające ceny połączeń telefonicznych i transmisji danych, wraz z rosnącymi możliwościami kodowania coraz większej ilości danych, pozwalają na wykorzystywanie różnic w kosztach pracy między krajami i przesyłanie ponad granicami usług po koszcie bliskim zeru. Początkowo były to proste zadania, takie jest obsługa centrów obsługi telefonicznej (*call centres*), wprowadzanie danych, nieskomplikowane kodowanie, obecnie zaś są to coraz bardziej złożone procesy biznesowe, takie jak projektowanie systemów oraz badania i rozwój. Następuje wyraźne przejście od czynników kosztowych do czynników opartych na poszukiwaniu innowacji i jakości.

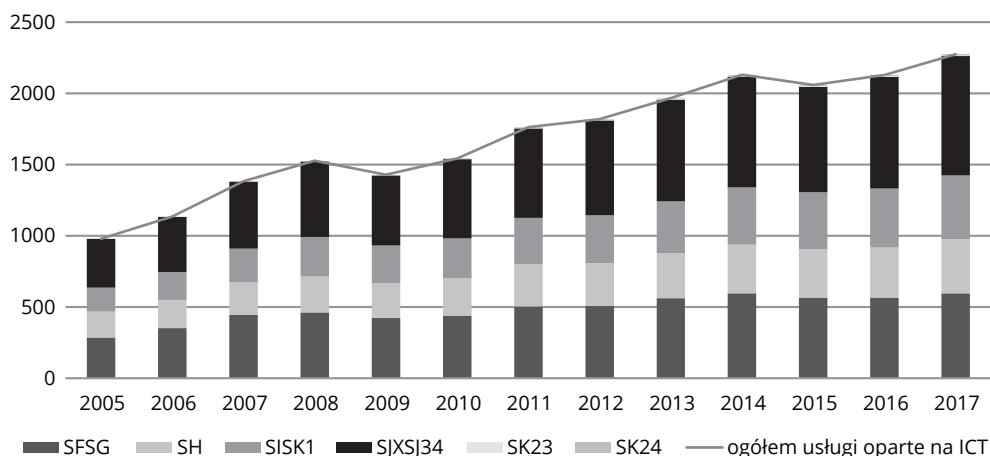
Wyrazem tych zmian jest szybki wzrost handlu transgranicznego (sposób 1 według terminologii GATS) różnego rodzaju usługami opartymi na ICT (usługi dostarczane zdalnie przez sieci teleinformatyczne)<sup>9</sup>. W latach 2005–2017 eksport tych usług rósł w tempie 7,3% średniorocznie, podczas gdy świadczenie wszystkich usług za pomocą sposobu 1 rosło w tym czasie o 6%, a handel usługami z wykorzystaniem wszyst-

<sup>9</sup> Usługi oparte na ICT wyróżnił i sklasyfikował UNCTAD (2015).



kich czterech sposobów łącznie wzrastał o 5,5% średniorocznie<sup>10</sup>. W badanym okresie transgraniczne świadczenie usług opartych na ICT wzrosło ponad dwukrotnie (por. wykres 12.7).

Wykres 12.7. Transgraniczne świadczenie usług opartych na ICT w latach 2005–2017 (w mld USD)



Uwaga: SFSG – usługi finansowe i ubezpieczeniowe; SH – opłaty za korzystanie z własności intelektualnej; SISK1 – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; SJXSJ34 – pozostałe usługi biznesowe; SK23 – usługi związane z dziedzictwem kulturowym i rekreacją; SK24 – pozostałe usługi dla ludności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie TISMOS (2019).

Oddziaływanie technologii cyfrowych na wzrost handlu usługami odbywa się wielokanałowo. Oprócz wspomnianych już spadających kosztów świadczenia usług na rynkach międzynarodowych są to:

- nowe sposoby dotarcia z usługą;
- przyspieszenie procesów globalizacji;
- możliwość zaistnienia na rynkach usługowych przez przedsiębiorstwa niezależnie od ich wielkości i kraju pochodzenia;
- zmniejszający się poziom wykluczenia różnych grup ludzi z możliwości świadczenia usług;
- zastępowanie dóbr materialnych przez usługi;
- możliwość uzyskania korzyści skali i zakresu.

Możliwości, jakie daje Internet, sprawiają, że usługi, które tradycyjnie wymagały bezpośredniego kontaktu między obiema stronami transakcji, coraz częściej mogą być świadczone na odległość. Wiele usług profesjonalnych zaistniało w handlu

<sup>10</sup> Obliczenia własne.

transgranicznym dzięki pojawieniu się platform internetowych. Tym samym nie ma już konieczności sprowadzania specjalistów od IT, finansów czy konsultingu z zagranicy, co było zarówno kosztowne, jak i często skomplikowane. Platformy działające *on-line* umożliwiają też zlecanie freelancerom na całym świecie drobnych zadań, takich jak np. porządkowanie zdjęć lub transkrypcji materiałów audio, co w przeszłości byłoby zupełnie nieracjonalne finansowo. Powszechność i szybkość połączeń internetowych w połączeniu z innymi udogodnieniami, jak np. chmury obliczeniowe (*cloud computing*), operacje na dużych zbiorach danych, sztuczna inteligencja, geolokacja, rozpowszechnianie różnych rozwiązań w dziedzinie płatności sprawiają też, że można dużo łatwiej zarządzać i koordynować pracę ludzi na całym świecie. Przedsiębiorstwa wykorzystują już nie tylko możliwości, jakie daje outsourcing, ale coraz częściej korzystają także z crowdsourcingu. O ile w pierwszym przypadku delegacja zadań do firm zewnętrznych wiąże się ze sztywną lokalizacją miejsca wykonywania pracy, najczęściej w określonych godzinach, o tyle w drugim zleceniodawca dokonuje outsourcingu zadań do niezidentyfikowanej, zwykle bardzo szerokiej, grupy ludzi, którzy są dostępni non-stop, preferują elastyczne formy zatrudnienia i nie mają stałego miejsca pracy (Paliński 2016). Dzięki temu niweluje się granice czasowe i geograficzne.

Prowadzi to do kolejnego przyspieszenia procesów globalizacji. W przeszłości miało to już miejsce dwukrotnie. Najpierw w XIX w., kiedy koszty transportu spadły wskutek wynalezienia maszyny parowej, parowców i kolei żelaznej (rewolucja przemysłowa), a następnie pod koniec XX w., kiedy to radykalnie spadły koszty komunikacji i koordynacji, spowodowane rozwojem ICT (rewolucja informatyczna) (szerzej na ten temat: Baldwin 2016; Kuźnar 2019, s. 49–52). Ostatnią przeszkodą w dalszym rozwoju globalizacji są koszty komunikacji „*face to face*”. Jednak i one systematycznie spadają. Pojawiają się nowe sposoby na ograniczenie konieczności fizycznego przekraczania granic przez osoby świadczące usługi zarówno kognitywne (umysłowe), jak i manualne (fizyczne) (Baldwin 2016, s. 47–110). Teleobecność i telerobotyka to już nie *science fiction*, lecz rzeczywistość, choć – szczególnie w przypadku telerobotyki – wciąż droga. W niektórych dużych bankach i przedsiębiorstwach oraz agendach rządowych powstają sale umożliwiające obecność współpracowników „na odległość”, lekarze monitorują – używając kamer i mikrofonów – pracę kolegów w innych szpitalach, niektóre przedsiębiorstwa wykorzystują interfejsy robotów do komunikacji z pracownikami w odległych zakątkach świata. Wybuch pandemii COVID-19 pokazał, jak wiele usług może być świadczonych na odległość oraz jak wiele pracy może być świadczonej zdalnie. Wysokie koszty i kwestie regulacyjne są jednak poważną barierą w zastosowaniu telerobotyki, ale np. w 2001 r. chirurg w Nowym Jorku dokonał pierwszej operacji na odległość, na pacjencie znajdującym się w Strasburgu (Baldwin 2016,

s. 169). Dalszy rozwój tego rodzaju usług uzależniony jest od postępu w zakresie ICT, w tym technologii 5G, która pozwoli na podwojenie prędkości transmisji danych.

Handlowi usług sprzyja rosnąca dostępność technologii ICT dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się, mimo iż przeciętna mała lub średnia firma jest mniej zaawansowanym użytkownikiem technologii cyfrowych (Kuźnar i Żukowska 2019, s. 301–310). Wzrost gospodarki cyfrowej przekłada się na zmniejszenie kosztów wyszukiwania informacji, ułatwienie wymiany oraz zapewnienie nowych możliwości w zakresie marketingu, finansów i tworzenia sieci kontaktów. Wszystko to obniża bariery i koszty handlu, zwłaszcza w przypadku usługowych MŚP, z uwagi na fakt, że zazwyczaj taka działalność wymaga niższych inwestycji kapitałowych niż w sektorze rolnym, wydobywczym czy przemysłowym (WTO 2019a, s. 42). Coraz łatwiej jest im też uzyskać dostęp do rynków zagranicznych poprzez sprzedaż internetową i handel elektroniczny. Tradycyjnie tylko duże przedsiębiorstwa były w stanie ponieść koszty związane z nowym kierunkiem eksportowym (Melitz 2003). Nowe rozwiązania cyfrowe mogą pomóc w przezwyciężeniu wyzwań związanych z eksportem, takich jak małe rynki krajowe, oddalenie od rynków światowych i inne niekorzystne czynniki geograficzne (UNCTAD 2017, s. 43). Jednocześnie rosną możliwości MŚP z krajów rozwijających się w zakresie włączania się w produkcję międzynarodową w ramach globalnych łańcuchów wartości (WTO 2019b). Zaletą MŚP jest również większa elastyczność umożliwiająca im stosunkowo szybkie dostosowywanie się do zmian na rynku, podczas gdy w większych firmach podejmowanie decyzji jest bardziej czasochłonne.

Kolejnym kanałem oddziaływania technologii cyfrowych na rozwój handlu usługami jest coraz większa możliwość świadczenia usług przez grupy dotychczas wykluczone. Przykładem są osoby, które niewystarczająco dobrze znają języki obce, by móc świadczyć usługi na rynkach zagranicznych. W ostatnich latach nastąpiła jednak radykalna poprawa jakości tłumaczenia maszynowego. Przełom w tej dziedzinie nastąpił w 2016 r., kiedy Organizacja Narodów Zjednoczonych, Parlament Kanady, Parlament Europejski i Komisja Europejska zamieściły w Internecie miliony zdań przetłumaczonych przez ludzi. Od tego momentu sztuczna inteligencja uczy się tłumaczyć kontekstowo, a nie tylko pojedyncze słowa (WTO 2019a, s. 126). Wkrótce miliony utalentowanych freelancerów, m.in. z krajów rozwijających się, będą mogły komunikować się w językach obcych, zastępując pracowników z krajów o wyższych kosztach pracy.

Handel usługami jest także potęgowany przez zacierającą się dzięki technologiom cyfrowym granicę między dobrami a usługami. Po pierwsze, znacznie spadł koszt tworzenia, kopiowania i przesyłania tekstu, nagrań audio i wideo, co sprawia, że tego typu handel dobrami zapisanymi na nośnikach fizycznych ulega systematycznemu

zmniejszeniu. Zniwelowany zostaje także koszt fizycznego wytworzenia kolejnych (bez ryzyka szacowania popytu) egzemplarzy gazety, książki, filmu lub nagrania dźwiękowego, jego dostarczenia do sprzedawcy końcowego, przechowywania, zniszczenia w dystrybucji i egzemplarzy niesprzedanych. Dobro jest dostarczane błyskawicznie i bezpośrednio do nabywcy, w odpowiedzi na rzeczywiste zapotrzebowanie. Po drugie, coraz powszechniej zastępuje się własność dóbr dostępem do nich – wypożyczeniem, a więc docelowo usługami. Dzięki dostępności platform cyfrowych, aplikacji mobilnych, smartfonów, mediów społecznościowych rozwija się gospodarka współdzielenia. Zamiast posiadania samochodu tylko na własny użytek korzysta się z Ubera lub Blablacara. Pozwala się obcym korzystać z pokoju w mieszkaniu (Airbnb) lub całego domu podczas wakacji (HomeAway). Zamawia się produkty dostarczane do domu (Deliveroo, UberEats) i zleca wykonywanie różnych prac domowych (TaskRabbit). Freelancerzy oferują na platformach swój czas oraz umiejętności i na żądanie świadczą różnego rodzaju usługi profesjonalne (Upwork, Fiver, Freelancer.com). Zamiast zaciągać pożyczki w bankach szuka się finansowania swoich projektów poprzez uruchamianie zbiórek crowdfundingowych (Kickstarter, Upstart)<sup>11</sup>. Po trzecie, rosnąca powszechność druku 3D sprzyja bardziej rozwojowi handlu usługami (programowania, projektowania) niż produktami finalnymi. Te drukuje się w miejscu przeznaczenia, bazując na danych, które zostały przesłane ponad granicami (WTO 2019a, s. 103).

Ostatni z kanałów wpływu technologii cyfrowych na handel usługami wiąże się ze wzrostem korzyści skali i zakresu. Po pierwsze, dzięki cyfryzacji usługodawcom łatwiej jest dotrzeć do większej liczby (połączonych cyfrowo) klientów – firm i klientów indywidualnych – oraz dokonywać outsourcingu, co pozwala na poszerzenie skali produkcji, np. w razie wzrostu popytu. Jest to o tyle łatwiejsze, że koszty dystrybucji usług opartych na treściach cyfrowych są często bliskie zeru, a elastyczność usługodawców bywa większa niż w przypadku podmiotów zajmujących się tradycyjnym handlem z fizycznymi ograniczeniami produkcji i dostaw (WTO 2019a, s. 104). Po drugie, digitalizacja pozwala na poszerzenie zakresu świadczonych usług. Często oprócz pierwotnej działalności usługowej rozwijają się usługi towarzyszące, jak np. sprzedaż produktów *on-line*, która może być uzupełniona o usługi w zakresie magazynowania, logistyki, płatności elektronicznych, a także kredytowe i ubezpieczeniowe.

---

<sup>11</sup> Justpark oferuje wyszukiwarkę różnych przedsięwzięć w ramach gospodarki współdzielenia według krajów i branż: <https://www.justpark.com/creative/sharing-economy-index/> (30.11.2019).

## 12.6. Podsumowanie

Zmiany w gospodarce światowej związane z tzw. rewolucją cyfrową (rewolucją 4.0) powodują, że usługi, które od lat zajmują niekwestionowane wysokie miejsce w gospodarkach poszczególnych krajów, mają szansę zyskać adekwatnie wysoką pozycję w wymianie międzynarodowej. Częściowo jest to wynikiem lepszego pomiaru handlu usługami, ale niewątpliwie technologie cyfrowe w znaczący sposób oddziałują też na zmiany sposobu świadczenia usług w skali międzynarodowej, a także na pojawianie się zupełnie nowych usług. Zmienia się też struktura geograficzna handlu usługami – dzięki możliwościom, jakie pojawiły się wraz z rozwojem gospodarki 4.0, kraje rozwijające się mogą z powodzeniem wyjść poza świadczenie usług transportowych i turystycznych i zacząć oferować usługi nowoczesne, oparte na ICT. Jest to jednocześnie dla nich szansą na wydostanie się z pułapki, w jaką mogą wpaść w sytuacji, gdy zadania rutynowe w coraz większym stopniu będą wykonywane przez roboty.

## Bibliografia

- Baldwin R. (2006), *Globalisation: the great unbundling(s)*, mimeo.
- Baldwin R. (2016), *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge–Massachusetts.
- Caron J., Fally T., Markusen J.R. (2014), *International Trade Puzzles: A Solution Linking Production and Preferences*, “The Quarterly Journal of Economics”, vol. 129(3), s. 1501–1552.
- GATS (1995), *Układ ogólny w sprawie handlu usługami* (DzU 1998, nr 34, poz. 195).
- Golnaraghi M. (2018), *Climate Change and the Insurance Industry: Taking Action as Risk Managers and Investors*, The Geneva Association, Zurich, [https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf\\_public//climate\\_change\\_and\\_the\\_insurance\\_industry\\_-\\_taking\\_action\\_as\\_risk\\_managers\\_and\\_investors.pdf](https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public//climate_change_and_the_insurance_industry_-_taking_action_as_risk_managers_and_investors.pdf) (30.11.2019).
- IMF (2013), *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, 6<sup>th</sup> edition, IMF.
- Kommerskollegium – National Board of Trade (2014), *Making Green Trade Happen: Environmental Goods and Indispensable Services*, Stockholm, <https://www.kommers.se/In-English/Publications/2014/Making-Green-Trade-Happen/> (15.11.2019).
- Kuźnar A. (2007), *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Kuźnar A. (2017), *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kuźnar A. (2019), *Czwarta rewolucja przemysłowa i jej skutki dla gospodarki światowej*, w: *Polska Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0*, red. A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

- Kuźnar A., Żukowska J. (2019), *Rola cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, red. M. Strojny Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Levitt T. (1976), *The Industrialization of Service*, Harvard Business Review, <https://hbr.org/1976/09/the-industrialization-of-service> (25.10.2019).
- Melitz M.J. (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, "Econometrica", vol. 71(6), s. 1695–1725.
- Paliński M. (2016), *Przyszłość pracy. Między „uberyzacją” a automatyzacją*, DeLab, Warszawa, [http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2016/10/przyszlosc\\_pracy.pdf](http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2016/10/przyszlosc_pracy.pdf) (25.10.2019).
- Rehse O., Hoffmann S., Kosanke Ch. (2016), *Tapping into the transformative power of Service 4.0*, The Boston Consulting Group, <https://www.bcg.com/d/press/26September2016-Tapping-into-Transformative-Power-of-Service-44564> (15.11.2019).
- TISMOS (2019), *Trade in Services data by mode of supply*, WTO, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/trade\\_datasets\\_e.htm#TISMOS](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm#TISMOS) (30.10.2019).
- TIVA (2018), *Trade in Value Added Database*, <https://stats.oecd.org/> (30.10.2019).
- UNCTAD (2015), *International Trade in ICT Services and ICT-Enabled Services. Proposed Indicators from the Partnership on Measuring ICT for Development*, Geneva, [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn\\_unctad\\_ict4d03\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d03_en.pdf) (30.11.2019).
- UNCTAD (2017), *Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development*, Geneva.
- Wettstein S. i in. (2019), *A global trade in services data set by sector and by mode of supply (TISMOS)*, WTO, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/daily\\_update\\_e/Tismos\\_methodology.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/Tismos_methodology.pdf) (30.10.2019).
- World Bank (2019), *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (18.11.2019).
- Wróbel A. (2009), *Międzynarodowa wymiana usług*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- WTO Data (2019), <https://data.wto.org/> (30.10.2019).
- WTO (2019a), *World Trade Report 2019. The future of services trade*, Geneva.
- WTO (2019b), *Global Value Chain Development Report 2019. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*, Geneva.

## Kierunki i bariery w zakresie rozwoju sektora usług w Polsce

*Arkadiusz Michał Kowalski, Marta Mackiewicz, Marzenna Anna Weresa*

### 13.1. Wstęp

Innowacje w sektorze usług różnią się zasadniczo od innowacji wdrażanych w sektorze przemysłowym. O ile innowacje przedsiębiorstw przemysłowych rozumiane są najczęściej jako wprowadzanie nowego lub ulepszanego wyrobu, o tyle cechą szczególną innowacji w sektorze usług jest z reguły ich niematerialny charakter. Tradycyjnie innowacje były utożsamiane przede wszystkim z produktami przemysłowymi, jednak obecnie, z uwagi na wzrost znaczenia sektora usług w gospodarce światowej, to jego innowacyjność jest postrzegana jako kluczowy czynnik konkurencyjności międzynarodowej. Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie stanu rozwoju sektora usług w Polsce na tle Unii Europejskiej, ocena jego innowacyjności oraz analiza barier, które ograniczają innowacyjność firm z sektora usługowego. Przedstawione rozważania dotyczą w szczególności usług wiedzochłonnych, w tym również wiedzochłonnych usług biznesowych, które, angażując wysokiej jakości zasoby pracy i wspomagając rozwój innych branż z sektora wytwórczego i usługowego, odgrywają ważną rolę w gospodarce.

### 13.2. Serwicyzacja gospodarek wysoko rozwiniętych i dynamika rozwoju sektora usług w Polsce

Wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym wzrasta znaczenie sektora usług, co odzwierciedla długookresowy proces ewolucji struktury tworzenia PKB, polegającej na przechodzeniu gospodarek przez kolejne etapy (Lipowski 1999):

- 1) dezagrarnizacji i industrializacji, a więc zmniejszania się udziału rolnictwa na rzecz przemysłu;

- 2) stabilizacji udziału sektora przemysłowego w PKB, a następnie deindustrializacji, a więc wypierania przemysłu przez bardziej dynamicznie rozwijające się sektory gospodarcze;
- 3) serwicyzacji, a więc zwiększania udziału sektora usług.

Koncepcja ta stanowi rozwinięcie zaprezentowanej wcześniej teorii Rostowa (1971), który wyodrębnił pięć stadiów rozwoju, przez jakie przechodzą wszystkie kraje świata:

- 1) gospodarka tradycyjna (*traditional economy*), charakteryzująca się słabo rozwiniętym sektorem rolnym oraz przemysłowym, opartym na prostej reprodukcji;
- 2) tworzenie warunków do „pchnięcia” (*precondotions for take-off*) przez rozwój handlu, przemysłu, nowej technologii i struktur instytucjonalnych;
- 3) gospodarka „zrywu” (*take-off*), której źródłem mogą być odkrycia naukowe i rewolucja technologiczna;
- 4) gospodarka dążąca do dojrzałości (*drive to maturity*), charakteryzująca się dominacją przemysłu ciężkiego;
- 5) gospodarka masowej konsumpcji (*age of high mass consumption*).

Według Portera, klasyfikacja Rostowa charakteryzuje się dużym stopniem ogólności i dotyczy etapów rozwoju gospodarczego w sensie historycznym (Porter 1990, s. 456). Zdaniem Portera gospodarki narodowe przechodzą przez cztery etapy rozwoju konkurencyjności, reprezentujące kolejne fazy w procesie rozwoju gospodarczego, które obejmują:

- 1) konkurencyjność opartą na czynnikach produkcji,
- 2) konkurencyjność opartą na inwestycjach,
- 3) konkurencyjność opartą na innowacjach,
- 4) konkurencyjność opartą na bogactwie.

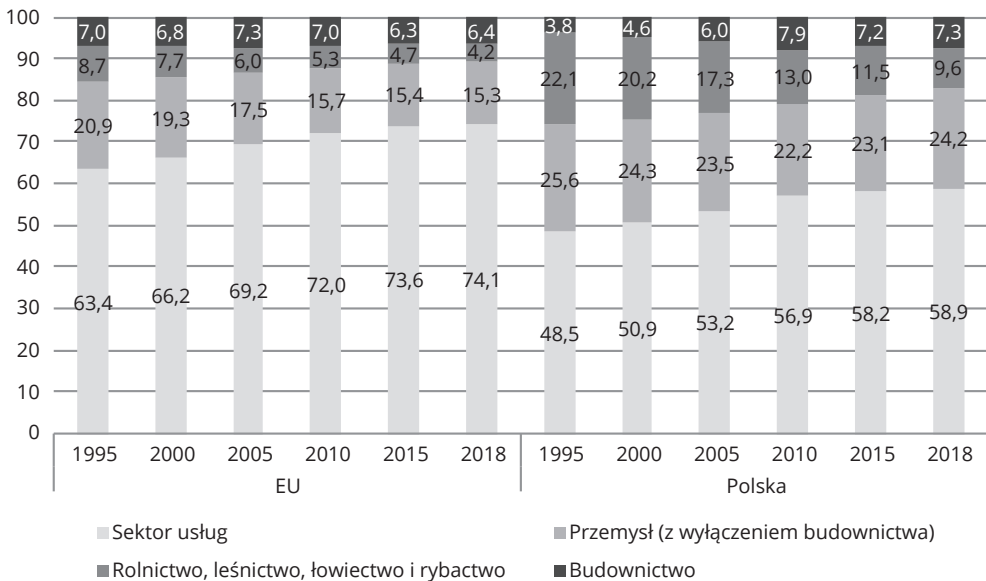
Podział ten wywodzi się z założenia, że na różnym etapie rozwoju gospodarki inne czynniki mają największy wpływ na to, jak szybko się ona rozwija i czy jest to proces trwały. Każda z tych faz obejmuje rozwój innych gałęzi gospodarki, w których przedsiębiorstwa z danego państwa mogą skutecznie konkurować na rynku światowym. Z koncepcji Portera wynika, że rozwój gospodarki oznacza przenoszenie w czasie przewag komparatywnych z produkcji pracochłonnej i surowcochłonnej do produkcji kapitałochłonnej, a następnie do produkcji wiedzochłonnej, charakteryzującej się wysokim poziomem innowacyjności i zaawansowania technologicznego. Proces ten obrazuje ścieżkę rozwoju gospodarki składającą się z etapów, w których gospodarka jest oparta kolejno na:

- 1) zasobach i surowcach,
- 2) inwestycjach i wydajności,
- 3) wiedzy i innowacjach.



Dziedzictwem gospodarki centralnie planowanej w Polsce jest nie tylko dystans rozwojowy względem państw Europy Zachodniej, mierzony wielkością PKB *per capita*, ale także marginalizacja działalności usługowej, charakterystyczna dla ekonomii niedoboru. Odzwierciedleniem tego stanu jest m.in. zatrudnienie w poszczególnych sektorach gospodarki. Długookresową dynamikę zmian udziału zatrudnienia w poszczególnych sektorach polskiej gospodarki na tle średniej UE przedstawiono na wykresie 13.1.

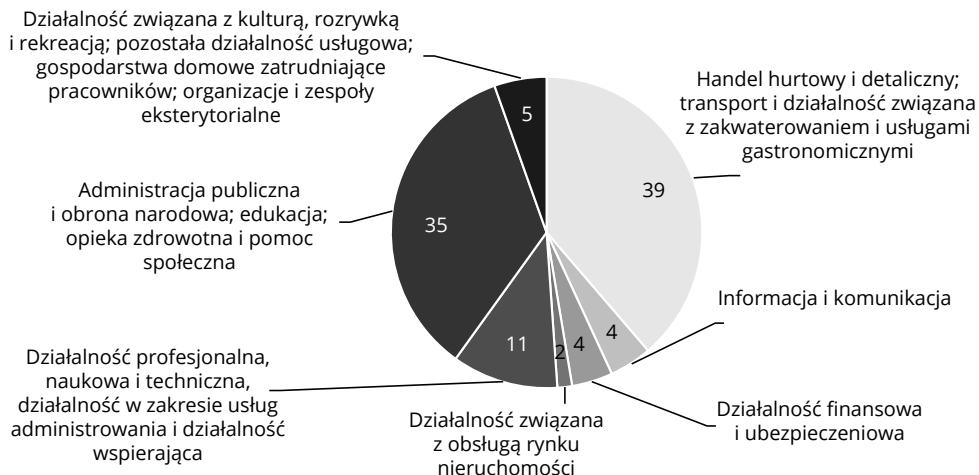
Wykres 13.1. Udział zatrudnienia w poszczególnych sektorach w Polsce na tle średniej UE w latach 1995–2018 (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu [nama\_10\_a10\_e] (27.02.2020).

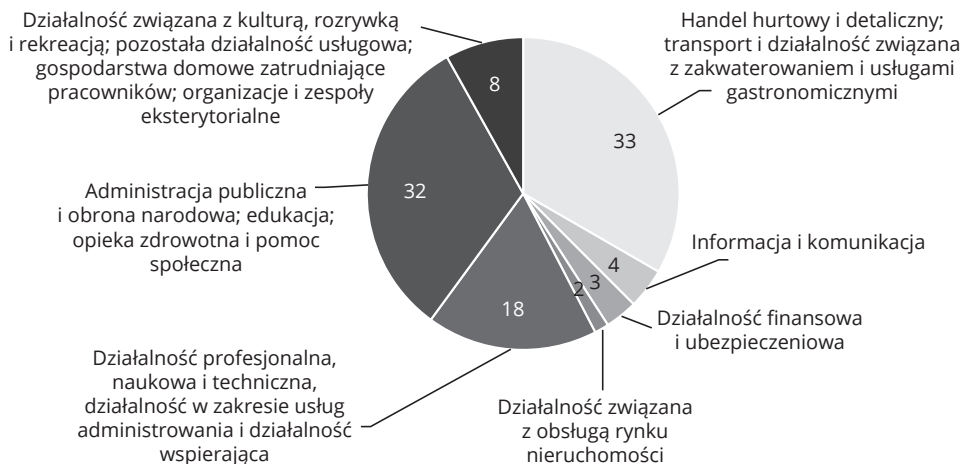
Udział sektora usług w strukturze gospodarki Polski wzrastał w analizowanym okresie z 48,5% w 1995 r. do 58,9% w 2018 r., przy czym każdorazowo znajdował się on poniżej średniej unijnej (odpowiednio 64,4% w 1995 r. i 74,1% w 2018 r.). Zgodnie z koncepcją Bella (1974) rozwojowi usług towarzyszą zmiany w strukturze sektora usług, polegające na przechodzeniu od usług prostych do usług wymagających wyższych kwalifikacji i opartych na wysokich technologiach. Dekompozycja danych dotyczących udziału zatrudnienia w poszczególnych branżach sektora usług została przedstawiona na wykresach 13.2 (dla Polski) i 13.3 (dla UE).

**Wykres 13.2. Udział zatrudnienia w poszczególnych branżach sektora usług w całkowitym zatrudnieniu w sektorze usług w Polsce w 2018 r.**



Źródło: ibidem.

**Wykres 13.3. Udział zatrudnienia w poszczególnych branżach sektora usług w całkowitym zatrudnieniu w sektorze usług w UE w 2018 r.**

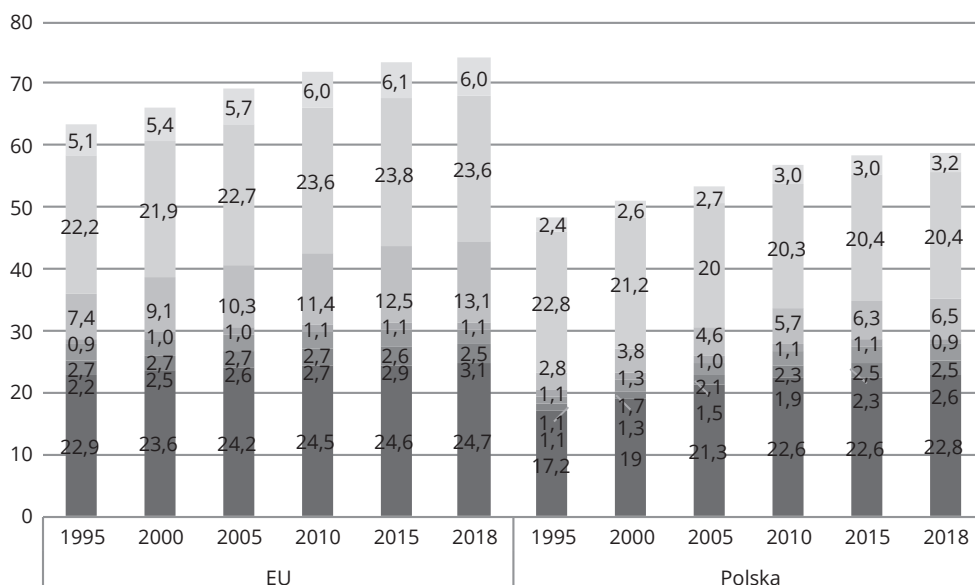


Źródło: ibidem.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresach 12.2–12.3, największy udział w zatrudnieniu w sektorze usług mają: handel hurtowy i detaliczny, transport i działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (39%)

zatrudnienia w sektorze usług w Polsce w porównaniu do 33% w UE) oraz administracja publiczna i obrona narodowa; edukacja; opieka zdrowotna i pomoc społeczna (35% zatrudnienia w sektorze usług w Polsce w porównaniu do 32% w UE). Długookresowe trendy zmian w zatrudnieniu w poszczególnych rodzajach usług zostały przedstawione na wykresie 13.4.

**Wykres 13.4. Udział zatrudnienia w poszczególnych branżach sektora usług w całkowitym zatrudnieniu w gospodarce w Polsce na tle średniej UE w latach 1995–2018**



- Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; pozostała działalność usługowa; gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; organizacje i zespoły eksterytorialne
- Administracja publiczna i obrona narodowa; edukacja; opieka zdrowotna i pomoc społeczna
- Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
- Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
- Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
- Informacja i komunikacja
- Handel hurtowy i detaliczny; transport i działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

Źródło: ibidem.

Dane zaprezentowane na wykresie 13.4 wskazują, że rozwojowi sektora usług w Polsce towarzyszą jednoczesne przemiany związane ze strukturą zatrudnienia w tym obszarze. W analizowanym okresie największy wzrost zatrudnienia dotyczył działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej wraz z działalnością w zakresie

usług administrowania i działalnością wspierającą (z 2,8% w 1995 r. do 6,5% w 2018 r.) oraz w działalności w zakresie informacji i komunikacji (z 1,1% w 1995 r. do 2,6% w 2018 r.). Najszybciej rozwijające się rodzaje usług są w znacznym stopniu zaliczane do usług wiedzochłonnych, które stanowią przedmiot analizy zaprezentowanej w następnym podrozdziale.

### 13.3. Rozwój sektora usług wiedzochłonnych w Polsce, w tym wiedzochłonnych usług biznesowych

O ile wraz z rozwojem ekonomicznym obserwuje się ekspansję sektora usług, o tyle w przypadku konkurencyjności gospodarki kluczową rolę odgrywa rozwój nie całego sektora, lecz określonych rodzajów usług. Obserwacja współczesnej gospodarki światowej wskazuje na rosnące znaczenie usług wiedzochłonnych, a w szczególności wiedzochłonnych usług biznesowych, które angażują wysokiej jakości zasoby pracy, wspomagając rozwój innych branż z sektora wytwórczego i usługowego. W tabeli 13.1 przedstawiono dane dotyczące zatrudnienia w wybranych branżach usług wiedzochłonnych, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które są zaliczane do wiedzochłonnych usług biznesowych.

Tabela 13.1. Zatrudnienie w wybranych branżach usług wiedzochłonnych w Polsce w 2010 i 2017 r.

Kategoria	Dział PKD	Nazwa działu PKD	2010	2017	Zmiana 2010 = 100
Usługi rynkowe oparte na wiedzy (bez finansów i usług wysokiej techniki)	50	transport wodny	-	2406	-
	51	transport lotniczy	5539	4197	76
	69*	działalność prawnicza, rachunkowo-księgową i doradztwo podatkowe	86 343	122 372	142
	70*	działalność firm centralnych ( <i>head offices</i> ); doradztwo związane z zarządzaniem	49 247	72 302	147
	71*	działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne	72 044	75 883	105
	73*	reklama, badanie rynku i opinii publicznej	40 892	45 599	112
	74*	pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	6056	11 808	195
	78	działalność związana z zatrudnieniem	79 017	183 158	232
	80	działalność detektywistyczna i ochroniarska	141 626	127 362	90

Kategoria	Dział PKD	Nazwa działu PKD	2010	2017	Zmiana 2010 = 100
Usługi wysokiej techniki	59	działalność związana z produkcją filmów i nagrań	6528	6310	97
	60	nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych	15 549	16 165	104
	61	telekomunikacja	56 110	49 621	88
	62*	działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki	60 023	133 350	222
	63*	działalność usługowa w zakresie informacji	16 674	32 529	195
	72	badania naukowe i prace rozwojowe	6056	11 808	195
Usługi finansowe oparte na wiedzy	64–66	działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K)	-	164 788	-
Inne usługi oparte na wiedzy	58	działalność wydawnicza	43 519	33 312	77
	75	działalność weterynaryjna	3845	5336	139

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (25.02.2020). Znakiem (\*) oznaczono branże zaliczane z reguły do wiedzochłonnych usług biznesowych.

Jak zaznaczono w rozdziale 1, w literaturze przedmiotu i w dokumentach organizacji międzynarodowych dokonano precyzyjnej klasyfikacji branż zaliczanych do usług wiedzochłonnych, jednakże ze względu na brak jednolitego podejścia do tego, które branże należy zaliczyć do wiedzochłonnych usług biznesowych, przyporządkowania takich branż w powyższym zestawieniu dokonano na podstawie przeglądu literatury. Zgodnie z nomenklaturą europejską branże zaliczane do wiedzochłonnych usług biznesowych można podzielić na (Samul 2016):

- usługi w zakresie informatyki (np. działalność związana z oprogramowaniem i doradztwo w zakresie informatyki, działalność usługowa w zakresie informacji),
- usługi techniczne (np. działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne),
- usługi profesjonalne (np. działalność prawnicza, rachunkowo-księgową i doradztwo podatkowe).

Poziom i dynamikę zatrudnienia w branżach zaliczanych do wiedzochłonnych usług biznesowych w Polsce w 2010 i 2017 r. przedstawiono na wykresie 13.5.

Zgodnie z danymi z wykresu 13.5, największą i najszybciej rozwijającą się branżą zaliczaną do wiedzochłonnych usług biznesowych w Polsce jest działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki, w przypadku której odnotowano w badanym okresie największy przyrost zatrudnienia. Obserwacja ta potwierdza szybki rozwój sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), które mają coraz większe znaczenie z perspektywy międzynarodowej konkurencyjności,

ponieważ napędzają rozwój innowacji w wielu dziedzinach, przyczyniając się tym samym do powstawania nowych rozwiązań w różnych obszarach życia gospodarczego i społecznego. Pomyślny rozwój branży ICT w Polsce jest wzmacniany przez szeroko dostępne zasoby ludzkie – co roku rynek pracy jest zasilany przez ok. 15 tys. absolwentów informatyki. Jednocześnie jest to sektor bardzo perspektywiczny, gdyż zapotrzebowanie na wykwalifikowanych informatyków stale rośnie, co odzwierciedla stałą ekspansję polskich przedsiębiorstw oraz dynamiczny rozwój centrów outsourcingowych i usług wspólnych. Niemniej jednak rynek pracy w przypadku tej branży pozostaje wysoce konkurencyjny, co zapewnia dobrą jakość siły roboczej, gdyż przeciętne wynagrodzenie jest tu znacznie wyższe od średniej krajowej (Kowalski 2016).

Wykres 13.5. Struktura zatrudnienia w branżach zaliczanych do wiedzochłonnych usług biznesowych w Polsce w 2010 i 2017 r. (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (20.02.2020).

## 13.4. Innowacyjność branż usługowych w Polsce

Badanie innowacyjności branż usługowych w Polsce zostało przeprowadzone z wykorzystaniem danych udostępnionych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Pochodzą one z pierwszej (2018 r.) oraz drugiej (2019 r.) edycji badania ankietowego *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw*. Ankiety zostały

przeprowadzone metodą CAPI (*computer assisted personal interview*) na ogólnopolskiej próbie reprezentatywnej dla populacji przedsiębiorstw wynoszącej 1327 firm.

Celem badania, w którym wykorzystano uporządkowany model logitowy, było wyznaczenie innowacyjności branż usługowych w Polsce. Wyniki oszacowania modelu przedstawiono w tabeli 13.2. Analizie poddano odpowiedzi przedsiębiorstw na pytanie, czy prowadzą one w sposób systematyczny działalność innowacyjną. Zmienna została zakodowana w następujący sposób:

- wartość 0 oznacza systematyczne wprowadzanie innowacji w działalności gospodarczej,
- wartość 1 oznacza wprowadzanie działalności *ad hoc* (w razie zaistnienia potrzeby),
- wartość 2 oznacza brak działań.

Tym samym ujemne wartości parametrów modelu oznaczają bardziej innowacyjne podejście przedsiębiorstwa.

Tabela 13.2. Wyniki uporządkowanego modelu logitowego dotyczącego innowacyjności branż usługowych w Polsce

<b>Pytanie: czy firma prowadzi działalność innowacyjną (0 = systematycznie, 1 = ad hoc, 2 = wcale)</b>						
	współczynnik	odchylenie standardowe	statystyka Z	P> z	przedziały ufności (95%)	
<b>Branże</b>						
Usługi wiedzochłonne z wyłączeniem wiedzochłonnych usług biznesowych	-0,74	0,17	-4,32	0,00	-1,07	-0,40
Wiedzochłonne usługi biznesowe	-0,55	0,19	-2,90	0,00	-0,92	-0,18
<b>Zatrudnienie (poziom referencyjny: 1-9 pracowników)</b>						
10-49	-0,76	0,23	-3,28	0,00	-1,21	-0,30
50-249	-0,63	0,23	-2,77	0,01	-1,07	-0,18
250+	-1,17	0,25	-4,74	0,00	-1,65	-0,69
<b>Skala działalności (poziom referencyjny: lokalna)</b>						
Regionalna	-0,43	0,18	-2,46	0,01	-0,78	-0,09
Krajowa	-0,82	0,21	-3,99	0,00	-1,23	-0,42
Europejska	-0,38	0,35	-1,10	0,27	-1,07	0,30
Globalna	-1,51	0,74	-2,05	0,04	-2,95	-0,07
<b>Inne zmienne</b>						
Firma z kapitałem zagranicznym (1 = TAK)	-0,14	0,25	-0,57	0,57	-0,63	0,35
Innowacje we wcześniejszych latach (2013-2015, 1 = TAK)	-1,26	0,16	-8,05	0,00	-1,56	-0,95
Rok założenia firmy	-0,01	0,01	-1,94	0,05	-0,02	0,00

cd. tabeli 13.2

<b>Dane diagnostyczne</b>	
Liczba obserwacji	872
Statystyka LR $\chi^2(12)$	191,42
Prob > $\chi^2$	0,00
Pseudo R2	11,7%
Logarytm wiarygodności	-723,39

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PARP (2019).

Wyniki prezentowanego badania wskazują, że przedsiębiorstwa działające w branży usług wiedzochłonnych wprowadzają innowacje częściej niż pozostałe podmioty z sektora usług. Silniejszy efekt uzyskano jednak w przypadku przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach usług wiedzochłonnych o charakterze niebiznesowym. Analiza tzw. ilorazu szans (*odds ratio*) sugeruje prawie 2,1-krotnie wyższą częstotliwość, że zmienna przyjmie wartość 0 bądź 1 względem analogicznych podmiotów w tradycyjnych branżach usługowych. Podobny efekt widoczny jest też w przypadku wiedzochłonnych usług biznesowych, chociaż ma on słabszy charakter – tu iloraz szans wynosi 1,73.

Skłonność do wprowadzania innowacji rośnie stopniowo wraz z rozmiarem przedsiębiorstwa. Największe podmioty zatrudniające powyżej 250 osób 3,2-krotnie częściej deklarują prowadzenie działalności innowacyjnej niż mikroprzedsiębiorstwa. W przypadku średnich (10–49 zatrudnionych) i dużych (50–249) firm współczynnik ten jest bliski 2. Kolejnym czynnikiem determinującym systematyczność wprowadzania innowacji jest geograficzny zakres działalności. Zdecydowanie wyróżniają się pod tym względem firmy globalne – szanse, że będą one wdrażać innowacje, są 4,5-krotnie większe niż w odniesieniu do firm lokalnych. W przypadku firm ogólnokrajowych współczynnik ten wynosi 2,3, a w odniesieniu do wojewódzkich oraz ogólnoeuropejskich przedsiębiorstw – 1,5. Należy zauważyć, że w przypadku firm produkujących na rynek unijny parametr ten jest nieistotny statystycznie – może to być związane z faktem, że część przedsiębiorców tworzących łańcuch dostaw nie dostrzega potrzeby wprowadzania zmian w przypadku wytwarzanego produktu.

Systematyczne bądź nieregularne wprowadzanie innowacji jest też bardziej prawdopodobne w przypadku firm, które historycznie wdrożyły usprawnienia we wcześniejszych latach. Iloraz szans wynosi w tym przypadku 3,5. Ostatni czynnik brany pod uwagę w analizie stanowi rok założenia przedsiębiorstwa. Bardziej prawdopodobne jest, że działalność innowacyjną prowadzić będą młodsze przedsiębiorstwa – efekt ten jest jednak stosunkowo niewielki. Zrealizowane badanie wskazuje na brak istotności zmiennych opisujących przynależność do zagranicznych grup kapitałowych bądź posiadanie zagranicznego właściciela.



### 13.5. Bariery w zakresie innowacyjności usług, w tym usług wiedzochłonnych w Polsce

Polityka innowacji koncentrowała się dotychczas głównie na sektorze produkcyjnym. Problemy i bariery w rozwoju innowacji w sektorze usługowym mają podobne przyczyny do tych, z którymi mają do czynienia firmy z sektora przemysłowego. Tym, co odróżnia sektor usługowy od pozostałych branż, jest skala i zakres tych problemów. W sektorze usługowym trudniej jest uzyskać korzyści wynikające ze skali działalności, ponieważ istnieją bariery związane z masową sprzedażą usług, w szczególności poza granicami kraju.

W badaniu *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw* (Kania i in. 2019) w odpowiedzi na pytanie o bariery w rozwoju innowacyjności firmy z sektora usług wymieniły na pierwszym miejscu silną konkurencję w branży, na drugim – niewystarczające zasoby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, a na kolejnym – obciążenia administracyjne i biurokrację<sup>1</sup>. Przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniu, oceniali znaczenie poszczególnych barier w pięciostopniowej skali, gdzie „5” symbolizuje kluczowe znaczenie, a „1” wskazuje, że dana bariera nie ma znaczenia (wykres 13.6).

Jak widać na wykresie 13.6, największą barierą jest silna konkurencja, która znacznie wzrosła w sektorze usług w ciągu ostatniej dekady. Reforma regulacyjna rynków transportu, komunikacji, finansów i niektórych usług biznesowych, w połączeniu ze zmniejszeniem międzynarodowych barier w handlu i inwestowaniu w usługi, przełożyły się na lepszą dostępność rynków niektórych usług, które wcześniej były chronione przed konkurencją.

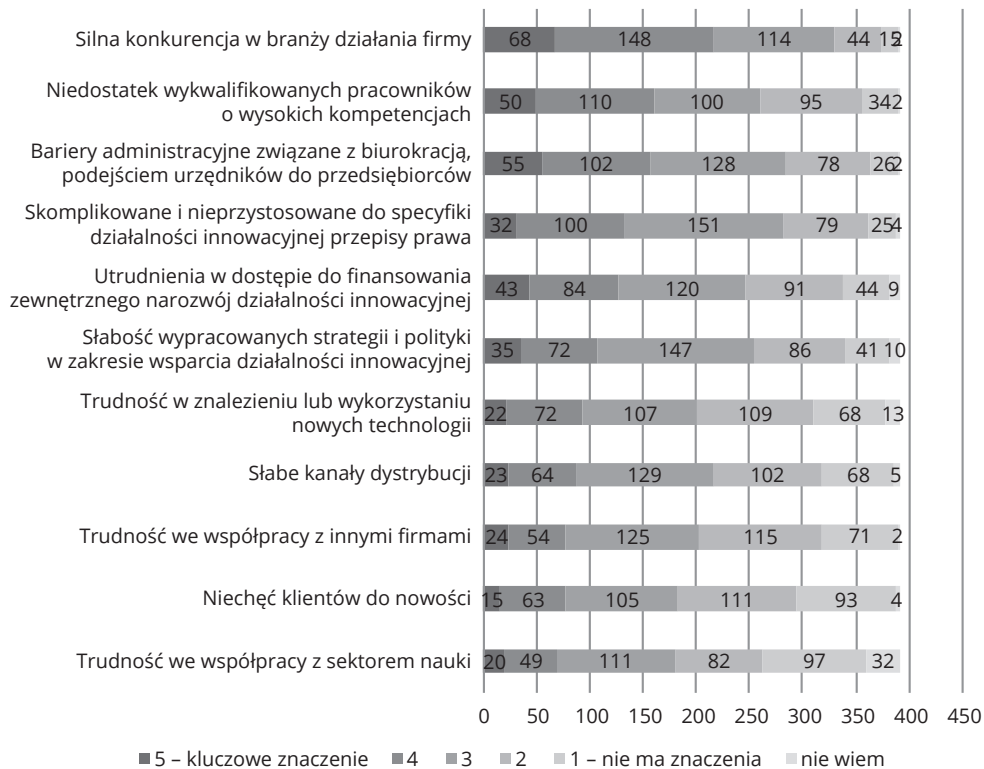
Odpowiedzi respondentów wskazują, że silna konkurencja jest większym problemem dla firm usługowych ogółem niż dla firm funkcjonujących w sektorze usług wiedzochłonnych (tabela 13.3). Wniosek ten ma charakter intuicyjny – im prostsze usługi, tym większa konkurencja.

Oprócz barier wskazanych na wykresie 13.6, związanych z ograniczonym dostępem do odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, przedsiębiorcy biorący udział w badaniu wskazali również na trudności z pozyskiwaniem pracowników z zagranicy ze względu na trudną i długotrwałą procedurę.

---

<sup>1</sup> Raport *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Wyniki II edycji badania – 2019* został opracowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Badanie przeprowadzono w 2019 r. na reprezentatywnej grupie przedsiębiorstw. Jego wyniki należy jednak traktować z ostrożnością ze względu na ograniczoną liczbę firm z sektora usług wiedzochłonnych.

**Wykres 13.6. Bariery w rozwoju działalności innowacyjnej w sektorze usług (liczba przedsiębiorstw wskazujących na uciążliwość poszczególnych barier w skali 1–5, N = 391)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP (2019).

Warto zauważyć, że wśród wskazywanych barier trudności w dostępie do finansowania znalazły się dopiero na piątym miejscu – ok. 1/3 badanych uznała, że jest to bariera o istotnym lub bardzo istotnym znaczeniu, przy czym nieznacznie więcej firm nie postrzega tego czynnika jako bariery w podnoszeniu poziomu innowacyjności. Niemniej jednak finansowanie innowacji pozostaje ważną barierą w przypadku firm działających w sektorze usług, bardziej niż dla firm produkcyjnych. Wynika to częściowo z faktu, że podmioty działające w niektórych branżach usługowych, takich jak usługi biznesowe, są dość małe, co zazwyczaj oznacza bardziej ograniczony dostęp do rynkowego finansowania.

Przedstawione wyżej wyniki nieznacznie różnią się, jeżeli weźmiemy pod uwagę przedsiębiorstwa należące do sektora usług wiedzochłonnych. Należy zauważyć, że w przypadku wszystkich wymienionych barier odsetek respondentów, którzy uznali daną barierę za bardzo istotną, jest niższy, a większa liczba przedsiębiorców uznała

poszczególne bariery za mało istotne. Może to oznaczać, że firmy działające w sektorze usług wiedzochłonnych wykazują lepsze zdolności adaptacyjne i łatwiej dostosowują się do warunków rynkowych. Z drugiej strony, jak zauważyli D'Este i in. (2008), tylko firmy, które doświadczyły określonych problemów czy barier, mogą uznać je za istotne. Potwierdziły to wyniki badań przeprowadzonych z wykorzystaniem danych zebranych w *Community Innovation Survey* (CIS) dla Wielkiej Brytanii. Może to sugerować, że firmy działające w sektorze usług wiedzochłonnych nie są bardziej innowacyjne od innych przedsiębiorstw.

Dane zawarte w tabeli 13.3 wskazują, że firmy należące do sektora usług wiedzochłonnych w większym stopniu uznają dostęp do nowych technologii za istotną barierę w rozwoju. Firmy, które bazują na wiedzy i rzeczywiście wykorzystują nowe technologie, widzą większy problem w znalezieniu ich i wykorzystaniu (ponieważ bardzo często mają do czynienia z trudnościami na tym właśnie poziomie).

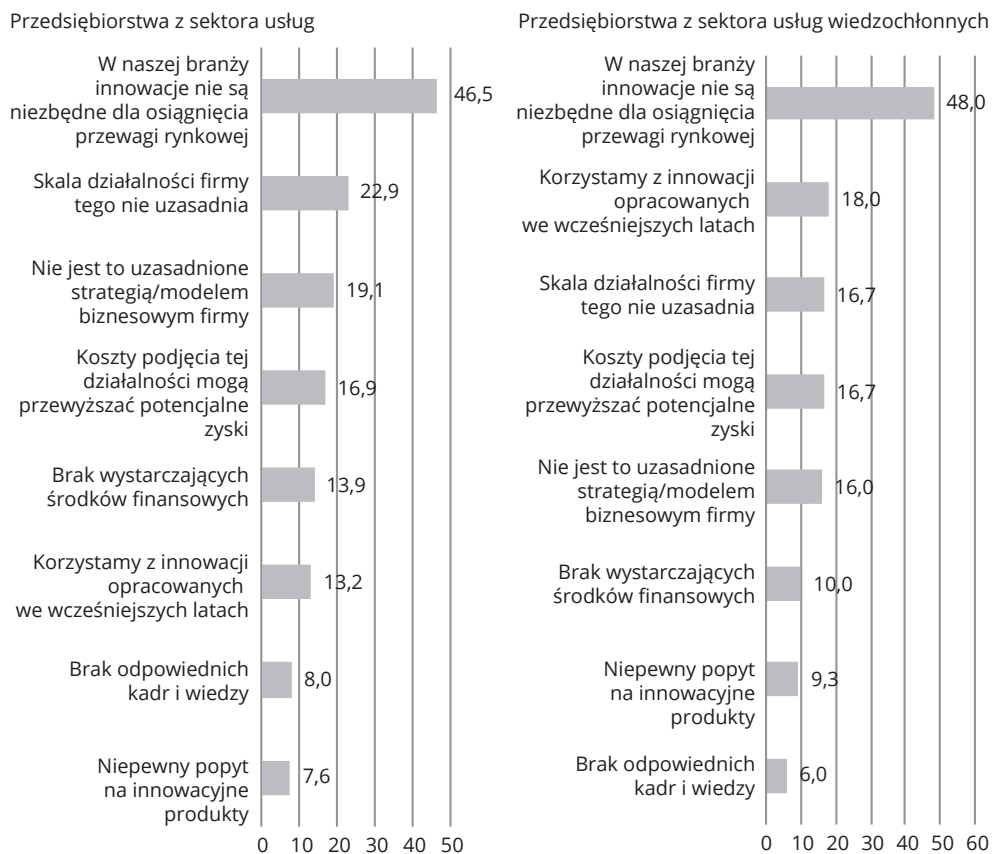
**Tabela 13.3. Bariery uznane za istotne i bardzo istotne przez przedsiębiorstwa z sektora usług i usług wiedzochłonnych (w %)**

Bariery	Usługi ogółem	Usługi wiedzochłonne
<b>Bariery związane z kosztami</b>		
Utrudnienia w dostępie do finansowania zewnętrznego na rozwój działalności innowacyjnej	32,5	31,6
<b>Bariery związane z wiedzą</b>		
Trudność we współpracy z sektorem nauki	17,6	14,5
Trudność w znalezieniu lub wykorzystaniu nowych technologii	24	29,9
Niedostatek wykwalifikowanych pracowników o wysokich kompetencjach	40,9	39,3
<b>Bariery wynikające z warunków rynkowych</b>		
Niechęć klientów do nowości	19,9	18,8
Trudność we współpracy z innymi firmami	19,9	20,5
Słabe kanały dystrybucji	22,3	17,9
Silna konkurencja w branży działania firmy	55,2	48,7
<b>Bariery administracyjne i regulacyjne</b>		
Słabość wypracowanych strategii i polityki w zakresie wsparcia działalności innowacyjnej	27,4	26,5
Skomplikowane i nieprzystosowane do specyfiki działalności innowacyjnej przepisy prawa	33,8	30,8
Bariery administracyjne związane z biurokracją, podejściem urzędników do przedsiębiorców	40,2	33,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP (2019).

Dodatkowych informacji dostarcza analiza przyczyn, które ankietowani przedsiębiorcy wskazywali jako leżące u podstaw niepodjęcia działalności innowacyjnej. Część z nich można także przyporządkować do wymienionych w tabeli 13.3 grup barier, takich jak np. brak wystarczających środków finansowych czy koszty podjęcia działalności przewyższające potencjalne zyski, a także do barier kosztowych (niepewny popyt na innowacyjne produkty) i rynkowych.

**Wykres 13.7. Przyczyny, dla których firma nie podejmowała w latach 2016–2018 działań na rzecz wprowadzenia innowacji**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP (2019) – usługi: N = 538, usługi wiodące: N = 150.

Na podstawie porównania odpowiedzi przedstawicieli przedsiębiorstw z sektora usług i firm zaliczanych do sektora usług wiodących można wysnuć kilka hipotez, które wymagają dalszych pogłębionych badań:

- 1) dostępność środków finansowych na działalność innowacyjną nie stanowi obecnie w Polsce istotnego problemu, co jest znaczącą zmianą w stosunku do barier

rozwojowych w zakresie działalności innowacyjnej zgłaszanych przez firmy jeszcze kilka lat temu;

- 2) ograniczeniem są koszty prowadzenia działalności gospodarczej, na co firmy zwracają coraz częściej uwagę w wyniku zmian regulacyjnych wprowadzanych w ostatnich latach (wzrost płacy minimalnej, podniesienie składek na ubezpieczenia społeczne, regulacje podatkowe wymagające zatrudniania profesjonalnej obsługi księgowej nawet w przypadku niedużej skali działalności itp.);
- 3) odsetek odpowiedzi „w naszej branży innowacje nie są niezbędne do osiągnięcia przewagi rynkowej” wskazuje na potrzebę podnoszenia świadomości na temat możliwości, jakie daje wprowadzenie innowacji; wysoki odsetek tych wskazań może też wynikać z tego, że przedsiębiorcy przez „innowacje” rozumieją przełomowe zmiany, nie wiedząc, że definicja innowacji obejmuje wprowadzenie zarówno nowych, jak i znacząco udoskonalonych produktów i procesów biznesowych (OECD/Eurostat 2018).

Uwagę zwraca wyższy odsetek takich wskazań w sektorze usług wiedzochłonnych niż w sektorze usług ogółem. Może to oznaczać niższą skłonność do innowacji w sektorze usług wiedzochłonnych. Warto w tym miejscu wspomnieć o badaniu przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii, w ramach którego porównano firmy prowadzące działalność innowacyjną w sektorze usług z firmami usługowymi niewprowadzającymi innowacji. Pokazało ono, że firmy wdrażające innowacje dostrzegają znacznie więcej barier ograniczających innowacyjność, niezależnie od rodzaju wprowadzanych zmian. Podobne wyniki uzyskano, analizując udział firm, które oceniły wskazane bariery jako „bardzo istotne” (D’Este i in. 2008). Jak zaznaczono wyżej, firmy z sektora usług wiedzochłonnych wykazują pod tym względem podobne cechy jak firmy usługowe nieprowadzące działalności innowacyjnej. Potwierdzenie takiej hipotezy wymagałoby jednak dalszych pogłębionych badań.

Dodatkowo istnieje szereg barier, które są specyficzne dla konkretnej branży. Na przykład firmy z branży finansowej wskazują na ograniczenia wynikające z regulacji w zakresie ochrony danych osobowych. W wyniku wprowadzenia tych przepisów instytucje finansowe (banki, sektor FinTech) nie mogą w pełni korzystać z nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Dotyczy to na przykład zbierania i wykorzystania danych o klientach oraz korzystania z rozwiązań chmury obliczeniowej. Jedną z głównych barier od strony regulacyjnej dla rozwoju sektora FinTech w Polsce jest długość i zawłość postępowania w zakresie uzyskania zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) na świadczenie usług płatniczych. Istotne trudności dotyczą także outsourcingu usług. W opinii KNF banki w stopniu niedostatecznym podejmują działania związane ze skuteczną optymalizacją ryzyka, jakim obarczone są tego typu umowy. Bariery są również skomplikowane postępowanie licencyjne. Małe podmioty, które

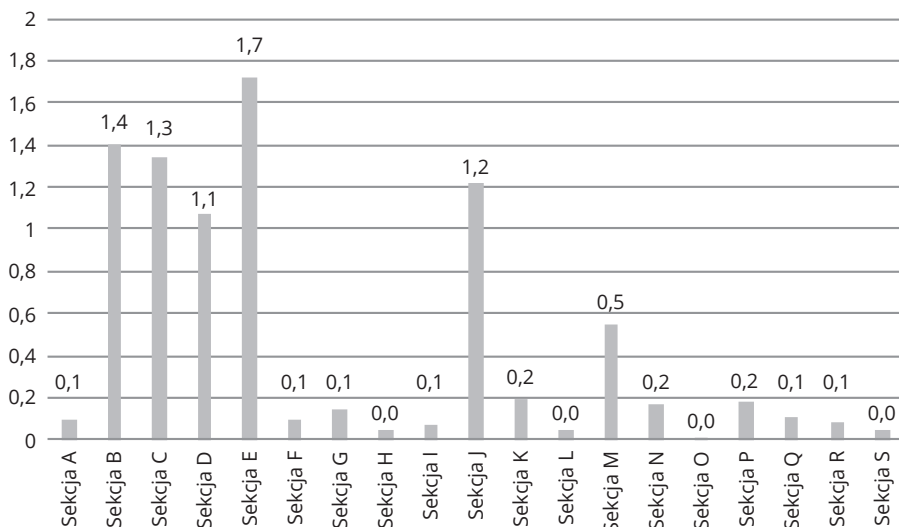
mają ograniczone zasoby, wskazują na trudności związane z uzyskaniem zgody na rozpoczęcie działalności, co w wielu wypadkach skutkuje podejmowaniem takiej działalności poza granicami kraju (Widawski i in. 2017).

## 13.6. Wspieranie sektora usług w Polsce

Dostępne w Polsce instrumenty polityki innowacyjnej skierowane do przedsiębiorstw i mające na celu podnoszenie poziomu innowacyjności nie uwzględniają specyfiki sektora usługowego. Wśród firm aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstwa usługowe otrzymują wsparcie rządziej niż firmy produkcyjne. W latach 2015–2017 publiczne wsparcie finansowe na działalność innowacyjną otrzymało 22,1% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych (wobec 23,5% w latach 2014–2016) oraz 17,9% – usługowych (wobec 18,3%). To samo dotyczy pomocy od instytucji krajowych – częściej otrzymywały ją aktywne innowacyjnie przedsiębiorstwa przemysłowe niż usługowe (GUS 2018). Podobny obraz wyłania się z analizy danych z bazy SL2014 służącej do monitorowania projektów finansowanych z funduszy strukturalnych. W ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, czyli największego programu wspierającego innowacyjność przedsiębiorstw w latach 2014–2020, najwięcej umów podpisano z przedsiębiorstwami z sekcji C (4985). Należy zauważyć, że dwie sekcje usługowe, które można porównywać z przemysłowymi pod względem liczby podpisanych umów o dofinansowanie w stosunku do liczby przedsiębiorstw działających w danej sekcji, to działy zaliczane do wiedzochłonnych usług biznesowych (sekcja J – informacja i komunikacja, oraz sekcja M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna).

Choć polityka innowacyjna jest neutralna sektorowo (firmy z sektora usług nie są ani preferowane, ani wykluczone), to instrumenty wsparcia są w rzeczywistości lepiej dopasowane do potrzeb firm z sektora przemysłu. Firmy usługowe stają się coraz bardziej innowacyjne, jednak w pracach badawczo-rozwojowych nadal dominuje przemysł. Wynika to m.in. z tego, że znaczną część innowacji w sektorze usług stanowią innowacje nietechnologiczne. Innowacje i wprowadzanie nowych technologii wiążą się zwykle z towarzyszącymi im inwestycjami w szkolenia i rozwój umiejętności. W związku z tym firmy usługowe przywiązują równie dużą wagę do inwestowania w szkolenia dla pracowników, jak do inwestowania w nowe technologie (choć punkt ciężkości może być różnie rozłożony w zależności od specyfiki danej branży, np. usługi medyczne będą bardziej zależne od nowych technologii niż opieka nad osobami starszymi).

**Wykres 13.8. Odsetek przedsiębiorstw, które otrzymały dofinansowanie ze środków Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój w poszczególnych sekcjach PKD w 2019 r. (w %)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS (2018) oraz bazy SL2014 (koniec 2019 r.).

Wydatki publiczne na badania i rozwój, szczególnie badania podstawowe, zazwyczaj nie uwzględniają długoterminowych potrzeb dotyczących usług (np. nie decydują o lepszym zrozumieniu tego, w jaki sposób technologia powinna zostać wdrożona). Finansowanie badań powinno w większym stopniu uwzględniać potrzeby sektora usług. Istotne jest w tym kontekście szersze włączenie firm usługowych w tworzenie agend badawczych na poziomie kraju i regionów. Dzięki temu możliwe będzie nawiązanie kontaktów z sektorem nauki. Silniejsze powiązania z publicznymi instytucjami badawczymi mogłyby poprawić zdolności innowacyjne firm usługowych oraz dostosować badania podstawowe do potrzeb sektora usługowego.

Biorąc pod uwagę, że firmy z sektora usługowego mają zwykle do czynienia z innowacjami nietechnologicznymi, powinny zostać stworzone instrumenty, w ramach których wspierane byłyby głównie tego typu rozwiązania.

Jak wskazano wyżej, grupę barier utrudniających rozwój działalności innowacyjnej w sektorze usług stanowią bariery regulacyjne. Już wiele lat temu OECD (2005) rekomendowało opracowanie ram regulacyjnych oraz rozwiązań technologicznych (takich jak certyfikacja czy uwierzytelnianie), które mogłyby umożliwić elektroniczny biznes i cyfrowe świadczenie usług, np. w takich obszarach jak zdrowie, usługi finansowe, turystyka, dystrybucja lub logistyka, sprzyjających „kulturze bezpieczeństwa”. Działania zmierzające w tym kierunku nie zostały jednak jeszcze zakończone. Badania

prowadzone w wielu krajach OECD pokazują, że obawy dotyczące ochrony prywatności i bezpieczeństwa pozostają jednymi z głównych barier w korzystaniu z ICT.

Można również rekomendować wprowadzenie rozwiązań wskazywanych jako niezbędne przez przedstawicieli szybko rozwijających się branż. Na przykład firmy z sektora FinTech oczekują stworzenia „piaskownicy regulacyjnej”, czyli rozwiązania pozwalającego przedsiębiorcom na bezpieczne testowanie nowych produktów bez potrzeby spełniania wszystkich wymogów regulacyjnych. Firmy działające w tej branży wskazują także na potrzebę wprowadzenia rozwiązania regulacyjnego umożliwiającego testowanie usług na rynku w celu przeanalizowania szans oraz zagrożeń z nimi związanych (Widawski i in.).

Należy zauważyć, że szereg barier w zakresie innowacyjności, wskazywanych przez firmy z sektora usług, może być ograniczonych dzięki sieciowaniu. Na przykład sieci, które powstają wokół nowych technologii (biotechnologia, nanotechnologia, nowe generacje ICT itp.), mogłyby aktywniej współpracować z firmami usługowymi, które często są ich głównymi użytkownikami lub pośrednikami między dostawcami sprzętu a użytkownikami końcowymi. Także rozwój sztucznej inteligencji znajdzie wiele zastosowań w usługach lub będzie stymulować powstawanie nowych usług. Firmy usługowe często dobrze funkcjonują w otoczeniu innych firm, instytucji edukacyjnych i ośrodków badawczych. Takie warunki są też zapewniane przez klastry. Z tego względu istotnym wsparciem dla sektora usługowego może być ułatwianie dostępu do nich.

Jedną z istotnych barier dostrzeganych przez firmy z sektora usługowego jest niedostatek wykwalifikowanych pracowników. Spośród badanych firm usługowych 40% uznało tę barierę za istotną lub bardzo istotną. Warto myśleć w tym kontekście o zaangażowaniu różnych podmiotów w doskonalenie zawodowe i uczenie się oparte na doświadczeniu. Sektor publiczny może też angażować podmioty działające w sektorze usług w realizację celów polityki publicznej, w szczególności w obszarze edukacji, zdrowia, cyfryzacji, gospodarki obiegu zamkniętego i innych dziedzin, co powinno motywować firmy do tworzenia nowych usług.

Działania na rzecz podnoszenia poziomu innowacyjności w sektorze usługowym powinny też objąć zachęty do tworzenia kursów i wymiany profesjonalistów z wykorzystaniem usług badawczo-rozwojowych oraz zarządzania innowacjami usługowymi. Można rozważyć też wprowadzenie ulg podatkowych dla firm usługowych udoskonalających w ten sposób zarządzanie innowacjami.



## 13.7. Podsumowanie

Wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym państw obserwuje się wzrost znaczenia sektora usług, co jest związane z procesem serwicyzacji gospodarek. Zjawisko to dotyczy także gospodarki Polski, w której udział sektora usług w PKB, choć niższy od średniej Unii Europejskiej, wzrósł z 48,5% w 1995 r. do 58,9% w 2018 r. Wzrost ten w największym stopniu dotyczył działalności usługowej w zakresie informacji i komunikacji, a przede wszystkim wiedzochłonnych usług biznesowych odnoszących się do działalności związanej z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki. Obserwację tę potwierdza szybki rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) w Polsce. Mają one szczególne znaczenie w przypadku konkurencyjności międzynarodowej z uwagi na dostarczanie rozwiązań ważnych z perspektywy rozwoju innych obszarów życia społeczno-ekonomicznego.

Firmy usługowe napotykać szereg barier przy wdrażaniu innowacji, z których niektóre mogą zostać wyeliminowane dzięki właściwie dobranym instrumentom polityki innowacyjnej. Największym utrudnieniem jest silna konkurencja, na drugim miejscu firmy wymieniają ograniczoną dostępność wysoko wykwalifikowanych pracowników. Bariere stanowi także otoczenie regulacyjne. Polityki publiczne mające na celu podniesienie innowacyjności w sektorze usługowym powinny więc skupiać się na kwestiach związanych z edukacją, szkoleniem zawodowym i umożliwianiem firmom inwestowania w szkolenia i rozwój umiejętności pracowników, a także wymianę profesjonalistów, zwłaszcza w obszarze usług badawczo-rozwojowych.

## Bibliografia

- Bell D. (1974), *The Coming of Post-Industrial Society*, Harper Colophon Books, New York.
- Czerwińska E. (2003), *Usługi w gospodarce polskiej*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych, nr 991.
- D'Este P. i in. (2008), *What hampers innovation? Evidence from the UK CIS4*, SPRU Electronic Working Paper Series, no. 168.
- GUS (2018), *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2015–2018*, Warszawa–Szczecin.
- Kania I. i in. (2019), *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Wyniki II edycji badania – 2019*, PARP, Warszawa.
- Kowalski A.M. (2016), *Poland, an emerging European ICT hub?*, "Baltic Rim Economies", no. 4, s. 25.

- Lipowski A. (1999), *Zmiany w strukturze tworzenia PKB w Polsce w okresie transformacji 1990–1997/98. Analiza i ocena*, „*Ekonomista*”, nr 5, s. 565–610.
- OECD (2005), *Growth in Services Fostering Employment, Productivity and Innovation*, Paris.
- OECD/Eurostat (2018), *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4<sup>th</sup> edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Luxembourg.
- PARP (2019), *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, badanie ankietowe (nieopublikowane).
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Rostow W.W., *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge.
- Samul J. (2016), *Sektor usług wiedzochłonnych w Polsce na tle UE*, „*Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*”, nr 4, s. 95–101.
- Widawski P. i in. (2017), *FinTech w Polsce – bariery i szanse rozwoju*, FinTech Poland, Obserwatorium.biz, Centrum Prawa Nowych Technologii Wydziału, Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, <http://fintechpoland.com/raport-fintech-w-polsce-bariery-i-szansy-rozwoju/> (27.11.2019).

## Innowacyjność przedsiębiorstw z sektora usług w Polsce

*Małgorzata Stefania Lewandowska*

### 14.1. Wstęp

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat rola sektora usług w generowaniu wartości dodanej gospodarki, a także w kreowaniu miejsc pracy znacząco wzrosła. Okazuje się jednak, że klasyfikacja usług oraz zrozumienie ich specyfiki wiążą się z dużo większym wyzwaniem, niż ma to miejsce w przypadku dóbr materialnych – przede wszystkim ze względu na mnogość wyodrębnionych w ich przypadku kategorii. W tym kontekście celem rozdziału jest precyzyjne zdefiniowanie i sklasyfikowanie usług oraz określenie ich miejsca w gospodarce.

Ważnym elementem prezentowanych rozważań jest również wskazanie, w jakich obszarach usług wprowadzane są innowacje. W tym celu przytoczone zostaną wyniki badań empirycznych, odnoszących się głównie do Polski, które mają ostatecznie służyć przedstawieniu autorskiej klasyfikacji obszarów badawczych sektora usług.

Trzecim celem rozdziału jest ukazanie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw polskiego sektora usług, jak również przeprowadzenie analizy porównawczej wybranych sekcji usług wiodących: usług w zakresie informacji i komunikacji (J), usług finansowych i ubezpieczeniowych (J) oraz usług profesjonalnych, naukowych i technicznych (M) na tle sektorów z wybranych krajów europejskich. Pozwoli to określić pozycję Polski w tym zakresie, ze szczególnym uwzględnieniem dwóch zmiennych: budżetu innowacji i poziomu współpracy w zakresie działań innowacyjnych.

Ostatnim celem rozdziału jest podjęcie próby wskazania przyczyn wpływających na umiarkowany, jak dotychczas, poziom innowacyjności podmiotów polskiego sektora usług.

## 14.2. Usługi – definicja i przyjęta klasyfikacja

Problem zdefiniowania pojęcia usługi jest podnoszony w wielu publikacjach. Początkowo definiowano usługę jako to, co nie jest produktem, a więc na zasadzie pewnej negacji. Usługa była postrzegana jako swego rodzaju dopełnienie działalności gospodarczej (Fisher 1939)<sup>1</sup>.

W niniejszym rozdziale przyjmiemy, że przez pojęcie **usług** rozumie się: „wszelkie czynności świadczone na rzecz jednostek gospodarczych prowadzących działalność o charakterze produkcyjnym, tzn. usługi dla celów produkcji nietworzące bezpośrednio nowych dóbr materialnych, wszelkie czynności świadczone na rzecz jednostek gospodarki narodowej oraz na rzecz ludności, przeznaczone dla celów konsumpcji indywidualnej, zbiorowej i ogólnospołecznej” (PKWiU 2015, s. 4).

Usystematyzowanie poszczególnych grup produktów w PKWiU (2015) uwzględnia podstawowe kryteria klasyfikacyjne. W zakresie wyrobów brane są w tym przypadku pod uwagę: 1) kryterium pochodzenia wytwórczego (przemysłowego) według rodzajów działalności; 2) kryterium surowcowe, 3) kryterium technologii wytwarzania, 4) kryterium konstrukcji wyrobu, 5) kryterium przeznaczenia, zaś w zakresie usług: 1) kryterium pochodzenia według rodzajów działalności oraz 2) rodzaj świadczonych usług (PKWiU 2015, s. 4). W przypadku usług przedmiotem klasyfikacji zgodnej z PKWiU (2015) są czynności (będące końcowymi efektami działalności) o charakterze usługowym, świadczone przez podmioty gospodarcze (jednostki organizacyjne) na rzecz innych podmiotów gospodarczych (jednostek organizacyjnych) lub na rzecz ludności. Każdą usługę „należy zaliczać do odpowiedniego grupowania zgodnie z jej charakterem, niezależnie od symbolu PKD, pod którym został zaklasyfikowany w krajowym rejestrze urzędowym podmiotów gospodarki narodowej REGON podmiot gospodarczy wykonujący usługę” (PKWiU 2015, s. 7).

W celu zachowania spójności z przyjętą definicją, klasyfikacji usług dokonano według propozycji Eurostatu, która bazuje bezpośrednio na grupowaniu Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczych w Unii Europejskiej (*Statistical Classification of Economic Activities In the European Community*), NACE<sup>3</sup>, z którym podział

<sup>1</sup> Szeroki przegląd definicji usług prezentuje np. Osiadacz (2015), s. 16–24.

<sup>2</sup> „Pojęcie usług nie obejmuje czynności związanych z wytwarzaniem wyrobów (włączając półfabrykaty, elementy, części, obróbkę elementów) z materiałów własnych przedsiębiorstwa, na zlecenie innych jednostek gospodarki narodowej, przeznaczonych do celów produkcyjnych lub do dalszej odsprzedaży oraz z reguły nie obejmuje wytwarzania wyrobów na indywidualne zamówienie ludności, z materiałów własnych wykonawcy” (PKWiU 2015, s. 4).

<sup>3</sup> Klasyfikacja NACE Rev. 2 jest od 2007 r. prawnie obowiązującym, zunifikowanym systemem klasyfikacji działalności gospodarczej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Statystycznie badana działalność gospodarcza podzielona jest w NACE Rev. 2 na 21 sekcji. Zob. Eurostat (2008), s. 47.

zastosowany w przypadku Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) jest ściśle powiązany (PKWiU 2015, s. 4).

Podobnie jak w przypadku produkcji Eurostat dzieli usługi na: wiedzochłonne (*knowledge intensive sector*) oraz usługi mniej wiedzochłonne (*less knowledge intensive sectors*), w obrębie których wyróżnia się jeszcze dalsze podgrupy.

Sekcje: J, K, M, O w całości należą do grupy usług wiedzochłonnych, z kolei sekcje: G, I, L, N, S, T oraz U – do usług mniej wiedzochłonnych. Sekcja H i N należą częściowo zarówno do jednej, jak i drugiej grupy. Szczegółowy podział sekcji NACE na usługi wiedzochłonne i mniej wiedzochłonne zawiera tabela 14.1.

**Tabela 14.1. Agregacja usług według NACE Rev. 2 oraz PKWiU**

USŁUGI WIEDZOCHLONNE ( <i>KNOWLEDGE INTENSIVE SERVICES</i> – KIS)	
PKWiU	Opis
H	TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA (H49-H53)
H50	transport wodny
H51	transport lotniczy i transport kosmiczny
J	USŁUGI W ZAKRESIE INFORMACJI I KOMUNIKACJI (J58-J63)
J58	usługi związane z działalnością wydawniczą
J59	usługi związane z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych
J60	usługi związane z nadawaniem programów ogólnodostępnych i abonamentowych
J61	usługi telekomunikacyjne
J62	usługi związane z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki i usługi powiązane
J63	usługi w zakresie informacji
K	USŁUGI FINANSOWE I UBEZPIECZENIOWE (K64-K66)
K64	usługi finansowe, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych
K65	usługi ubezpieczeniowe, reasekuracyjne, związane z funduszami emerytalnymi, z wyłączeniem obowiązkowego ubezpieczenia społecznego
K66	usługi wspomagające usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne
M	USŁUGI PROFESJONALNE, NAUKOWE I TECHNICZNE (M69-M75)
M69	usługi prawne, rachunkowo-księgowe i doradztwa podatkowego
M70	usługi firm centralnych ( <i>head offices</i> ); usługi doradztwa związane z zarządzaniem
M71	usługi architektoniczne i inżynierskie; usługi w zakresie badań i analiz technicznych
M72	usługi w zakresie badań naukowych i prac rozwojowych
M73	usługi reklamowe; usługi badania rynku i opinii publicznej
M74	pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
M75	usługi weterynaryjne
N	USŁUGI ADMINISTROWANIA I USŁUGI WSPIERAJĄCE (N77-N82)
N78	usługi związane z zatrudnieniem
N80	usługi detektywistyczne i ochroniarskie
O	USŁUGI ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ I OBRONY NARODOWEJ; USŁUGI W ZAKRESIE OBOWIĄZKOWYCH ZABEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH (O84)
P	EDUKACJA (P84)
Q	USŁUGI W ZAKRESIE OPIEKI ZDROWOTNEJ I POMOCY SPOŁECZNEJ (Q86-Q88)

cd. tabeli 14.1

R	USŁUGI KULTURALNE, ROZRYWKOWE, SPORTOWE I REKREACYJNE (R90-R93)
O84	usługi administracji publicznej i obrony narodowej; usługi w zakresie obowiązkowych zabezpieczeń społecznych
P85	usługi w zakresie edukacji
Q86	usługi w zakresie opieki zdrowotnej
Q87	usługi pomocy społecznej z zakwaterowaniem
Q88	usługi pomocy społecznej bez zakwaterowania
R90	usługi kulturalne i rozrywkowe
R91	usługi bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostałe usługi w zakresie kultury
R92	usługi związane z grami losowymi i zakładami wzajemnymi
R93	usługi związane ze sportem, rozrywką i rekreacją
<b>USŁUGI MNIEJ WIEDZOCHŁONNE (LESS KNOWLEDGE INTENSIVE SERVICES – LKIS)</b>	
G	HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE (G45-G47)
G45	sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych; usługi naprawy pojazdów samochodowych
G46	handel hurtowy, z wyłączeniem handlu hurtowego pojazdami samochodowymi
G47	handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi
H	TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA (H49-H53)
H49	transport lądowy i rurociągowy
H52	magazynowanie i usługi wspomagające transport
H53	usługi pocztowe i kurierskie
I	USŁUGI ZWIĄZANE Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGI GASTRONOMICZNE (I55-I56)
I 55	usługi związane z zakwaterowaniem
I 56	usługi związane z wyżywieniem
L	USŁUGI ZWIĄZANE Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (L68)
L68	usługi związane z obsługą rynku nieruchomości
N	USŁUGI ADMINISTROWANIA I USŁUGI WSPIERAJĄCE (N77-N82)
N77	wynajem i dzierżawa
N79	usługi świadczone przez organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych, pozostałe usługi rezerwacji
N81	usługi związane z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni
N82	usługi związane z administracyjną obsługą biura i pozostałe usługi wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej
S	POZOSTAŁE USŁUGI (S94-S96)
S94	usługi świadczone przez organizacje członkowskie
S95	usługi w zakresie naprawy i konserwacji komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego
S96	pozostałe usługi świadczone dla ludności
T	USŁUGI GOSPODARSTW DOMOWYCH; RÓŻNORODNE WYROBY I USŁUGI GOSPODARSTW DOMOWYCH NA POTRZEBY WŁASNE (T97-T98)
U	USŁUGI ŚWIADCZONE PRZEZ ORGANIZACJE I ORGANY EKSTERYTORIALNE (U99)
T97	usługi świadczone przez gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników różnorodnych wyrobów i usług produkowanych przez prywatne gospodarstwa domowe na potrzeby własne
T98	usługi świadczone przez gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników różnorodnych wyrobów i usług produkowanych przez prywatne gospodarstwa domowe na potrzeby własne
U99	usługi świadczone przez organizacje i organy eksterytorialne

Źródło: opracowanie na podstawie NACE Rev. 2, PKWiU (2015) oraz agregacji usług zaproponowanej przez Eurostat.

### 14.3. Innowacje w usługach – obszary badań polskich badaczy

Na przestrzeni ostatnich lat w Polsce opublikowanych zostało wiele pozycji zwartych dotyczących problematyki usług w wymiarze międzynarodowym (Skórska 2012; Kłosiński 2011) oraz krajowym (Szczukocka 2013), uwarunkowań ich rozwoju (Pluta-Olearnik i Wrona 2014; Skórska 2013; Ilnicki 2009; Dąbrowska 2008), zależności między sektorem usług a poziomem zatrudnienia (Węgrzyn 2015), zarządzaniem usługami (red. Filipiak i Panasiuk 2008) czy też zawierających charakterystyki wybranych branż sektora usług, w tym w szczególności tych wiedzochłonnych (Wyszkowska-Kuna 2016; Skórska 2012). Z kolei innowacje w usługach i dobre praktyki z tym związane są tematem publikacji autorstwa Osiadacz (2012) i Dąbrowskiej (2011), wydanych przez PARP.

Dokonując przeglądu artykułów dotyczących sektora usług, posłużono się zasobami bazy BazEkon, zawierającej opracowania, które zostały opublikowane w czasopiśmie ekonomicznych i czasopiśmie nauk pokrewnych.

W pierwszym etapie badania w polu „tytuł” wpisano hasło „usługi”, zaś w polu „termin” – „innowacje w usługach”. W grupie publikacji traktujących o usługach w szerokim znaczeniu zidentyfikowano 784 pozycje, z kolei wśród artykułów dotyczących już bezpośrednio innowacji w usługach zidentyfikowano 186 pozycji.

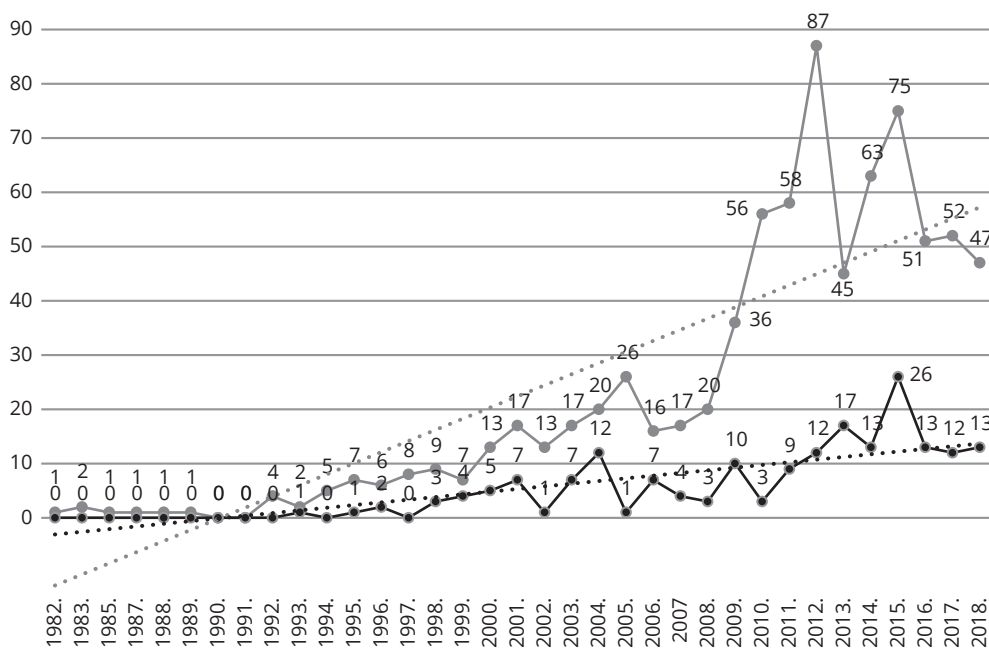
Analizując uzyskane wyniki badania, możemy stwierdzić, że ponad 90% prac z obu grup opublikowano w latach 2000–2018, a więc na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. Pierwsza praca, która w swoim tytule zawiera hasło „usługi”, została wydana w 1982 r. Rysunek 14.1 obrazuje trend związany z ukazywaniem się artykułów na temat innowacji w usługach w odniesieniu do publikacji dotyczących usług ogółem.

Analiza danych przedstawionych na tym wykresie prowadzi do kilku wniosków. W obszarze publikacji dotyczących zarówno usług ogółem, jak i innowacji w usługach zauważalny jest trend wzrostowy, jeśli weźmiemy pod uwagę liczbę artykułów, opublikowanych szczególnie w latach 2000–2018. Linie trendu dla obu zagadnień wskazują, że w przypadku publikacji dotyczących zarówno usług ogółem, jak i innowacji w usługach zaobserwować można tendencję rosnącą, choć trend ten nie jest znacząco silny i występują widoczne różnice w liczbie artykułów opublikowanych w ciągu ostatnich lat.

Następnym etapem badania było wyodrębnienie obszarów badawczych 186 opracowań dotyczących innowacji w usługach. W pierwszej kolejności zawężono okres obserwacji do lat 2015–2018 (uwzględniając też kilka opublikowanych już prac z 2019 r.). Kolejnym krokiem była szczegółowa analiza treści opracowań i eliminacja

tych, których tematyka nie dotyczyła bezpośrednio innowacji w usługach. W rezultacie liczba weryfikowanych opracowań zmniejszyła się do 55.

**Rysunek 14.1.** Liczba artykułów opublikowanych w czasopismach indeksowanych w bazie BazEkon dotyczących usług ogółem oraz innowacji w usługach w latach 1982–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BazEkon.

Ustalono, że mniej niż połowa publikacji to prace zawierające wyniki badań empirycznych. Posługując się metodą „bibliograficznego podobieństwa”<sup>4</sup>, określono źródła wiedzy i danych wykorzystanych przez autorów, charakter i rodzaj informacji, podstawę wnioskowania i uzasadnienie dla prawdziwości przyjętych hipotez badawczych. Z kolei charakter wydawnictw, w których zamieszczane są artykuły, a także ich lokalizacja, warunkują możliwość upowszechniania wniosków i hipotez zawartych w artykułach oraz stopień otwartości czasopism na publikacje dotyczące innowacji w usługach.

<sup>4</sup> Analiza bibliograficzna może uwzględniać występowanie „bibliograficznego podobieństwa” (*bibliographic coupling*) w zestawie referencji dołączonych do porównywanych artykułów, tzn. cytowania w nich tej samej pozycji literaturowej, występowanie współcytowania (*co-citation*), tj. cytowania w badanym artykule tych pozycji literaturowych, w których z kolei wcześniej, w ich własnych referencjach, zamieszczono to samo źródło, lub też może łączyć obie metody analityczne.



**Tabela 14.2. Obszary badań prezentowane w publikacjach dotyczących innowacji w usługach w czasopiśmie z BazEkon w latach 2015–2019**

Obszar badań	Publikacje
Definiowanie innowacji w usługach	Pichlak (2015); Wosiek (2018)
Trendy w badaniach sektora usług	Pluta-Olearnik (2018)
Analiza na poziomie kraju, regionu/klastra	Godlewska-Dzioboń, Klimczyk i Witoń (2019); Polinkevych (2018); Zieliński (2018); Noga (2016); Skórska (2016); Czubała (2015)
Analiza na poziomie branży, przedsiębiorstwa ogólnie	Kłosiewicz-Górecka (2016); Matusek (2016); Kłosiewicz-Górecka (2015)
Usługi finansowe	Butor-Keler (2019); Mrozowski (2018); Świecka (2015)
Usługi ubezpieczeniowe	Jabłoński (2018)
Usługi w branży żywnościowej	Kudlińska-Chylak (2016); Tul-Krzyszczuk i in. (2015)
Usługi hotelarskie	Kobylińska (2018); Pabian (2018); Walenciuk i Dłużewska (2018); Sztorc (2015); Zontek (2014)
Turystyka	Koźlak (2017); Kurtyka-Marcak i Kutkowska (2017); Nowotarska-Romaniak (2017); Reformat (2015); Januszewska, Jaremen i Nawrocka (2015)
Ochrona zdrowia	Jakubiak (2016)
Usługi w zakresie <i>design thinking</i>	Studzińska (2017)
Handel usługami	Stefaniak (2019)
Zarządzanie usługami w przedsiębiorstwie	Bernat (2018); Wiak (2016)
Usługi publiczne	Kobylińska (2018); Frączkiewicz-Wronka i Kozak (2017); Czuba (2016); Kowalczyk (2016); Ochojski i Baron (2015); Baruk (2015); Kos (2015); Czuba (2015); Gądek-Hawlena i Wróbel (2015)
Usługi logistyczne	Cichosz i in. (2017); Antonowicz (2015); Kruczek, Przybylska i Żebrucki (2015)
Usługi edukacyjne	Toczyńska (2015)
E-usługi	Wolny (2015)
Branża organizacji spotkań i wydarzeń	Berbeka, Borodako i Rudnicki (2015)
Rola nabywcy w kreowaniu usług	Szwajlik i Grac (2017)
Czynniki sukcesu w usługach	Matusek (2015)
Otwarte innowacje w usługach	Aas (2016)
Usługi kosmetyczne	Zabrocki (2015)
Zarządzanie ryzykiem	Martinek-Jaguszewska (2016)
Ekoinnowacje	Goszczyński (2017)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BazEkon za lata 2015–2019 (listopad).

Szczegółowy przegląd referencji artykułów wskazuje, iż polscy autorzy korzystają w dużej mierze z zagranicznej literatury przedmiotu. Cytowania odnoszące się do

polskich autorów są mniej liczne. Często w referencjach przywoływane są publikacje własne, mieszczące się w obszarach badawczych dotyczących zagadnienia usług. Analizowane artykuły publikowane były głównie w czasopismach naukowych wydawanych przez uniwersytety i szkoły wyższe. Liczba publikacji nie pozwala natomiast jednoznacznie ocenić poziomu zainteresowania tym tematem ze strony polskiego środowiska naukowego. Widoczne jest intensywne, szerokie poszukiwanie najbardziej obiecujących kierunków badań. Jednocześnie w polskim środowisku naukowym można zauważyć indywidualistyczne podejście do prowadzenia prac badawczych. Niska jest znajomość już opracowanych tematów, często brakuje też uzasadnienia i krytycznego podejścia do przyjętej koncepcji.

W większości prac (z chlubnym wyjątkiem opracowań przedstawionych przez takich badaczy jak: Noga (2016) oraz Godlewska-Dzioboń, Klimczyk i Witoń (2019), a także kilku pozycji dotyczących innowacji w usługach hotelarskich) przytaczane są po prostu zagregowane dane GUS czy Eurostatu, publikowane przez te instytucje w formie gotowych już opracowań i raportów.

W wielu pracach brakuje krytycznego podejścia do danych czy też ich samodzielnego przetworzenia i interpretacji.

Znamienne jest również to, że większość publikacji dotyczy branż klasyfikowanych jako mniej wiedzochłonne, co z jednej strony jest spójne ze strukturą polskiej gospodarki, z drugiej jednak wskazuje, że większość badaczy nie podejmuje wyzwań, jakie niesie za sobą badanie obszarów trudniejszych, bardziej wymagających, a także, biorąc pod uwagę rolę tego rodzaju usług we współczesnej gospodarce – bardziej przyszłościowych.

#### 14.4. Poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw usługowych na tle innych krajów europejskich

Na działalność innowacyjną przedsiębiorstwa<sup>5</sup>, a co za tym idzie – poziom jego innowacyjności, wpływa wiele czynników o charakterze zarówno wewnętrznym (wiedza, uwarunkowania technologiczne, zarządcze, organizacyjne, kulturowe), jak i zewnętrznym (system innowacyjny, polityka innowacyjna państwa, warunki rynkowe,

---

<sup>5</sup> „Działalność innowacyjna obejmuje szereg działań o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym (komercyjnym), których celem jest opracowanie i wdrożenie innowacji. Niektóre z tych działań są innowacyjne same w sobie, inne zaś mogą nie zawierać elementu nowości, lecz być niezbędne do opracowania i wdrożenia innowacji. Działalność innowacyjna obejmuje także działalność badawczo-rozwojową, która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji”. Zob. objaśnienia do formularza PNT-02 za lata 2014–2016, s. 1, <http://form.stat.gov.pl/formularze/2017/passive/PNT-02.pdf> (10.01.2020).

funkcjonalne źródła innowacji – odbiorcy, dostawcy i kooperanci, pozostali partnerzy w biznesie oraz konkurenci; instytucje sfer nauki i techniki – wyższe uczelnie, instytuty naukowe i badawcze; instytucje i organizacje zajmujące się wspieraniem innowacji – parki, inkubatory technologiczne, centra technologiczne; środowisko lokalne i regionalne) (Stawasz 1999, s. 35–37).

Do wewnętrznych ekonomicznych uwarunkowań wpływających na aktywność innowacyjną i w rezultacie innowacyjność przedsiębiorstw należy zaliczyć czynniki bezpośrednio: zakumulowane zasoby kapitału ludzkiego (wiedzę i umiejętności zatrudnionych); zasoby zakumulowanej wiedzy (mierzonej wydatkami na badania naukowe i wielkością zatrudnienia personelu naukowo-badawczego); zasoby wiedzy uprzedmiotowionej (w postaci maszyn i urządzeń, budynków); zasoby wiedzy zewnętrznej płynącej z otoczenia (pozyskiwanej również w wyniku współpracy); zasoby organizacyjne oraz czynniki pośrednio związane z poziomem innowacyjności, takie jak zasoby finansowe przedsiębiorstwa, które wpływają na jego zdolność do finansowania innowacji; wielkość przedsiębiorstwa, determinującą poziom jego zasobów materialnych i niematerialnych (Wziętek-Kubiak i Balcerowicz 2009, s. 17).

Z uwagi na ograniczoną objętość opracowania w analizie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw sektora usług pod uwagę zostaną wzięte dwa czynniki: czynnik wewnętrzny – poziom wydatków na innowacje, oraz czynnik zewnętrzny – podejmowanie współpracy w zakresie działalności innowacyjnej.

Kanały odpłatnego transferu wiedzy/technologii, z których może korzystać przedsiębiorstwo, to handel krajowy i międzynarodowy gotowymi zaawansowanymi technologicznie produktami<sup>6</sup>, handel usługami opartymi na wiedzy oraz handel patentami i licencjami (Kuźnar 2017, s. 81). Międzynarodowy handel dobrami intensywnymi technologicznie jest jedną z najbardziej powszechnych metod transferu technologii. Przedmiotem transakcji mogą być w tym przypadku maszyny lub linie technologiczne wraz z zawartą w nich technologią. Jest to stosunkowo szybki i najmniej ryzykowny sposób transferu wiedzy uprzedmiotowionej.

We współpracy w zakresie działalności inwestycyjnej znaczenie mają z kolei więzi kooperacyjne zarówno między partnerami w ramach łańcucha dostaw (relacje dostawca–odbiorca), jak i relacje z innymi podmiotami otoczenia: konkurentami, dostawcami komplementarnymi, instytucjami finansowymi, agendami rządowymi itd. (określanymi kolejno jako stosunki I i II rzędu – Fonfara 2004, s. 55). Warto w tym przypadku wskazać szczególnie na rosnące znaczenie kooperacji z konkurentami (kooperencji) z perspektywy konkurencyjności poszczególnych podmiotów i sieci. Uczestnikami

---

<sup>6</sup> Formą transferu technologii może być też zakup produktu w celu dokonania imitacji. W niniejszym opracowaniu nie będziemy jednak odnosić się szerzej do tej strategii.

współpracy są podmioty niezależne pod względem prawnym i podmioty należące do grupy kapitałowej (Donaldson i O'Toole, 2007, s. 193–198). Przedsiębiorstwa mogą współpracować ze sobą na wielu płaszczyznach – zarówno w obszarze realizacji procesów technologicznych, jak i przy tworzeniu produktów, w działaniach marketingowych czy rozwiązaniach organizacyjnych.

Dane do części empirycznej prezentowanej analizy pochodzą z kwestionariusza Community Innovation Survey za lata 2014–2016. Metoda badania i klasyfikacji innowacji wykorzystywana w celu opracowania kwestionariusza CIS oparta jest na propozycjach zawartych w Podręczniku Oslo (2008), opracowanym przez specjalistów OECD i Eurostat.

Na potrzeby niniejszych rozważań przyjmujemy, że innowacja to wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu<sup>7</sup> (wyrobu lub usługi) lub procesu<sup>8</sup>, nowej metody marketingowej<sup>9</sup> lub nowej metody organizacyjnej<sup>10</sup> w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem (Podręcznik Oslo 2008, s. 48).

---

<sup>7</sup> „**Innowacja produktowa** to wprowadzenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań. Zalicza się tu znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych. [...] **Innowacje produktowe w sektorze usług** mogą polegać na wprowadzeniu znaczących udoskonalień w sposobie świadczenia usług (na przykład na podniesieniu sprawności czy szybkości ich świadczenia), na dodaniu nowych funkcji lub cech do istniejących usług lub na wprowadzeniu całkowicie nowych usług” (Podręcznik Oslo 2008, s. 50–51).

<sup>8</sup> „**Innowacja procesowa**, czyli innowacja w obrębie procesu to wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy. Do innowacji w obrębie procesów zalicza się nowe lub znacząco udoskonalone metody tworzenia i świadczenia usług. Mogą one polegać na znaczących zmianach w zakresie sprzętu i oprogramowania stosowanego w firmach usługowych lub na zmianach w zakresie procedur lub technik wykorzystywanych do świadczenia usług. Za przykład może posłużyć wprowadzenie bazujących na systemie GPS urządzeń lokalizacyjnych w usługach transportowych, wdrożenie nowego systemu rezerwacji w biurze podróży oraz opracowanie nowych technik zarządzania projektami w firmie doradczej” (Podręcznik Oslo 2008, s. 51).

<sup>9</sup> „**Innowacja marketingowa** to wdrożenie nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji lub strategii cenowej. Nowe metody marketingowe w zakresie promocji produktów polegają na stosowaniu nowych koncepcji promowania wyrobów i usług firmy. Przykładowo, innowacją marketingową jest pierwsze zastosowanie znacząco odmiennych nośników/mediów lub technik – takich jak plasowanie produktów w filmach czy audycjach telewizyjnych czy też wykorzystanie znanej osoby ukazanej jako użytkownik produktu. Innym przykładem jest *branding*, czyli tworzenie i wprowadzanie całkowicie nowego symbolu marki (w przeciwieństwie do regularnych korekt w warstwie wizualnej marki) dla pozycjonowania produktu firmy na nowym rynku lub nadania produktowi nowego wizerunku” (Podręcznik Oslo 2008, s. 52).

<sup>10</sup> „**Innowacja organizacyjna** to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. Celem innowacji organizacyjnych może być osiągnięcie lepszych wyników poprzez redukcję kosztów administracyjnych lub kosztów transakcyjnych, podniesienie poziomu zadowolenia z pracy (a tym samym wydajności pracy), uzyskanie dostępu do aktywów niebędących przedmiotem wymiany handlowej (takich jak nieskodyfikowana wiedza zewnętrzna) czy obniżenie kosztów dostaw” (Podręcznik Oslo 2008, s. 53–54).

Badanie działalności innowacyjnej prowadzone jest na zlecenie CIS w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według NACE w sekcjach od B do M<sup>11</sup>. Obejmuje ono w całości sekcje: B, C, D, E, G46, H, J, K oraz M71, M72, M73 (CIS 2016)<sup>12</sup>.

Badania publikowane przez CIS prowadzone są w przedsiębiorstwach wpisanych do oficjalnych rejestrów przedsiębiorstw obowiązujących w krajach przekazujących dane na potrzeby CIS, prowadzonych przez państwowe urzędy statystyczne lub instytucje wyznaczone do tego przez władze państwowe. Uczestniczą w nich przedsiębiorstwa, w których zatrudnia się 10 i więcej osób; badania te mogą być prowadzone na całych populacjach przedsiębiorstw, na losowych próbach lub w formie kompilacji łączącej oba podejścia (CIS 2016).

Ze zbioru przedsiębiorstw wyodrębniane są następnie jednorodne podgrupy oraz dokonywana jest ich stratyfikacja według: rodzaju prowadzonej działalności (według NACE Rev. 2, ze wskazaniem charakteru działalności), lokalizacji regionalnej (według klasyfikacji NUTS 2)<sup>13</sup> oraz wielkości zatrudnienia (10–49 zatrudnionych, 50–249 oraz 250 i więcej osób)<sup>14</sup>.

Tabela 14.3, opracowana na podstawie wyników uzyskanych przez CIS za lata 2014–2016, przedstawia poziom innowacyjności polskiego sektora usług na tle danych zagregowanych dla krajów Unii Europejskiej. Ogólnie można stwierdzić, że zarówno w przypadku branż wiodących, jak i pozostałych aktywność innowacyjna polskich przedsiębiorstw kształtuje się znacznie poniżej średniej dla Unii Europejskiej. Najwyższy odsetek polskich przedsiębiorstw deklarujących aktywność innowacyjną w badanej próbie zaobserwowano w sekcji informacja i komunikacja (J) oraz usługi finansowe i ubezpieczeniowe (K) – 32% ogółu badanej populacji, nieco niższy w sekcji usługi profesjonalne, naukowe i techniczne (M) – 22%, oraz handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych (G) – 17%. Z kolei najniższy poziom wskaźników dotyczył sekcji transport i magazynowanie (H) – zaledwie 11%. Dla porównania wyniki otrzymane w przypadku UE-28 i UE-15 to odpowiednio: dla sekcji J – 65% i 69%, dla sekcji K – 55% i 60%, dla sekcji H – 35% i 40%. Brak jest danych zagregowanych

<sup>11</sup> Commission Implementing Regulation (EU), no. 995/2012, aneks II–Innovation Statistics, sekcja 6.

<sup>12</sup> Badania prowadzone dla CIS nie obejmują sekcji od O do U, tzn. działalności prowadzonej w jednostkach prawnych i instytucjach, które można zaliczyć do takich działów gospodarki jak: administracja publiczna, służba zdrowia i pomoc społeczna, szkolnictwo, działalność związana z kulturą i sztuką, rekreacja. Na zasadach dobrowolności i mniej dokładnie mogą być badane przedsiębiorstwa należące do pozostałych sekcji A, F, I, N. Zob. CIS 2016.

<sup>13</sup> NUTS (*nomenclature of territorial units for statistics*) klasyfikacja przyjęta przez Eurostat na potrzeby budowania różnego rodzaju statystyk regionalnych. Klasyfikacja stosowana jest na trzech poziomach: NUTS 1, który dotyczy głównych regionów klasyfikowanych według kryteriów społeczno-gospodarczych; NUTS 2, który obejmuje regiony, gdzie wdrażana jest polityka regionalna określona przez władze Unii; NUTS 3, który dotyczy niewielkich regionów charakteryzujących się specyficznymi cechami. Zob. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts\\_nomenclature/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts_nomenclature/introduction) (10.01.2020).

<sup>14</sup> Szerzej o kwestionariuszu *Community Innovation Survey* pisze Lewandowska (2018), załącznik 2.

dotyczących sekcji G i M. Szczegóły dotyczące częstości wskazań w przypadku działalności innowacyjnej ogółem, jak też wprowadzania różnych typów innowacji wśród polskich przedsiębiorstw z sektora usług na tle danych dla Unii Europejskiej zawiera tabela 14.3.

Tabela 14.3. Poziom innowacyjności polskiego sektora usług na tle Unii Europejskiej

Dane dotyczące UE28, UE15 oraz Polski	Badana próba	Przedsiębiorstwa innowacyjnie aktywne	Wprowadzony typ innowacji				Brak aktywności innowacyjnej
			produktowa i/lub procesowa	produktowa i/lub organizacyjna	produktowa	organizacyjna i/lub marketingowa	
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY, NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (G)							
UE28	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
UE15	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
<b>Polska</b>	<b>11 758</b>	<b>2036</b>	<b>822</b>	<b>715</b>	<b>700</b>	<b>498</b>	<b>9722</b>
<b>Polska (% badanej populacji, N = 11 758)</b>		<b>17</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>83</b>
TRANSPORT I MAGAZYNOWANIE (H)							
UE28	103 948	36 099	bd	bd	bd	bd	67 848
UE28 (% badanej populacji, N = 103 948)		35	bd	bd	bd	bd	65
UE15	79 252	31 981	bd	bd	bd	bd	47 270
UE15 (% badanej populacji, N = 79 252)		40	bd	bd	bd	bd	60
<b>Polska</b>	<b>7549</b>	<b>858</b>	<b>545</b>	<b>173</b>	<b>161</b>	<b>141</b>	<b>6690</b>
<b>Polska (% badanej populacji, N = 7549)</b>		<b>11</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>89</b>
INFORMACJA I KOMUNIKACJA (J)							
UE28	65 769	42 810	10 417	25 619	28 710	bd	22 957
UE28 (% badanej populacji, N = 65 769)		65	16	39	44	bd	35
UE15	54 944	38 147	9045	23 157	25 652	bd	16 796
UE28 (% badanej populacji, N = 54 944)		69	16	42	47	bd	31
<b>Polska</b>	<b>2681</b>	<b>861</b>	<b>311</b>	<b>338</b>	<b>459</b>	<b>211</b>	<b>1819</b>
<b>Polska (% badanej populacji, N = 2681)</b>		<b>32</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>68</b>
USŁUGI FINANSOWE I UBEZPIECZENIOWE (K)							
UE28	24 874	13 802	bd	8024	bd	3400	11 069
UE28 (% badanej populacji, N = 24 874)		55	bd	32	bd	14	45

Dane dotyczące UE28, UE15 oraz Polski	Badana próba	Przedsiębiorstwa innowacyjnie aktywne	Wprowadzony typ innowacji				Brak aktywności innowacyjnej
			produktowa i/lub procesowa	produktowa i/lub organizacyjna	produktowa	organizacyjna i/lub marketingowa	
UE15	20 288	12 219	1988	7205	6492	3019	8066
UE28 (% badanej populacji, N = 20 288)		60	10	36	32	15	40
<b>Polska</b>	<b>1670</b>	<b>532</b>	<b>230</b>	<b>210</b>	<b>270</b>	<b>92</b>	<b>1137</b>
<b>Polska (% badanej populacji, N = 1670)</b>		<b>32</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>68</b>
<b>USŁUGI PROFESJONALNE, NAUKOWE I TECHNICZNE (M)</b>							
UE28	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
UE15	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
<b>Polska</b>	<b>2438</b>	<b>542</b>	<b>197</b>	<b>239</b>	<b>213</b>	<b>106</b>	<b>1896</b>
<b>Polska (% badanej populacji, N = 2438)</b>		<b>22</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>78</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu z kwestionariusza *Community Innovation Survey 2016*.

Warto zaznaczyć, że choć w Polsce zachodzi proces realokacji zatrudnienia z przemysłu do usług, sektor usług pozostaje jednak mniejszy niż przeciętnie w krajach UE, także w grupie krajów wywodzących się z naszego regionu (szerzej na temat roli usług w rozwoju Polski piszą Growiec i in. 2014). Dane dotyczące liczebności prób w badaniu CIS dla Polski potwierdzają ten stan.

Jak już wspomniano, z uwagi na ograniczoną objętość opracowania w analizie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw sektora usług pod uwagę zostaną wzięte dwa rodzaje uwarunkowań: czynnik wewnętrzny – poziom wydatków na innowacje (budżet innowacji)<sup>15</sup> podmiotów, które w danym okresie wprowadziły innowację produktową i/lub procesową lub prowadziły działalność innowacyjną przerwana, zaniechana lub niezakończona, oraz jeden czynnik zewnętrzny: deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa, które w danym okresie wprowadziły innowację produktową i/lub procesową

<sup>15</sup> Dane dotyczą nakładów finansowych poniesionych na działalność innowacyjną w 2016 r. w ujęciu według rodzajów działalności innowacyjnej oraz źródeł finansowania tych nakładów. „Badane nakłady obejmują tzw. **budżet innowacji**, tzn. wszelkie wydatki niezależnie od źródeł finansowania, bieżące i inwestycyjne, poniesione w 2016 r. na wszystkie rodzaje działalności innowacyjnej, na prace zakończone sukcesem (tzn. wdrożeniem innowacji), przerwane, zaniechane i niezakończone do końca 2016 r. Nakłady te powinny zostać wykazane w wielkości faktycznie poniesionej”. Zob. objaśnienia do formularza PNT-02 za lata 2014–2016, s. 3, <http://form.stat.gov.pl/formularze/2017/passive/PNT-02.pdf> (20.01.2020).

lub prowadziły działalność innowacyjną przerwana, zaniechaną lub niezakończoną (procent wskazań)<sup>16</sup>.

Na rysunku 14.2 przedstawiono siedem grup polskich przedsiębiorstw usługowych zagregowanych według zaleceń Eurostat, w odniesieniu do których dostępne są dane z badania CIS za lata 2014–2016. Cztery z nich należą do grupy przedsiębiorstw wiedzochłonnych, trzy zaś do grupy przedsiębiorstw mniej wiedzochłonnych.

Wielkość kół obrazuje rozmiar badanej populacji przedsiębiorstw innowacyjnych (czyli odsetek takich podmiotów, które zadeklarowały wprowadzenie innowacji produktowej i/lub procesowej lub prowadziły działalność innowacyjną przerwana, zaniechaną lub niezakończoną).

Z danych zaprezentowanych na rysunku 14.2 wynika, że grupy przedsiębiorstw z branż wiedzochłonnych (J – usługi w zakresie informacji i komunikacji, K – usługi finansowe i ubezpieczeniowe, oraz M – usługi profesjonalne, naukowe i techniczne) charakteryzuje stosunkowo wysoki poziom nakładów na innowacje (budżet innowacyjny)<sup>17</sup>, któremu towarzyszy również stosunkowo wysoki poziom deklarowanej współpracy w zakresie działalności innowacyjnej<sup>18</sup> (średnio na poziomie 35% ogółu badanej populacji). Branże mniej wiedzochłonne deklarują niższy poziom wydatków na innowacje (budżet innowacyjny), za wyjątkiem H52, H53 – magazynowanie i usługi wspomagające transport, usługi kurierskie, charakteryzuje je także niższy poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej. W przypadku polskich przedsiębiorstw dane dotyczące sekcji transport wodny i transport lotniczy (H50, H51) były utajnione.

---

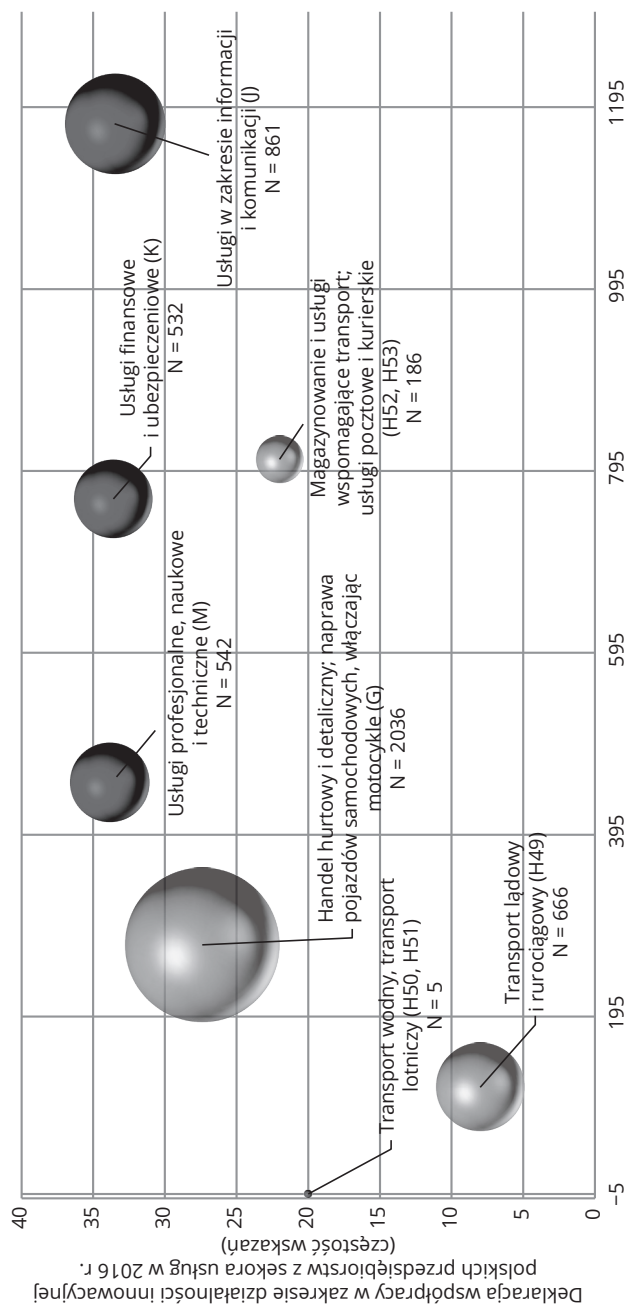
<sup>16</sup> **Współpraca w zakresie działalności innowacyjnej** oznacza aktywny udział we wspólnych projektach dotyczących działalności innowacyjnej z innymi przedsiębiorstwami (inne przedsiębiorstwa należące do grupy przedsiębiorstw; dostawcy wyposażenia, materiałów, komponentów i oprogramowania; klienci z sektora prywatnego; klienci z sektora publicznego; konkurenci i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny działalności) lub instytucjami niekomercyjnymi (firmy konsultingowe (konsultanci); laboratoria komercyjne; prywatne instytucje B+R; jednostki PAN (w przypadku Polski); instytuty badawcze; zagraniczne publiczne instytucje B+R; krajowe i zagraniczne prywatne instytucje badawcze; szkoły wyższe). „Współpraca taka może mieć charakter perspektywiczny i długofalowy i nie musi pociągać od razu za sobą bezpośrednich, wymiernych korzyści ekonomicznych dla uczestniczących w niej partnerów”. Zob. formularz PNT-02 za lata 2014–2016, dział „współpraca”, <http://form.stat.gov.pl/formularze/2017/passive/PNT-02.pdf> (20.01.2020).

<sup>17</sup> Aby obliczyć budżet innowacyjny przypadający na jedno przedsiębiorstwo, podzielono budżet innowacyjny deklarowany dla całej branży przez liczbę innowacyjnych przedsiębiorstw, które w badanym okresie wprowadziły innowację produktową i/lub procesową. Należy pamiętać, że nie uwzględniono poziomu wydatków z uwagi na wielkość przedsiębiorstw. Jest to po prostu średnia dla branży w danym okresie badawczym. Pod uwagę wzięto najszerszą kategorię wydatków – budżet innowacyjny (*expenditures on innovation*).

<sup>18</sup> Należy zaznaczyć, że w przypadku danych dotyczących współpracy w zakresie działalności innowacyjnej zastosowano deklarowany średni wynik dla całej branży. Jednocześnie trzeba pamiętać, że wynik ten może być różny w zależności od wielkości przedsiębiorstw, przy czym struktura badanych prób nie była w tym przypadku analizowana.



Rysunek 14.2. Deklarowany poziom wydatków na innowacje (budżet innowacji) w 2016 r. oraz deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw sektora usług (sekcje: G–H, J, K, M) w latach 2014–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Community Innovation Survey 2014–2016*.

W dalszym etapie analizy trzy grupy polskich przedsiębiorstw z sektora usług wiedzochłonnych (sekcje: J, K i M), w odniesieniu do których dostępne są pełne dane, porównano z przedsiębiorstwami z krajów Unii Europejskiej i krajów stowarzyszonych, biorąc pod uwagę dwie wcześniej zdefiniowane zmienne – budżet innowacyjny i poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej.

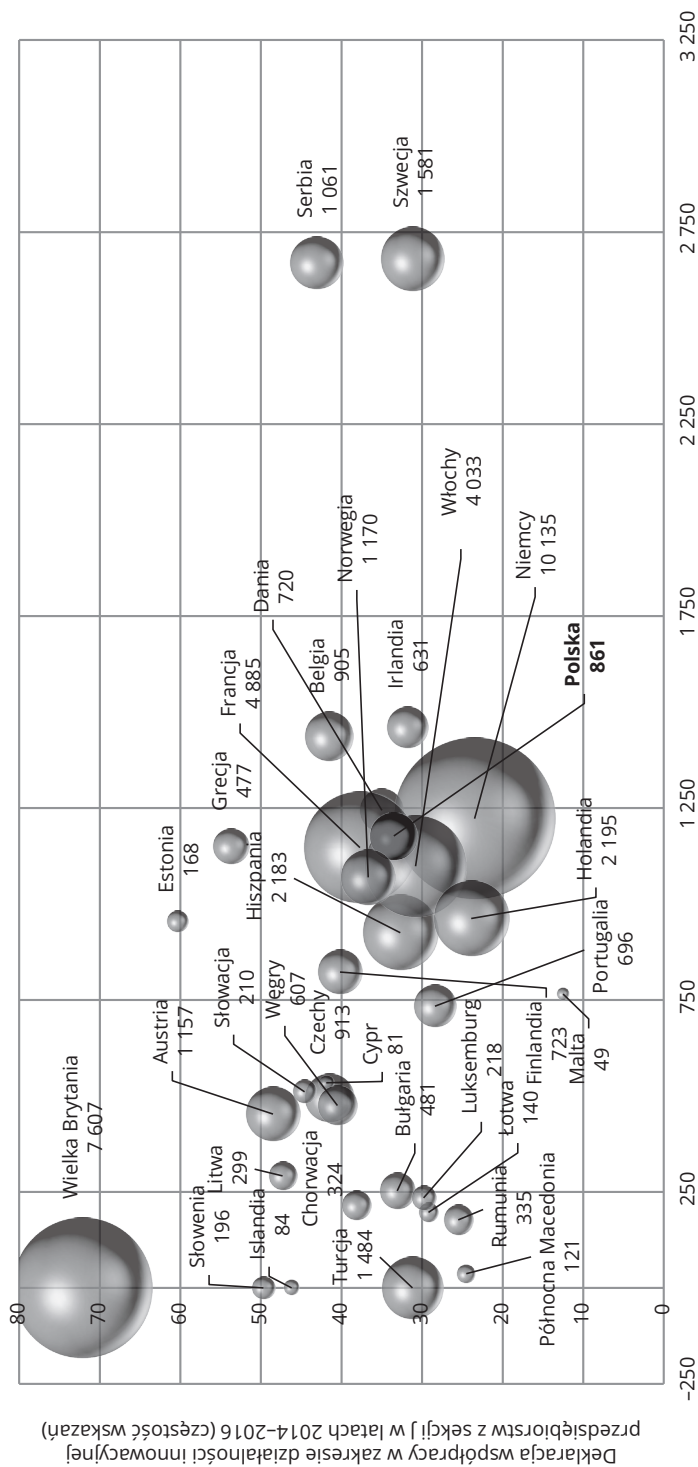
Ze względu na deklarowany poziom wydatków na innowacje polska branża usług w zakresie informacji i komunikacji (J) plasuje się na stosunkowo korzystnej pozycji w porównaniu z innymi krajami UE i krajami stowarzyszonymi. Wiodące pod względem deklarowanego poziomu wydatków są sekcje J ze Szwecji i Serbii. W grupie krajów z Europy Środkowo-Wschodniej Polska wypada najkorzystniej.

Z kolei biorąc pod uwagę deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej, polska sekcja usług świadczonych na potrzeby informacji i komunikacji (J) wypada słabiej niż te z innych krajów. Liderem współpracy są przedsiębiorstwa sekcji J z Wielkiej Brytanii. Dane finansowe dotyczące tej sekcji w przypadku Islandii, Słowenii, Turcji i Wielkiej Brytanii nie były dostępne, stąd ich położenie pod względem tej zmiennej (przyjęto wartość 0). Szczegóły przedstawiono na rysunku 14.3.

Rysunek 14.4 obrazuje podobną zależność, jednak w odniesieniu do sekcji usług finansowych i ubezpieczeniowych (K). Widać tu wyraźnie, że polska sekcja K plasuje się znacznie gorzej pod względem poziomu deklarowanych wydatków (budżetu innowacji) niż w przypadku przedsiębiorstw z innych krajów, nie tylko tych wysoko rozwiniętych, ale również Czech, Serbii czy Grecji. Polska wypada też słabo, biorąc pod uwagę poziom deklarowanej współpracy w zakresie działalności innowacyjnej, który jest zdecydowanie niższy niż w przypadku większości innych krajów. Dane finansowe dotyczące sekcji J w przypadku Islandii, Szwecji, Turcji i Wielkiej Brytanii nie były dostępne, stąd ich położenie pod względem tej zmiennej na rysunku (przyjęto wartość 0). Szczegóły zaprezentowano na rysunku 14.4.

Analizując z kolei rysunek 14.5 – zawierający dane dotyczące sekcji M (usługi profesjonalne, naukowe i techniczne) – należy zauważyć, że zarówno pod względem wydatków na innowacje (budżetu innowacji), jak i poziomu deklarowanej współpracy polskie przedsiębiorstwa wypadają gorzej niż wiele przedsiębiorstw z sekcji M innych krajów europejskich. Dla przykładu średni budżet innowacji przedsiębiorstw sekcji M z Danii był prawie czterokrotnie wyższy niż przedsiębiorstw z Polski. Niestety dane dotyczące sekcji M są przez wiele państw utajane lub, tak jak w przypadku danych dla Turcji (w odniesieniu do której przyjęto wartość 0), brakuje danych finansowych. Szczegóły zostały przedstawione na rysunku 14.5.

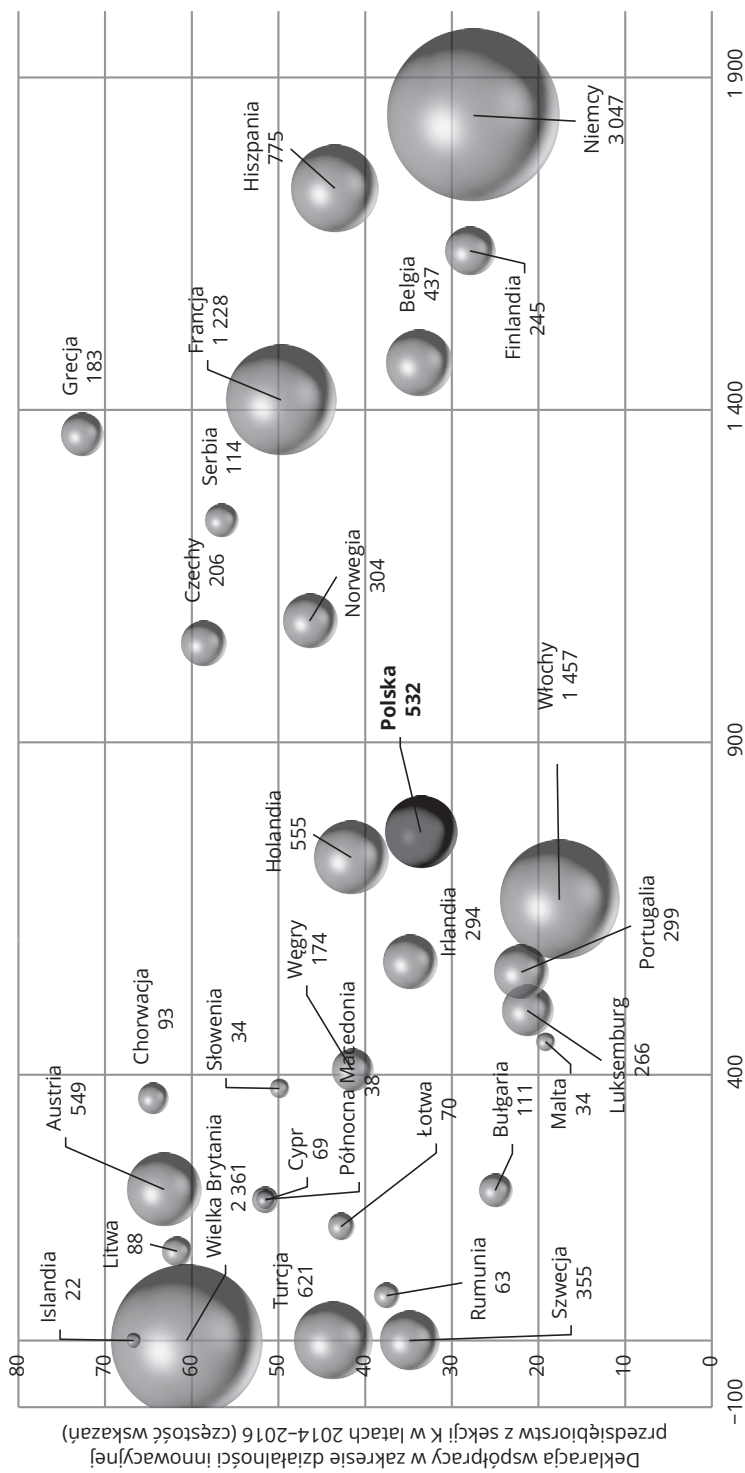
Rysunek 14.3. Deklarowany poziom wydatków na innowacje (budżet innowacji) w 2016 r. oraz deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw z sekcji J (usługi w zakresie informacji i komunikacji) w latach 2014–2016 na tle przedsiębiorstw europejskich



Deklarowany poziom wydatków (budżet innowacji) przedsiębiorstw z sekcji J (w tys. EUR) w 2016 r.

Źródło: ibidem.

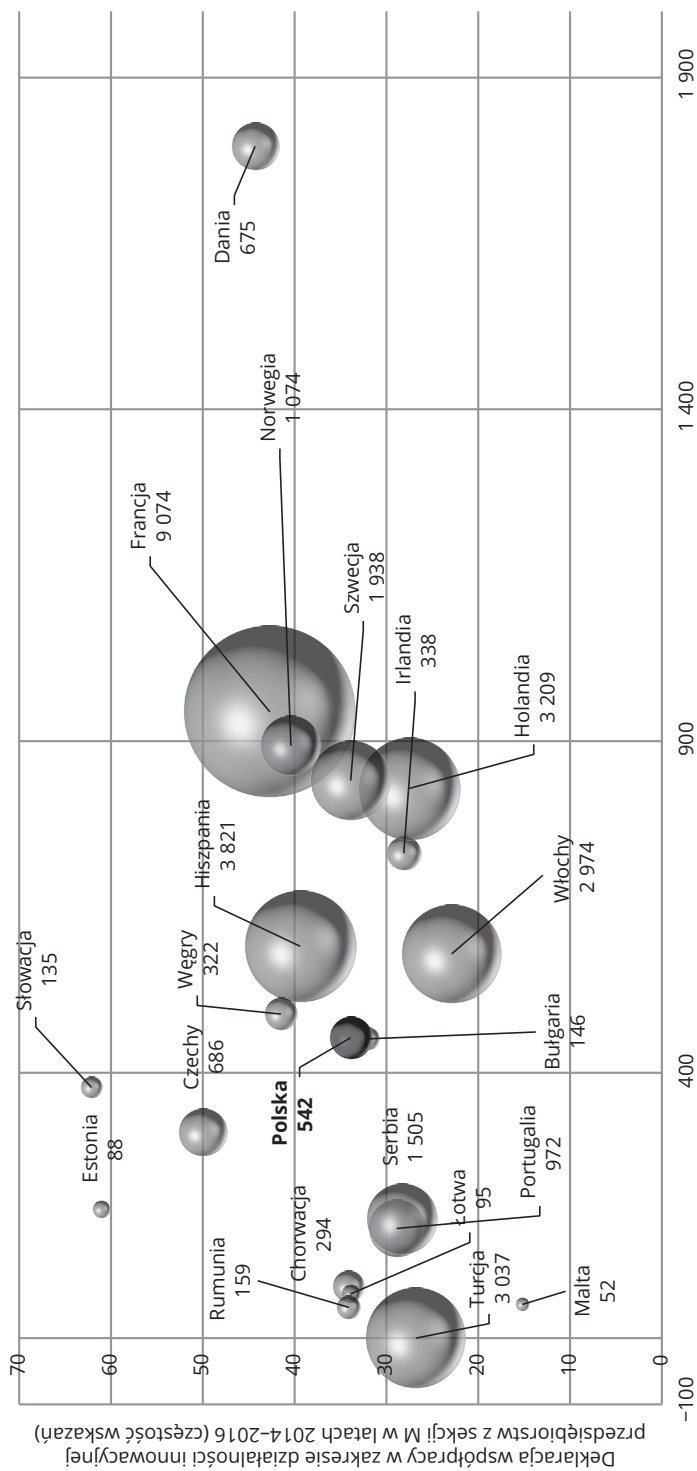
Rysunek 14.4. Deklarowany poziom wydatków na innowacje (budżet innowacji) w 2016 r. oraz deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw z sekcji K (usługi finansowe i ubezpieczeniowe) na tle przedsiębiorstw europejskich



Deklarowany poziom wydatków (budżet innowacji) przedsiębiorstw z sekcji K (w tys. EUR) w 2016 r.

Źródło: ibidem.

Rysunek 14.5. Deklarowany poziom wydatków na innowacje (budżet innowacji) w 2016 r. oraz deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw z sekcji M (usługi profesjonalne, naukowe i techniczne) w latach 2014–2016 na tle przedsiębiorstw europejskich



Deklarowany poziom wydatków (budżet innowacji) przedsiębiorstw z sekcji M (w tys. EUR) w 2016 r.

Uwaga: w przypadku wielu krajów dane finansowe przedsiębiorstw z sekcji M zostały utajnione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Community Innovation Survey 2016*.

## 14.5. Podsumowanie

Trudno jednoznacznie ocenić poziom innowacyjności sektora usług w Polsce. Częstość wskazań dotycząca aktywności innowacyjnej i wprowadzania innowacji wypada w przypadku naszego kraju znacznie poniżej średniej unijnej – zarówno w przypadku sekcji wiedzochłonnych, jak i tych mniej wiedzochłonnych usług.

Jednocześnie, co wykazała analiza sekcji J, K i M, średni poziom wydatków na innowacje w latach 2014–2016, choć był niższy niż w wielu innych krajach UE, szczególnie tych rozwiniętych, nie odbiegał aż tak znacznie od obserwowanego, zwłaszcza w regionie EŚW. Również deklarowany poziom współpracy w zakresie działalności innowacyjnej, mimo że plasuje się znacznie poniżej średniej w UE, nie jest jednak aż tak niski, aby dyskwalifikować polskie podmioty z sektora usług pod względem konkurencyjności.

W czym więc tkwi przyczyna tak niskiej innowacyjności przy umiarkowanych, lecz nie najniższych nakładach, i umiarkowanej deklarowanej współpracy w zakresie działalności innowacyjnej?

Prawdopodobnie analizowane wyżej czynniki nie są jedynymi ważnymi determinantami innowacyjności polskich przedsiębiorstw sektora usług. Warto być może odwołać się do Globalnego Indeksu Innowacji (*Global Innovation Index* – GII), zainicjowanego w 2011 r. przez konsorcjum organizacji badawczych, który umożliwia porównywanie poziomu innowacyjności gospodarek w skali świata. Jest on obliczany jako średnia czynników sprzyjających innowacyjności (*innovation input sub-index*) oraz osiągniętych wyników (*innovation output sub-index*). Uwzględnia on również wskaźnik efektów wynikających z ponoszonych nakładów w relacji do wyników (*innovation efficiency ratio*). Na pierwszy czynnik składa się pięć obszarów: instytucje, kapitał ludzki i badania, infrastruktura, zróżnicowanie rynku oraz zróżnicowanie sektora przedsiębiorstw. Drugi czynnik (wyniki) obejmuje dwa rodzaje efektów: tworzenie nowej wiedzy oraz rezultaty kreatywne.

W rankingu GII 2018 Polska została sklasyfikowana na 39. pozycji na ponad 140 państw. Wskaźnik nakładów na innowacje sprawił, że nasz kraj uplasował się na 37. miejscu, zaś z uwagi na wskaźnik efektów zajęliśmy 41. lokatę. Świadczy to o niższej niż średnia efektywności systemu innowacji w Polsce. Zidentyfikowane słabości po stronie czynników sprzyjających innowacyjności to przede wszystkim: w kategorii „instytucje” – otoczenie biznesowe: procedury związane z rozpoczęciem działalności; w kategorii „infrastruktura” – nakłady brutto na środki trwałe; w kategorii – „zróżnicowanie rynku”: oferta mikro pożyczek oraz kapitalizacja rynku jako procent produktu narodowego brutto; w kategorii „zróżnicowanie sektora przedsiębiorstw” – współpraca

z uniwersytetami i ośrodkami badawczymi, nakłady wewnętrzne ogółem na B&R pozyskiwane ze źródeł zewnętrznych (Global Innovation Index 2019).

Lista tego typu niedoskonałości jest zróżnicowana i długa. Polityka innowacyjna powinna więc służyć budowaniu zdolności absorpcyjnej i innowacyjnej przedsiębiorstw oraz ułatwiać dostęp do zewnętrznych usług i finansowania innowacji. Celem powinno być niwelowanie barier w podejmowaniu i realizacji innowacji oraz zmniejszanie ryzyka i niepewności procesów innowacyjnych (Łokaj i Broszkiewicz 2018). Szansą na takie zmiany jest ustawa o innowacyjności<sup>19</sup>, wprowadzająca możliwość odliczenia 100% kosztów prac B+R w postaci ulgi B+R, jednak na jej wymierne efekty trzeba będzie jeszcze poczekać.

Istotne jest również, postulowane w tzw. Deklaracji Dublińskiej, upowszechnianie idei innowacji w Europie i kreowanie otwartej innowacji 2.0 jako pojęcia będącego podstawą działań Unii Europejskiej. Należy jednak podkreślić, że w deklaracji wspomina się o budowie ekosystemu sprzyjającego innowacjom prowadzonym w postaci procesów zarówno otwartych, jak i zamkniętych. W ekosystemie ważną rolę odgrywa też wsparcie procesów innowacyjnych przez agendy rządowe, wspieranie współpracy ze szkołami wyższymi oraz zwiększanie roli konsumentów, użytkowników, obywateli jako potencjalnych współtwórców innowacyjnych rozwiązań, co w dalszej perspektywie przyczynia się do wzmocnienia dyfuzyjnego oddziaływania rezultatów innowacji na inne powiązane przedsiębiorstwa (Lewandowska 2018).

## Bibliografia

- Aas T.H. (2016), *Open Service Innovation: the Case of Tourism Firms in Scandinavia*, "Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation", vol. 12(2), s. 53–76.
- Antonowicz M. (2015), *O innowacjach produktowych i marketingowych w usługach transportowo-logistycznych*, „Logistyka”, nr 2 (CD 2), s. 1132–1139.
- Baruk J. (2015), *Wpływ innowacji w usługach publicznych na działalność przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 6, s. 83–95.
- Berbeka J., Borodako K., Rudnicki M. (2015), *Postrzeganie innowacji w branży spotkań przez przedstawicieli krakowskich PCO*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula”, nr 40, s. 5–17.
- Bernat P. (2018), *Kształtowanie przestrzeni organizacyjnej w kontekście trendów w przemyśle i usługach*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 118, s. 70–85.

---

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 9 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu poprawy otoczenia prawnego działalności innowacyjnej (DzU 2017, poz. 2201), <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170002201/T/D20172201L.pdf> (20.01.2020).

- Butor-Keler A. (2019), *Nowe zagrożenia dla konsumentów wynikające z rozwoju FinTech*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Ekonomia”, nr 379, s. 31–45.
- Cichosz M. i in. (2017), *Innovation in Logistics Outsourcing Relationship – in the Search of Customer Satisfaction*, „LogForum”, vol. 13(2), s. 209–219.
- CIS (2016), *Methodological recommendations*, [https://circabc.europa.eu/webdav/CircaBC/ESTAT/infoonstatisticsofsti/Library/methodology/community\\_innovation/CIS%202016/CIS%202016%20Methodological%20recommendations.pdf](https://circabc.europa.eu/webdav/CircaBC/ESTAT/infoonstatisticsofsti/Library/methodology/community_innovation/CIS%202016/CIS%202016%20Methodological%20recommendations.pdf) (8.11.2019).
- Czuba M. (2015), *Opportunities and Barriers of Marketing Innovation in Municipal Services Sector*, „Forum Scientiae Oeconomia”, vol. 3(3), s. 77–85.
- Czuba M. (2016), *Youth as a Recipient of Marketing Innovations in Activities of Companies Providing Municipal Services*, „Forum Scientiae Oeconomia”, vol. 4(1), s. 45–54.
- Czubała A. (2015), *Innowacje w sektorze usług w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie”, t. 26, nr 1, s. 35–45.
- Dąbrowska A. (2008), *Rozwój rynku usług w Polsce – uwarunkowania i perspektywy*, „Monografie i Opracowania”, nr 548, s. 349.
- Dąbrowska M. (2011), *Innowacje w sektorze usług*, PARP, Warszawa.
- Donaldson B., O’Toole T. (2007), *Strategic market relationships: From strategy to implementation*, 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley & Sons, Chichester.
- Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (10.01.2020).
- Eurostat (2008), *Statistical classification of economic activities in the European Community*, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-RA-07-015/EN/KS-RA-07-015-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-07-015/EN/KS-RA-07-015-EN.PDF) (18.01.2020).
- Filipiak B., Panasiuk A. (red.) (2008), *Przedsiębiorstwo usługowe. Zarządzanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Fisher A.G.B. (1939), *Economic self-sufficiency*, Clarendon Press, Oxford.
- Fonfara K. (2004), *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Frączkiewicz-Wronka A., Kozak A. (2017), *Innowacje w usługach publicznych: współpraca Rad Działalności Pożytku Publicznego i samorządu terytorialnego*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 18, z. 11, cz. 1, s. 219–234.
- Gądek-Hawlena T., Wróbel M. (2015), *The Effects of Innovative Solutions Implemented in the Supply Chain of the Public Postal Operator in Poland*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu”, t. 15, nr 1, s. 35–44.
- Global Innovation Index (2019), <https://www.globalinnovationindex.org> (20.01.2020).
- Godlewska-Dziobon B., Klimczyk P., Witoń A. (2019), *Knowledge-Intensive Services Development in the EU: Forecasts for Selected Countries and Implications for Poland*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, vol. 7(2), s. 101–118.
- Goszczyński T. (2017), *Eco-Innovation of Products and Services*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, nr 27(1), s. 132–138.
- Growiec J. i in. (2014), *Rola usług rynkowych w procesach rozwojowych gospodarki Polski*, NBP, „Materiały i Studia”, nr 308, [https://www.nbp.pl/publikacje/materiały\\_i\\_studia/ms308.pdf](https://www.nbp.pl/publikacje/materiały_i_studia/ms308.pdf) (20.01.2020).



- [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts\\_nomenclature/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts_nomenclature/introduction) (10.01.2020).
- Ilnicki D. (2009), *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce. Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Jabłoński W. (2018), *Product Innovations and Parameters Concerning Motor Vehicle Insurance and Management Processes Applied by Insurance Companies*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, nr 32, s. 141–149.
- Jakubiak M. (2016), *Wdrożenie nowego produktu innowacyjnego na przykładzie programu motywacyjno-zdrowotnego Spirolife*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 97, s. 129–139.
- Januszewska M., Jaremen D.E., Nawrocka E. (2015), *Rola klienta w systemie innowacji przedsiębiorstwa turystycznego*, „Logistyka”, nr 2 (CD 2), s. 1487–1495.
- Kłosiewicz-Górecka U. (2015), *Innovativeness of Service Sector Enterprises – Innovation Objectives and Types*, „Handel Wewnętrzny”, nr 5, s. 176–187.
- Kłosiewicz-Górecka U. (2016), *Innowacje w przedsiębiorstwach usługowych*, „Marketing i Rynek”, nr 5, s. 2–10.
- Kłosiński A.K. (2011), *Światowy rynek usług w początkach XXI wieku*, PWE, Warszawa.
- Kobylińska U. (2018), *Koprodukcja usług publicznych w świetle przeglądu literatury*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 162, s. 205–218.
- Kos B. (2015), *Nowoczesne rozwiązania w usługach publicznych na przykładzie miejskiej karty elektronicznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu”, nr 40, s. 147–159.
- Kowalczyk M. (2016), *Innowacje technologiczne we wdrażaniu e-usług dla przedsiębiorstw na przykładzie funkcjonowania Pojedynczego Punktu Kontaktowego*, „Studia i Materiały”, nr 1, s. 156–166.
- Koźlak A. (2017), *Innowacje w działalności usługowej na przykładzie turystyki*, „Współczesna Gospodarka”, t. 8, nr 4, s. 97–108.
- Kruczek M., Przybylska E., Żebrucki Z. (2015), *Znaczenie innowacji w zarządzaniu łańcuchem dostaw*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 78, s. 221–233.
- Kudlińska-Chylak A. (2016), *Innowacyjne usługi żywieniowe na przykładzie targów śniadaniowych*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 115, s. 163–170.
- Kurtyka-Marcak I., Kutkowska B. (2017), *Innovation in Rural Tourism*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, vol. 2(44), s. 383–392.
- Kuźnar A. (2007), *Usługi oparte na wiedzy i ich rola w handlu międzynarodowym. Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*, red. D. Rosati, WSHiP im. Ryszarda Łazarzskiego, Warszawa.
- Kuźnar A. (2017), *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

- Lewandowska M.S. (2018), *Koncepcja otwartych innowacji. Perspektywa polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Łokaj S., Broszkiewicz A. (2018), *Analiza nakładów na działalność badawczo rozwojową w Polsce na tle Unii Europejskiej i perspektywy do roku 2023*, PMG Consulting, Kraków, <http://pmgconsulting.eu/wp-content/uploads/2018/09/Analiza-nakladow-na-dzialalnosc-badawczo-rozwojowa-w-Polsce.pdf> (10.01.2020).
- Majewska J., Truskolaski S. (2013), *Usługi wiedzochłonne w stymulowaniu innowacyjności w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2, s. 91–108.
- Martinek-Jaguszewska K. (2016), *Zarządzanie ryzykiem w procesie wdrażania innowacyjnych usług – przegląd literatury i konceptualizacja modelu*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 151, s. 163–189.
- Matuszek M. (2015), *Innowacje usług w przedsiębiorstwach produkcyjnych – czynniki sukcesu*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 83, s. 427–436.
- Matuszek M. (2016), *Innowacje usług w przedsiębiorstwach produkcyjnych – jak uniknąć „paradoksu usług”*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2, s. 87–103.
- Mrozowski P. (2018), *Wpływ branży FinTech na konkurencyjność polskiego sektora bankowego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce”, nr 28, s. 197–211.
- Niedzielski P., Rychlik K. (2007), *Innowacje w sektorze produkcyjnym i usługowym – Odmienność czy podobieństwo?*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 453(8), s. 177–186.
- Noga M. (2016), *Innovations in the Service Sector in Poland and the World*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”, t. 69(4), s. 73–86.
- Nowotarska-Romaniak B. (2017), *Nowe koncepcje marketingu w usługach turystycznych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, s. 163–174.
- Objaśnienia do formularza PNT-02 za lata 2014–2016, <http://form.stat.gov.pl/formularze/2017/passive/PNT-02.pdf> (18.01.2020).
- Ochojski A., Baron M. (2015), *Innovation in Public Services: the Pursuit of Economic Drivers*, „Journal of Economics and Management”, no. 19, s. 173–180.
- Osiadacz J. (2012), *Innowacje w sektorze usług – przewodnik po systematyce oraz przykłady dobrych praktyk*, PARP, Warszawa.
- Pabian B. (2018), *Granice innowacji w turystyce kulturowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, s. 9–15.
- Pichlak M. (2015), *Innowacje usługowe – próba konceptualizacji*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 78, s. 367–377.
- PKWiU (2015), [https://krdp.pl/files/aktyprawne/534\(1\).pdf](https://krdp.pl/files/aktyprawne/534(1).pdf) (20.01.2020).
- Pluta-Olearnik M. (2018), *Rozwój innowacji w usługach – perspektywa dostawcy i klienta*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Nowe koncepcje w nauce o marketingu i rynkach: księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Leszkowi Żabińskiemu”, s. 149–158.

- Pluta-Olearnik M., Wrona S. (red.) (2014), *Wybrane uwarunkowania rozwoju usług*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.
- Pluta-Zaremba A. (2017), *Rozwój usług logistycznych implikowany dynamicznym wzrostem rynku e-commerce*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Zarządzanie”, nr 321(10), s. 83–99.
- Podręcznik Oslo (2008), *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wydanie 3, OECD/Eurostat, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, Warszawa.
- Polinkevych O. (2018), *Role of the Service Sector in the Innovation Development of Poland and Ukraine*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy”, t. 19(11).
- Reformat B. (2015), *E-turystyka i uwarunkowania jej rozwoju w Polsce – wybrane aspekty analizy*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 215, s. 74–89.
- Rudawska I. (red.) (2009), *Usługi w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa.
- Skórska A. (2012), *Wiedzołchonne usługi biznesowe w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Skórska A. (2013), *Uwarunkowania rozwoju sektora usług*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Skórska A. (2016), *Innowacyjność sektora usług w Polsce*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Ekonomia”, t. 272(5), s. 153–164.
- Stawasz E. (1999), *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Studzińska M. (2017), *Narzędzie wspomagające projektowanie usług design-thinking*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 113, s. 469–476.
- Szczukocka A. (2013), *Statystyczna ocena znaczenia sektora usług w gospodarce Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Sztorc M. (2015), *Wpływ innowacyjności na konkurencyjność przedsiębiorstw usługowych hoteli*, „Zeszyty Naukowe Firma i Rynek”, t. 48(1), s. 117–143.
- Szwajlik A., Gracz L. (2017), *The Use of Consumer Voice in the Process of Service Innovation Creation*, „European Journal of Service Management”, vol. 21(1), s. 59–66.
- Świecka B. (2015), *Płatności mobilne jako innowacje na rynku detalicznych płatności bezgotówkowych*, „Problemy Zarządzania”, t. 1(54), s. 29–40.
- Toczyńska J. (2015), *Innowacyjność usług edukacyjnych i uczelni*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, z. 78, s. 457–474.
- Tul-Krzyszczuk i in. (2015), *Innowacyjne rozwiązania w zakresie kształtowania usług gastronomicznych i związanej z nimi komunikacji rynkowej*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, t. 3(37), s. 575–580.
- Ustawa z dnia 9 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu poprawy otoczenia prawnego działalności innowacyjnej (DzU 2017, poz. 2201), <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170002201/T/D20172201L.pdf> (10.01.2020).
- Węgrzyn G. (2015), *Innowacje w sektorze usług a zmiany strukturalne w zatrudnieniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.

- Wiak S. (2016), *Projektowanie innowacyjnych usług – skuteczne metody wykorzystywane przez organizacje*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 151, s. 137–161.
- Wolny R. (2015), *Innowacyjność podmiotów na wschodzących i wzrastających rynkach e-usług*, „Marketing i Rynek”, nr 2 (CD), s. 109–119.
- Wosiek R. (2018), *Innowacje w usługach: nowy paradygmat w dobie obecnej rewolucji technologicznej*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 352, s. 278–286.
- Wyszkowska-Kuna J. (2016), *Usługi oparte na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wziątek-Kubiak A., Balcerowicz E. (2009), *Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście wykształcenia pracowników*, PARP, Warszawa, [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2009\\_determinanty\\_rozwoju\\_innowacyjnosci\\_wyksztalzenie.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2009_determinanty_rozwoju_innowacyjnosci_wyksztalzenie.pdf) (20.01.2020).
- Zabrocki R. (2015), *Poradnictwo żywieniowe, jako innowacyjny komponent pakietu usługowego gabinetów kosmetycznych*, „Handel Wewnętrzny”, nr 2, s. 432–443.
- Zieliński P. (2018), *Stan i perspektywy działalności proinnowacyjnej w sektorze usługowym w Polsce*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae”, R. 22, t. 2(3), s. 357–367.
- Zięba M. (2013), *Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) And Their Role in The Knowledge-Based Economy*, GUT FME Working Paper, series A, no. 7.
- Zontek Z. (2014), *Innowacje usługowe na przykładzie usług turystycznych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

## Podsumowanie



# Pozycja konkurencyjna Polski w 2019 r. z uwzględnieniem konkurencyjności sektora usług

*Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski*

Pierwszy kwartał 2020 r., w którym oddaliśmy do druku niniejszą monografię, przyniósł gospodarce światowej ogromne turbulencje związane z pandemią spowodowaną wirusem COVID-19. Światowa Organizacja Zdrowia ogłosiła 11 marca 2020 r. najwyższy stopień alertu zagrożenia zdrowia. Polska, podobnie jak wiele innych państw, podjęła działania mające na celu ograniczenie rozprzestrzeniania się wirusa. Obowiązujący od 14 marca 2020 r. stan zagrożenia epidemicznego to obecnie jeden z kluczowych czynników kształtujących konkurencyjność polskiej gospodarki. Najważniejsze działania związane z wprowadzonymi obostrzeniami to ograniczenie międzynarodowej mobilności ludzi, przywrócenie kontroli na wszystkich granicach, zawieszenie transportowych połączeń międzynarodowych, ograniczenie działalności centrów handlowych, restauracji, barów i klubów oraz wprowadzenie zakazu zgromadzeń powyżej 50 osób. W związku z tym przedsiębiorstwa skierowały całe rzesze pracowników do pracy zdalnej, a niektóre branże (np. transportowa, turystyczna, hotelarska, gastronomiczna) już od pierwszego dnia obowiązywania stanu epidemicznego zaczęły silnie odczuwać konsekwencje wprowadzonych restrykcji. Dotyczy to w szczególności branż usługowych, które były przedmiotem analiz w niniejszym raporcie o konkurencyjności. Polska, podobnie jak cała gospodarka światowa, zaczęła doświadczać kryzysu, którego jednym z objawów są zawirowania na globalnych rynkach finansowych. Skutki podjętych przez rządy środków prewencyjnych, mających na celu zapobieganie rozprzestrzenianiu się wirusa COVID-19, są odczuwalne po stronie zarówno popytu, jak i podaży (Demertzis i in. 2020, s. 4).

Stan zagrożenia pandemią spowodował zupełnie nową sytuację w całej gospodarce światowej i w poszczególnych krajach. Przedsiębiorstwa rozpoczęły planowanie ciągłości działania i tworzenie struktur zarządzania kryzysowego. Wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę światową może dotyczyć kilku obszarów, takich jak: produkcja towarów i usług, zaburzenia w łańcuchach dostaw, zakłócenia funkcjonowania rynków oraz wpływ na finanse przedsiębiorstw i rynki finansowe (Bachman 2020). Zagrożenie epidemiczne w regionie Azji wschodniej, a w szczególności w Chinach,

od początku jego pojawienia się powoduje różnego rodzaju turbulencje, a niekiedy przerwanie globalnych łańcuchów wartości. W Europie i Stanach Zjednoczonych można spodziewać się głębokiej recesji w 2020 r. (McKinsey 2020, s. 13).

Na tym tle wyniki gospodarcze z 2019 r., będące przedmiotem analiz prezentowanych w niniejszej monografii, wypadają bardzo dobrze, mimo iż w tym czasie gospodarka światowa odnotowała pewne spowolnienie. Tempo wzrostu gospodarczego na świecie wyniosło wówczas 2,3%, a więc mniej niż w latach 2017–2018, gdy miał miejsce ponad 3-procentowy wzrost. W Polsce również nastąpiło w 2019 r. spowolnienie dynamiki wzrostu gospodarczego o ok. 1 p.p. w stosunku do roku poprzedniego. Tempo wzrostu PKB w Polsce wyniosło wówczas 4,1% i było wyższe niż w większości państw UE z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Mimo to Polska utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów EŚW – w 2019 r. najszybciej w tym regionie rozwijały się Węgry (4,6%). Jednakże stosunkowo wysokie tempo wzrostu PKB w Polsce przełożyło się na kontynuację procesu realnej konwergencji w relacji do wyżej rozwiniętych państw Europy Zachodniej. I chociaż tempo doganiania zmolniło w latach 2011–2019, to luka rozwojowa dzieląca Polskę od UE-15 zmniejszyła się w 2019 r. w stosunku do roku poprzedniego o 2 p.p. Z szacunkowych danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego wynika, iż w 2019 r. poziom PKB *per capita* (w PPP) w Polsce stanowił 68% średniego PKB w UE-15<sup>1</sup>.

Oprócz tradycyjnych wymiarów konkurencyjności gospodarek, takich jak poziom dobrobytu mierzony PKB *per capita*, produktywność czy przewagi konkurencyjne w handlu, ważny aspekt stanowi również inkluzywny rozwój, którego miarą są nierówności dochodów i poziom ubóstwa. Analizy zaprezentowane w niniejszej monografii pokazują, iż w Polsce następuje stopniowy spadek zróżnicowania dochodów. W 2018 r. zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego kształtowało się na poziomie 27,8% i było mniejsze od średniej unijnej, która wynosiła 30,9%. Podobnie zagrożenie ubóstwem było wówczas o 2,3% niższe niż średnio w UE, przy czym należy zauważyć, że wskaźnik ten utrzymuje się na podobnym poziomie od 2009 r. Oznacza to, że pozycja konkurencyjna Polski na tle UE w odniesieniu do społecznego wymiaru konkurencyjności kształtuje się na wyższym poziomie, niż gdy mierzona jest wyłącznie wskaźnikami opartymi na PKB.

Innym miernikiem rozwoju społecznego, obejmującym szersze spektrum zagadnień niż współczynnik Giniego, jest wskaźnik postępu społecznego (*Social Progress Index* – SPI). Uwzględnia on zarówno społeczny wymiar konkurencyjności, jak i dokonania w obszarze ochrony środowiska naturalnego. Wartość indeksu stanowi wypadkową trzech następujących kryteriów: podstawowych potrzeb człowieka, fundamentów

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat w rozdziale 3.



dobrobytu oraz możliwości rozwoju osobistego (Porter i in. 2017, s. 16–18). Indeks jest uzupełnieniem wskaźników dobrobytu opartych na wysokości dochodu narodowego *per capita*.

W 2019 r. Polska zajmowała 33. miejsce wśród 149 krajów w rankingu prezentującym wartość wskaźnika postępu społecznego. Porównując Polskę pod względem społecznego i ekologicznego wymiaru konkurencyjności mierzonego indeksem SPI z innymi państwami Unii Europejskiej z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, należy odnotować, iż, podobnie jak w poprzednich latach, lepszy niż Polska wynik osiągnęły Słowenia, Czechy oraz Estonia. Ponadto w 2019 r. Polskę wyprzedziła również Litwa. Natomiast zestawienie miejsca Polski wśród analizowanych 149 państw z punktu widzenia zarówno indeksu SPI, jak i PKB *per capita* wskazuje na relatywnie wyższy poziom społecznego rozwoju Polski w porównaniu z rozwojem ekonomicznym (SPI 2019).

W celu wyznaczenia pozycji konkurencyjnej Polski w sektorze usług w niniejszej monografii zaprezentowano wyniki analizy zmiany znaczenia usług w gospodarce, przewagi konkurencyjne w handlu zagranicznym usługami oraz zbadano związek między aktywnością zagranicznych inwestorów w sektorze usług a konkurencyjnością międzynarodową polskiej gospodarki w tym sektorze. Z przeprowadzonych analiz wynika, iż od 2004 r. udział sektora usług w polskiej gospodarce (sekcje PKD od G do U), mierzony wartością dodaną, pozostawał stabilny i wynosił poniżej 65%, kształtując się na podobnym poziomie jak w Czechach i Słowacji, ale poniżej poziomu osiąganego przez kraje Europy Zachodniej. Liderem pod tym względem w UE jest Francja, w przypadku której usługi stanowią prawie 80% wartości dodanej brutto.

Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora usług mierzona zmianami wartości eksportu i importu oraz salda w handlu usługami poprawiała się stopniowo w latach 2010–2019. Tempo wzrostu eksportu usług przewyższało dynamikę ich importu, co w rezultacie w analizowanym okresie przełożyło się na prawie siedmiokrotny wzrost dodatniego salda w handlu zagranicznym usługami, który wyniósł ostatecznie 92,3 mld złotych w 2018 r. Największe przewagi komparatywne Polska osiągnęła m.in. w usługach księgowych, usługach konsultacji podatkowej oraz usługach badawczo-rozwojowych, budowlanych, prawniczych i informatycznych. Natomiast istotne braki pod tym względem odnotowano w zakresie usług użytkowania własności intelektualnej, transportu morskiego, usług finansowych, ubezpieczeniowych oraz doradztwa gospodarczego (por. rozdział 6). Trudno jednak przewidzieć, czy tendencje te zostaną utrzymane w kontekście zahamowania międzynarodowych obrotów usługami na skutek wprowadzonego w większości krajów stanu zagrożenia epidemicznego.

Trzeci obszar konkurencyjności usług analizowany w tej monografii odnosi się do wykazania wpływu aktywności inwestorów zagranicznych na rozwój sektora usług. Literatura przedmiotu wskazuje na pozytywny wpływ bezpośrednich inwestycji

zagranicznych w usługach na gospodarke goszczącą, w tym m.in. na transfer wiedzy, stymulowanie zatrudnienia czy wzrost PKB, jednakże w badaniu empirycznym nie udało się potwierdzić statystycznie istotnego wpływu w przypadku Polski (por. rozdział 7).

Uwzględniając znaczenie czynników instytucjonalnych w kształtowaniu przewag konkurencyjnych w kontekście rozwoju sektora usług ocena kierunków polityki gospodarczej w Polsce umożliwiła zdiagnozowanie kluczowych wyzwań w tym zakresie (rozdział 8). Fundamentalną słabością krajowej polityki gospodarczej jest brak wizji docelowego modelu kapitalizmu najbardziej odpowiadającego uwarunkowaniom i aspiracjom rozwojowym Polski. Brak precyzyjnego zdefiniowania celu transformacji systemowej doprowadził do wytworzenia architektury instytucjonalnej o znamionach konstrukcji „patchworkowej”, której poszczególne części pochodzą z różnych porządków instytucjonalnych, są wewnętrznie niespójne i wykazują niski stopień komplementarności. Jednym z wyzwań rozwojowych jest ryzyko utrwalenia peryferyjnej pozycji Polski w Unii Europejskiej, w której kraj ten pełniłby przede wszystkim funkcję producenta mało skomplikowanych dóbr oraz podwykonawcy produktów bardziej technologicznie zaawansowanych w globalnych sieciach korporacji transnarodowych. Słabością jest również silny „przechył” redystrybucyjny w polityce wydatków publicznych kosztem wydatków rozwojowych oraz zbyt rozbudowany zakres funkcji państwa, co znajduje odzwierciedlenie w około dwukrotnie wyższym niż w krajach o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego udziale wydatków publicznych w PKB.

Jednym z czynników determinujących ewolucję modelu gospodarczego w danym kraju oraz wpływających na dynamikę rozwoju sektora usług są nakłady inwestycyjne. Zaprezentowane w niniejszej monografii badania wykazały, że w Polsce do końca 2019 r. głównym źródłem finansowania inwestycji pozostawały środki krajowe, przy systematycznie malejącym napływie kapitału z zagranicy. Jednocześnie w 2019 r. dało się zaobserwować spowolnienie tempa wzrostu wartości inwestycji, do czego przyczyniła się kombinacja czynników egzo- i endogenicznych. Istotnym ograniczeniem dynamiki wzrostu inwestycji sektora prywatnego był wysoki poziom ryzyka związanego z możliwymi zmianami systemu podatkowego, wraz z nasileniem się zaburzeń w funkcjonowaniu mechanizmów kontrolnych aparatu skarbowego. Jednocześnie na zmniejszenie optymistycznych perspektyw na rozwój sektora usług w Polsce wpływa przeciągający się proces decyzyjny związany ze zmianami w wysokości składek odprowadzanych do ZUS przez pracowników zatrudnionych na umowę o pracę. Dotyczy to szczególnie usług finansowych i biznesowych oraz branż związanych z technologiami informacyjnymi i produkcją gier komputerowych, w których ewentualne uchylenie limitu trzydziestokrotności przeciętnego wynagrodzenia mogłoby przekładać się na istotny wzrost kosztów prowadzenia działalności. Do czynników egzogenicznych wpływających na malejącą aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw należy zaliczyć niepewną

sytuację wśród najważniejszych partnerów handlowych Polski, szczególnie gospodarki niemieckiej, która w 2019 r. znalazła się na krawędzi recesji.

W ostatnich dekadach w gospodarkach rozwiniętych obserwujemy wzrost udziału pracowników wysoko wykwalifikowanych w ogólnym zatrudnieniu m.in. z uwagi na zmiany strukturalne i wzrost udziału miejsc pracy w sektorze usług, w szczególności w branżach oferujących dostęp do usług wiedzochłonnych. W latach 2008–2018 w Polsce miał miejsce znaczny wzrost udziału pracowników wysoko wykwalifikowanych w ogólnym zatrudnieniu, czemu towarzyszył względny spadek udziału pracowników o średnich i niskich kwalifikacjach. Analiza na poziomie branż i dekompozycja zmian w podziale na grupy zawodowe wykazała jednak, że pracownicy wysoko wykwalifikowani byli bardziej poszukiwani w przemyśle niż w sektorze usług oraz że na rynku pracy ma miejsce raczej wzrost kwalifikacji pracowników niż polaryzacja zawodów czy zatrudnienia. W ujęciu regionalnym największe przyrosty zatrudnienia w sektorze usług zaobserwowano w województwach: wielkopolskim, pomorskim i mazowieckim, a następnie małopolskim, dolnośląskim i kujawsko-pomorskim. Z kolei analiza łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity* – TFP) przeprowadzona na poziomie branżowym za pomocą rachunkowości wzrostu wykazała, że w latach 2010–2018 do branż usługowych charakteryzujących się najwyższym tempem wzrostu TFP należały: informacja i komunikacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca. Jednocześnie nie zidentyfikowano wyraźnych różnic w tempie wzrostu TFP między sektorem usługowym i produkcyjnym.

Wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym wzrasta znaczenie sektora usług, co odzwierciedla proces serwicyzacji państw wysoko rozwiniętych. W tym kontekście analiza długookresowej dynamiki zmian udziału zatrudnienia wskazuje na wzrost udziału sektora usług w strukturze gospodarki Polski z 48,5% w 1995 r. do 58,9% w 2018 r., przy czym każdorazowo wynik ten znajdował się poniżej średniej UE (wynoszącej odpowiednio 64,4% w 1995 r. i 74,1% w 2018 r.). Jednocześnie rozwojowi polskiego sektora usług towarzyszą przemiany związane ze strukturą tego sektora, wyrażające się w największych wzrostach zatrudnienia w usługach wiedzochłonnych, takich jak działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, wraz z działalnością w zakresie administrowania i działalnością wspierającą, oraz działalność w zakresie informacji i komunikacji. Usługi tego rodzaju, angażujące wysokiej jakości zasoby pracy i wspomagające rozwój innych branż z sektora wytwórczego i usługowego, odgrywają szczególną rolę z perspektywy konkurencyjności gospodarki. Dotyczy to przede wszystkim branż oferujących dostęp do wiedzochłonnych usług biznesowych, z których największą i najszybciej rozwijającą się jest działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki. Obserwacja ta potwierdza szybki rozwój w Polsce działalności

w obszarze technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), która ma z kolei rosnące znaczenie z perspektywy konkurencyjności, ponieważ dostarcza rozwiązań znajdujących zastosowanie w różnych obszarach życia gospodarczego i społecznego. Jest to szczególnie aktualne w kontekście stanu zagrożenia epidemicznego związanego z rozprzestrzenieniem się wirusa COVID-19, wobec czego trwają intensywne poszukiwania rozwiązań umożliwiających jak najszersze upowszechnianie telepracy, tele-edukacji oraz telemedycyny.

Analiza poziomu innowacyjności przedsiębiorstw polskiego sektora usług w latach 2014–2016, badanego za pomocą kwestionariusza Community Innovation Survey, wskazuje na niższą aktywność innowacyjną przedsiębiorstw usługowych w Polsce w porównaniu ze średnią unijną. Jednocześnie najwyższy odsetek (32%) polskich przedsiębiorstw deklarujących aktywność innowacyjną zaobserwowano w sekcji informacja i komunikacja (J) oraz usługi finansowe i ubezpieczeniowe (K), zaliczanych do usług wiedzochłonnych.

W niniejszej monografii zidentyfikowano doświadczane przez przedsiębiorstwa usługowe różne bariery utrudniające rozwój innowacji, do których należy zaliczyć w szczególności niskiej jakości otoczenie regulacyjne oraz niedobór wysoko wykwalifikowanych pracowników. Na tej podstawie sformułowano rekomendacje odnoszące się do polityki innowacyjnej, zgodnie z którymi niezbędne jest inwestowanie w edukację i szkolenia zawodowe oraz stymulowanie rynku usług badawczo-rozwojowych. Należy zauważyć, że choć polityka innowacyjna jest neutralna sektorowo, co oznacza, że przedsiębiorstwa z sektora usług nie powinny odczuwać pod tym względem żadnego wykluczenia, to w rzeczywistości instrumenty wsparcia są z reguły bardziej dopasowane do potrzeb przemysłu. Znaczną część innowacji w usługach stanowią natomiast innowacje nietechnologiczne, których wdrażanie wiąże się w dużym stopniu z koniecznością rozwijania nowych umiejętności. Jako ograniczenie w przypadku innowacji usługowych przedsiębiorstwa wskazują także koszty prowadzenia działalności gospodarczej, wzrastające w wyniku zmian regulacyjnych wprowadzanych w ostatnich latach, obejmujących m.in. wzrost płacy minimalnej, podniesienie składek na ubezpieczenia społeczne, regulacje podatkowe wymagające zatrudnienia profesjonalnej obsługi księgowej nawet w przypadku działalności na niewielką skalę itp. Ponadto występuje szereg barier, które są specyficzne dla poszczególnych branż. Przykładowo, przedsiębiorstwa z branży finansowej wskazują na ograniczenia związane z wprowadzeniem dodatkowych regulacji w zakresie ochrony danych osobowych, w wyniku czego nie mogą one w pełni korzystać z nowoczesnych rozwiązań technologicznych.

Wzrost znaczenia sektora usług w gospodarce światowej przekłada się na rozwój międzynarodowego handlu usługami. Decydują o tym różne czynniki, w tym m.in.

zmiany technologiczne i malejące dzięki nim koszty handlowe, tendencje demograficzne, wzrost zamożności społeczeństw oraz zmiany klimatyczne. Szczególną rolę odgrywa pod tym względem również rozwój technologii cyfrowych, umożliwiających przewyższenie jednej z największych barier w obrocie usługami, jaką jest konieczność zapewnienia geograficznej bliskości usługodawcy i usługobiorcy.

Sytuacja w gospodarce światowej związana z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19 i stanem zagrożenia epidemicznego ogłoszonym w większości krajów Europy, w tym także w Polsce, wzmacnia jeszcze sformułowany w monografii wniosek dotyczący konieczności rozwijania technologii cyfrowych w celu stymulowania rozwoju współpracy międzynarodowej w sektorze usług. Technologie te umożliwiają komunikowanie się na odległość, przy zapewnieniu bezpieczeństwa zdrowotnego, i pozwalają na przynajmniej częściowe złagodzenie skutków trudności, z jakimi musi obecnie zmierzyć się świat. Dotyczy to także sektora usług, chociaż niestety część z nich w sytuacji pandemii w ogóle nie może być świadczona. Nie wiadomo, jak długo będzie trwał kryzys wywołany brakiem bezpieczeństwa zdrowotnego i ile osób ucierpi z powodu zarażenia wirusem. Jednakże już na wczesnym etapie pandemii w Europie jej wpływ na gospodarkę, w tym na sektor usług, jest bardzo silny. Z tego względu za kluczowe należy uznać jak najszybsze podjęcie przez rząd działań łagodzących skutki kryzysu zdrowotnego. W momencie złożenia do druku niniejszej publikacji nie były jeszcze znane szczegółowe rozwiązania planowane przez rząd w ramach pakietu pomocowego dla przedsiębiorców. Według zapowiedzi Premiera RP z 18 marca 2020 r. szacunkowa wartość pakietu ma wynieść 212 mld złotych i zostać przeznaczona na następujące filary:

- 1) bezpieczeństwo pracowników, czyli ochronę pracowników przed utratą miejsc pracy, oraz działania osłonowe w obrębie rynku pracy;
- 2) pomoc dla przedsiębiorców, obejmującą gwarancje kredytowe, zapewnienie płynności i mikropożyczki oraz leasing operacyjny dla sektora transportowego, a także odroczenie składek na ZUS i podatków;
- 3) wsparcie dla branży usług medycznych, w szczególności zwiększenie wydatków na potrzebny sprzęt, aparaturę, modernizację bazy szpitalnej oraz środki ochrony zdrowia;
- 4) wzmocnienie systemu finansowego, obejmujące pakiet kapitałowy i czynnościowy, który ma służyć jako ochrona środków depozytowych;
- 5) program inwestycji publicznych, mający na celu zwiększenie wydatków na infrastrukturę, w tym na drogi i transformację energetyczną.

Jednocześnie 18 marca 2020 r. weszła w życie uchwała Rady Polityki Pieniężnej nr 1/2020, która ustaliła nowe stopy procentowe NBP:

- stopę referencyjną na najniższym w historii III RP poziomie 1% w skali rocznej (spadek z 1,5%),

- stopę lombardową na poziomie 1,5% w skali rocznej (spadek z 2,5%),
- stopę depozytową 0,5% w skali rocznej (bez zmian),
- stopę redyskontową weksli na poziomie 1,05% w skali rocznej (spadek z 1,75%),
- stopę dyskontową weksli 1,1% w skali rocznej.

Rada Polityki Pieniężnej podjęła również decyzję o obniżeniu stopy rezerwy obowiązkowej (odsetka wartości depozytów, które banki muszą składać do banku centralnego) z 3,5% do 0,5% oraz o podwyższeniu oprocentowania środków utrzymywanych w formie rezerwy obowiązkowej z 0,5% do poziomu stopy referencyjnej NBP. Obniżka stóp procentowych będzie miała wpływ na spadek przeciętnego oprocentowania kredytów i lokat w polskiej walucie, ale jednocześnie może przyczynić się do zwiększenia inflacji, której poziom (4,7% w lutym 2020 r.) znacznie wykracza poza cel inflacyjny wynoszący 2,5%. Rada Polityki Pieniężnej uzasadniła swoją decyzję m.in. podobnymi działaniami podejmowanymi przez inne banki centralne na świecie, w tym Europejski Bank Centralny, System Rezerwy Federalnej w USA oraz Bank Anglii (bank centralny Wielkiej Brytanii). Istnieje jednak duże ryzyko, że w najbliższych miesiącach gospodarka światowa silnie odczuje negatywne konsekwencje rozprzestrzeniania się koronawirusa, który przyczyni się do wywołania globalnego kryzysu społeczno-ekonomicznego.

## Bibliografia

- Bachman D. (2020), *The economic impact of COVID-19 (novel coronavirus)*, <https://www2.deloitte.com/global/en/insights/economy/covid-19/economic-impact-covid-19.html> (16.03.2020).
- Demertzis M. i in. (2020), *An effective economic response to the coronavirus in Europe*, "Policy Contribution", issue 6, March.
- McKinsey (2020), *COVID-19: Briefing Note. Global Health & Crisis Response*, <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Risk/Our%20Insights/COVID%2019%20Implications%20for%20business/COVID%2019%20March%2016/COVID-19-Facts-and-Insights-March-16-v3.ashx> (16.03.2020).
- Porter M., Stern S., Green M. (2017), *Social Progress Index 2017. Social Progress Imperative*, Washington, <https://www.socialprogress.org/> (18.03.2020).
- SPI (2019), *2019 Social Progress Index. Executive Summary*, <https://www.socialprogress.org/assets/downloads/resources/2019/2019-Social-Progress-Index-executive-summary-v2.0.pdf> (18.03.2020).
- Uchwała nr 1/2020 Rady Polityki Pieniężnej z dnia 17 marca 2020 r. w sprawie stopy referencyjnej, oprocentowania kredytów refinansowych, oprocentowania lokaty terminowej oraz stopy redyskontowej i stopy dyskontowej weksli w Narodowym Banku Polskim, Dziennik Urzędowy Narodowego Banku Polskiego, poz. 4.

# SGH

## SGH KSZTAŁTUJE LIDERÓW

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie to innowacyjna uczelnia ekonomiczna rozwijająca twórczy potencjał intelektualny i kształcąca liderów w odpowiedzi na wyzwania przyszłości. Jest znaczącym na świecie ośrodkiem badań naukowych, nowych idei i inicjatyw kreowanych przez wspólnotę akademicką, absolwentów, a także przez przedstawicieli biznesu, organizacji społecznych i administracji publicznej. SGH, będąc niezależną i wrażliwą społecznie uczelnią, kształtuje obywatelskie oraz etyczne postawy poprzez swoją działalność dydaktyczną, badawczą i opiniotwórczą.

Dowodem jakości wykształcenia zdobytego w SGH jest bardzo duże zainteresowanie pracodawców jej absolwentami. Każdego roku mury uczelni opuszcza ponad 1200 licencjatów i 1600 magistrów. Na edukacyjny sukces SGH i jej absolwentów duży wpływ miała reforma uczelni w latach 90. XX wieku, której efektem była daleko idąca indywidualizacja toku studiów. Wprowadzono nowatorską strukturę organizacyjną, w której pracownicy skupieni zostali w jednostkach naukowo-badawczych – kolegiach.

SGH oferuje wiele międzynarodowych programów prowadzonych we współpracy z zagranicznymi partnerami. Na szczególną uwagę zasługuje udział SGH w CEMS (The Global Alliance in Management Education) – najlepszym na świecie aliansie uczelni biznesowych, partnerów korporacyjnych i społecznych. Organizacja ta prowadzi renomowany program CEMS Master's in Management. SGH jest także członkiem stowarzyszenia PIM (Partnership in International Management) – największej międzynarodowej organizacji zraszającej uczelnie oferujące studia w zakresie zarządzania.

Szczególne uznanie znajduje aktywna rola absolwentów i pracowników uczelni w życiu gospodarczym i społecznym kraju oraz Europy. Do ich grona należą były premier RP i wicepremierzy, większość ministrów finansów RP po 1989 r., pierwsza w historii komisarz UE pochodząca z Polski, dwóch prezesów Narodowego Banku Polskiego, członkowie Rady Polityki Pieniężnej, prezesi Giełdy Papierów Wartościowych, przewodniczący i członkowie Komisji Nadzoru Finansowego, eksperci rządowi, doradcy, współpracownicy Unii Europejskiej i innych instytucji europejskich oraz ONZ.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

tel.: 22 564 60 00

email: [info@sgh.waw.pl](mailto:info@sgh.waw.pl)

[www.sgh.waw.pl](http://www.sgh.waw.pl)



Rozwój gospodarczy wiąże się z rosnącym znaczeniem sektora usług w gospodarce, przy jednoczesnym rozszerzaniu funkcji usługowych w przemyśle i rolnictwie. Obserwuje się coraz większą integrację produkcji dóbr z różnego rodzaju usługami. Z jednej strony następuje uprzemysłowienie usług, z drugiej zaś wzrasta komponent usługowy w działalności produkcyjnej, co jest często związane z rozwojem nowych technologii. Szczególną rolę w przypadku konkurencyjności międzynarodowej odgrywają wiedzochłonne usługi biznesowe, które w coraz większym stopniu stają się źródłem nowych technologii, mających wpływ na całą gospodarkę.

Wraz ze wzrostem roli usług w gospodarce na znaczeniu zyskuje konkurencyjność tego sektora. Powstaje zatem pytanie: w jaki sposób usługi i inteligentna produkcja mogą przyczynić się do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej we współczesnej gospodarce światowej? Możliwych rozstrzygnięć tej kwestii poszukuje się w niniejszej monografii, której celem jest:

- rozszerzenie teoretycznych podstaw konkurencyjności międzynarodowej, w tym przedstawienie definicji i sposobów pomiaru konkurencyjności w sektorze usług;
- określenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski na tle innych państw członkowskich Unii Europejskiej oraz wybranych gospodarek wschodzących;
- określenie poziomu rozwoju sektora usług w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem usług wiedzochłonnych, w tym usług biznesowych, oraz ocena ich znaczenia z perspektywy konkurencyjności gospodarki;
- sformułowanie rekomendacji odnoszących się do polityki gospodarczej w zakresie rozwoju sektora usług w Polsce.

