



Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes

SGH



**Europa Środkowo-Wschodnia
wobec globalnych trendów:
gospodarka, społeczeństwo i biznes**

Redaktor naukowy

Mariusz Strojny

Komitet redakcyjny

Hanna Godlewska-Majkowska

Piotr Wachowiak

Mariusz Strojny

Bartosz Majewski

Redakcja językowa

Danuta Dąbrowska

Korekta angielska

Anna Majewska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2019

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

Wydanie I

Nakład 200 egz.

ISBN 978-83-8030-301-0

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

Warszawa 2019

Spis treści

Przedmowa	7
Wstęp	7
<i>Maria Lissowska, Piotr Maszczyk, Mariusz Próchniak, Ryszard Rapacki, Aleksander Sulejewicz</i>	
Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią	13
Eliminating the wealth gap between Central and Eastern Europe and Western Europe	
<i>Izabela Grabowska, Magdalena Kachniewska, Wojciech Paprocki, Michał Wolański</i>	
Strategie rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań	45
Strategies of development of mobility service in Central and Eastern Europe against the background of global challenges	
<i>Paweł Bartoszczuk, Krzysztof Księżopolski, Witold Wiliński</i>	
Ekologia (ekoinnowacje) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań	81
Ecology (eco-innovations) in Central and Eastern Europe in the face of global challenges	
<i>Anita Abramowska-Kmon, Irena E. Kotowska, Wojciech Łątkowski, Zofia Szweda-Lewandowska</i>	
Stan zdrowia i otrzymywanie opieki wśród osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	109
Health condition and provision of care for the elderly in Central and Eastern Europe	
<i>Dominik J. Gajewski, Tomasz Grzybowski, Piotr Karwat, Aleksander Werner, Jarosław Wierzbicki</i>	
Aktualne trendy w optymalizacji i uszczelnieniu systemów podatkowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	137
Current trends in optimisation and tightening tax systems in Central and Eastern Europe	
<i>Izabela Buchowicz, Agnieszka Chłoń-Domińczak (red.), Iga Magda, Wojciech Stęchły, Paweł Strzelecki, Andrzej Żurawski</i>	
Rynki pracy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wobec globalnych wyzwań ..	189
Labour markets in Central and Eastern Europe in the face of global challenges	

<i>Agata Adamska, Tomasz J. Dąbrowski, Jacek Tomaszewski</i> Dobre praktyki giełd państw Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych	235
Best practices of stock exchanges of the Central and Eastern Europe in respect of institutional infrastructure stimulating corporate social responsibility of publicly listed companies	
<i>Ewa Cichowicz, Honorata Nyga-Łukaszewska, Ewelina Szczech-Pietkiewicz, Grażyna Wojtkowska-Łodej</i> Inwestycje jako metoda walki z wybranymi rodzajami wykluczenia w regionach i państwach Europy Środkowo-Wschodniej	265
Capital outlays as a method of counteracting certain types of exclusion in the regions and countries of Central and Eastern Europe	
<i>Andżelika Kuźnar, Joanna Żukowska</i> Rola cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej	301
The role of digitisation and modern technologies in raising the innovativeness of the Central and Eastern Europe countries	
<i>Stanisław Kowalczyk, Roman Sobiecki</i> Potencjał rolnictwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań globalnych	331
Agricultural potential of Central and Eastern Europe in the face of global challenges	
<i>Elżbieta Adamowicz, Sławomir Dudek, Stanisław Kluza, Ewa Ratuszny, Konrad Walczyk</i> Koniunktura gospodarcza i bankowa w Europie Środkowo-Wschodniej	353
Condition of the economy and banking sector in the Central and Eastern Europe	
<i>Kamil Flig, Michał Gałagus, Małgorzata Godlewska, Mirosław Łukasiewicz, Arkadiusz Kamiński, Rafał Kasprzak, Bartosz Majewski, Anna Masłoń-Oracz, Adrian Michalczuk, Tomasz Pilewicz, Mariusz Strojny, Albert Tomaszewski, Marcin Wojtysiak-Kotlarski</i> Systemy wsparcia start-upów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	385
System of support for start-ups in the Central and Eastern Europe	

Z wielką przyjemnością oddajemy w Państwa ręce drugą edycję raportu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie pt. *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, przygotowanego specjalnie na XXIX Forum Ekonomiczne w Krynicy. Ubiegłoroczna edycja pt. *Wyzwania ekonomiczne dla Europy Środkowo-Wschodniej* spotkała się z ogromnym zainteresowaniem i odzewem ze strony czytelników – dlatego postanowiliśmy kontynuować owocną współpracę z organizatorami Forum Ekonomicznego i tym razem przygotowaliśmy publikację, której punktem wyjścia są globalne trendy oraz to, w jaki sposób wpływają one na gospodarkę, biznes i społeczeństwo w krajach naszego regionu.



Raport został podzielony na dwanaście rozdziałów, każdy poświęcony osobnemu zagadnieniu. W pierwszym eksperci SGH koncentrują się na kwestiach zamożności krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w drugim analizują zmiany naszych potrzeb transportowych, jakie obecnie obserwujemy. Ze względu na zmiany klimatu dosłownie palącym problemem, omawianym w trzeciej części raportu, jest rozwój regionalnych innowacji ekologicznych. Nie uciekamy także od badawczego spojrzenia na systemy opieki osób starszych w sytuacji starzenia się społeczeństw. W tegorocznym raporcie kontynuujemy analizy trendów w optymalizacji i uszczelnianiu systemów podatkowych, a także przyglądamy się zmianom rynku pracy. Nasi eksperci zajęli się również oceną walki z wykluczeniem w niektórych obszarach (inwestycje) oraz dobrych praktyk CSR na giełdach papierów wartościowych państw Europy Środkowo-Wschodniej. Ważnym tematem nie przestaje być także innowacyjna cyfryzacja gospodarki, w tym rola analizy danych (*big data*). Wśród tradycyjnie istotnych dla regionu tematów jest analiza potencjału rolnictwa, w tym eksportowego. Ostatni rozdział raportu przynosi regionalny przegląd systemów wsparcia start-upów.

Podczas Forum Ekonomicznego w Krynicy czekają nas setki merytorycznych dyskusji na najważniejsze tematy gospodarcze i społeczne. Z radością przyjmuję fakt, że po raz kolejny naukowcy z SGH wymienią się z pozostałymi uczestnikami Forum fachowymi opiniami. Przez cały czas trwania wydarzenia będziemy do dyspozycji w specjalnie w tym roku przygotowanej Strefie SGH, do której serdecznie Państwa zapraszam.

dr hab. Marek Rocki, prof. SGH

rektor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Wstęp

Przedsiębiorstwa, które ignorują nowe, globalne trendy, będą traciły klientów i przewagę konkurencyjną w stosunku do lepiej przygotowanych podmiotów. To samo dotyczy gospodarek i całych społeczeństw. We współczesnym świecie szanse na sukces mają tylko ci, którzy zawczasu dostosują się do nowych warunków i mechanizmów działania w coraz bardziej cyfrowym świecie.

Dlatego też w tegorocznej edycji raportu SGH w Warszawie pt. *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych wyzwań: Gospodarka, społeczeństwo i biznes* skoncentrowaliśmy nasze badania i analizy na globalnych trendach i ich wpływie na rynki krajów naszego regionu.

W artykule pt. *Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią* wykazali, że średnia roczna stopa wzrostu PKB w latach 1990–2018 w Polsce była najwyższa w grupie jedenastu krajów Europy Środkowo-Wschodniej i blisko trzykrotnie wyższa niż w tzw. starych krajach Unii Europejskiej (UE15). Dzięki temu Polska pod względem wysokości PKB per capita całkowicie zamknęła lukę rozwojową w stosunku do Grecji w 2015 r., a pod koniec 2019 r. prawdopodobnie wyprzedzi Portugalie. Autorzy dowodzą, że przy założeniu utrzymania się przeciętnych tendencji wzrostowych nasz kraj będzie potrzebował 14 lat do osiągnięcia średniego poziomu dochodu na mieszkańca UE15 oraz 21 lat, aby doścignąć Niemcy.

Autorzy artykułu pt. *Strategie rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań* zauważają, że w ostatnich latach coraz częściej słowo „transport” zostaje zastępowane „mobilnością”. Zatem, o ile rozwiązywanie problemu dojazdu do pracy lub placówki edukacyjnej w myśl klasycznych paradygmatów transportu prowadzi przede wszystkim do ułatwiania dotarcia do celu, np. przez budowę dróg, linii metra czy uruchamianie linii autobusowych, to rozwiązanie tego samego problemu w myśl paradygmatu mobilności prowadzi do poszukiwania jak najłatwiejszego dostępu do miejsc pracy i edukacji. Autorzy dochodzą do wniosku, że zadaniem władz lokalnych powinno być kształtowanie systemów mobilności miejskiej, tak by zapewnić mieszkańcom dobry dostęp do usług publicznych, jednocześnie chroniąc publiczne budżety przed nadmiernymi wydatkami na rozbudowę dróg, zaś środowisko miejskie – przed degradacją.

W kolejnym artykule pt. *Ekologia (ekoinnowacje) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań* autorzy dowodzą, że zmiany klimatu są obecnie jednym

z najważniejszych zagrożeń ekologicznych dla ludzkości. Wzrastający poziom emisji CO₂ – mimo podejmowanych od lat wysiłków międzynarodowych zmierzających do ograniczenia emisji i tym samym powstrzymania zmian klimatu oraz ich dewastujących efektów zarówno dla stabilności stosunków między państwami, rozwoju gospodarczego, jak również dla poziomu życia mieszkańców Ziemi – powoduje konieczność wzmocnionych poszukiwań technologii zeroemisyjnych. Przeprowadzona przez autorów analiza potwierdziła, że większość państw Europy Środkowo-Wschodniej, szczególnie państwa członkowie Unii Europejskiej, w swojej polityce publicznej uwzględnia konieczność rozwoju ekoinnowacji mających na celu ochronę klimatu.

W artykule pt. *Stan zdrowia i otrzymanie opieki wśród osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej* Zespół SGH w Warszawie prezentuje wyniki badań wskazujących, że od początku lat 90. XX w. kraje Europy Środkowo-Wschodniej doświadczają głębokich przemian demograficznych, które spowodują, że za dwie dekady będą one tworzyły grupę najstarszych demograficznie państw. Wzrost udziału w społeczeństwie osób starszych, w tym sędziwych, oznacza zwiększenie zapotrzebowania na opiekę dla nich. Kraje naszego regionu charakteryzują się familiaryzmem, tzn. modelem, w którym opieka sprawowana jest głównie w ramach nieformalnych sieci wsparcia, w niektórych przypadkach wspomaganych także opieką formalną. Autorzy dowodzą, że należy podejmować odpowiednie działania przygotowujące jednostki i społeczeństwo do starości demograficznej – zwłaszcza, że największy udział w społeczeństwie osób starszych z luką opiekuńczą można odnotować w krajach takich jak Węgry, Polska, Słowenia czy Estonia.

Autorzy artykułu pt. *Aktualne trendy w optymalizacji i uszczelnieniu systemów podatkowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej* prześledzili zmiany legislacyjne w obszarze systemów podatkowych na przestrzeni ostatnich lat. Na podstawie przeprowadzonych analiz porównawczych doszli do wniosku, że te państwa, które według wyliczeń Komisji Europejskiej borykają (borykały) się z największą luką w podatku VAT (z wyłączeniami na największą skalę), podjęły zarazem w ostatnim czasie najszerzej zakrojone starania celem uszczelnienia systemu w tym względzie. Natomiast stan rozwoju współczesnych systemów podatkowych państw Europy Środkowo-Wschodniej w sferze opodatkowania dochodów nie odbiega w sposób znaczący od mechanizmów funkcjonujących w wysokorozwiniętych państwach europejskich – generalnie są one nieco prostsze i łagodniejsze fiskalnie.

Rynki pracy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wobec globalnych wyzwań to tytuł kolejnego opracowania, w którym uwaga skupiona jest na zagadnieniach rynku pracy i potencjale kapitału ludzkiego. Z przeprowadzonych badań wyłania się obraz krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako regionu, w którym nie do końca docenia się możliwości, jakie daje rozwój potencjału kapitału ludzkiego i rynku pracy dzięki uczeniu się przez całe życie. Umiejętności dzieci i młodzieży, a także dorosłych są z reguły niższe niż

w krajach UE i OECD. Co więcej, do 2040 roku liczba osób zatrudnionych w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej będzie się zmniejszać szybciej niż w większości krajów Europy Zachodniej.

W kolejnym artykule pt. *Dobre praktyki giełd państw Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych* autorzy dokonują interesującego zestawienia praktyk i polityki w zakresie CSR w krajach naszego regionu. Okazuje się, że największą liczbę dobrych praktyk stosowanych przez giełdy w celu stymulowania polityki CSR – dziesięć – zaobserwowano na rynkach Litwy, Łotwy i Estonii, co jest związane z przynależnością giełd z tych państw do globalnego aliansu, którego częścią jest amerykański NASDAQ. Tylko niewiele mniej, bo dziewięć, dobrych praktyk zidentyfikowano na polskiej giełdzie.

W artykule pt. *Inwestycje jako metoda walki z wybranymi rodzajami wykluczenia w regionach i państwach Europy Środkowo-Wschodniej* dowiedziono, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) dostrzegają kluczową rolę instytucji publicznych, a w szczególności zastosowanie środków finansowych czy rozwiązań instytucjonalnych w osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju. Natomiast inwestycje jako metoda walki z wykluczeniem mają odmienny charakter w przypadku każdego z wymienionych typów ekskluzji.

Autorki opracowania pt. *Rola cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej* zauważają, że większość gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest wciąż na etapie Gospodarki 3.0. Pozytywnym wyjątkiem są jedynie Estonia i Czechy. Przedsiębiorstwa z pozostałych państw naszego regionu, w tym z Polski, w niewielkim stopniu włączają się w procesy automatyzacji produkcji, wykorzystania druku 3D, analizy *big data* oraz korzystania z chmur obliczeniowych. Pod względem poziomu innowacyjności gospodarki kraje Europy Środkowo-Wschodniej należą w najlepszym razie do umiarkowanych innowatorów.

W kolejnym artykule pt. *Potencjał rolnictwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań globalnych* wykazano, że rolnictwo w krajach Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzuje się znacznym potencjałem produkcyjnym, który jest stosunkowo mało intensywnie wykorzystywany. Ma ono duże możliwości ekspansji eksportowej i zajmowania pozycji znaczącego gracza na globalnym rynku żywności. Rolnictwo naszego regionu już dzisiaj osiąga korzystne wyniki produkcyjne w przeliczeniu na mieszkańca. Przykładowo produkcja mięsa na 1 mieszkańca wynosi 76,7 kg (82,1% średniego poziomu dla UE28), a poziom produkcji mleka na mieszkańca stanowi prawie 95,0% przeciętnej produkcji dla UE28.

Wreszcie w ostatnim opracowaniu pt. *System wsparcia start-upów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej* poszczególne kraje naszego regionu przeanalizowano pod względem dojrzałości systemu wsparcia start-upów, biorąc pod uwagę 10 czynników: od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, przez systemy podatkowe, ochronę własności

intelektualnej, aż po przedsiębiorczość akademicką i programy wsparcia przedsiębiorczości agencji rządowych oraz pozycję funduszy VC. Wyniki badania pozwoliły zidentyfikować dwa kraje w randze lidera wspierania start-upów (Estonia, Polska), cztery kraje w randze wschodzących gwiazd (Czechy, Litwa, Słowenia i Węgry) oraz sześć krajów rozwijających się (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Łotwa, Rumunia, Słowacja).

Komitet redakcyjny:

prof. dr hab. Hanna Godlewska-Majkowska

dr hab. Piotr Wachowiak, prof. SGH

dr Mariusz Strojny (redaktor naukowy)

dyr. Bartosz Majewski

Noty o autorach

Hanna Godlewska-Majkowska, profesor nauk ekonomicznych, kierownik Zakładu Otoczenia Biznesu w Instytucie Przedsiębiorstwa w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, profesor zwyczajny w Instytucie Przedsiębiorstwa. Obecnie pełni w SGH funkcję prorektora ds. współpracy z otoczeniem. Specjalizuje się w badaniach nad lokalizacją przedsiębiorstw, przedsiębiorczością lokalną i regionalną oraz atrakcyjnością inwestycyjną regionów. Autorka ponad 200 publikacji. Wypromowała sześciu doktorów. Badania prowadzone przez prof. dr hab. H. Godlewską-Majkowską i jej zespół są od 2008 roku podstawą opracowania raportów atrakcyjności inwestycyjnej polskich województw, powiatów i gmin na zamówienie PAIH (d. PAIIZ) oraz raportu „Gmina na 5!”.

Piotr Wachowiak, Prorektor ds. Nauki i Zarządzania w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz Dyrektor Instytutu Zarządzania SGH. W latach 90. pracował w Urzędzie Gminy Warszawa Centrum jako zastępca dyrektora zarządu Dzielnicy Żoliborz oraz jako dyrektor Wydziału Budynków Komunalnych. W latach 2001–2009 był dyrektorem administracyjnym i kanclerzem w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a od 2012 do 2016 roku prodziekanem Kolegium Zarządzania i Finansów. Specjalizuje się w zarządzaniu zasobami ludzkimi, negocjacjach, kapitale intelektualnym przedsiębiorstw, zarządzaniu wiedzą w przedsiębiorstwie oraz społecznej odpowiedzialności biznesu. Członek kapituły Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP.

Mariusz Strojny, adiunkt w Instytucie Zarządzania Wartością oraz Pełnomocnik Rektora ds. Transferu Technologii w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a także Partner w Kancelarii Patentowej Kluczevska-Strojny. Wcześniej przez 17 lat pracował w międzynarodowej firmie doradczej KPMG, gdzie kierował zespołem Zarządzania Wiedzą i Badań Rynkowych. Specjalizuje się w zarządzaniu wiedzą i kapitałem intelektualnym, ochronie własności przemysłowej, wycenie firm i własności przemysłowej, komercjalizacji i transferze technologii.

Bartosz Majewski, dyrektor Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz współpracownik Instytutu Zarządzania SGH. Brał udział w wielu projektach doradczych i eksperckich. Specjalizuje się w rozwijaniu przedsiębiorczości i edukacji przedsiębiorczej, zarządzaniu strategicznym, reorientacji strategicznej i restrukturyzacji przedsiębiorstw.

*Maria Lissowska, Piotr Maszczyk, Mariusz Próchniak,
Ryszard Rapacki, Aleksander Sulejewicz*

Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią

Celem badania jest analiza ścieżek wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji krajów Europy Środkowo-Wschodniej na tle Europy Zachodniej. Uwzględniamy w nim rolę instytucji jako czynnika odpowiadającego za zmniejszanie luki w poziomie rozwoju między nowymi i starymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej (UE). Nakreśliśmy też możliwe przyszłe kierunki tempa konwergencji.

Wzrost gospodarczy i realna konwergencja – obraz empiryczny

Analiza obejmuje 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW11), które w latach 2004–2013 weszły do Unii Europejskiej (Bułgaria, Czechy, Chorwacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry). Najważniejszym celem w tej części rozdziału jest ocena przebiegu ścieżek wzrostu gospodarczego w tych krajach na tle podobnego procesu w Europie Zachodniej. Ramy czasowe analizy zawierają się pomiędzy początkiem transformacji ustrojowej w badanych krajach (1990 r.) a rokiem 2018. Reprezentantem Europy Zachodniej jest grupa „starych” państw członkowskich Unii Europejskiej przed jej pierwszym rozszerzeniem na Wschód w 2004 r. (UE15).

W ocenie ścieżek wzrostu gospodarczego w krajach badanej grupy w latach 1990–2018 należy uwzględnić głębokie załamanie gospodarcze (tzw. recesję transformacyjną), które nastąpiło w krajach EŚW w efekcie uruchomienia procesu transformacji systemowej. Przystawienie byłych gospodarek centralnie planowanych na tory gospodarki rynkowej spowodowało w początkowym okresie transformacji skumulowany spadek poziomu produkcji i dochodu narodowego sięgający od ok. 18% w Polsce do blisko 65% na Litwie (Rapacki, 2001). Okres recesji transformacyjnej w krajach regionu trwał od dwóch lat w Polsce do nawet ośmiu lat w Bułgarii.

Recesja transformacyjna spowodowała, że luka w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią i Europą Zachodnią w początkowych latach transformacji ustrojowej jeszcze się powiększyła. Tytułem przykładu, o ile w 1989 r. (tj. ostatnim roku istnienia gospodarki socjalistycznej) poziom PKB per capita liczony z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (PSN) stanowił w Polsce 38% średniego poziomu w krajach UE15, to w 1991 r. (kiedy zakończyła się recesja transformacyjna w naszym kraju) wskaźnik ten obniżył się do 32% (Rapacki, 2009). Warto też w tym kontekście dodać, że przed rozpoczęciem transformacji Polska należała do najsłabiej rozwiniętych gospodarczo krajów w grupie EŚW11 i pod względem wysokości PKB na mieszkańca wg PSN wyprzedzała tylko Rumunię.

Tabela 1 zawiera dane ilustrujące przebieg trajektorii wzrostu gospodarczego w 11 krajach EŚW na tle Europy Zachodniej (średniej dla UE15), z uwzględnieniem skutków recesji transformacyjnej.

Tabela 1. Wzrost PKB w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2018

Kraj	Średnia roczna stopa wzrostu w %	Poziom PKB w 2018 r.		
	1990–2018	1989 = 100	2004 = 100	2010 = 100
Polska	3,2	246	172	131
Bułgaria	0,9	128	153	121
Chorwacja	0,4	113	116	109
Czechy	1,7	165	144	120
Estonia	2,0	178	144	135
Litwa	1,0	132	152	133
Łotwa	0,9	129	143	132
Rumunia	1,6	157	161	134
Słowacja	2,5	202	169	126
Słowenia	1,8	169	130	115
Węgry	1,6	157	126	122
UE15 ^a	1,3	147	118	112

^a Średnia ważona.

Przy obliczaniu wskaźników wzrostu o podstawie 1989 = 100 wykorzystano także historyczne dane Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR), odwołujące się do 1989 r.

Źródło: Eurostat (2019); Komisja Europejska (European Commission, 2018); GUS (2019); obliczenia własne.

Jak wynika z danych tabeli, najszybciej rosnącą gospodarką w całej badanej zbiorowości była Polska. Średnia roczna stopa wzrostu PKB w latach 1990–2018 była w naszym kraju najwyższa w grupie EŚW11 i blisko trzykrotnie wyższa niż w krajach UE15. Zbliżone tendencje charakteryzowały trajektorie rozwojowe Polski i tych dwóch grup odniesienia

w latach 2004–2018, tj. po wejściu Polski do UE. Sytuacja nieco się zmieniła pod tym względem w okresie 2010–2018. Zróżnicowanie osiągniętej dynamiki rozwojowej znacznie się w tym czasie zmniejszyło – zarówno w obrębie krajów EŚW, jak i w relacji kraje EŚW11 – średnia dla UE15.

W latach 1990–2018 PKB zwiększył się w Polsce – jako jedynym kraju w analizowanej zbiorowości – blisko dwuipółkrotnie (wskaźnik równy 246). Oznaczało to średnią roczną stopę wzrostu (z uwzględnieniem recesji transformacyjnej w latach 1990–1991) w wysokości 3,2%. Jedynym krajem transformacji, który osiągnął porównywalną dynamikę rozwojową, była Słowacja (2,5% rocznie). Średnia stopa wzrostu gospodarczego w latach 1990–2018 była w Polsce w przeliczeniu rocznym prawie trzykrotnie wyższa (3,2%) niż przeciętnie w krajach unijnej piętnastki (1,3%). Szybszy wzrost gospodarczy niż UE15 osiągnęły także Słowacja, Estonia, Słowenia, Czechy, Rumunia i Węgry. Na drugim krańcu znalazły się Chorwacja, Bułgaria, Łotwa i Litwa, gdzie trajektoria wzrostu gospodarczego przebiegała poniżej poziomu wyznaczonego przez średnią dla UE15.

W okresie po wejściu do UE PKB wzrósł w Polsce o 72% (tj. w tempie ok. 4,2% średnio rocznie). Podobnie jak w całym okresie transformacji systemowej nasz kraj zajmował pod tym względem pozycję lidera w grupie nowych krajów członkowskich UE (zbliżony wynik miała w tym czasie Słowacja – 69%). Równocześnie Polska osiągnęła też znacznie wyższe tempo wzrostu w stosunku do krajów UE15. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że w latach 2004–2018 wszystkie kraje EŚW11, z wyjątkiem Chorwacji, osiągnęły wyższą dynamikę wzrostu gospodarczego niż średnio gospodarki UE15, co było równoznaczne ze zmniejszaniem historycznej luki w poziomie zamożności w stosunku do Europy Zachodniej.

Mimo że jako jedyny kraj członkowski Unii Europejskiej Polska nie doświadczyła recesji wywołanej globalnym kryzysem finansowym 2008+, w pokryzysowych latach 2010–2018 utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów EŚW; równocześnie znacznie zmniejszyła się także tak rozumiana jej przewaga komparatywna wobec państw unijnej piętnastki (łańcuchowe wskaźniki wzrostu PKB wyniosły w tym okresie odpowiednio 131 i 112). Zmiany te były głównie wynikiem znacznego spowolnienia dynamiki rozwojowej w Polsce – średnia roczna stopa wzrostu PKB wyniosła w tych latach 3,2% i była o 1 punkt procentowy (p.p.) niższa niż w okresie 2004–2018, tj. po naszym przystąpieniu do UE (4,2%). Nie można wykluczyć, że omawiane tu zjawiska są pierwszym zwiastunem sygnalizowanych przez nas w innych badaniach sekularnych zmian dotychczasowych trajektorii rozwojowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej i zahamowania, a nawet odwrócenia, procesu realnej konwergencji polskiej gospodarki w stosunku do krajów UE15 (Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2016).

W rezultacie łącznego oddziaływania przedstawionych wyżej tendencji Polsce udało się w latach 1990–2018 znacznie zmniejszyć dystans w poziomie zamożności do wszystkich

(z wyjątkiem Irlandii) dotychczasowych krajów członkowskich Unii. Zmiany relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki były w tym przypadku nie tylko skutkiem szybszego tempa wzrostu gospodarczego, ale także zróżnicowanych trendów demograficznych oraz kierunków i tempa zmian realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach¹.

Proces realnej konwergencji przebiegał w Polsce najszybciej w stosunku m.in. do Portugalii i Grecji. W przypadku tego drugiego kraju Polska całkowicie zamknęła lukę rozwojową w 2015 r., a w następnych latach wyprzedziła go pod względem wysokości PKB per capita. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że scenariusz ten powtórzy się w najbliższych latach w odniesieniu do Portugalii. Uwiarygadnia to m.in. najnowsza prognoza MFW, z której wynika, że pod względem tak mierzonego poziomu zamożności Polska wyprzedzi Portugalie już pod koniec 2019 r. (IMF, 2019)².

Tabela 2. Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE15 w latach 1989–2018 (PKB per capita wg PSN, UE15 = 100)

Kraj	1989	2004	2010	2017	2018 ^a
Polska	38	43	57	65	67
Bułgaria	47	30	42	47	48
Chorwacja	51	50	54	57	58
Czechy	75	69	76	82	83
Estonia	54	48	69	73	75
Litwa	55	44	67	73	75
Łotwa	52	41	57	63	65
Rumunia	34	30	49	58	60
Słowacja	59	50	69	71	73
Słowenia	74	75	74	78	80
Węgry	56	55	61	64	65

^a Dane szacunkowe.

Źródło: MFW dla 1989 r. (IMF, 2005); Eurostat dla lat 2004 i 2010; Komisja Europejska dla lat 2017–2018 (European Commission, 2018); obliczenia własne.

¹ 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 UE15 nastąpił spory przyrost demograficzny o ok. 10,6% (z 369 mln do 408 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy stopami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wyniosła 3,2% rocznie, natomiast w krajach UE-15 – średnio 1,1% rocznie.

² Według tego źródła danych, PKB na 1 mieszkańca wg PSN w Polsce był już bardzo blisko poziomu w Portugalii w 2018 r. (odpowiednio 31 939 i 32 006 USD). Na liście najbardziej zamożnych państw świata Polska zajmowała wówczas 45., a Portugalia 44. miejsce. Zgodnie z prognozą MFW, w 2019 r. wielkości te mają osiągnąć odpowiednio 33 409 USD w Portugalii oraz 33 474 USD w Polsce (IMF, 2019).

Jak widać w tabeli 2, PKB na 1 mieszkańca według PSN w 2018 r. stanowił w Polsce 67% średniej dla krajów UE15³. Oznacza to, że między rokiem 1989 a 2018 nasz kraj odrobił 29 p.p. dystansu rozwojowego do starej Unii, z czego aż 24 punkty – już po wejściu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2018). Oznacza to m.in., że tempo realnej konwergencji wyraźnie w Polsce przyspieszyło po wejściu do Unii Europejskiej – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 p.p. w przeliczeniu rocznym, o tyle w okresie 2004–2018 zwiększyło się czterokrotnie – do blisko 2 p.p. rocznie.

Wyniki Polski prezentują się dość korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z Europy Środkowo-Wschodniej, szczególnie w perspektywie całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2018 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem w procesie realnej konwergencji względem krajów UE15.

Jak dowodzą dane zawarte w tabeli 2, w całym dotychczasowym okresie transformacji systemowej luka w poziomie zamożności wobec Europy Zachodniej się zmniejszyła, choć w zróżnicowanym tempie, we wszystkich krajach EŚW11. Oprócz Polski najszybciej dystans rozwojowy zmniejszały Rumunia (26 p.p.), Estonia (21 p.p.) i Litwa (20 p.p.), zaś najwolniej – Bułgaria (1 p.p.), Słowenia (6 p.p.) i Chorwacja (7 p.p.).

Hierarchia ta zmieniła się po rozszerzeniu Unii Europejskiej na Wschód w 2004 r. W latach 2004–2018 proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie (31 p.p.), w Rumunii (30 p.p.) i Estonii (27 p.p.), a w następnej kolejności – w Polsce i na Łotwie (po 24 p.p.) oraz w Słowacji (23 p.p.). Najwolniej zaś lukę rozwojową w stosunku do Europy Zachodniej zmniejszały Słowenia (5 p.p.) i Chorwacja (8 p.p.).

Proces zmniejszania luki rozwojowej krajów EŚW11 wobec UE15 zostanie także zbadany przy użyciu dwóch popularnych w literaturze ekonomicznej miar konwergencji: β i σ . Konwergencja β występuje, jeżeli kraje słabiej rozwinięte wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż kraje wyżej rozwinięte. Konwergencja σ oznacza spadek w czasie zróżnicowania dochodów per capita między krajami, mierzonego np. odchyleniem standardowym logarytmów naturalnych PKB per capita. Oba rodzaje konwergencji są ze sobą powiązane. Wymagają one jednak odmiennych metod weryfikacji i – przynajmniej w teorii – nie muszą występować jednocześnie.

Analiza zjawiska zbieżności β i σ jest przeprowadzona dla 26 krajów Unii (11 państw EŚW w stosunku do 15 krajów Europy Zachodniej). Konwergencja jest weryfikowana zarówno na poziomie krajów, jak i na poziomie dwóch obszarów (średnie dla grup EŚW11 i UE15). Badanie obejmuje okres 1995–2018. Aby ocenić, czy po rozszerzeniu UE w 2004 r.

³ Warto jednak pamiętać, że w przeliczeniu według rynkowego (bieżącego) kursu walutowego PKB Polski stanowił w 2017 r. tylko 37% średniego poziomu w krajach UE15 (obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu).

nastąpiło przyspieszenie procesu konwergencji, obliczenia zostały także wykonane dla dwóch krótszych podokresów: 1995–2004 i 2004–2018. Podstawy teoretyczne, wyniki badania dla innych okresów oraz przegląd literatury zawiera praca Próchniaka (2018a).

W celu weryfikacji zbieżności β szacujemy równanie regresji, gdzie zmienną objaśnianą jest tempo wzrostu realnego PKB per capita wg PSN, a zmienną objaśniającą jest logarytm naturalny PKB per capita wg PSN w roku początkowym. Konwergencja β występuje, jeśli w takim modelu regresji oszacowanie parametru stojącego przy początkowym poziomie dochodu jest ujemne i istotne statystycznie. Oznacza to, że związek między początkowym poziomem rozwoju a przyszłym tempem wzrostu produkcji jest ujemny.

Wyniki weryfikacji zbieżności β w badanej grupie krajów są przedstawione w tabeli 3 i na rysunku 1. Wyniki potwierdzają występowanie konwergencji β w okresie 1995–2018. Kraje słabiej rozwinięte w 1995 r. wykazywały przeciętnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego w latach 1995–2018. Zbieżność jest potwierdzona zarówno dla indywidualnych 26 krajów, jak i dwóch obszarów (średniej dla EŚW11 i średniej dla UE15).

Tabela 3. Konwergencja β między 26 krajami UE

Wyszczególnienie	1995–2018	1995–2004	2004–2018
lnPKB(0)	-0,0206 (0,000)	-0,0187 (0,001)	-0,0234 (0,000)
Stała	0,2286 (0,000)	0,2195 (0,000)	0,2574 (0,000)
R^2	63,51%	38,77%	52,02%
R^2 skorygowany	61,99%	36,22%	50,02%
Liczba obserwacji	26	26	26
Występowanie zbieżności β	tak	tak	tak

Zmienną objaśnianą jest średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB per capita wg PSN. W wierszach lnPKB (0) oraz Stała podane są oceny parametrów równania regresji oraz ich poziomy istotności (w nawiasie).

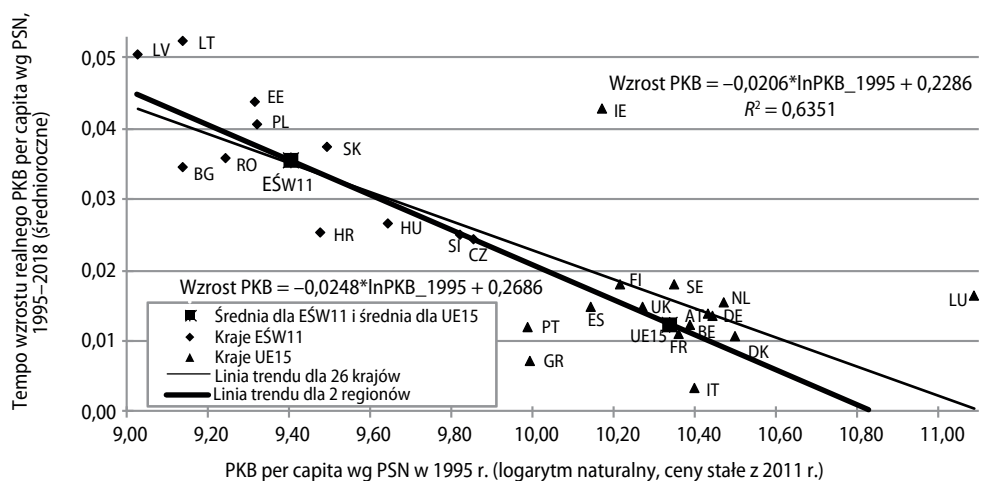
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2019).

Na rysunku 1 widać, że punkty przedstawiające kraje Europy Środkowo-Wschodniej są umieszczone w lewej górnej części wykresu, zaś punkty obrazujące państwa Europy Zachodniej leżą w prawej dolnej części. Oznacza to, że kraje EŚW11, które w połowie lat 90. XX w., czyli po zakończeniu recesji transformacyjnej, charakteryzowały się niższym dochodem na mieszkańca niż kraje UE15, wykazały szybszy wzrost produkcji. W efekcie różnice w poziomie rozwoju między nowymi i starymi członkami UE się zmniejszyły (choć są nadal duże).

Uzyskane wyniki, potwierdzające występowanie konwergencji β , reprezentują przeciętne ścieżki (trend) wzrostu gospodarczego w badanej grupie krajów. Ścieżki wzrostu poszczególnych krajów mogą jednak odbiegać od tego trendu. Na przykład, średnie tempo

wzrostu PKB Irlandii, wynoszące ponad 4% rocznie, było porównywalne z tempem wzrostu gospodarczego Polski i Estonii, krajów charakteryzujących się znacznie niższym poziomem dochodu. Z kolei Bułgaria, która wykazywała podobny PKB per capita w 1995 r. jak Litwa i Łotwa, zanotowała o ponad 1,5 p.p. wolniejszą dynamikę produkcji. Oznacza to, że mimo tendencji konwergencyjnych w całej grupie EŚW11, w poszczególnych krajach stopień redukcji luki dochodowej wobec Europy Zachodniej był różny (co zostało pokazane we wcześniejszej części rozdziału).

Rysunek 1. Konwergencja β między 26 krajami UE



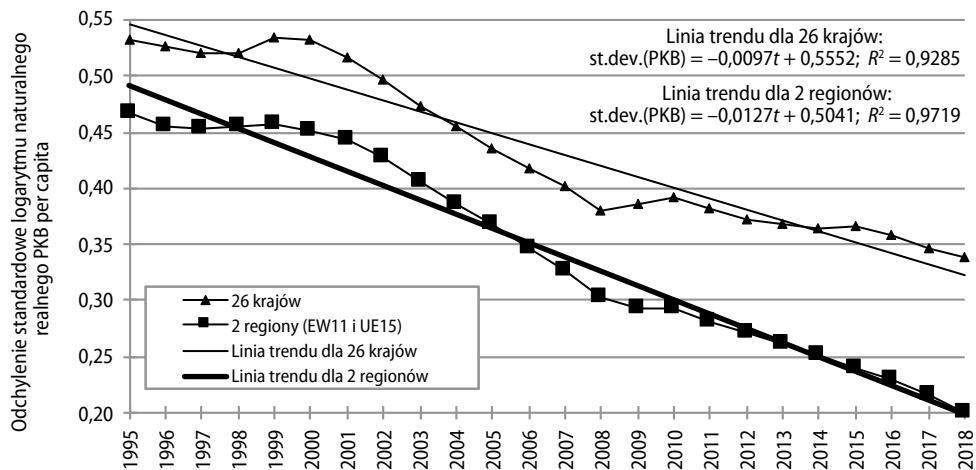
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW.

Weryfikacji występowania zbieżności σ dokonujemy na podstawie odchylenia standardowego logarytmów PKB per capita wg PSN między krajami w kolejnych latach. We wnioskowaniu pomocne jest oszacowanie linii trendu. Wyniki są przedstawione na rysunku 2.

W skali całego okresu 1995–2018 26 krajów UE wykazywało wyraźną konwergencję σ . Zróżnicowanie PKB per capita między 26 krajami oraz między dwiema grupami (EŚW11 i UE15) malało. Oznacza to, że dochody na mieszkańca w krajach Unii stopniowo się wyrównywały.

Proces konwergencji nie był stały w czasie. Wyniki zbieżności β dla poszczególnych podokresów pokazują, że po rozszerzeniu UE nastąpiło przyspieszenie tempa zbieżności. Ocena parametru przy zmiennej: początkowy poziom dochodu dla lat 2004–2018 jest w wartości bezwzględnej wyższa niż dla lat 1995–2004. Implikuje to, że po rozszerzeniu UE taki sam dystans rozwojowy względem Europy Zachodniej wiązał się dla krajów EŚW z szybszym przeciętnie tempem wzrostu gospodarczego.

Rysunek 2. Konwergencja σ między 26 krajami UE



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW.

Istnieje wiele kanałów oddziaływania, które doprowadziły do występowania i przyspieszenia konwergencji po rozszerzeniu UE. Można wśród nich wymienić: a) wyższą krańcową produktywność czynników wytwórczych w krajach EŚW, b) korzystanie przez biedniejszych członków UE z wysokich technologii bez ponoszenia kosztów związanych z pracami B+R, c) postęp reform rynkowych (a szerzej – instytucjonalnych) w byłych krajach socjalistycznych, d) transfer funduszy pomocowych do niżej rozwiniętych krajów i regionów Unii.

Trzeba jednak pamiętać, że konwergencja nie zachodzi automatycznie i nie ma gwarancji jej kontynuowania. Rysunek 2 pokazuje, iż największy spadek różnic dochodowych występował w latach 2000–2008. W trakcie kryzysu globalnego, tj. w okresie 2008–2010, różnice dochodowe między 26 krajami UE wzrosły, co oznaczało występowanie tendencji dywergencyjnych. W ciągu ostatniej dekady dysproporcje rozwojowe wśród 26 krajów UE nie wykazywały silnej tendencji malejącej. A zatem, bez odpowiedniej polityki gospodarczej oraz właściwych instytucji występujące przez ponad 20 lat tendencje konwergencyjne w Europie mogą się nie utrzymać.

Kolejnym etapem analizy jest dekompozycja tempa wzrostu gospodarczego i ocena roli postępu technicznego we wzroście. Służy do tego metoda rachunkowości wzrostu gospodarczego. Jest ona badaniem empirycznym pozwalającym dokonać dekompozycji tempa wzrostu PKB na część wyjaśnioną zmianami mierzalnych czynników produkcji (pracy i kapitału rzeczowego) oraz na pozostałą część, tzw. resztę Solowa. Ta pozostała część mierzy dynamikę łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity* – TFP). Tempo wzrostu TFP można traktować jako przybliżoną miarę postępu technicznego.

W ramach niniejszej analizy oszacowaliśmy tempo wzrostu TFP oraz wkład TFP we wzrost gospodarczy w poszczególnych krajach EŚW oraz w grupie UE15 jako całości. Przedstawiamy średnie wyniki dla lat 2014–2018 (które pokazują najnowsze tendencje) oraz 2005–2018 (czyli dane dla okresu po największym rozszerzeniu UE na Wschód). Wyniki zawiera tabela 4. Wkłady TFP we wzrost gospodarczy zostały obliczone jako stosunek średniego tempa wzrostu TFP (podanego w drugiej lub trzeciej kolumnie) oraz średniego tempa wzrostu PKB w analogicznym okresie. Metodyka badania i przyjęte parametry przy obliczaniu dynamiki łącznej produktywności czynników wytwórczych zostały przedstawione w pracy Próchniaka (2018b).

Tabela 4. Tempo wzrostu TFP oraz wkład TFP we wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w grupie UE15

Kraj	Tempo wzrostu TFP		Wkład TFP we wzrost gospodarczy	
	2014–2018	2005–2018	2014–2018	2005–2018
Polska	1,9	1,8	48,3	46,2
Bułgaria	1,5	1,1	46,8	33,6
Chorwacja	0,9	-0,3	38,3	-
Czechy	1,6	0,6	45,0	21,5
Estonia	1,4	0,5	40,5	17,2
Litwa	1,1	1,6	34,8	51,1
Łotwa	2,2	1,1	67,3	38,4
Rumunia	2,9	1,5	62,1	42,4
Słowacja	1,1	1,5	31,3	38,6
Słowenia	2,5	0,8	70,3	40,7
Węgry	1,5	0,2	40,2	12,4
UE15 ^a	0,8	0,1	37,6	9,8

^a Średnia ważona wielkością PKB w 2017 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO) i MFW (World Bank, 2019; ILO, 2019; IMF, 2019).

Kraje EŚW, w tym Polska, osiągnęły dobre wyniki w porównaniu z grupą UE15 pod względem zmian łącznej produktywności czynników wytwórczych. W okresie po rozszerzeniu UE tempo wzrostu TFP w grupie UE15 wyniosło 0,1% średniorocznie, co przełożyło się na około 10-procentowy wkład we wzrost gospodarczy. W Polsce TFP w tym okresie zwiększało się o 1,8% rocznie, co stanowiło 46-procentowy wkład we wzrost produkcji. W latach 2005–2018 wszystkie kraje EŚW, z wyjątkiem Chorwacji, zanotowały szybsze tempo wzrostu TFP i wyższe wkłady TFP we wzrost gospodarczy niż UE15. W Chorwacji dynamika TFP była ujemna. Nie należy jednak tego interpretować w kategoriach regresu

technologicznego; rezultat taki jest wynikiem rezydualnej metody liczenia TFP. Szybki wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych w krajach EŚW w porównaniu z Europą Zachodnią był jednym z czynników stymulujących konwergencję dochodową w UE.

Wraz z nadrabianiem dystansu rozwojowego i zmniejszaniem się luki dochodowej między nowymi i starymi krajami członkowskimi Wspólnoty rola TFP jako czynnika przyspieszającego konwergencję zmalała. W latach 2014–2018 przewaga krajów EŚW nad grupą UE15 w dynamice łącznej produktywności się zmniejszyła: np. w Polsce w okresie 2014–2018 TFP rosła w tempie 1,9% rocznie, co przełożyło się na niemal 50-procentowy wkład we wzrost PKB. W grupie UE15 w tym samym okresie produktywność zwiększała się o 0,8% rocznie, a jej wkład we wzrost gospodarczy wyniósł 37,6%.

Złożony obraz europejskiej konwergencji

Společne oczekiwania efektów transformacji systemowej w Europie Środkowo-Wschodniej po przełomie 1989 r. obejmowały przede wszystkim niwelowanie różnic w poziomach życia krajów „za żelazną kurtyną” i krajów Zachodu oraz przemianę demokratyczną likwidującą bariery wolności gospodarczej, społecznej i obywatelskiej (politycznej i kulturowej). Nadzieją i *explicite* programem polityczno-gospodarczym w zapewne wszystkich społeczeństwach Europy postsocjalistycznej było i jest dogonienie Zachodu pod względem „dochodu na głowę” i dołączenie do „rodziny” wolnych krajów demokratycznych. Konwergencja ku Zachodowi, w jego współczesnej kapitalistycznej wersji, o ile taką da się precyzyjnie zdefiniować, jest zatem pojęciem normatywnym, tj. teoretycznie pożądanym i definiującym zestaw działań społecznie zalecanych. Osiąganiu dość powszechnie aprobowanych celów służyć mają liczne mechanizmy integracji w Unii Europejskiej, np. wspólny rynek i swoboda przemieszczania się, fundusz spójności i polityka regionalna, dopłaty do produkcji rolniczej, wspólnotowe instytucje i legislacja, już w ponad dwóch trzecich regulująca życie społeczno-gospodarcze krajów członkowskich itp.

Ekonomiści analizują konwergencję także jako pojęcie pozytywne, opisowe. W tym rozdziale analizie poddaliśmy najważniejsze rodzaje konwergencji dochodowej oraz zmierzylimy konwergencję β i σ . Wnioski wydają się potwierdzać, że nadzieje pokładane w „wielkiej transformacji” i „wielkiej integracji” zasadniczo się spełniają: po 1995 r. luka dochodowa wobec Europy Zachodniej się zmniejszyła, zaś po wstąpieniu do UE w 2004 r. w nowych krajach członkowskich proces jej redukcji uległ przyspieszeniu.

Obraz wielkiej europejskiej konwergencji jest jednak bardziej złożony. Zasygnalizujemy tu kilka tendencji, opierając się na nowych badaniach empirycznych innych zespołów. Procesy zbieżności gospodarczej (poziomy dochodu, podział dochodu, struktury zakumulowanych zasobów, rodzaje instytucji i tendencje postępu technicznego, dynamiki

regionalnego zróżnicowania, wyniki społecznych konfliktów itp.) nie dają się łatwo zidentyfikować i ich skrótowe zreferowanie tutaj nie pozwala na jednoznaczne wnioski.

Ogólnie rzecz biorąc, dane potwierdzają, że dochód na mieszkańca we wszystkich krajach EŚW11, choć w zdecydowanej większości lat wzrastał, to w każdym roku był niższy od średniej unijnej (dla UE28). Niektóre kraje zanotowały wyraźniejszą zbieżność do tej średniej, lecz inne – szczególnie Bułgaria i Rumunia – nadal istotnie odstają pod względem poziomu dochodu od reszty krajów EŚW.

Wydaje się oczywiste, że domykanie luki dochodowej wobec UE15 dla średnich dochodów na mieszkańca potrwa jeszcze np. dla Polski wiele lat i to przy założeniu braku negatywnych szoków. A przecież nastąpią z dużym prawdopodobieństwem nie tylko szoki egzogeniczne (np. starzenie się społeczeństwa), ale i zaburzenia mające dynamikę wewnętrzną. Światowy kryzys gospodarczy w latach 2008–2010 przerwał tendencje zbieżności w omawianej grupie krajów i osłabił je w latach po kryzysie. Pojawiły się zarówno gospodarcze zjawiska wewnątrzunijne, takie jak kryzys strefy euro (w tym zagrożenie grexitem), niekorzystne społeczne konsekwencje polityki *austerity*, bezład brexitu, jak i zewnętrzne: zrywanie światowych negocjacji handlowych, nasilające się tendencje protekcyjnistyczne, odejście od rozwiązań wielostronnych i zagrożenie wojnami handlowymi. Unia Europejska współtworzyła liberalny światowy ład gospodarczy i była jego znaczącym beneficjentem. Jest jednak wrażliwa na tu wymienione i pominięte światowe zjawiska polityczno-gospodarcze. Efektem może być wzmocnienie zarysowanych tendencji dywergencyjnych związanych z pewną „desolidaryzacją” i fragmentacją pomiędzy krajami i wewnątrz poszczególnych społeczeństw. Ważnym źródłem fragmentacji są odmienne systemy instytucjonalne, w ramach których rozwijał się kapitalizm europejski: liberalny model anglosaski, niemiecki model kontynentalny, skandynawski model socjaldemokratyczny, model południowy – śródziemnomorski, model mieszany – wschodnioeuropejski⁴.

Utrzymywanie się podziałów na odmianę np. północną i południową kapitalizmu zachodnioeuropejskiego oznacza możliwość pojawienia się klastrów (klubów) konwergencyjnych. Zakłóca to klarowny obraz doganiania przez EŚW11 krajów Zachodu: obserwowana komplementarność instytucjonalna oddzielnych gospodarek sprzyja zamykaniu się w dziedzicznych wzorcach kulturowych, ideowych i politycznych (zależność ścieżkowa). Powstać może zatem pytanie: chodzi o doganianie których krajów Zachodu?

Obok trwania różnic instytucjonalnych o różnej głębokości w okresie objętym analizą zarysowały się w starej Unii stare i nowe podziały (i odmienne ścieżki wzrostu): na wysokowydajne, napędzane eksportem (*export-led growth*), zdyscyplinowane pod względem fiskalnym kraje północy i centrum kontynentu oraz na zadłużone (*debt-led growth*),

⁴ W książce pod redakcją Rapackiego (2019) określony mianem „kapitalizmu patchworkowego”.

importochłonne i nieodpowiedzialne fiskalnie (*consumption-led growth*) kraje południa. Zbliżanie się do siebie poziomów rozwoju społecznego i gospodarczego mierzone zbieżnością średnich poziomów dochodu na mieszkańca mieści w sobie różnorodne zjawiska „rozchodzenia” się poziomów dochodu w ramach poszczególnych krajów (rozwarstwienie mierzone np. współczynnikiem Giniego). Zarysowują się procesy ideologicznego i politycznego dysonansu oraz zmian rozpowszechnionych przekonań: przewartościowanie liberalizmu i nieliberalizmu na „starym” Zachodzie i „młodym” Wschodzie, przewaga imigracji na Zachodzie i emigracji na Wschodzie, polaryzacja ideowa i polityczna.

W kontekście konwergencji warto spojrzeć na kwestię nierówności dochodowych oraz wyrównywania się różnic w poziomie rozwoju na szczeblu regionalnym. Wnikliwy jest w tej mierze raport Blanchet, Chancel, Gethin (2019). W konkluzjach raportu autorzy stwierdzają, że nierówności powiększają się w niemal wszystkich krajach, co oznacza, że w żadnym z nich nie osiągnięto, deklarowanego przez ONZ w dokumencie o celach trwałego rozwoju, zadania szybszego wzrostu dochodów osobistych biedniejszych 40% ludności w każdym z krajów w okresie 1980–2017. Było tak również w Europie pomimo względnie łagodniejszego wzrostu poziomu nierówności. W efekcie, badane także przez nas procesy konwergencji nie przeszkodziły temu, że Europę cechują obecnie większe nierówności niż przed 40 laty.

W 39 krajach europejskich uwzględnionych w badaniu francuskich naukowców średnio 10% najlepiej zarabiających osób otrzymało w 1980 r. 29% dochodu narodowego, zaś w 2017 r. było to już 34%. Polska zwiększyła w tym okresie najszybciej udział 10% najlepiej zarabiających w dochodzie narodowym spośród krajów europejskich.

Autorzy cytowanego badania klarownie udokumentowali zarówno fakt, że w czołówce krajów pod względem rosnących wewnętrznych nierówności dochodowych plasują się kraje EŚW, jak i przodownictwo w tym „rankingu” Polski. Wnioskujemy na tej podstawie, że w doganianiu UE15 (*upward convergence*) przodują w Polsce grupy najbogatsze.

Powyższe rozważania prowadzą do konkluzji, iż konwergencja średnich dochodów między krajami wyliczona wcześniej w tym rozdziale skrywa wewnątrz krajową dywergencję dochodową. Badanie nierówności dochodowych w skali całej UE, mierzonych współczynnikiem Theila zdekomponowanym na składowe wewnątrz krajowe i międzykrajowe, pozwala zauważyć, że nierówności wewnątrz krajowe wyjaśniają zdecydowaną większość nierówności unijnej (ok. 90%) oraz że wzrost nierówności dochodowych w Europie także jest wyjaśniany przez rosnące nierówności wewnątrz krajowe, a w znikomym tylko stopniu przez nierówności międzykrajowe (Blanchet i in., 2019, s. 39).

Cóż to może oznaczać? Wydaje się, że jeśli celem społeczno-politycznym krajów EŚW11 jest niwelowanie różnic dochodowych pomiędzy grupami społecznymi (klasami dochodowymi), to dotychczasowe polityki integracji, których efekty mierzymy stwierdzoną konwergencją dochodową β i σ , nie są instrumentami, które wystarczają do osiągnięcia takiego

celu. Czy jednak brak narzędzi integracji (pozostawanie kraju poza UE) mógłby sprawić, że wzrost nierówności byłby jeszcze większy? Potrzebne są dalsze badania.

Ilustrację tendencji do wewnętrznego zróżnicowania dochodów w ramach społeczeństw narodowych odnajdujemy także w innych danych. Przytoczymy je tylko dla Polski, która – jak można wstępnie wnioskować – nie odbiega od cechującej współczesny kapitalizm, we wszystkich jego odmianach, tendencji do wzrostu nierówności dochodowych w aspekcie regionalnym i stratyfikacyjnym.

W raporcie Ministerstwa Finansów (MF) (Chrostek, Klejdysz, Korniluk, Skawiński, 2019) podano skorygowane wskaźniki Giniego mierzące nierówności dochodowe w Polsce. Dotychczas znane dane GUS, oparte na wynikach badań ankietowych, sugerowały wysokość tego wskaźnika równą 0,32. Jednak badania MF oparte na danych zawartych w składanych przez podatników deklaracjach PIT ukazują obraz znacząco wyższych nierówności (ok. 0,40–0,45). Dane potwierdzają także obraz zróżnicowania regionalnego, tj. np. występowanie największych rozpiętości w dochodach w województwie mazowieckim (0,579).

Poczyniona w badaniu MF dezagregacja danych o średnim dochodzie według powiatów wskazuje na jeszcze wyższe nierówności.

Formułuje się czasem hipotezę, że w Polsce w całym badanym okresie występowało przyzwolenie na nierówności dochodowe. Kapitalizm (jakiegokolwiek odmiany) po prostu ze swojej istoty produkuje nierówności i należy przyjąć ten fakt z dobrodziejstwem inwentarza. A nawet wcześniej, w okresie „realnego socjalizmu” akceptowano w Polsce rozwarstwienie dochodowe, które oceniano jako jedno z większych w Europie Wschodniej. Można było wręcz twierdzić, że wschodnioeuropejskie rozwarstwienie dochodowe, pojawienie się wielkich majątków i rosnące szybko rozpiętości majątkowe, są oznakami zbliżania się do wzorców starego kapitalizmu i stabilnych struktur społecznych, w których akumulowano wielkie fortuny od, powiedzmy, XVII w. z jednej strony i w których pojawiają się duże (rzędu kilkunastu procent) grupy społeczne o ujemnym majątku z drugiej (zadłużenie, głównie hipoteczne).

Jednak już w 2008 r. na podstawie comiesięcznych badań opinii publicznej CBOS (dla okresu 1992–2005) dla roku 1997 stwierdzono przełom relacji między nierównościami a subiektywnym dobrostanem. Oznaczało to znaczący spadek poparcia dla nierówności, który współbrzmiał z malejącym zaufaniem do elit politycznych (Grosfeld, Senik, 2008).

Jak pokazuje raport OECD z kwietnia 2019 r. (OECD, 2019a), dla 17 krajów, sklasyfikowanych we wszystkich pięciu modelach rozwiniętego kapitalizmu⁵, dochody średniej klasy dochodowej rosną wolniej niż dochody najwyższe w kilkunastu krajach OECD. Gdyby założyć, że wzrost dochodów w krajach EŚW11 nie wiąże się z rewolucyjnymi zmianami

⁵ W klasyfikacji B. Amable'a (2003): model rynkowy, kontynentalny, socjaldemokratyczny, śródziemnomorski i azjatycki.

struktury (tj. bogaci pozostają relatywnie bogatymi, a biedni pozostają relatywnie biednymi w miarę wzrostu zamożności kraju), to nasuwa się wniosek, że stwierdzona w tym rozdziale konwergencja typu sigma nie zmienia wewnętrzspołecznych podziałów. Inaczej mówiąc, doganianie gospodarek, w których podział dochodu jest coraz bardziej nierównomierny, oznacza kontynuację wewnętrznych nierówności i podporządkowanie się wzorcom, które wzbudzają na początku XXI w. rosnące niezadowolenie społeczne, polaryzację ideologiczną i konflikty polityczne⁶.

Jednym z konkretnych wymiarów owych konfliktów jest poziom płac realnych i udział płac w dochodzie narodowym. Na przykład, udział płac w dochodzie narodowym w krajach strefy euro (UE12) spadał w ciągu ostatnich dwóch dekad. Pomimo tego powolnego spadku udział płac w dochodzie narodowym w krajach Europy Zachodniej jest jednak (nadal?) wyższy o ok. 7 p.p. niż w krajach EŚW. Wskazywałoby to na bardziej nierównomierny i bardziej niesprawiedliwy podział owoców wzrostu gospodarczego (i konwergencji) w tych krajach.

Pojawia się w tym momencie wielkiej wagi pytanie, na które nie ma na razie odpowiedzi w badaniach empirycznych (ani teoretycznych) – czy mamy tu do czynienia z zależnością przyczynową, tj. czy utrzymujące się i rosnące nierówności powodują krystalizację ideologiczną przekonań antyliberalnych i/lub antyunijnych? Gdyby politologiczne badania świadomości społecznej (rozpowszechnionych przekonań) i wyznawanych wartości potwierdziły związek z panującymi nierównościami ekonomicznymi, to mielibyśmy *prima facie* asumpt do wyjaśniania pojawienia się i realizacji koncepcji określanych mianem „nie-liberalnej demokracji” lub „autorytarnego kapitalizmu” i związanej z tym polaryzacji politycznej (konsolidacji systemów dwupartyjnych) w krajach EŚW¹¹.

Obok ideowych (wartości europejskie, rozwój) i politycznych (demokracja, gwarancje pokojowego współistnienia) motywów ojców założycieli dzisiejszej Unii Europejskiej międzynarodowa integracja gospodarcza zyskała mocne poparcie (neoklasycznej) ekonomii głównego nurtu, w której przekonywano, że z definicji otwarcie rynków oraz umocnienie procesów konkurencji pobudzi wzrost gospodarczy i zainicjuje konwergencję. Teoretyczne postulaty formułowano w wersji słabszej (konwergencja warunkowa) i mocniejszej (konwergencja bezwarunkowa, absolutna). Ich realizacja praktyczna w postaci działań społeczno-politycznych zdaje się napotykać różnorodne przeszkody osłabiające upowszechnienie się tego przekonania.

Odmienności determinant materialnych (zasoby czynników produkcji, poziomy wydajności, struktury, technologiczna „głębokość” kapitału, poziomy zdrowotności i kwalifikacji), zależność ścieżkowa, formalne i nieformalne instytucje (np. kręte ścieżki postsowietyzmu), nasilające się ograniczenia międzynarodowe stwarzają przychylny klimat ideologiczny

⁶ Ważną i wpływową pracą jest w tym obszarze Piketty (2015).

dla pojawienia się idei wyjątkowości narodowej. Przekonania o wyjątkowości np. danego narodu mogą się aktualizować na sprzyjającym kulturowym podłożu (obecnie dominujące wzorce tożsamości narodowej i patriotyzmu), w obliczu perswazyjnej skuteczności i empirycznego (historycznego) uprawdopodobnienia dawnej i/lub obecnej wyjątkowości, wreszcie przy dyskontowaniu politycznych korzyści ideologicznej strategii przez partie rządzące. Cytując Viktora Orbána: „Naród węgierski nie jest prostą sumą jednostek, lecz jest wspólnotą, która potrzebuje organizacji, wzmocnienia i rozwoju i w tym sensie państwo, które budujemy, jest państwem nieliberalnym (*illiberal*), nie-liberalnym (*non-liberal*). Nie zaprzecza ono fundamentalnym wartościom liberalizmu, takim jak wolność itp. Ale nie czyni z tej ideologii centralnego składnika organizacji państwowej, lecz zamiast niego stosuje swoiste, narodowe podejście” (Orbán, 2014). Zbadanie i lepsze zrozumienie wzajemnych zależności pomiędzy sukcesami i niepowodzeniami konwergencji oraz stosowanymi do jej osiągnięcia narzędziami polityki społeczno-gospodarczej a świadomością społeczną i decyzjami wyborczymi stanowią wielkie wyzwanie dla nauk społecznych obecnej dekady.

Rola instytucji w procesie wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji

Badając wpływ instytucji na tempo wzrostu gospodarczego, należy zwrócić uwagę na dwa aspekty tego zagadnienia. Pierwszy z nich dotyczy „instytucjonalnej przewagi komparatywnej”. Jest to w istocie kluczowy czynnik zwiększający bądź ograniczający międzynarodową konkurencyjność gospodarek. Konkretnie rozwiązania instytucjonalne mogą zwiększać efektywność wybranego w trybie decyzji politycznej bądź ukształtowanego w drodze ewolucyjnej modelu gospodarczego – albo też ją ograniczać. Nieelastyczne rynki pracy będą z pewnością negatywnie wpływały na konkurencyjność gospodarek, które opierają swoją przewagę komparatywną na taniej sile roboczej (np. Portugalia, Grecja, Hiszpania), ale nie będą miały tak negatywnego wpływu na kraje wytwarzające produkty, których podstawową przewagą konkurencyjną jest wysoka jakość (np. Niemcy, Szwecja). Podobnie, o ile oparcie systemu władztwa korporacyjnego na bankowości uniwersalnej, z wysoką partycypacją pracowników na różnych szczeblach zarządzania i uwzględnieniem stanowiska interesariuszy przedsiębiorstwa, doskonale się sprawdza w systemach, w których innowacyjność ma charakter narastający i polega na stopniowym i ciągłym ulepszaniu produktów (np. Austria, Niemcy), to zdecydowanie ogranicza ono możliwości tworzenia innowacji przełomowych. Wówczas znacznie lepiej jest wykorzystywać jako główne narzędzie systemu ładu korporacyjnego rynki kapitałowe, obudowane mechanizmami zapewniającymi finansowanie pomysłów inwestycyjnych na wczesnym etapie

rozwoju („anioły biznesu”, fundusze typu *venture capital*) i umożliwiające inwestorom osiągnięcie przeciętnie wysokich stóp zwrotu z ich inwestycji (np. USA).

Wykorzystywanie „instytucjonalnej przewagi komparatywnej” jest szczególnie istotne dla krajów znajdujących na niskim i średnim poziomie rozwoju gospodarczego, w których wzór uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy nieustannie się zmienia. O ile bowiem w przypadku USA czy Niemiec można przyjąć, że ich specjalizacja produkcyjna ma charakter trwały i podlega bardzo niewielkim zmianom, to już w Polsce i pozostałych krajach EŚW podstawy konkurencyjności gospodarki nieustannie ewoluują. Kluczową kwestią wydaje się zatem umiejętne dopasowywanie instytucjonalne, tak aby utrzymać przewagę komparatywną. Instytucje, które świetnie sprawdzają się na etapie wzrostu opartego na imitacjach i wykorzystaniu napływającego do kraju strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, okażą się suboptymalne w sytuacji, w której środek ciężkości zostanie przesunięty z produkcji podzespołów i elementów w ramach łańcucha dostaw korporacji międzynarodowych na produkty finalne o wysokiej wartości dodanej, ucieleśniające najnowsze technologie. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że jeśli do zmiany instytucjonalnej nie dojdzie, to nie będzie również możliwa zmiana czynników utrzymujących wysokie tempo wzrostu gospodarczego.

W kontekście poczynionego powyżej spostrzeżenia nie najlepszym rozwiązaniem wydaje się oparcie modelu kapitalizmu w danym kraju na zestawie hybrydowych instytucji. Uzyskanie instytucjonalnej przewagi komparatywnej jest bardzo trudne, jeśli układ instytucjonalny nie jest dopasowany do istniejących czynników wzrostu w danej gospodarce lub jeśli model kapitalizmu w tej gospodarce w różnych jej obszarach instytucjonalnych zawiera rozwiązania przyjęte, często w przypadkowy sposób, z różnych układów modelowych (patchworkowość). Wówczas nie ma mowy o komplementarnych wobec siebie instytucjach i w każdym z wchodzących w grę obszarów występują niedopasowane do siebie rozwiązania.

Niestety w tym kontekście ocena zmian instytucjonalnych obserwowanych w polskiej gospodarce może być co najwyżej neutralna, jeśli nie negatywna z punktu widzenia ich wpływu na jej konkurencyjność i przyszłą ścieżkę wzrostu gospodarczego. Hybrydowy charakter polskiego modelu kapitalizmu jest silnie związany z uwarunkowaniami i sekwencją reform wprowadzanych w ramach procesu transformacji ustrojowej. Zmiany otoczenia instytucjonalnego, które stanowią bodaj najważniejszy element całego procesu, były w Polsce wprowadzane tak, aby uprzedzić narastające zniecierpliwienie społeczne. Przeprowadzanie reform pod presją czasu stwarzało pokusę przenoszenia do polskiego modelu kapitalizmu instytucji z innych, ustabilizowanych już modeli, jednak bez głębszej analizy polskich instytucji nieformalnych. Wdrażano rozwiązania, które sprawdziły się co prawda w innych modelach gospodarczych, lecz bez gwarancji, że równie sprawnie będą one funkcjonowały na polskim gruncie (Kowalik, 2009, s. 30). W ten sposób, bez

odpowiedniego dostosowania do rodzimych warunków i bez rozważenia istniejącego kontekstu historycznego (zależność ścieżkowa), w systemie powstawały rozbieżności pomiędzy importowanymi instytucjami a rzeczywistym zapotrzebowaniem na nie i możliwością osiągnięcia przez nie poziomu efektywności pożądanego przez reformatorów.

Wraz z postępami w realizacji strategii transformacyjnej słabł w Polsce wpływ dziedzictwa systemu nakazowo-rozdzielczego, a zyskiwał na znaczeniu proces integracji europejskiej. Członkostwo w UE wymuszało zmiany struktury społecznej, gospodarczej i prawnej. To, co w pierwszym dziesięcioleciu stanowiło o specyfice polskiego kapitalizmu: ścieżka wychodzenia z socjalizmu, przejawy jego dziedzictwa czy bezprecedensowy charakter przemian ustrojowych po upadku realnego socjalizmu, stanowiło w dalszym ciągu istotny, ale wraz z upływem czasu już nie pierwszoplanowy i decydujący czynnik kształtujący docelowy model kapitalizmu w Polsce. Proces integracji z UE wymógł na Polsce odgórny transfer instytucji formalnych – inkorporowanie do krajowego porządku prawnego wprost części ustawodawstwa bądź konieczność dostosowania go do wytyczonych polityk unijnych. Zmiany były ogromne i dotyczyły newralgicznych sektorów: zaostrzono m.in. politykę fiskalną, prawo konkurencji, zasady subsydiowania prywatnych i publicznych przedsiębiorstw, co miało przełożenie na warunki rynkowego funkcjonowania przeważającej części polskich przedsiębiorstw.

Cechą charakterystyczną przemian instytucjonalnych w okresie transformacji było również tworzenie, pod presją potencjalnych inwestorów, instytucji sektora finansowego, których architektura i funkcjonowanie były korzystne dla podmiotów zagranicznych i międzynarodowych korporacji (Walicki, 2013). Oczekiwały one (i najczęściej oczekiwania te były spełniane przez polskie władze) preferencyjnych warunków podatkowych, licznych przywilejów czy przyspieszonej prywatyzacji nie tylko samych przedsiębiorstw państwowych, lecz całych rynków (np. telekomunikacyjnego w czasie prywatyzacji TP SA). Trudno się oprzeć wrażeniu, że procesy umiędzynarodowienia polskiej gospodarki służyły w znacznej mierze interesom zachodnich korporacji i dzięki szerokiemu otwarciu rynków zbytu przy jednoczesnej swobodnej akumulacji kapitału umożliwiły osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu z dokonanych inwestycji. Centralna rola korporacji transnarodowych wydaje się być kluczową determinantą kształtu i kierunku zmian instytucji formalnych w Polsce i zbliża istniejący w naszym kraju model kapitalizmu do modelu śródziemnomorskiego.

Nawet jednak w tym kontekście można dostrzec, iż proces kształtowania ładu instytucjonalnego pod kątem maksymalizowania korzyści dla inwestorów zagranicznych nie był konsekwentny i pozostawiał wiele do życzenia. Znaczne uelastycznienie rynku pracy i stagnacja poziomu wynagrodzeń realnych (znajdujące odbicie w malejącym udziale płac i wynagrodzeń w PKB), do których doszło po roku 2008, były nie tylko spóźnione – z punktu widzenia interesów potencjalnych inwestorów zagranicznych – ale co więcej, reformy te zaczęto w Polsce w sposób kompleksowy wdrażać dopiero wtedy, gdy

– z punktu widzenia instytucjonalnej przewagi komparatywnej – powinny się raczej rozpocząć zmiany sprzyjające stabilizacji zatrudnienia i podnoszeniu jakości miejsc pracy.

A zatem w momencie, kiedy – ponownie pod presją czynników zewnętrznych (globalny kryzys) – w Polsce próbowano uporządkować system instytucjonalny, tak aby uwzględnić wymiar komplementarności, okazało się, że reformy te są nie tylko spóźnione, ale wręcz chybione z punktu widzenia dokonującej się ewolucji czynników zapewniających konkurencyjność polskiej gospodarce.

Analizując czynniki, które miały decydujący wpływ na ten suboptymalny sposób kształtowania się polskiego modelu kapitalizmu, należy podkreślić przede wszystkim słabość struktur państwowych, brak wykwalifikowanej administracji i panujący chaos, który uniemożliwił wdrażanie długofalowych projektów transformacyjnych w horyzoncie przekraczającym okres sprawowania władzy przez jedną formację polityczną. To głównie te elementy przesądziły o tym, że tworząc w Polsce nowy ład instytucjonalny, opierano się głównie na rozwiązaniach zaczerpniętych z gospodarek zachodnioeuropejskich, marginalizując ewentualne oryginalne koncepcje, które mogłyby wykorzystywać specyficzny dla Polski układ instytucji nieformalnych. Poniższe zestawienie ujmuje syntetycznie najważniejsze uwarunkowania procesu powstawania polskiego modelu kapitalizmu:

- silny wpływ instytucji związanych z poprzednim systemem i instytucji nieformalnych w pierwszej fazie procesu transformacji ustrojowej, tj. do 1998 r.,
- proces transformacji oparty przede wszystkim na transferze instytucji formalnych z zagranicy, bez uwzględnienia miejscowego kontekstu,
- niestabilność powstającego porządku instytucjonalnego, silna tendencja do daleko idących przekształceń w wyniku zmiany układu politycznego (np. w obszarze finansowania dóbr publicznych i dóbr prywatnych finansowanych ze środków publicznych, m.in. opieki zdrowotnej),
- brak dyskusji (tak o charakterze normatywnym, jak i pozytywnym) nad pożądanym modelem kapitalizmu w Polsce,
- złudzenie wyjścia z systemu nieefektywnego do systemu trwałego, jednolitego i bezpiecznego,
- postrzeganie UE jako homogenicznej całości, brak pogłębionej dyskusji dotyczącej różnic instytucjonalnych między współistniejącymi w Unii modelami kapitalizmu, perspektywa bycia częścią „europejskiego modelu kapitalizmu”.

Analizując polską odmianę kapitalizmu, łatwo dostrzec, że ład instytucjonalny, jaki się ukształtował w naszym kraju, ma charakter hybrydowy, łączący w sobie rozwiązania instytucjonalne charakterystyczne dla wszystkich zachodnioeuropejskich modeli kapitalizmu, jednak ze szczególnym uwzględnieniem wzorca śródziemnomorskiego. Stało się tak przede wszystkim ze względu na egzogeniczny model rozwoju, w którym kluczową rolę pełniły kapitał i inwestycje zagraniczne, transfer zewnętrznych wzorców instytucjonalnych oraz

wpływ integracji europejskiej, jak również zbliżone do krajów reprezentujących model śródziemnomorski normy i wartości uzewnętrzniane przez większość społeczeństwa (niski poziom kapitału społecznego, wysoki stopień nieufności, „amoralny familizm”, kluczowa rola rodziny i wartość przydawana tej sferze życia, bardzo silna historyczna rola ruchu związkowego w walce z poprzednim reżimem politycznym, silny wpływ zinstytucjonalizowanej religii itp.). W tabeli 5 zamieszczone zostały syntetyczne charakterystyki obszarów instytucjonalnych polskiego modelu kapitalizmu, ze szczególnym uwzględnieniem przejawów jego instytucjonalnej hybrydyzacji.

Tabela 5. Charakterystyka obszarów instytucjonalnych w ramach polskiego modelu kapitalizmu

Obszar instytucjonalny	Cechy	Identyfikacja i ewolucja w czasie
Rodzaj i zakres konkurencji na rynku produktów	<ul style="list-style-type: none"> • konkurencja o charakterze cenowym, niewielkie znaczenie konkurencji jakością • kluczowa rola inwestorów zagranicznych (główne ogniwo koordynacji) • niewielka zdolność do akumulacji krajowych zasobów • obciążenia administracyjne i prawno-administracyjne, biurokratyzacja • bariery inwestycyjne • istotna funkcja sektora MSP (dominacja mikroprzedsiębiorstw) • bardzo słabe ruch konsumencki oraz instytucje publiczne służące ochronie konkurencji i konsumentów 	Ewolucja w kierunku modelu śródziemnomorskiego z elementami modelu anglosaskiego
Sposób organizacji rynku pracy oraz wpływ podmiotów tego rynku na wysokość płac	<ul style="list-style-type: none"> • niestabilizowane, zmienne, ograniczone relacje trójstronne rząd–biznes–związki zawodowe • rynkowa koordynacja stosunków pracy • silna segmentacja rynku pracy, kombinacja etatyzmu (państwo jako najsilniejszy uczestnik relacji trójstronnych), słabego korporatyzmu (branże i spółki z udziałem skarbu państwa, sektor publiczny) oraz dominującego pluralizmu (sektor prywatny) 	Elementy modelu anglosaskiego i śródziemnomorskiego, powolna ewolucja w kierunku modelu kontynentalnego europejskiego
Sposób organizacji sektora pośrednictwa finansowego oraz nadzoru właścicielskiego	<ul style="list-style-type: none"> • system oparty na bankowości uniwersalnej • relatywnie niewielki i prosty rynek finansowy • niska jakość otoczenia biznesu, wczesny etap rozwoju nadzoru korporacyjnego • ograniczone znaczenie rynku fuzji i przejęć, • kluczowe znaczenie inwestycji zagranicznych oraz korporacji transnarodowych • niska kapitalizacja giełdy papierów wartościowych, ograniczona podaż kredytu krajowego dla sektora prywatnego • wczesny etap rozwoju rynku <i>venture capital</i> i <i>business angels</i> 	Model śródziemnomorski, powolna ewolucja w kierunku modelu kontynentalnego europejskiego
Zakres ochrony socjalnej i państwa opiekuńczego	<ul style="list-style-type: none"> • umiarkowany poziom ochrony socjalnej • struktura wydatków zorientowana na „przewycięzanie trudnych sytuacji życiowych” (ryzyko socjalne), wsparcie gospodarstw domowych z dziećmi (Rodzina 500+) oraz na świadczenia emerytalne • wycofywanie się z kapitałowego filaru systemu emerytalnego • ubezpieczenia społeczne finansowane ze składek 	Model śródziemnomorski, powolna ewolucja w kierunku modelu kontynentalnego europejskiego

cd. tabeli 5

Obszar instytucjonalny	Cechy	Identyfikacja i ewolucja w czasie
Sposób organizacji sektora edukacji i tworzenia wiedzy	<ul style="list-style-type: none"> • likwidacja szkolnictwa zawodowego • rozwój systemu publicznego szkolnictwa ogólnego (wykształcenie i umiejętności ogólne) • niedopasowanie do potrzeb rynku pracy • umiarkowane wydatki publiczne, głównie na edukację na poziomie podstawowym, niskie nakłady na szkolnictwo wyższe • bardzo niskie nakłady na B+R, szczególnie sektora prywatnego, niska innowacyjność • ekspansja szkolnictwa wyższego (znaczący wzrost wskaźnika skolaryzacji), komercjalizacja edukacji i umasowienie studiów • słabo rozwinięty system edukacji ustawicznej 	Model anglosaski, nieskoordynowane zmiany wprowadzające rozwiązania z różnych modeli

Źródło: opracowanie własne.

W literaturze przedmiotu silnie akcentowany jest wpływ instytucji na wzrost gospodarczy i szerzej – na rozwój społeczno-gospodarczy. Niski stopień komplementarności instytucji tworzących powstały w Polsce model kapitalizmu, wynikający wprost z jego hybrydyzacji, wskazuje na jego niewielką efektywność. Nie można przy tym zapominać, że w latach 1990–2004 doszło w Polsce do korzystnych – z punktu widzenia tempa wzrostu gospodarczego – zmian instytucjonalnych. Wskazują na to jednoznacznie zarówno rankingi publikowane przez EBOiR (*Transition Reports*), jak i prowadzone w tym obszarze badania (zob. np. Hanson, 2006; Rapacki, 2012). Wyniki tych badań/rankingów wskazują, że w latach 90. XX w., a także na początku bieżącego stulecia, Polska należała do liderów reform rynkowych (instytucjonalnych) w całej grupie 28 krajów transformacji, w tym w grupie EŚW11, co przekładało się na szybsze tempo wzrostu gospodarczego (Rapacki, 2007). Wysiłek włożony w realizację reform instytucjonalnych pozwolił Polsce na osiągnięcie w 2004 r. wyższego niż w Grecji i we Włoszech, porównywalnego z Portugalią i Hiszpanią poziomu rozwoju wielu instytucji. Zapewne również dzięki temu czynnikiw Polsce udało się w ostatnich latach przegonić Grecję i dogonić Portugalię w kategorii PKB per capita.

Jednak będąca wynikiem sekwencji głębokich, ale nieskoordynowanych zmian niska komplementarność matrycy instytucjonalnej polskiej gospodarki z dużym prawdopodobieństwem negatywnie przełoży się na osiągnięte przez nią w kolejnych dekadach wyniki, ograniczając bądź nawet wstrzymując proces konwergencji realnej. Zjawisko to szczególnie niepokoi w perspektywie długookresowej, obecnie bowiem negatywny wpływ patchworkowego charakteru polskiego kapitalizmu jest wciąż rekompensowany ekspansywną polityką fiskalną, korzystną koniunkturą gospodarczą w krajach UE i napływem funduszy unijnych, co pozwala utrzymać stosunkowo wysokie, przynajmniej jak na standardy europejskie, tempo wzrostu gospodarczego. Jednak wraz z zakończeniem bieżącej perspektywy finansowej i znacznym zmniejszeniem puli środków napływających

do polskiej gospodarki z budżetu UE kluczowe znaczenie dla możliwości utrzymania się polskiej gospodarki na ścieżce realnej konwergencji będzie miało zredefiniowanie źródeł „instytucjonalnej przewagi komparatywnej”, czyli stworzenie takiego modelu rozwoju, który pozwoli uniknąć zagrożeń związanych m.in. z silnym zróżnicowaniem regionalnym, niewielką orientacją proinnowacyjną, pułapką średniego poziomu rozwoju, niedojrzałą polityką przemysłową i barierami dla rozwoju sektora prywatnego. Przewycięzenie wymienionych słabości musiałyby się jednak wiązać z – ukierunkowaną na przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego – głęboką korektą istniejącego ładu instytucjonalnego, którego cechą charakterystyczną jest występowanie ułomności instytucjonalnych typowych dla modelu śródziemnomorskiego oraz ciągły (mimo ewolucyjnych zmian) niedorozwój instytucji zapożyczonych z modelu anglosaskiego i kontynentalnego. Dodatkowo problemem architektury instytucjonalnej w Polsce jest utrzymujące się niedopasowanie instytucji formalnych i nieformalnych, oznaczające deficyt ich komplementarności i wskazana w tabeli 5 patchworkowa natura powstałej w Polsce odmiany kapitalizmu.

Rozważania o powstałym w Polsce modelu kapitalizmu i możliwościach jego płytszej lub głębszej korekty należy jednak opatrzyć bardzo istotnym zastrzeżeniem. Zmiana ładu instytucjonalnego oznacza niemal zawsze zmianę władzy, a dokładniej podmiotów tę władzę sprawujących. Zarówno w świecie biznesu, jak i polityki wciąż toczy się walka o dominację, o utrzymanie jej obszarów wyznaczonych przez zasady ładu instytucjonalnego. Pamiętając, co Amable (2003) napisał o efektywności instytucji, nie należy mieć złudzeń, że jakiegokolwiek obiektywne kryteria wystarczą do przekształcenia istniejącego w Polsce modelu kapitalizmu. Dopóki będą istnieć podmioty czerpiące korzyści choćby z istnienia strukturalnej nadwyżki podaży na rynku pracy, dopóty będzie można usłyszeć i przeczytać hasła broniące obecnego modelu i podkreślające jego żywotność, transparentność oraz – wbrew doświadczeniom empirycznym – bezalternatywność.

Dla wzrostu poziomu zamożności kraju ma znaczenie nie tylko konwergencja realnych elementów wzrostu, takich jak dochód narodowy, inwestycje czy zatrudnienie, ale też konwergencja instytucjonalnych warunków tego wzrostu. Kolejna część podrozdziału opiera się na wcześniejszych badaniach przeprowadzonych w Katedrze Ekonomii II Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, które pozwoliły określić, jakie grupy krajów europejskich (wzorce instytucjonalne) można uznać za najbliższe krajom Europy Środkowej i Wschodniej (Rapacki, Czerniak, 2018; Próchniak i in., 2016).

Pisząc o konwergencji krajów EŚW do innych krajów europejskich, trzeba pamiętać, że nie ma jednego modelu gospodarki rynkowej, do którego można byłoby odnieść wszystkie kraje europejskie. Jest to zgodne z tezą o różnorodności istniejących współcześnie modeli kapitalizmu, którą do szerokiego obiegu naukowego wprowadzili m.in. Amable (2003) oraz Hall i Soskice (2001). Oznacza to, że nie można założyć, iż po transformacji systemowej, która rozpoczęła się na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku, wszystkie

kraje Europy Środkowej i Wschodniej będą zbliżały się do tego samego modelu kapitalizmu (Rapacki, Czerniak, 2018; Próchniak i in., 2016).

W tym miejscu zajmiemy się tylko niektórymi instytucjami, a mianowicie tymi, które determinują wolność gospodarczą i tymi, które wspomagają przejście od wzrostu zależnego od zasobów pracy i kapitału do wzrostu opartego na postępie technicznym. Chodzi o określenie, do jakiego typu wzrostu i jakich czynników przewagi konkurencyjnej zmierzają kraje EŚW, a w szczególności Polska.

Poczynając od podstawowego warunku rozwoju gospodarczego, jakim jest wolność gospodarcza, według rankingu publikowanego przez Heritage Foundation (2019) zakres wolności gospodarczej krajów EŚW był bardzo zróżnicowany w momencie ich wchodzenia do UE w 2004 r. Zarysowała się od początku grupa liderów o bardzo wysokim wskaźniku wolności gospodarczej, już wówczas przekraczającym poziom krajów Europy Południowej. Tuż po wstąpieniu do Unii Europejskiej zakres wolności gospodarczej w Estonii i na Litwie był większy niż w Hiszpanii i w Niemczech, przy czym w przypadku Estonii różnica w stosunku do Niemiec była znaczna. Z czasem dystans do Niemiec pod względem zakresu wolności gospodarczej zmniejszał się także w Czechach, Słowacji i na Łotwie, które to kraje zaczęły stopniowo (w 2008 r.) wyprzedzać pod tym względem kraje Europy Południowej.

Pomiędzy 2004 i 2019 r. nastąpił wzrost wskaźnika wolności gospodarczej we wszystkich krajach EŚW. W niektórych z nich (Bułgaria, Polska i Rumunia) wzrost był bardzo znaczny. W 2019 r. kraje EŚW cechują się wysokim poziomem wolności gospodarczej. Nastąpiło też zbliżenie odpowiednich wskaźników w ramach regionu a także – dla większości krajów – do Niemiec. Jednak w Niemczech zakres wolności gospodarczej stale się zwiększał, co nie było regułą we wszystkich krajach EŚW w okresie pokryzysowym (w latach 2008–2019). W prawie wszystkich tych krajach (poza Chorwacją i Słowenią) poziom wolności gospodarczej jest obecnie wyższy, a w Czechach, Estonii, na Litwie i Łotwie nawet znacznie wyższy niż w Hiszpanii. W końcu analizowanego okresu (2019 r.) Czechy, Estonia i Litwa cechowały się znacznie wyższym poziomem wolności gospodarczej od innych krajów EŚW. Zakres wolności gospodarczej jest w tych krajach podobny do Niemiec. Jednak niektóre kraje EŚW nadal nie dorównują pod tym względem Niemcom. Należą do nich Bułgaria, Chorwacja, Polska, Rumunia i Słowenia, choć ich dystans do Niemiec się zmniejszył. W niektórych krajach (Węgry i Słowacja) dystans w stosunku do Niemiec pod względem wolności gospodarczej wzrósł po 2008 r., co oznacza istnienie tendencji dywergencyjnych. Polska znacznie poprawiła swoje wskaźniki obrazujące zakres wolności gospodarczej i przewyższa pod tym względem Hiszpanię, ale ich poziom jest znacznie niższy niż w Niemczech, a także w silniej zderegulowanych krajach EŚW.

Pomiędzy 2008 a 2013 r., według dostępnych danych OECD (2019b), wszystkie kraje EŚW wykazały spadek poziomu regulacji rynku produktów. W Polsce ten spadek był znaczny

(z 2,04 w 2008 r. do 1,65 w 2013 r.)⁷. Podobne tendencje wystąpiły także na Węgrzech, w Słowacji i Słowenii i oznaczały konwergencję instytucjonalną w tym zakresie do Niemiec. Dla wielu krajów EŚW (Litwa, Łotwa, Bułgaria, Rumunia i Chorwacja) nie ma danych dla okresu wcześniejszego, a zatem nie można ocenić skali konwergencji. Dodatkowo należy podkreślić, że poziom regulacji rynku był w 2013 r. zróżnicowany. W niektórych krajach (Rumunia, Chorwacja, Bułgaria, Litwa, Łotwa, Słowenia i Polska) był on znacznie wyższy niż w krajach Europy Południowej (Włochy i Hiszpania). Z kolei w Estonii, na Słowacji i Węgrzech był on w tymże roku znacznie niższy aniżeli w innych krajach regionu i porównywalny z poziomem Niemiec (1,28). Trzeba jednak zauważyć, że także w rozwiniętych krajach europejskich poziom regulacji rynku produktów jest zróżnicowany – np. w krajach Europy Południowej, ale także w Szwecji był on wyższy niż w Niemczech.

Inny obraz przedstawia jednak miernik poziomu państwowej kontroli nad gospodarką publikowany przez OECD (2019b). W większości krajów EŚW, dla których były dostępne dane (z wyjątkiem Węgier), w latach 2008–2013 państwowa kontrola nad gospodarką się zmniejszyła. W krajach Europy Południowej poziom kontroli też się obniżył, ale pozostał zróżnicowany (dużo wyższy we Włoszech niż w Hiszpanii).

Większość krajów Europy Środkowej i Wschodniej zawdzięczała swój wzrost gospodarczy w większej mierze czynnikom ilościowym niż zaawansowanej technologii. Świadczy o tym na przykład udział eksportu produktów wysokiej technologii w eksporcie ogółem w latach 2007–2017 (Eurostat, 2019). Warto zauważyć, że udział ten nie był wysoki również w krajach Europy Południowej, gdzie wynosił on 6–7%, znacznie poniżej poziomu Niemiec i Wielkiej Brytanii – tam stanowił powyżej 14% eksportu. Sytuacja i postępy krajów EŚW w tym zakresie były zróżnicowane. Węgry i Czechy miały w 2007 r. (początek dostępnych danych) bardzo wysoki udział tego eksportu (ale na Węgrzech występowała tendencja spadkowa), podczas gdy inne kraje (w tym Łotwa, Słowacja i Polska) notują postęp, jednak w 2017 r. udział produktów wysokiej technologii w eksporcie nie przewyższał 10%. Najszybciej konwergencja do poziomu Niemiec i Szwecji przebiegała w Estonii i na Łotwie. Polska nieco zmniejszyła dystans do Niemiec i Szwecji, ale pozostawała nadal w tyle za innymi krajami regionu. Trzeba też zauważyć, że udział produktów wysokiej technologii w eksporcie zwiększał się nieprzerwanie w Niemczech, podczas gdy w Szwecji w okresie 2008–2017 nieco się obniżył, co implikuje zmianę „ruchomego celu” konwergencji.

Podobnie zróżnicowana jest częstość składania aplikacji o przyznanie patentu w dziedzinach wysokiej technologii w Europejskim Urzędzie Patentowym. Analizowane dane Eurostatu (2019) obejmują okres 2005–2013. Według danych dla 2013 r., wśród krajów EŚW czołowe miejsca zajmowały pod tym względem Estonia i Łotwa, w których częstość

⁷ W 2013 r. według danych OECD najwyższy wskaźnik regulacji rynku miały Chiny (2,86), a najniższy Holandia (0,92).

ubiegania się o patenty w przeliczeniu na liczbę mieszkańców była na poziomie krajów Europy Południowej (które jednak bardzo znacznie ustępują pod tym względem Niemcom i Szwecji). Wysoką liczbę zgłoszeń patentowych w dziedzinach wysokiej technologii miały też Słowenia (choć po kryzysie finansowym pojawiła się tu tendencja spadkowa) i Węgry, a w dalszej kolejności Czechy i Polska. W Niemczech jednak intensywność ubiegania się o patenty spadała w całym okresie (podobnie jak we Włoszech), zaś w Szwecji spadła ona po 2008 r. Pewien postęp względem Niemiec notowały w całym okresie wszystkie kraje EŚW, jednak z powodu niskiego poziomu początkowego nadal utrzymywał się duży dystans do tego kraju.

Najwyższy udział wydatków na B+R w dochodzie narodowym miały w 2017 r. Czechy i Słowenia (1,8%) i był to wskaźnik znacznie wyższy niż we Włoszech i Hiszpanii (OECD, 2019c). Natomiast był on z kolei dużo niższy niż w Niemczech (gdzie wzrósł z 2,4% w 2005 r. do 3% w 2017 r.) i Szwecji (3,2–3,5%). W prawie wszystkich krajach EŚW (w tym w Polsce) udział wydatków na badania i rozwój rósł, ale (poza Czechami, Słowenią, Estonią i Węgrami) w 2017 r. nie przekraczał on 1% PKB. W prawie wszystkich krajach regionu (poza Czechami, ale tylko po 2008 r.) doszło do zwiększenia różnicy we względnej wysokości wydatków na B+R stosunku do Niemiec. Oznacza to, że w tych krajach wystąpiła dywergencja, zwłaszcza po okresie globalnego kryzysu finansowego w 2008 r.

Ważną cechą jest też zróżnicowanie udziału przedsiębiorstw w finansowaniu B+R. Tylko Słowenia, gdzie przedsiębiorstwa wydają prawie 1,4% PKB na B+R, wykazuje podobieństwo do Niemiec i Szwecji.

Powracając do pytania o związek między matrycą instytucjonalną krajów EŚW, zwłaszcza Polski, a szansami i czynnikami konkurencyjności, można stwierdzić, że we wszystkich tych krajach dokonał się znaczny postęp w zakresie istniejącej wolności gospodarczej. Tym samym zostały stworzone podstawowe warunki dla inicjatywy gospodarczej. Na Węgrzech i w Polsce wyłania się jednak tendencja do silniejszego wpływu państwa na gospodarkę.

Inaczej wygląda ocena sytuacji, jeśli chodzi o przechodzenie od etapu konkurencyjności do stadium, w którym przewaga komparatywna gospodarki opiera się głównie na produktach wysokiej technologii. W Europie Środkowo-Wschodniej wyłania się grupa krajów, które mają większe osiągnięcia pod tym względem – ich przejawami są wyraźniejszy wzrost udziału eksportu ucieleśniającego wysokie technologie i postęp w uzyskiwaniu patentów związanych z wysoką technologią. Do tej grupy można zaliczyć Czechy i wszystkie trzy kraje bałtyckie oraz pod pewnymi względami także Słowenię, Słowację i Węgry. Polska obecnie nie należy do tak rozumianej grupy liderów wśród krajów EŚW i potrzebny byłby większy wysiłek, zarówno państwa, jak i przedsiębiorstw, w tworzeniu warunków przejścia do tego nowego stadium rozwoju.

Prognozy domykania luki dochodowej

Kolejnym etapem badania jest sporządzenie prognoz domykania luki dochodowej między Polską i pozostałymi krajami EŚW a Europą Zachodnią. Przyjmujemy następujące założenia. Po pierwsze, przyszłość jest bardzo niepewna i trudno jest dokonać dokładnych prognoz tempa wzrostu gospodarczego w horyzoncie czasowym obejmującym najbliższych kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt lat. Można zastosować metodę ekspercką, posługując się też modelami ekonometrycznymi i prognozami demograficznymi, ale biorąc pod uwagę dużą zmienność otoczenia gospodarczego oraz niepewność w zakresie czynników politycznych, dokonane na tej podstawie symulacje są obciążone równie dużym błędem. W efekcie nie wykorzystujemy dostępnych prognoz (publikowanych np. przez MFW i Eurostat), lecz symulację przeprowadzamy na podstawie ekstrapolacji dotychczasowych trendów.

Po drugie, prognozę domykania luki dochodowej sporządzamy nie tylko w stosunku do średniego poziomu dochodu per capita w UE15, ale także w stosunku do Niemiec, które są ważnym z politycznego i ekonomicznego punktu widzenia obszarem odniesienia m.in. dla Polski. Grupa UE15 uwzględnia bowiem mniej zamożne gospodarki, takie jak Grecja lub Portugalia, i włączenie tych krajów do grupy odniesienia prowadzi do uzyskania zbyt optymistycznych wyników.

Tabela 6. Liczba lat (od 2018 r.) niezbędnych do domknięcia przez Polskę luki dochodowej mierzonej dystansem PKB per capita wg PSN względem średniej dla UE15 oraz względem Niemiec w zależności od różnego zakładanego przyszłego tempa wzrostu gospodarczego

Wyszczególnienie		Domykanie luki dochodowej względem UE15				Domykanie luki dochodowej względem Niemiec			
		Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB (w UE15 lub Niemczech) równe faktycznemu tempu wzrostu PKB (UE15 lub Niemiec) z lat:							
		2014– –2018 (1,9%)	2005– –2018 (1,2%)	2001– –2018 (1,3%)	1996– –2018 (1,7%)	2014– –2018 (1,9%)	2005– –2018 (1,5%)	2001– –2018 (1,3%)	1996– –2018 (1,4%)
Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB w Polsce równe zaobserwowanemu tempu wzrostu z lat:	2014–2018 (4,0%)	18	13	14	16	25	21	19	20
	2005–2018 (3,9%)	19	14	14	17	26	21	19	20
	2001–2018 (3,7%)	21	15	16	18	29	23	21	22
	1996–2018 (4,1%)	18	13	14	16	24	20	19	20

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW i Eurostatu (IMF, 2019; Eurostat, 2019).

Prognozy przeprowadzamy w kilku wariantach. Zakładamy, że w przyszłości Polska i inne kraje EŚW oraz grupa UE15 i Niemcy będą wykazywać roczne tempo wzrostu gospodarczego równe faktycznie zaobserwowanym w przeszłości średnim geometrycznym stopom wzrostu PKB ogółem z następujących lat: 2014–2018, 2005–2018, 2001–2018 oraz 1996–2018 (przy czym prognozy z wykorzystaniem tempa wzrostu PKB dla dwóch ostatnich okresów są wykonywane tylko dla Polski). Ekstrapolacja na podstawie danych z lat 2005–2018 pokazuje dynamikę wzrostu w okresie po największym rozszerzeniu UE na Europę Środkowo-Wschodnią i jednocześnie uwzględnia podatność gospodarek na krótkookresowe szoki (np. załamanie produkcji związane z kryzysem globalnym). Prognozy takie mogą być traktowane jako wariant bazowy. Ekstrapolacja na podstawie danych z lat 2014–2018 zakłada utrzymanie się w przyszłości najnowszych trendów z ostatnich pięciu lat, zaś warianty dla Polski oparte na ekstrapolacji z lat 2001–2018 i 1996–2018 obejmują dłuższy horyzont czasowy, uwzględniający, w tym ostatnim przypadku, niemal cały okres transformacji systemowej⁸.

Tabela 7. Liczba lat (od 2018 r.) niezbędnych do domknięcia przez kraje EŚW luki dochodowej mierzonej dystansem PKB per capita wg PSN względem średniej dla UE15 oraz względem Niemiec w zależności od różnego zakładanego przyszłego tempa wzrostu gospodarczego

Kraj EŚW	Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB (w %) w kraju EŚW równe faktycznemu tempu wzrostu w tym kraju z lat:	Domykanie luki dochodowej względem UE15		Domykanie luki dochodowej względem Niemiec	
		Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB (w UE15 lub Niemczech) równe zaobserwowanemu tempu wzrostu (UE15 lub Niemiec) z lat:			
		2014–2018 (1,9%)	2005–2018 (1,2%)	2014–2018 (1,9%)	2005–2018 (1,5%)
Bułgaria	2014–2018 (3,2)	56	35	66	50
	2005–2018 (3,1)	63	38	75	54
Chorwacja	2014–2018 (2,3)	185	54	227	97
	2005–2018 (1,1)	-	-	-	-
Czechy	2014–2018 (3,6)	14	9	22	17
	2005–2018 (2,6)	31	15	50	31
Estonia	2014–2018 (3,4)	21	14	30	23
	2005–2018 (2,7)	41	21	59	38
Litwa	2014–2018 (3,1)	26	15	37	27
	2005–2018 (3,0)	27	16	40	29

⁸ Inne warianty prognozy, nie tylko ekstrapolacyjne, zostały przedstawione w pracy Matkowskiego, Próchniaka i Rapackiego (2016).

Kraj EŚW	Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB (w %) w kraju EŚW równe faktycznemu tempu wzrostu w tym kraju z lat:	Domykanie luki dochodowej względem UE15		Domykanie luki dochodowej względem Niemiec	
		Zakładane przyszłe roczne tempo wzrostu PKB (w UE15 lub Niemczech) równe zaobserwowanemu tempu wzrostu (UE15 lub Niemiec) z lat:			
		2014–2018 (1,9%)	2005–2018 (1,2%)	2014–2018 (1,9%)	2005–2018 (1,5%)
Łotwa	2014–2018 (3,3)	34	21	43	33
	2005–2018 (2,6)	64	31	83	52
Rumunia	2014–2018 (4,6)	21	17	26	23
	2005–2018 (3,5)	36	24	44	35
Słowacja	2014–2018 (3,5)	18	12	27	21
	2005–2018 (3,8)	15	11	22	18
Słowenia	2014–2018 (3,6)	15	10	23	18
	2005–2018 (1,9)	-	31	-	91
Węgry	2014–2018 (3,8)	21	15	28	23
	2005–2018 (1,7)	-	68	-	240

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW i Eurostatu (IMF, 2019; Eurostat, 2019).

Prognozy domykania luki dochodowej dla Polski są optymistyczne (tabela 6). Przy założeniu utrzymania się przeciętnej tendencji wzrostowych z okresu po wejściu do UE Polska będzie potrzebowała 14 lat (licząc od 2018 r.) do osiągnięcia średniego poziomu dochodu na mieszkańca grupy UE15. Czas ten wydłuży się do 21 lat w przypadku przyjęcia za punkt odniesienia Niemiec. Ekstrapolacja tempa wzrostu gospodarczego z innych okresów tylko nieznacznie zmienia uzyskane wyniki – okres domknięcia przez Polskę luki dochodowej w stosunku do UE15 zwiększa się do 16–18 lat, zaś w stosunku do Niemiec okres ten wynosi od 20 do 25 lat (licząc od 2018 r.). Oznacza to, że mieszkaniec Polski powinien osiągnąć średni dochód obywatela Europy Zachodniej w czwartej dekadzie XXI w., a średni dochód obywatela Niemiec – około dekadę później.

Przy interpretacji wyników trzeba mieć na uwadze, że prognozy są czysto ekstrapolacyjne. Nie uwzględniają m.in. negatywnych szoków mogących wystąpić w przyszłości, np. związanych ze starzeniem się społeczeństwa. Takie niekorzystne tendencje demograficzne mogą jednak w równym stopniu dotknąć gospodarkę polską, jak i niemiecką.

Prognozy domykania luki dochodowej dla Polski są dobre na tle pozostałych krajów EŚW (tabela 7). W różnych wariantach symulacji jedynie nasi południowi sąsiedzi (Czechy i Słowacja) mogą zlikwidować lukę rozwojową w porównywalnym do Polski czasie. Dla wielu innych nowych krajów członkowskich UE okres ten znacznie się wydłuży. Co więcej, w niektórych wariantach w części krajów EŚW11 konwergencja w ogóle nie nastąpi, gdyż dotychczasowe tempo ich wzrostu gospodarczego było niższe niż w grupie odniesienia.

Bibliografia

- Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Blanchet, T., Chancel, L., Gethin, A. (2019). How Unequal Is Europe? Evidence from Distributional National Accounts, 1980–2017, *WID.world Working Paper*, no. 6.
- Chrostek, P., Klejdysz, J., Korniluk, D., Skawiński, M. (2019). Wybrane aspekty systemu podatkowo-składkowego na podstawie danych PIT i ZUS 2016, *MF (Ministerstwo Finansów) Opracowania i Analizy*, nr 1.
- European Commission (2018). *Statistical Annex of European Economy, Autumn 2018*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/saee_autumn_2018_en.pdf
- Eurostat (2019). *Baza danych*, <https://ec.europa.eu/eurostat/home>
- Grosfeld, I., Senik, C. (2008). The Emerging Aversion to Inequality: Evidence from Poland 1992–2005, *IZA Discussion Paper*, no. 3484.
- GUS (2019). *Biuletyn Statystyczny*, nr 1.
- Hall, P., Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hanson, P. (2006). *The European Union's Influence on the Development of Capitalism in Central Europe*. London (tekst niepublikowany).
- Heritage Foundation (2019). *Baza danych Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/>
- ILO (2019). *Baza danych Ilostat*, <https://www.ilo.org/ilostat>
- IMF (2005). *World Economic Outlook Database, September*, <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases>
- IMF (2019). *World Economic Outlook Database, April*, <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases>
- Kowalik, T. (2009). *www.Polska Transformacja.pl*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016). 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* (s. 39–59), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- OECD (2019a). *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2019b), *Baza danych Product Market Regulation*, <https://stats.oecd.org/#.com>
- OECD (2019c), *Baza danych Main Science and Technology Indicators (MSTI database)*, <https://stats.oecd.org/#.com>
- Orbán, V. (2014). *Przemowa w Băile Tuşnad (Tusnádfürdő) w dniu 26 lipca 2014, The Budapest Beacon 29.07.2014*, <https://budapestbeacon.com/full-text-of-viktor-orbans-speech-at-baile-tusnad-tusnadfurdo-of-26-july-2014/> (tłumaczenie własne z jęz. ang.).
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

-
- Próchniak, M. (2018a). Zbieżność poziomów dochodu między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski* (s. 31–43), M.A. Weresa, A.M. Kowalski (red.). Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Próchniak, M. (2018b). Zmiany łącznej produktywności czynników wytwórczych, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski* (s. 171–185), M.A. Weresa, A.M. Kowalski (red.). Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Próchniak, M., Rapacki, R., Gardawski, J., Czerniak, A., Horbaczewska, B., Karbowski, A., Maszczyk, P., Towalski, R. (2016). The Emerging Models of Capitalism in CEE11 Countries – a Tentative Comparison with Western Europe, *Warsaw Forum of Economic Sociology*, 7:2(14), s. 7–70.
- Rapacki, R. (2001). Economic Performance 1989–1999 and Prospects for the Future, w: *Poland into the New Millennium*, G. Błazyca, R. Rapacki (red.). Cheltenham: Edward Elgar.
- Rapacki, R. (2007). Structural Reforms, w: *New Europe. Report on Transformation. XVII Economic Forum, Krynica-Zdrój, 5–8 September 2007* (s. 86–100), D. Rosati (red.). Warszawa: Instytut Studiów Wschodnich.
- Rapacki, R. (red.). (2009). *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?* Warszawa: PWE.
- Rapacki, R. (2012). Poland and Greece – Two Contrasting EU Enlargement Experiences, *ZEI Discussion Paper*, no. C213.
- Rapacki, R. (red.). (2019). *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe*. London: Routledge (w druku).
- Rapacki, R., Czerniak, A. (2018). Emerging Models of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe: Empirical Results of Subspace Clustering, *International Journal of Management and Economics*, 54(4), s. 251–268.
- Walicki, A. (2013). *Od projektu komunistycznego do neoliberalnej utopii*. Warszawa: Universitas.
- World Bank (2019). *Baza danych World Development Indicators*, databank.worldbank.org

* * *

Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią

Streszczenie

Celem rozdziału jest analiza ścieżek wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW11) na tle Europy Zachodniej (UE15), ze szczególnym uwzględnieniem roli instytucji w procesie zmniejszania luki w poziomie rozwoju gospodarczego między nowymi i starymi krajami członkowskimi UE. W ciągu ostatnich 30 lat Polska gospodarka – na tle innych krajów EŚW11 – najszybciej zmniejszała dystans rozwojowy do Europy Zachodniej. Z przeprowadzonej

analizy wynika też jednak, że dotychczasowe źródła szybkiego i trwałego wzrostu gospodarczego w Polsce się wyczerpują, a w procesie realnej konwergencji coraz wyraźniej rysują się liczne bariery rozwojowe zagrażające jej kontynuacji. Bariery te mają w dużej mierze charakter instytucjonalny i wynikają z patchworkowej natury powstałego w Polsce modelu kapitalizmu. Jednym z głównych jej przejawów jest niska komplementarność matrycy instytucjonalnej polskiej gospodarki i znaczny stopień niedopasowania jej najważniejszych elementów konstrukcyjnych, co przekłada się na niezadawalającą efektywność funkcjonowania instytucji w naszym kraju. Słabości te były dotąd kompensowane takimi czynnikami, jak m.in. napływ funduszy unijnych, rosnąca obecność korporacji transnarodowych czy niskie koszty pracy i niezwykle wysoka jej intensywność, co pozwalało utrzymać stosunkowo wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Jednak kluczowe znaczenie dla możliwości utrzymania się polskiej gospodarki na dotychczasowej ścieżce realnej konwergencji będzie miało zredefiniowanie źródeł „instytucjonalnej przewagi komparatywnej”, czyli stworzenie takiego modelu rozwoju, który pozwoli uniknąć zagrożeń związanych z silnym zróżnicowaniem regionalnym, niewielką orientacją proinnowacyjną, pułapką średniego poziomu rozwoju, niedojrzałą polityką przemysłową i barierami dla rozwoju sektora prywatnego. Przewycięzenie wymienionych słabości musiałyby się jednak wiązać z głęboką korektą istniejącego ładu instytucjonalnego, którego cechą charakterystyczną jest utrzymujące się niedopasowanie instytucji formalnych i nieformalnych, przekładające się na deficyt ich komplementarności i patchworkową naturę istniejącej w Polsce odmiany kapitalizmu.

Eliminating the wealth gap between Central and Eastern Europe and Western Europe

Abstract

The purpose of this chapter is to analyse the paths of economic growth and the real convergence between eleven countries of Central and Eastern Europe (CEE11) and fifteen countries of Western Europe (EU15). Particular attention is paid to the role of institutions in the process of development gap closure between the new and the old EU members. In the past 30 years the Polish economy, as compared to the other CEE11 countries, was the fastest in reducing the development disparity with Western Europe. The analysis carried out demonstrates however that the sources of rapid and sustainable economic growth in Poland are being depleted and the process of real convergence is largely institutional and results from the patchwork nature of the variety of capitalism that emerged in Poland. Poor complementarity of the institutional matrix of the Polish economy and significant mismatch between its major structural components result in diminished efficiency of the functioning of Polish institutions. Such weaknesses have so far been compensated with factors such as the inflow of EU funds, increasing presence of transnational corporations, low labour costs and very high work intensity which allowed to maintain a high rate of economic growth. Yet Poland, in order not to lose the possibility to reach real convergence, needs to define new sources of “institutional comparative advantage”, i.e. to create a new development model which would avoid the dangers of regional disparities, poor innovation drive, middle income trap, immature industrial policy, and

barriers in the development of the private sector. With a view to overcome these weaknesses, a deep correction of the existing institutional order needs to be contemplated, in particular of the mismatch between formal and informal institutions, their poor complementarity, and the patchwork nature of the Polish variety of capitalism.

* * *

Noty o autorach

Maria Lissowska, profesor doktor habilitowany, profesor w Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH, do której powróciła po wielu latach pracy w Komisji Europejskiej, gdzie zajmowała się ochroną konsumentów na rynkach finansowych. Pracuje głównie w dziedzinie ekonomii instytucjonalnej i mikrofinansów. W bieżącym roku przygotowuje doroczną konferencję European Association for Evolutionary Political Economy, która odbędzie się w SGH.

Piotr Maszczyk, doktor, adiunkt w Katedrze Ekonomii II KGŚ SGH i kierownik Centrum Badań nad Odmianami i Modelami Kapitalizmu. Pełni również funkcję Prodziekana Studium Magisterskiego tej samej uczelni. Autor i współautor blisko czterdziestu artykułów i opracowań naukowych, jak również licznych ekspertyz, był pracownikiem Ministerstwa Finansów i MRR w randze radcy ministra. Stały komentator ekonomiczny radia Tok FM i RdC.

Mariusz Próchniak, doktor habilitowany, profesor SGH, profesor nadzwyczajny i kierownik Katedry Ekonomii II Kolegium Gospodarki Światowej (KGŚ) Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (SGH). W kadencji 2016–2020 Prodziekan Studium Licencjackiego SGH. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się na makroekonomii, a w szczególności na wzroście gospodarczym i realnej konwergencji oraz różnorodności współczesnego kapitalizmu.

Ryszard Rapacki, profesor doktor habilitowany, profesor zwyczajny i były kierownik Katedry Ekonomii II KGŚ SGH. Jego zainteresowania badawcze obejmują makroekonomię i nową ekonomię instytucjonalną, w tym zwłaszcza problematykę wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji oraz badań porównawczych nad współczesnym kapitalizmem.

Aleksander Sulejewicz, doktor habilitowany, profesor SGH, kierownik Zakładu Ekonomii Instytucjonalnej i Politycznej w Katedrze Ekonomii II KGŚ SGH. Jego zainteresowania badawcze obejmują w szczególności ekonomię rozwoju, porównawczą ekonomię polityczną oraz filozofię i metodologię ekonomii. Pełnił funkcje prodziekana, dyrektora programu MBA. Ekspert ONZ w dziedzinie ekonomii przemysłowej.

Strategie rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań

Czteroosobowy zespół międzykolegialny zrealizował badanie na temat *Strategie rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań*.

Cel badania został określony jako rozpoznanie i opisanie tendencji zmian w kształtowaniu się potrzeb osób mieszkających w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w szczególności w Polsce, związanych z ich mobilnością w świecie realnym i aktywnością w świecie wirtualnym.

Współautorzy w okresie od początku marca do końca maja 2019 roku przeprowadzili wspólne badania wyznaczonego zagadnienia, wykorzystując własny dorobek.

Zespół autorów, podejmując wspólne zadanie badawcze, kierował się następującymi przesłankami rozpoznanymi w trakcie wcześniejszej działalności naukowej:

- wprowadzenie do aparatu pojęciowego słowa „mobilność” ma na celu uwypuklenie zmiany sposobu myślenia o procesie przemieszczania się osób w przestrzeni. Kluczowy staje się nacisk na dostępność przestrzenną różnorodnych usług, a nie procesy transportowe,
- zmiana postawy usługobiorców stanowi przejaw coraz częściej akceptowanej konstatacji, że w środowisku miejskim i aglomeracyjnym lepsze zaspokajanie potrzeb społecznych może zostać osiągnięte dzięki działaniom podejmowanym w otoczeniu systemu transportowego, nie są natomiast wystarczające działania realizowane jedynie w ramach tego systemu,
- w relacjach ponadregionalnych podróże stanowią element coraz lepiej uświadomionego i coraz bogatszego w odniesieniu do treści i formy doświadczenia konsumenta (*customer experience*), którego część jest kreowana przez już dostępne rozwiązania technologii cyfrowych.

Obszar badań został ograniczony do regionu Europy Środkowo-Wschodniej, co wiąże się z przekonaniem autorów, że obsługa mobilności nie jest i w perspektywie 15 lat nie będzie realizowana w jednolity sposób ani w skali globalnej, ani też na całym

kontynencie europejskim. Przyczyn jest wiele, spośród nich największe znaczenie ma zróżnicowanie poziomu zamożności społeczeństw tego regionu oraz innych regionów, w tym Europy Zachodniej.

Analiza istniejącej sytuacji oraz prognozowanych zmian demograficznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej uświadamia, że sposoby obsługi mobilności o zasięgu regionalnym będą się zmieniały przede wszystkim w regionach o wysokim poziomie zurbanizowania. W ich obrębie występują duże potoki przemieszczających się osób, a wymogi polityki ekologicznej i klimatycznej stanowią ogromne wyzwanie dla zapewnienia jednocześnie wysokiej jakości życia i ograniczenia obciążenia środowiska naturalnego (Nachtigall, 2019). Równie ważnym zagadnieniem jest wzrost popularności podróży ponadregionalnych, w tym międzynarodowych i międzykontynentalnych. Ich podstawowym motywem jest aktywne wykorzystanie czasu wolnego od pracy i edukacji, a upowszechnianie technologii cyfrowych, usieciowienie w społeczeństwie korzystającym na masową skalę z urządzeń mobilnych i aplikacji powodują, że w istotny sposób zmieniają się zachowania konsumentów.

Uwzględniając wymienione zjawiska i doceniając ich podstawowe znaczenie dla powstawania potrzeb mobilności, w niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na dwóch zagadnieniach:

- jakie mogą być podstawowe scenariusze zmian obsługi mobilności w relacjach regionalnych na terenach zurbanizowanych,
- jakie zmiany zachodzą w segmencie podróży ponadregionalnych, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu technologii cyfrowych.

Ważnym elementem opracowania jest opis sytuacji i prognozowanych zmian demograficznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Zespół autorów wykorzystał metody badawcze obejmujące przegląd literatury krajowej i zagranicznej, analizę dedukcyjną, analizę ilościową, prognozowanie oraz badanie preferencji i zachowań konsumentów.

Opracowanie obejmuje osiem podrozdziałów i część końcową zawierającą wnioski z badań.

Pojęcie mobilności

W ostatnich latach coraz częściej słowo „transport” zostaje zastępowane w niektórych kontekstach „mobilnością”. Wprowadzenie do aparatu pojęciowego ekonomiki transportu znanego wcześniej w słownikach terminu „mobilność” wynikało z chęci uwypuklenia w dotychczasowej teorii systemów transportowych dwóch kwestii. Pierwsza z nich to większy nacisk na potrzeby użytkowników systemu transportowego, związane nie tylko z chęcią

przemieszczania się, lecz z bardziej fundamentalną potrzebą jak najłatwiejszego dostępu do określonych usług (Kruszyna, 2010). Potrzeba ta od dawna stanowiła fundament teorii transportu, ale w pewnym momencie zaczęła bardziej być rozumiana jako determinanta zewnętrzna niż coś, co aktywnie kształtujemy. Druga, to coraz wyraźniej artykułowane znaczenie niemotoryzowanych sposobów przemieszczania się w celu zaspokajania tych potrzeb (Litman, 2003) – niejako paradoksalnie, wobec coraz większej dominacji i popularności motoryzacji, ale też narastania problemów z nią związanych.

Zatem o ile rozwiązywanie problemu dojazdu do pracy lub placówki edukacyjnej w myśl klasycznych paradygmatów transportu prowadzi przede wszystkim do ułatwienia dojazdu do celu, np. przez budowę dróg, linii metra czy uruchamianie linii autobusowych, to rozwiązanie tego samego problemu w myśl paradygmatu mobilności prowadzi do poszukiwania jak najłatwiejszego dostępu do miejsc pracy i edukacji. Po pierwsze, dąży się do ograniczenia zjawiska konieczności dojazdu na większą odległość. Może temu służyć popularyzacja rozwiązań informatyczno-telekomunikacyjnych (ICT) i coworkingowych oraz redukcja odległości dzięki odpowiedniemu planowaniu przestrzennemu (co osobom dorosłym oraz dzieciom i młodzieży zwiększa możliwość dojść pieszych i dojazdów na rowerze). Po drugie, preferuje się odpowiednią lokalizację miejsc pracy i edukacji, a także lokalizację obiektów mieszkalnych wzdłuż efektywnych osi transportowych, aż wreszcie – efektywne kształtowanie systemu transportowego, w tym jego infrastruktury liniowej i punktowej.

Mobilność określa łatwość dostępu do różnych celów w przestrzeni fizycznej i społecznej – zarówno dzięki odpowiedniemu rozplanowaniu generatorów podróży w przestrzeni, jak i efektywnemu ukształtowaniu systemu transportowego, z uwzględnieniem podróży niemotoryzowanych, potrzeb osób o ograniczonej sprawności oraz konieczności zmniejszania negatywnego wpływu przemieszczania się na środowisko. Należy przy tym uwzględniać zarówno uwarunkowania związane ze swobodą wyboru, oddziaływaniem społecznym i ekonomicznym (w tym zapewnieniem dostępności do pracy, edukacji i konsumpcji), jak i wymagania ekologiczne oraz klimatyczne.

Paradoksy mobilności

Przyczyną zmiany paradygmatu są przede wszystkim badania nad ruchem w sieci drogowej prowadzone przez matematyków, ekonomistów i inżynierów ruchu. Doprowadziły one po pierwsze do zdefiniowania zjawiska ruchu zaindukowanego (*induced traffic*, czyli ruchu wzbudzonego, stanowiącego reakcję na polepszenie infrastruktury), a po drugie – do udowodnienia kilku praw, które wskazują na długoterminową przeciwskuteczność polityki polegającej na rozbudowie drogowych sieci transportowych wewnątrz miast

i na odcinkach dojazdu do tych miast. Większa atrakcyjność transportu indywidualnego, który przejawia się w rosnącej popularności motoryzacji indywidualnej, doprowadza bowiem do częstszego jego wyboru. Efektem staje się zatłoczenie sieci drogowej, przy jednoczesnym wzroście negatywnego oddziaływania na środowisko w postaci m.in. rosnącej emisji hałasu, zanieczyszczeń i gazów cieplarnianych, w tym CO₂.

W 1968 r. roku niemiecki matematyk Dietrich Braess (1968) w sposób naukowy, oparty na teorii gier, bez odwoływania się do przykładów empirycznych, udowodnił, że w środowisku dróg miejskich i lokalnych dobudowa odcinka drogi może doprowadzić do wystąpienia zjawiska kongestii, tj. do pogorszenia się warunków ruchu środków transportu aż do całkowitego zablokowania tego ruchu. W jego modelu nie istniały inne środki transportu niż transport drogowy, zaś dobudowa nowego odcinka dróg lokalnych spowodowała przy racjonalnych wyborach wszystkich uczestników ruchu wydłużenie czasów przejazdu poprzez szybkie „zapchanie” krótszej drogi. Efektem tej pracy było m.in. zamykanie niektórych ulic w ścisłych centrach miast niemieckich w latach 70. XX w. Z drugiej jednak strony wciąż wierzono w skuteczność rozbudowy sieci dróg o dużej przepustowości.

Brytyjski ekonomista David Lewis (1977) na przykładzie Londynu wykazał, że ruch samochodowy charakteryzuje się minimalną elastycznością cenową popytu – zarówno w funkcji cen paliwa, które wówczas wzrosły (wskaźnik elastyczności cenowej $-0,04$), jak i w ujęciu elastyczności skrośnej względem cen biletu za przejazd środkiem komunikacji publicznej ($0,05$). Dowodzi to odporności zachowań transportowych na bodźce cenowe, zwłaszcza w kontekście nawet radykalnego wzrostu cen paliw. Badania te były rozwinięte w latach 80. ubiegłego wieku przez kolejnego Brytyjczyka, Martina Mogridge’a (1990), który wykazał, że rozbudowa dróg prowadzi do ich dalszego zatłoczenia, co w długim okresie doprowadza do stabilności stanu, w którym drogi są w szczycie zakorkowane. Właściwość tę nazywa się prawem Lewisa-Mogridge’a.

Ważnym elementem badań nad nieskutecznością rozbudowy infrastruktury są również prace amerykańskiego ekonomisty Anthony’ego Downsa (1962), który opublikował prawo stanowiące, że na drogach ekspresowych prowadzących do miast ruch w godzinach szczytu rośnie aż do maksymalnej przepustowości, stąd właśnie rozbudowa dróg nie prowadzi wcale do ich udroźnienia. Dalsze rozwinięcia tych badań (Downs, 1992) doprowadziły do sformułowania paradoksu Downsa-Thomsona mówiącego, że inwestycje w sieć drogową pogarszają warunki ruchu ze względu na obniżanie atrakcyjności transportu publicznego. Kierowanie większych środków finansowych na inwestycje oraz utrzymanie sieci dróg i ulic powoduje, że przy istniejących ograniczeniach budżetowych odpowiednio mniejsze nakłady ponoszone są na rozwój i eksploatację szynowego i drogowego transportu publicznego. Prawo to dotyczy korytarzy transportowych, w których przeważająca część ruchu w godzinach szczytu jest dokonywana wydzielonymi systemami

transportu publicznego. Wynika to z faktu, że po poprawie przepustowości drogi może nastąpić zmiana zachowania potoku podróżnych, którego istotna część odstąpi od korzystania z transportu publicznego i wybierze transport indywidualny, przyczyniając się do dodatkowego obciążenia rozbudowanej infrastruktury.

Pracujący w Austrii włoski fizyk Cesare Marchetti (1994) – zajmujący się przede wszystkim analizą systemową, a wcześniej energetyką nuklearną – opublikował artykuł, w którym na podstawie wcześniejszych prac amerykańskiego uczonego Yacova Zahaviego (1974) oraz przykładów z całego świata stwierdził, że budżet oraz ilość czasu przeznaczane przez osoby dojeżdżające są stałe i wynoszą średnio odpowiednio 13% dochodu oraz godzinę dziennie, zaś poprawa infrastruktury transportowej prowadzi tylko do wydłużania dystansów podróży. Ten wskaźnik czasu nazywany bywa stałą Marchettiego.

Warto wspomnieć, że prace te znajdują również pewne potwierdzenie w przyczynkowych badaniach prowadzonych w Polsce. W ramach pracy nad Strategią Rozwoju Transportu, analizując dane dotyczące wskaźnika zakorkowania, wykazano, że wskaźnik kongestii w miastach jest stały i niezależny od natężenia inwestycji infrastrukturalnych. Wyjątkiem są poważne inwestycje o charakterze obwodowym, dające kilkuletnie odciążenie sieci transportowej w miastach, które jednak po tym czasie stopniowo wraca do punktu wyjścia (Wolański i in., 2016). Z kolei w ramach pracy nad ewaluacją Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014–2020 wskazano, że najważniejszą determinantą liczby pasażerów transportu publicznego są nakłady na rozbudowę infrastruktury transportowej (Wolański i in., 2018). Jednocześnie w polskich miastach zaobserwowano wzrost liczby samochodów do poziomu wyższego niż w miastach zachodnioeuropejskich (jakkolwiek dane te są obciążone zniekształceniami związanymi ze złą jakością danych w bazie CEPIK). W kontekście prawa Lewisa-Mogridge’a wskazuje to na jego występowanie również w warunkach polskich metropolii, a w pewnym stopniu również w mniejszych miastach.

Wybrane narzędzia zapewnienia zrównoważonej mobilności

Dotychczasowe porażki rozbudowy infrastruktury prowadzą do konkluzji, że władze lokalne powinny kształtować systemy mobilności miejskiej tak, by zapewnić mieszkańcom dobry dostęp do usług publicznych, jednocześnie chroniąc publiczne budżety przed nadmiernymi wydatkami na rozbudowę dróg, zaś środowisko miejskie – przed degradacją.

Pierwsza grupa rozwiązań zapewniających realizację postulatów zrównoważonej mobilności związana jest z tzw. zarządzaniem popytem na transport (*Transport Demand Management* – TDM). Do środków z tego zakresu należy m.in. projektowanie tzw. *mixed-use developments*, czyli dzielnic, ulic czy nawet budynków, które łączą w sobie różne funkcje

– w tym mieszkalne, usługowe oraz miejsca pracy – a także rozwój policentryczny, polegający na lokowaniu jak największej liczby funkcji centralnych (np. uczelni, szkół średnich) również w centrach lokalnych (dzielnicowych).

W naturalny sposób zmniejsza to zapotrzebowanie na transport, jednocześnie jednak w żaden sposób nie ogranicza dostępu do usług publicznych – a wręcz go poprawia. Tego typu zagospodarowanie jest również bardzo efektywne, chociażby w kwestii ochrony przed hałasem – powierzchnie przy głównych ciągach komunikacyjnych mogą być przeznaczone na zabudowę usługową, stanowiąc swoisty ekran, chroniący dalsze budynki przed hałasem. Przeciwnieństwem *mixed-used developments* są dzielnice jednofunkcyjne, które są bardzo skomplikowane do obsługi komunikacyjnej również z czysto transportowego punktu widzenia – ruch do nich jest bardzo silnie natężony w krótkim okresie czasu oraz w jednym kierunku. Powoduje to konieczność budowy drogiej infrastruktury o dużej przepustowości, która *de facto* jest w pełni wykorzystywana jedynie przez kilka godzin w ciągu doby.

Rzecz jasna TDM to również wiele innych, bardziej szczegółowych narzędzi, związanych m.in. z rozpoczynaniem zajęć w szkołach na różne godzinny, płynnymi godzinami rozpoczęcia i kończenia pracy czy rozwiązaniami zachęcającymi do podróży poza szczytem.

Druga grupa środków zapewnienia zrównoważonej mobilności związana jest z kreowaniem konkurencyjności transportu publicznego. Należy podkreślić, że atrakcyjność ta zależy przede wszystkim od częstego, niezawodnego kursowania środków transportu i zapewnienia krótkiego czasu dojazdu do celu. Te cechy najłatwiej jest ukształtować w środowisku o wysokim stopniu urbanizacji, gdzie występują relatywnie duże potoki podróżnych, a ich potrzeby utrzymują się przez prawie całą dobę i we wszystkich dniach tygodnia. Ponadto na czas dojazdu wpływa również czas dojścia z lub do przystanku. Stąd trzonem budowy atrakcyjności transportu publicznego jest tzw. *Transit Oriented Development* (TOD) – ukierunkowywanie na użytkowników transportu publicznego, m.in. poprzez lokowanie linii wydzielonego od ruchu drogowego transportu szynowego w centrum osiedli. Przykładem mogą być tutaj m.in. osiedla z lat 60., 70. i 80. XX w. powstające w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej, takie jak np. berlińskie Gropiusstadt czy warszawski Ursynów. Niektóre przykłady nie są jednak aż tak udane – na bratysławską Petržalkę planowanego metra, a później szybkiego tramwaju wciąż nie zbudowano, zaś kijowskie Pozniaki – to typowe dla tamtejszej urbanistyki – wraz z osią metra przecina oś korytarza drogowego o znaczeniu międzynarodowym, co skutecznie zniechęca do mieszkania w jej bezpośrednim pobliżu.

Kompleksowym przykładem połączenia omawianych koncepcji jest wiedeńskie Aspern Seestadt (2019) – obecnie realizowane przedsięwzięcie urbanistyczne, polegające na budowie nowej dzielnicy na 20 tys. mieszkańców zgodnie z zasadami TOD i TDM, na terenie dawnego lotniska cywilnego i wojskowego.

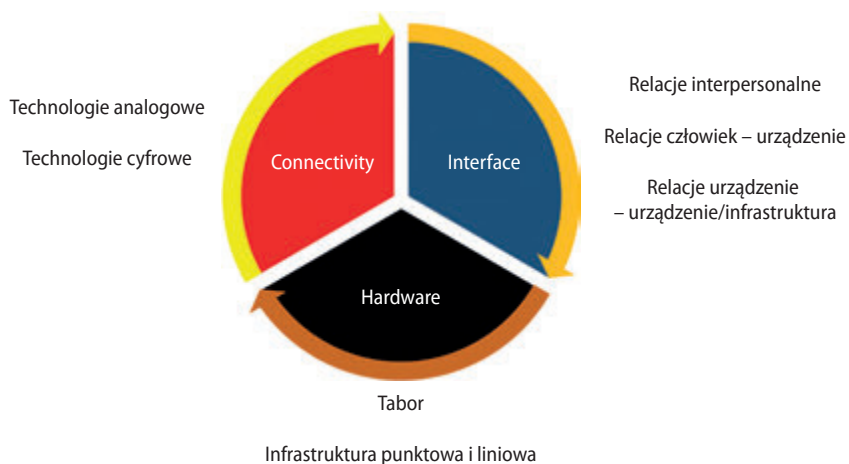
Początek projektu stanowiło przedłużenie metra do stacji Seestadt – dla oszczędności nową linię zaplanowano na nadziemnych estakadach, co znacznie obniżyło koszty jej budowy. W przeciwieństwie do wcześniejszych koncepcji „sypialni” na terenie nowego osiedla zaplanowano zróżnicowane funkcje – zarówno mieszkalne, jak i biurowe, przy czym w przypadku mieszkań zwrócono uwagę na to, by odpowiednia ich część była oferowana na wynajem, zaś w przypadku oferty biurowej – by była dostępna również dla mniejszych firm i start-upów. Budynki mają zróżnicowanych inwestorów – ważnym elementem projektu było powołanie przez miasto spółki celowej, która zajmuje się prowadzeniem projektu, a także wybranymi inwestycjami (w tym centrum technologicznym). Większość działek zagospodarowywana jest jednak przez prywatne, konkurujące ze sobą firmy deweloperskie, którym stawiane są konkretne warunki dotyczące charakterystyki oferty. Ważnym elementem jest również partycypacja mieszkańców w rozwoju przestrzeni dzielnicy, a także dostęp do rozwiązań z zakresu współdzielonej mobilności (np. *car-sharing*).

Koncepcja *Mobility-as-a-Service*

W mediach dostępnych jest wiele opracowań i komentarzy, w których podkreśla się rewolucyjny charakter zmian w regionach o wysokim poziomie urbanizacji. Autorzy nie są przy tym konsekwentni, gdyż prezentują wizje w horyzoncie 2050 roku, a jednocześnie zapowiadają, że rozwój technologii pozwoli na głębokie zmiany już w najbliższym dziesięcioleciu (Diamandis, 2019). Podstawowym elementem tych futurystycznych wizji jest koncepcja *Mobility-as-a-Service* (MaaS), rozumiana jako model świadczenia usługi transportowej integrujący wiele odrębnych środków transportu, powstały w celu ułatwienia przemieszczania się w sposób intermodalny i zrównoważony oraz najbardziej efektywny z punktu widzenia użytkownika (Zawieska, 2018). Na rysunku 1 przedstawione są trzy podstawowe elementy systemu obsługującego mobilność. W epoce transformacji cyfrowej powstają warunki dla objęcia siecią wszystkich uczestników systemu społeczno-gospodarczego, z których większość korzysta z urządzeń mobilnych. To powoduje, że w każdej chwili i w każdym miejscu mogą jednocześnie uczestniczyć w funkcjonowaniu świata realnego i wirtualnego. Wszelkie połączenia między tymi uczestnikami, między człowiekiem i instalacją o stałej lokalizacji oraz urządzeniem mobilnym, w tym środkiem transportu o charakterze „usieciowionego samochodu” (*connected car*), a także między urządzeniami mobilnymi i instalacjami (V2X), stanowią formę interfejsów. Ich funkcjonowanie determinuje jakość i ilość aktywów niematerialnych (*intangible assets*). Procesy przemieszczania się (gdy osoba występuje w aktywnej roli prosumenta usług mobilnych) oraz przemieszczania (gdy osoba występuje w pasywnej roli konsumenta usług mobilnych) odbywają się w świecie realnym, który tworzą aktywa materialne (*tangible assets*).

Nie ulega wątpliwości, że rozwój technologii prowadzi do wzrostu znaczenia aktywów niematerialnych w całym systemie społeczno-gospodarczym (Haskelt, 2018). To powoduje, że w systemach obsługi mobilności także te aktywa będą coraz bardziej rozbudowywane i ich zastosowanie będzie determinowało rozwój ilościowy, a przede wszystkim jakościowy rozwiązań wykorzystujących koncepcję MaaS.

Rysunek 1. Trzy elementy systemu obsługi mobilności zgodnie z koncepcją MaaS: usieciowienie (*connectivity*) i interfejsy stanowiące aktywa niematerialne oraz zasoby rzeczowe (*hardware*) stanowiące aktywa materialne



Źródło: opracowanie własne.

Wiele miast na świecie jest zaangażowanych w kształtowanie i realizację strategii Smart City, której obsługa mobilności jest jednym z dwunastu filarów (Roland Berger, 2019). W miastach Europy Środkowo-Wschodniej realizacja takiej strategii w najbliższych latach będzie zapewne ograniczona do fazy studialnej oraz wdrożenia projektów pilotażowych, podejmowanych głównie z udziałem globalnych graczy, np. Ubera. Na koniec 2018 roku w Polsce i krajach ościennych występowało tak dużo barier, że te projekty były wdrażane w okrojonym zakresie. Spektakularnym przykładem jest znacznie słabsze tempo upowszechniania elektromobilności w ruchu drogowym w formie masowego użytkownika samochodów elektrycznych zasilanych z baterii (*Battery Electric Vehicle* – BEV) niż było to zapowiadane w latach poprzednich (Pieriegud, 2019; Zawieska, 2019). Ze względu na ograniczony zasięg tych projektów nie można się spodziewać, że już w trzeciej dekadzie XXI wieku wdrożenie koncepcji MaaS doprowadzi do znaczących zmian strukturalnych w systemach obsługi mobilności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Scenariusze rozwoju obsługi mobilności w regionach zurbanizowanych

Ze względu na zróżnicowanie dynamiki wzrostu liczby ludności w terenie zurbanizowanym i niezurbanizowanym, co pokazują dobrze dane dla województwa mazowieckiego, w przedstawionym poniżej opisie ograniczono się do zjawiska mobilności w terenie zurbanizowanym.

Tabela 1. Liczba i dynamika ludności województwa mazowieckiego do 2035 r.

a. Liczba ludności w województwie mazowieckim do 2035 r.

Liczba ludności wg prognozy GUS	2020 r.	2025 r.	2030 r.	2035 r.
Powiaty silnie zurbanizowane*	3 842 963	3 888 632	3 914 222	3 927 374
Pozostałe powiaty	1 545 364	1 527 380	1 504 083	1 473 510
Województwo mazowieckie	5 388 327	5 416 012	5 418 305	5 400 884

b. Dynamika wzrostu liczby ludności w województwie mazowieckim do 2035 roku

Dynamika zmian ludności wg prognozy GUS (2020 = 1)	2020 r.	2025 r.	2030 r.	2035 r.
Powiaty silnie zurbanizowane	1,00	1,01	1,02	1,02
Pozostałe powiaty	1,00	0,99	0,97	0,95
Województwo mazowieckie	1,00	1,01	1,01	1,00

* Do powiatów silnie zurbanizowanych zaliczono miasta na prawach powiatu wchodzące w skład Obszaru Metropolitalnego Warszawy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (prognoza z 2014 roku).

Powiaty o silnie zurbanizowanym charakterze cechują się inną dynamiką zmian niż powiaty skupiające obszary wiejskie lub małych miast. W przypadku obszarów silnie zurbanizowanych mamy do czynienia ze wzrostem liczby ludności – około 2% w latach 2020–2035 w porównaniu z pięcioprocentowym spadkiem dla pozostałych powiatów. Tendencja wzrostu liczby ludności w obszarach zurbanizowanych utrzymuje się generalnie pomimo ogólnego spadku liczby ludności polskiej (co zostało wskazane w dalszych częściach opracowania) i stabilnej liczbie ludności regionu mazowieckiego.

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej przez najbliższe lata, prawdopodobnie przez co najmniej 15 lat, najlepsze efekty przyniesie rozwój obsługi mobilności według scenariusza opisanego w klasycznych teoriach rozwoju **zrównoważonej mobilności**, które zostały przedstawione powyżej. Lepsze zaspokajanie potrzeb mobilności wiązać się będzie nie tylko z rozbudową systemu transportowego (zwłaszcza transportu publicznego), lecz przede wszystkim z działaniami w otoczeniu tego systemu. To zupełnie nowe wyzwanie dla władz publicznych – powinny one aktywniej kształtować procesy rozwoju

przestrzennego. Można je porównać z funkcjami zarządzającego galerią handlową, który w trosce o atrakcyjność w oczach klientów buduje odpowiedni mix najemców, w tym oferujących produkty z niższej i wyższej półki, kupowane codziennie i takie, które nabywamy sporadycznie.

Stąd preferowane będą koncepcje urbanistyczne oparte na połączeniu funkcji biurowych, usługowych i mieszkaniowych, z zachowaniem ukierunkowania na osie transportowe, podobnie jak w dawnych monofunkcyjnych „sypialniach”. Przykładowo, powstające obecnie w Wiedniu Aspern Seestad to dzielnica, w której oferuje się zróżnicowane przestrzenie biurowe i usługowe, a także mieszkania dostępne na własność i wynajem.

W efekcie, mieszkanie i praca w Aspern Seestadt od bardzo wielu osób nie będą wymagały posiadania samochodu, a nawet – korzystania z jakiegokolwiek środka transportu. Osoby te będą miały zapewnioną wysoką jakość życia i nie będą jednocześnie domagały się od strony publicznej kosztownej rozbudowy infrastruktury. Przy dojazdach do śródmieścia, gdzie i tak samochód jest wykorzystywany rzadko – można korzystać z metra, które nie będzie przeciążone i będzie w różnych porach wykorzystywane do obsługi potoków podróżnych zmierzających w obu, względem siebie przeciwnych, kierunkach. Rozbudowywanie sieci metra pokazuje zatem, że mieszkańcom wciąż pozostawia się swobodę wyboru między lokalnym zaspokajaniem potrzeb a dobrym dostępem do centrum miasta. Dodatkowo strona publiczna z łatwością przechwytuje wiele korzyści związanych z dobrym zaplanowaniem dzielnicy, jak np. wzrost wartości działek czy niskie koszty bieżącej obsługi transportowej.

Alternatywnym scenariuszem może być realizacja futurystycznych koncepcji **MaaS**. W 2019 roku, jak zaznaczono powyżej, ujawnia się coraz więcej wątpliwości, na ile dojrzałe są technologie cyfrowe i rozwiązania prowadzące do upowszechnienia samochodów osobowych o napędzie elektrycznym (BEV). Wydaje się zatem, że taki scenariusz nie ma szansy realizacji wcześniej niż za dwie dekady, biorąc pod uwagę, że w krajach Europy Środkowo-Wschodniej nie ma porównywalnie dużych zasobów rzeczowych i finansowych, aby móc w szybkim tempie realizować odpowiednie projekty rozwojowe.

Specyfika ruchliwości ponadregionalnej (krajowej i międzynarodowej)

Najważniejszym celem wyjazdów niezmiennie pozostają wypoczynek i spędzenie wakacji (72%), podczas gdy cele służbowe oraz odwiedziny u rodziny i znajomych zajmują *ex aequo* drugie miejsce (po 14%). Odczuwalny jest jednak spadek liczby tradycyjnych wyjazdów biznesowych na rzecz segmentu MICE. Na fali dużego wzrostu są tzw. *city breaks*, które obecnie stanowią 18% wyjazdów (UN WTO, 2019).

W 2018 r. liczba międzynarodowych podróży wzrosła globalnie o 5,5%, światowe PKB zaś – o 3,7%. Raport IPK International (IPK, 2019; UN WTO, 2019), prezentowany podczas targów ITB w Berlinie na początku 2019 r., wskazuje, że liczba międzynarodowych podróży wzrośnie do końca bieżącego roku o ok. 4%, przy czym największy wpływ na skalę i kierunki ruchu turystycznego będą miały: zmieniające się źródła pozyskiwania informacji, połączenie świata online i offline, *overtourism* i lęk przed terroryzmem¹.

Turystyka pozostaje jednym z głównych kół zamachowych światowej gospodarki – rozwija się w niewyobrażalnym tempie. Według Światowej Organizacji Turystyki (UN WTO, 2019) liczba osób przekraczających granice w 2018 r. wyniosła 1,3 mld, z czego 50% stanowili Europejczycy. Drugą znaczącą grupą są turyści z krajów, gdzie najdynamiczniej rozwija się gospodarka i szybko powstaje klasa średnia, która zaczyna podróżować – Brazylia, Rosja, Indie i Chiny, a także kraje Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej – te narodowości dopiero ruszą w świat i za kilka lat mogą zdominować statystyki. Wyniki te należy uzupełnić o 5–8 mld osób, które wybierają turystykę krajową.

Wpływy z turystyki stanowią średnio 9% PKB. Jej nieustanny wzrost przyczynia się do wzrostu emisji gazów cieplarnianych, marnotrawienia wody i żywności oraz produkcji odpadów (UN WTO, 2019). Kolejne następstwa to niszczenie bezcennych ekosystemów² i degradacja krajobrazu z powodu zabudowy turystycznej i obecności masowego ruchu turystycznego.

Ważnym elementem badań IPK i Światowej Organizacji Turystyki jest zjawisko tzw. *overtourism*. Na pytanie „Czy odnosisz wrażenie, że twój kierunek wyjazdu był zbyt zatłoczony?” 28% turystów odpowiedziało twierdząco, a kolejne 12% wyjeżdżających w 2018 r. uznało, że zagęszczenie turystów wprost zniszczyło im wakacje. 21% turystów deklaruje, że z powodu tej uciążliwości nie zamierza wracać do miejsc kojarzonych z tak negatywnymi doznaniem. Grupą, w której takie odczucia ma największy odsetek turystów (19 proc.), są Azjaci.

Obecnie jedynym stosowanym sposobem walki z *overtourismem* jest stosowanie barier cenowych, co niewątpliwie będzie miało negatywne konsekwencje społeczne (ograniczenie dostępności wybranych atrakcji i walorów turystycznych dla osób mniej zamożnych)³. Poza nieustannym wzrostem liczby osób podróżujących, jednym z powodów *overtourismu*

¹ Należy zaznaczyć, że w pierwszej piątce najbardziej dynamicznie rosnących kierunków znalazły się Stany Zjednoczone (5,3 mln na plusie), Egipt (3,4 mln), Francja (3,2 mln) i Grecja (2,9 mln). Widoczny był zatem powrót kierunków, które w poprzednich latach mocno straciły w wyniku zamachów terrorystycznych i zamieszek politycznych. Za bezpieczne kraje uważane są przede wszystkim: Finlandia, Szwajcaria i Australia, na 9. miejscu uplasowała się Polska. Za bardzo niebezpieczne uważa się: Turcję, Izrael, Egipt, Tunezję i Jordanię.

² Rify koralowe wyspy Koh Khai Nok, Koh Khai Nui i Koh Khai Nai są od 2016 r. niedostępne dla turystów, dla których wcześniej organizowano jednodniowe wypady z Phuket, bowiem 80% tych raf uległo zniszczeniu z powodu aktywności turystycznej.

³ Wprowadzanie bariery cenowej lub pobieranie opłaty za wjazd do miasta stosowane są np. w Wenecji (3 euro dziennie). Opłata za wstęp do ruin Chichén Itzá została w minionym roku podwojona, koszt spotkania

jest dynamika rozwoju mediów społecznościowych, które sprzyjają rywalizacji na polu turystyki (liczby odwiedzonych miejsc, atrakcyjności zdjęć itd.). Jednocześnie samorządy lokalne i organizacje turystyczne pozostają bierne w kwestii świadomego wykorzystania mediów społecznościowych w celu oddziaływania na strumienie turystów i kierowania ich do ciągle jeszcze przeważających liczebnie i powierzchniowo obszarów undertourismu.

Przestrzenne zróżnicowanie potencjału turystycznego w Polsce

Dane dotyczące wykorzystania bazy noclegowej stanowią pośrednią wskazówkę dotyczącą fluktuacji popytu turystycznego w danym kraju (okresy wysokiego i niskiego sezonu) oraz rozmieszczenia ruchu turystycznego (obszarów najbardziej i najmniej obciążonych turystycznie). W 2018 r. z turystycznych obiektów noclegowych posiadających 10 lub więcej miejsc noclegowych skorzystało 33,9 mln turystów, którym udzielono 88,9 mln noclegów. W porównaniu z 2017 rokiem było to więcej odpowiednio o 6,0% i 5,9%. Stopień wykorzystania miejsc noclegowych we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych w 2018 r. wyniósł 40,1%, a stopień wykorzystania pokoi w obiektach hotelowych 49,8%.

W 2018 r. stopień wykorzystania miejsc noclegowych łącznie we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych wyniósł 40,1% (w 2017 r. – 39,3%). Najwyższe wykorzystanie miejsc noclegowych odnotowano w sierpniu – 52,7%, a najniższe w styczniu – 32,5%.

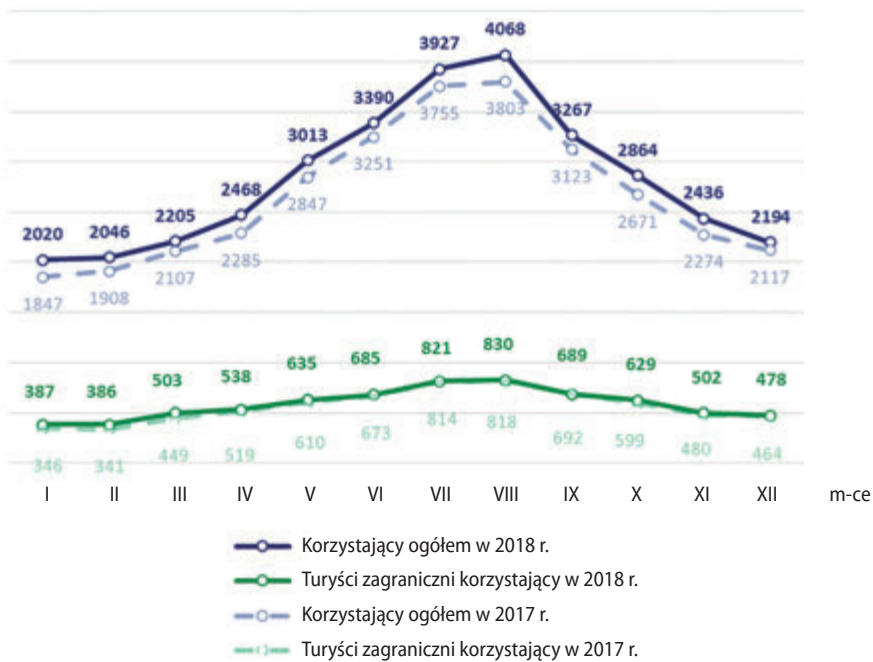
Udział noclegów udzielonych turystom zagranicznym we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych w całym 2018 r. wzrósł o 0,1 punktu procentowego (p.p.) do 20,0% w porównaniu do 2017 r. Niewielka zmiana, ale w przeciwnym kierunku wystąpiła w strukturze noclegów udzielonych w hotelach, gdzie wzrósł odsetek noclegów udzielonych turystom krajowym o 0,7 p.p. do 70,1% (GUS, 2019).

Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w turystycznych obiektach noclegowych na obszarach nadmorskich w okresie wakacyjnym 2018 r. wyniósł – 66,8% w lipcu i 62,5% w sierpniu (w tym samym okresie roku poprzedniego odpowiednio 66,1% i 62,6%), podczas gdy średnio dla pozostałego obszaru kraju było to odpowiednio 46,3% i 47,5% (w lipcu i sierpniu 2017 r. – 47,0% i 46,3%).

Potencjał turystyczny każdego regionu tworzą jego walory przyrodnicze, kulturowe, infrastruktura turystyczna oraz dostępność komunikacyjna. Najczęściej jednak jest on określany poprzez liczbę turystycznych obiektów noclegowych czy miejsc noclegowych oferowanych turystom, a jego wykorzystanie mierzone jest m.in. poprzez liczbę korzystających, liczbę udzielonych noclegów oraz średnią długość pobytu turystów w obiektach.

z gorylami w Rwandzie wynosi 1,3tys. euro za godzinę, z waranami na wyspie Komodo – 440 euro (do niedawna – 9 euro).

Rysunek 2. Turyści w obiektach noclegowych w 2017 r. i 2018 r. (w tys.)



Źródło: GUS (2019).

Statystyczny opis zjawisk turystycznych najczęściej obejmuje charakterystyki liczbowe i tzw. wskaźniki natężenia (miary odnoszące się do liczby mieszkańców lub powierzchni regionu). Dane Głównego Urzędu Statystycznego za 2018 r. wskazują, że średnio w Polsce na 100 km² przypadało 3,6 turystycznych obiektów noclegowych (posiadających 10 lub więcej miejsc noclegowych). Wskaźniki przekraczające średnią krajową odnotowano w województwach: małopolskim (10,6 obiektu na 100 km²), pomorskim (9,1), zachodniopomorskim (6,7), śląskim (5,8) oraz dolnośląskim (4,9). Łącznie w wymienionych województwach zlokalizowanych jest 58,3% wszystkich zasobów bazy noclegowej (GUS, 2019).

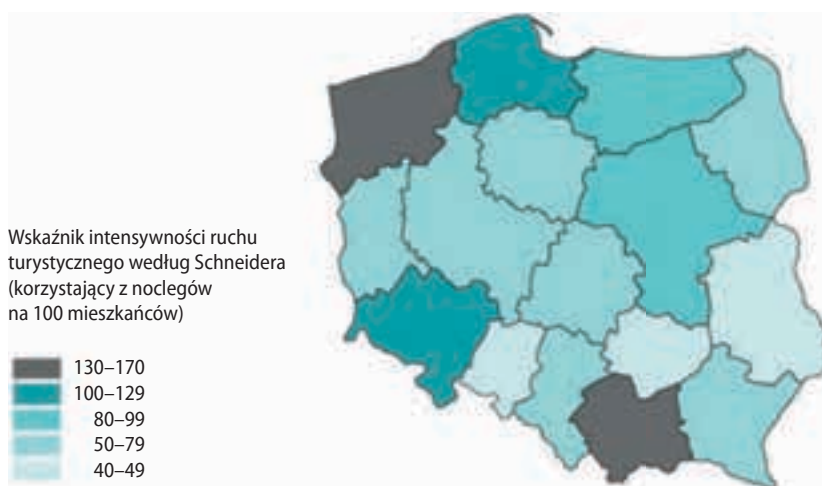
Miara gęstości ruchu (średnia krajowa liczba turystów korzystających z noclegów w turystycznych obiektach noclegowych w odniesieniu do powierzchni jednostki terytorialnej) wyniosła 104 osoby na 1 km², a najwyższe wartości odnotowano w województwach: małopolskim (326 turystów/km²), śląskim (215), dolnośląskim (171) i pomorskim (158). Najniższe – w podlaskim (35) i lubelskim – (43).

Wskaźniki intensywności ruchu turystycznego (według Schneidera i Charvata) w 2018 r. wykazywały duże zróżnicowanie przestrzenne. Obrazują one odpowiednio: liczbę turystów oraz liczbę udzielonych im noclegów w przeliczeniu na 100 osób zamieszkujących dany obszar. Ogółem dla Polski wskaźnik intensywności ruchu turystycznego według Schneidera

wyniósł 84, zaś według Charvata – 219. Wymienione wskaźniki najwyższe wartości osiągnęły w województwach: zachodniopomorskim (164 turystów i 826 noclegów na każdym 100 mieszkańców), małopolskim (odpowiednio 147 i 391) i pomorskim (124 i 403). Najniższe wskaźniki charakteryzowały województwo opolskie (45 turystów i 94 noclegi).

Liczba dni (nocy) spędzonych przez turystów w obiektach noclegowych wiąże się m.in. z celem pobytu. W kraju średni czas pobytu wyniósł 2,7 dnia. Znacznie dłużej przebywali turyści w obiektach noclegowych zlokalizowanych w województwach: zachodniopomorskim (5,3 dnia), kujawsko-pomorskim i pomorskim (po 3,4 dnia), w których większość stanowią obiekty o charakterze wczasowo-wypoczynkowym, a w przypadku kujawsko-pomorskiego i zachodniopomorskiego występują także zakłady uzdrowskowe (GUS, 2019). Najkrócej turyści korzystali z noclegów w województwach: mazowieckim, łódzkim, wielkopolskim i podlaskim – niecałe 2 dni, co oznacza, że były to raczej przyjazdy służbowe niż typowo rekreacyjne, a turyści korzystali głównie z obiektów hotelowych.

Rysunek 3. Wskaźnik intensywności ruchu turystycznego według Schneidera dla województw w 2018 r.



Źródło: GUS (2019).

O atrakcyjności turystycznej województw decydują w różnym stopniu ich walory przyrodnicze, przygotowanie terenu do uprawiania turystyki i rekreacji, jak również dostępność szczególnie cennych dóbr kultury i dziedzictwa narodowego. Ważnym elementem jest również infrastruktura komunikacyjna, a szczególnie sieć dróg, ponieważ środki transportu drogowego są najczęściej wykorzystywane przez turystów.

W 2018 r. podczas podróży krajowych z co najmniej jednym noclegiem najwięcej turystów odwiedziło województwo pomorskie i małopolskie – odpowiednio 6,4 mln i 6,3 mln osób,

następnie mazowieckie i zachodniopomorskie – 5,7 mln i 5,5 mln osób. Liczba turystów przyjęta przez wymienione cztery województwa stanowiła 50% ogółu krajowego ruchu turystycznego. Do województwa dolnośląskiego przybyło 3,6 mln osób, do podkarpackiego i śląskiego – po 2,9 mln, do warmińsko-mazurskiego – 2,7 mln osób, a do wielkopolskiego i lubelskiego – po 2,4 mln osób. Powyższe województwa przyjęły łącznie ponad 80% ogółu turystów krajowych.

W czasie podróży krótkookresowych mieszkańcy Polski najczęściej odwiedzali województwo mazowieckie i małopolskie, zaś podczas podróży trwających 5 dni lub dłużej – województwa nadmorskie: pomorskie i zachodniopomorskie.

Nierównomierny rozkład ruchu turystycznego w skali kraju, a nawet w obrębie poszczególnych województw, wynika po części z ich atrakcyjności turystycznej, a po części z braku odpowiednich narzędzi sterowania ruchem turystycznym, w tym właściwej promocji mniej popularnych regionów, nieumiejętności oddziaływania na strukturę popytu oraz właściwego kierowania komunikatów marketingowych a za ich pośrednictwem – strumieniami ruchu turystycznego. Rozwiązania tego problemu coraz częściej poszukuje się w nowych technologiach, w tym – nowych kanałach komunikacji i organizacji ruchu turystycznego.

Innowacje technologiczne w obsłudze mobilności ponadregionalnej

Innowacje technologiczne i jednoczesny rozwój współczesnych trendów konsumencyjnych wskazują pewien minimalny zakres zmian, wprowadzenie których mogłoby sprzyjać promocji państw i regionów, a zarazem podnosić komfort i atrakcyjność uprawiania turystyki. Trzy główne cele, jakie należy osiągnąć to:

- podniesienie jakości podróżowania,
- zminimalizowanie towarzyszącego podróżowaniu stresu poprzez ograniczenie/eliminację różnorodnych czynników ryzyka,
- zwiększenie bogactwa przeżyć.

Priorytetem dla wielu podróżujących (szczególnie uczestników ruchu biznesowego oraz seniorów) jest zmniejszenie ryzyka i niepewności. Jednocześnie młodszy turyści starają się zapewnić sobie jak najbogatsze doświadczenia z podróży – często podejmując ryzykowne wyprawy lub ograniczając do minimum kwestie planowania, co bynajmniej nie umniejsza znaczenia kwestii bezpieczeństwa, które cenią sobie w przypadkach krytycznych.

Innowacje na rynku turystycznym zależą od procesu dyfuzji technologii w gospodarce, z których największe zastosowanie (poza technologią informatyczną i telekomunikacyjną) mają nowe technologie i materiały budowlane (umożliwiające m.in. zastępowanie walorów naturalnych sztucznymi warunkami do uprawiania np. turystyki narciarskiej

w Dubaju czy turystyki „tropikalnej” pod Berlinem). Jedynym ograniczeniem dla tworzenia najbardziej nieprawdopodobnych i atrakcyjnych enklaw turystycznych pozostają zasoby finansowe. Technologia rozwija się w takim tempie, że coraz bardziej realne wydają się koncepcje podwodnych miast, sztucznych łądów i wszelkich odmian „szklanych domów”. Prym wiodą oczywiście Emiraty Arabskie z powstającymi w Dubaju Wyspami Palmowymi i wyspami archipelagu The World. Niektóre z tych rozwiązań wydają się równie spektakularne, co kontrowersyjne – choćby ze względów klimatycznych. Ponadto w większości przypadków – pomijając niekorzystne efekty zewnętrzne – przedsięwzięcia te okazują się skrajnie nierentowne (jak choćby berlińska Tropicana). Nawet mniej spektakularne osiągnięcia wskazują jednak, że dość skutecznie można uniezależnić się od pogody, sezonu, a nawet warunków naturalnych (przykładem są powstające w Polsce hale z całorocznymi stokami narciarskimi i sztuczne lodowiska czynne przez całe lato).

Ciekawszym przykładem – szczególnie w kontekście zmian klimatycznych i rosnącej grupy odpowiedzialnych turystów – wydają się nowoczesne systemy automatycznie nadzorujące infrastrukturę obiektów turystycznych (*Building Management System*) i tzw. budynki inteligentne⁴, których funkcjonowanie wspierane jest przez rozwój Internetu rzeczy (IoT).

Z punktu widzenia turystów ważne są urządzenia, które umożliwiają podniesienie atrakcyjności pobytu w danym miejscu, pozwalają na sztuczne wytwarzanie zjawisk przyrodniczych (fala wodna, prąd rzeczny, sztuczna rafa koralowa, igielitowe stoki narciarskie itp.). Przemysł pracuje na turystykę poprzez produkcję coraz doskonalszych urządzeń sportowych, odzieży i obuwia specjalistycznego, wyposażenia urządzeń transportowych etc. Zależność od czynników pogodowych i klimatycznych zostaje dzięki temu znacząco ograniczona, co umożliwia wydłużenie sezonu turystycznego. Zwiększa się także mobilność wielu grup społecznych, których uczestnictwo w turystyce było kiedyś bardzo trudne lub niemożliwe (podróże z małeńkimi dziećmi, osobami w podeszłym wieku lub niepełnosprawnymi).

Hasło „nowoczesne technologie” odnosi się również do zmian w sposobie komunikowania się podróżnych i ich znajomych (trend opisywany jako potrzeba pozostawiania w nieustannym kontakcie, FOMO⁵ i FOLO⁶). Oznacza to konieczność świadomego wykorzystania mediów społecznościowych i naturalnych więzi społecznych (doświadczenia przyjaciół, rodziny, innych podróżnych) w celu ograniczenia niepewności i chaosu, które zazwyczaj towarzyszą podróżowaniu.

⁴ BMS – system składający się z podsystemów: bezpieczeństwa (zintegrowany pakiet przeciwpożarowy i podsystem kontroli wejścia do budynku), a także komfortu i eksploatacji (sterowanie systemami ogrzewania, klimatyzacji, oświetlenia). Głównymi celami jego zastosowania są podniesienie komfortu i bezpieczeństwa klientów oraz obniżenie kosztów eksploatacji i uproszczenie obsługi gości w obiekcie turystycznym.

⁵ Fear of Missing Out.

⁶ Fear of Living Offline.

Rysunek 4. Aktywność podróżnych w Internecie (w %)

Czy wykonywałaś którąś z poniższych czynności podczas ostatniej podróży?



Źródło: Amadeus (2018).

Dostępne powszechnie, ale jednokierunkowo publikowane informacje powinny zostać zastąpione przez nowe środowisko społeczno-technologiczne (sieć kontaktów społecznych oparta na nowoczesnej mobilnej i stacjonarnej infrastrukturze informatycznej⁷) i swobodny obieg informacji w kanałach społecznościowych. Rozwiązania technologiczne ułatwiają podróżnym ocenianie wszelkich aspektów podróży (element promocji miejsca lub regionu), a opinia społeczności internetowych ma coraz większy wpływ na postępowanie turystów. Turysta bogatszy o doświadczenia innych osób zyskuje też inną percepcję otoczenia, ponieważ wrażenia związane z lokalizacją są odbierane przez pryzmat spostrzeżeń innych osób, odwiedzających dane miejsce równocześnie lub wcześniej. Turysta dzielący się na bieżąco (nierzadko impulsywnie) własnymi wrażeniami z miejsca pobytu jest bardziej wiarygodny i zyskuje większe zaufanie odbiorców niż komunikaty marketingowe przedsiębiorcy.

Projektując zastosowanie nowoczesnych technologii dla potrzeb rozwoju turystyki, należy wykorzystać co najmniej trzy sposoby kształtowania doświadczeń turystów: poprawę bezpieczeństwa, ograniczenie asymetrii informacji i dodatkowe wrażenia (przeżycia). Interesujące podejście przedstawili eksperci firmy Amadeus (2019), wskazując, że

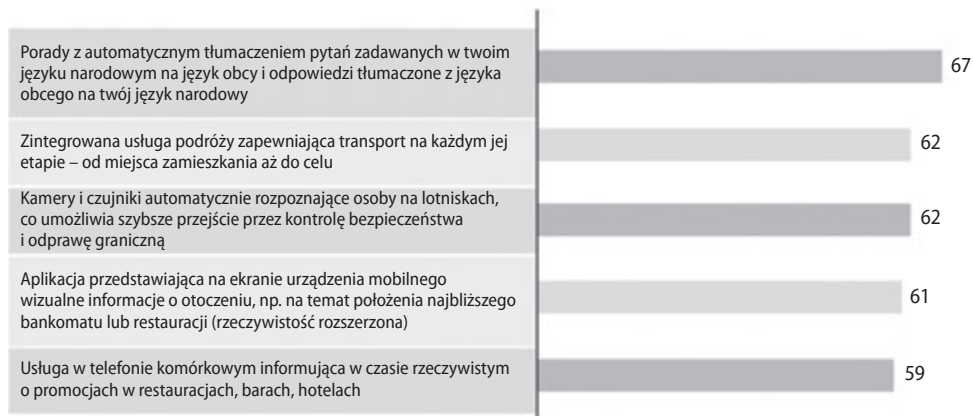
⁷ Zachowanie portali i witryn internetowych dostępnych z poziomu komputerów stacjonarnych jest nieodpowiednie ze względu na to, że polskie społeczeństwo, w szczególności segment mniej zamożnych turystów, charakteryzuje ciągle jeszcze niższy stopień nasycenia urządzeniami mobilnymi niż to jest w innych państwach UE. Jednocześnie każde planowane wdrożenie nowego rozwiązania informatycznego powinno uwzględniać dostosowanie do urządzeń mobilnych (smartfona, futurephones i tableta) i oferować aplikacje mobilne o szerszej funkcjonalności niż portale internetowe (możliwość geolokalizacji i interakcji).

rozwój masowej turystyki przyniósł niedogodności związane z opóźnieniami w działaniu środków transportu, kłopoty z zagubionym bagażem i coraz dłuższe kolejki irytujące podróżnych. Analizy danych oraz zastosowanie innowacji technologicznych mogą wspomóc rozwiązanie tych problemów.

Rysunek 5. Oczekiwania turystów w zakresie udogodnień technologicznych (w %)

Pięć najwyżej ocenianych koncepcji produktów

Jak bardzo interesujące wydają ci się następujące nowe produkty i usługi?



Źródło: Amadeus (2018).

Internet znacząco zwiększył przejrzystość branży turystycznej, ale porównanie warunków i cen w wielu miejscach wciąż pozostaje wyzwaniem. Wyjątkiem są wyspecjalizowane kanały dystrybucji usług hotelarskich i wybranych usług transportowych (głównie przelotów), obsługiwane przez zaawansowane technologicznie platformy OTA (Online Travel Agencies), zapewniające możliwość przeglądania zunifikowanych graficznie i strukturalnie ofert oraz szybkiego porównanie cen, co znacząco ogranicza koszty transakcyjne wszystkich stron procesu rezerwacji. Z tego względu przydatne okazują się aplikacje mobilne oferujące zaspokojenie bardzo konkretnych wymagań podróżnych wynikających z potrzeby chwili.

W pierwszej dekadzie XXI wieku zostały podjęte prace nad możliwością wdrożenia szybszych i efektywniejszych systemów zarządzania tożsamością, śledzące przepływ ludzi np. na podstawie sygnałów odbieranych przez maszty telekomunikacyjne (femtomórkki). O ile wątpliwości związane z prywatnością i bezpieczeństwem mogą ograniczyć użycie tych technologii w komunikacji bezpośredniej z turystą, to obowiązujące regulacje prawne nie ograniczają prawa do wykorzystywania danych zanonimizowanych. Pierwsze wdrożenia takiego pomiaru przepływu osób w Krakowie realizowane przez polską firmę NoGravity wykazały bardzo szerokie możliwości zastosowań tej technologii: od precyzyjnego pomiaru ruchu osób w przestrzeni (z dokładnością do 200 m) po możliwość analiz

jakościowych (krótszy postój danego urzędnika przy trasie sugeruje np. tankowanie na stacji paliwa, a dłuższy – posiłek). Proste założenie, że dany numer urzędnika (obecnie zgodnie z regulacjami unijnymi podlegający obowiązkowej rejestracji) można utożsamić z narodowością właściciela, pozwala monitorować ruch podróżnych z konkretnych krajów w przestrzeni turystycznej Polski, co stanowić będzie w nieodległej przyszłości ważną informację dla planujących inwestycje, zarządzających bezpieczeństwem imprez masowych lub sterujących ruchem drogowym (tempo poruszania się urzędnika w przestrzeni sugeruje, czy mamy do czynienia z transportem zmotoryzowanym, pojazdem indywidualnym, transportem zbiorowym itd.).

Zwiększenie bogactwa wrażeń i doświadczeń turystycznych stanowi pochodną znaczących zmian w traktowaniu czasu w ogóle i czasu wolnego w szczególności. Nawet podróże biznesowe coraz częściej traktowane są jako okazja do pobytu z bliskimi, a nie wykradanie czasu przeznaczanego dla nich. Życie na walizkach nie musi być jedynym wariantem turystyki biznesowej. Media społecznościowe, umożliwiające natychmiastowe dzielenie się informacją, sprzyjają upowszechnieniu wzorców podróży służbowych wzbogaconych o cele rozrywkowe i edukacyjne (Kachniewska, 2016). Kontaminacja słów „business” i „leisure” (*bleisure*) oraz „education” i „entertainment” (*edutainment*) oddaje istotę trendu, który nie pozostaje bez wpływu na planowanie różnorodnych przedsięwzięć⁸ (konferencje, szkolenia, kongresy, spotkania firmowe, delegacje służbowe itd). Moda na łączenie celów służbowych i wypoczynkowych oznacza też określone oczekiwania wobec obiektów noclegowych obsługujących ruch biznesowy (np. wprowadzanie możliwości pobytów typu *stand-by*⁹, dodatkowa oferta dla osób towarzyszących).

Na przestrzeni dziejów można doszukać się trzech zasadniczych postaw wobec poszukiwania doświadczeń związanych z podróżowaniem. W pierwszej, którą można nazwać „pierwszą generacją doświadczeń”, ważny był sam fakt dotarcia w odległe miejsca, niedostępne dla większości ludzi. Wraz ze spadkiem cen biletów lotniczych dotarcie do odległych miejsc przestało być problemem dla większości podróżnych – i straciło wyjątkowy charakter, rozpoczynając „drugą generację doświadczeń” – podróżni zaczęli szukać konkretnych, mniej popularnych miejsc, odwiedzając na przykład Puglię, a nie po prostu Włochy czy Laos zamiast Tajlandii. „Trzecia generacja doświadczeń” oznacza nacisk na wykorzystywanie oferowanych przez konkretne miejsca możliwości – smakowanie miejsca i ucieczkę od turystycznej rutyny.

W Polsce niestety obserwujemy dość duże zapóźnienia w zakresie upowszechniania zastosowania technologii cyfrowych, chociaż liczba aplikacji mobilnych zrealizowanych

⁸ Sprzyjają temu także korzystne regulacje prawne i regulaminy organizacji podróży służbowych wdrażane w niektórych przedsiębiorstwach.

⁹ Możliwość przedłużenia pobytu służbowego o jeden lub dwa dni (zazwyczaj weekend) na korzystnych warunkach cenowych.

na zlecenie samorządów lokalnych z myślą o wsparciu turysty w 2018 roku i dostępnych w systemie Android przekroczyła 350! Wiele z nich było nagradzanych w prestiżowych konkursach turystycznych (takich jak np. Róża Regionów), ale jednocześnie konsekwentnie odrzucanych w jednym z najważniejszych projektów łączących branżę turystyczną i nowych technologii, czyli New.Tech.New. Travel. Prawie wszystkie wspomniane aplikacje w najlepszym przypadku stanowią wirtualną formę przewodnika turystycznego – równie statycznego jak ten papierowy (a nieporównanie droższego). Statycznego, ponieważ nie ma charakteru społecznościowego (brak interakcji dostępnej w każdym portalu społecznościowym) i nie zakłada aktualizacji społecznościowej (realizowanej przez samych użytkowników albo reklamodawców – czyli podmioty turystyczne obecne w aplikacji). Nie stanowi także efektywnego modelu biznesowego¹⁰ – co powinno być niezbędnym warunkiem startu w jakimkolwiek konkursie, ponieważ stanowi podstawowy warunek rentowności (a zatem przetrwania) aplikacji, kiedy skończy się finansowanie samorządowe (środki publiczne). Funkcjonowanie aplikacji wymaga infrastruktury i nieustannej aktualizacji, bo przestrzeń (fizyczna i symboliczna – także ważna w turystyce) nieustannie się zmienia: powstają nowe drogi, szlaki, obiekty, atrakcje turystyczne, regulacje, usługi, informacje. W przeciwnym razie pobrana przez turystę aplikacja po roku może się okazać nieaktualna, myląca i bezużyteczna.

Badania przeprowadzone w grupie użytkowników z grupy wiekowej 19–28 lat – a więc bardzo aktywnej turystycznie i obeznanej z nowymi technologiami – pozwoliły ustalić, jakich cech aplikacji turystycznej oczekują jej użytkownicy. Wśród najważniejszych wymieniono:

- wysoką jakość, wyrażającą się prędkością pobierania, przyjaznym interfejsem użytkownika (intuicyjność), dopracowaną grafiką, dostępnością ortofotomap,
- skuteczne zachęcanie do zamieszczania opinii przez użytkowników i wysoką liczbę pobrań,
- różnorodność obsługiwanych typów urządzeń (smartfon, tablet) i platform (IOS, Android),
- dostępność geolokalizacji i możliwość wyznaczania autorskich tras turystycznych,
- dostępność trybu offline i odpowiednią częstotliwość aktualizacji,
- charakter społecznościowy (np. komentarze, opinie, „zapraszanie”, „dzielenie się” itp.),
- dużą liczbę i maksymalną równomierność rozłożenia tzw. POI (*points of interest*) w przestrzeni geograficznej,
- liczną obecność niekomercyjnych POI,
- podział obiektów na kategorie i możliwość ich przeszukiwania i wyszukiwania,

¹⁰ Najprostszy model biznesowy zakłada, że aplikacja jest odpłatna (co jest trudne do wdrożenia, jeżeli nie oferuje absolutnie unikatowych usług, bo użytkownicy przywykli korzystać z aplikacji „za darmo”). Inny model to reklama wewnątrz aplikacji (wybredny użytkownik zazwyczaj dostaje możliwość wykupienia opcji premium, żeby uniknąć ich nadmiaru) i wreszcie model freemium (z zakupami wewnątrz aplikacji).

-
- możliwość bezpośredniego łączenia telefonicznego z obiektem/atrakcją turystyczną („kciukiem, a nie poprzez wybieranie numeru!”),
 - możliwość dokonania rezerwacji lub prostego przejścia do panelu rezerwacji danego obiektu,
 - dostępność obszernej fotodokumentacji (i możliwość jej uzupełniania przez samych użytkowników),
 - niski stopień agresywności reklam (oraz dostępność wersji premium).

Żadna z badanych aplikacji turystycznych dostępnych w systemie Android nie spełniła więcej niż 30% tych oczekiwań. W polskiej turystyce – o ile już podejmowane są próby wdrożenia konkretnego modelu biznesowego aplikacji mobilnej – najczęściej dopuszcza się reklamy wewnątrz aplikacji (zazwyczaj w sposób nieoczywisty dla użytkownika: np. usługodawcy turystyczni „zapraszani” są do aplikacji w roli sponsorów, bo hotel czy restauracja oznaczone w aplikacji mogą liczyć na większe obroty). Przychody z aplikacji pozwalają sfinansować prace deweloperskie, a usługodawcy żywotnie zainteresowani są aktualizacją (co najmniej w zakresie własnej oferty).

Relatywne kurczenie się świata sprawia, że w podróżowaniu bogactwo wrażeń stanie się ważniejsze od ich ilości, szczególnie gdy zdamy sobie sprawę z historycznej i kulturalnej wielowarstwowości miejsc, zależnej od teraźniejszej i wcześniejszej obecności ludzi. Technologia podnosi jakość podróżowania przez skojarzenie informacji o historii i kulturze z fizycznymi lokalizacjami, wzbogacając subiektywne doznania podróżujących. Dlatego dodatkową wartością aplikacji może być funkcja AR (*augmented reality*), czyli „rozszerzonej rzeczywistości”, pozwalającej zilustrować obiekty i zjawiska, których w rzeczywistości turysta nie zobaczy (np. pierwotny stan obiektu, który został przez wieki zrujnowany lub przebudowany, jak choćby Forum Romanum), a nawet obiekty nieistniejące (np. mur berliński¹¹) lub informacje dodatkowe (np. w aplikacji dla Londynu zeskanowanie dowolnej stacji metra lub pojazdu transportu publicznego pozwala uzyskać obraz mapy połączeń komunikacyjnych Londynu z opcją „jak dojadę?” i możliwością zakupu biletu online).

Podobne aplikacje mają najważniejsze miasta Europy oraz wybrane atrakcje turystyczne (twierdze, muzea, ogrody zoologiczne). Technologia taka wykorzystywana jest w celach rozrywkowych i edukacyjnych: zwiedzanie Londynu z Szekspirem, podziwianie Pekinu za czasów dynastii Ming, odwiedzenie wraz z Harrym Potterem jego filmowych miejsc w Oksfordzie i Edynburgu lub wspólna wyprawa z Lisbeth Salander po mrocznych zaułkach Sztokholmu. Dyskusja ze studentami SGH i poszukiwanie podobnych wdrożeń w Polsce przyniosły takie propozycje jak wędrówka po Łodzi z Tuwimem czy symulacja Krakowa z okresu średniowiecza lub renesansu.

¹¹ Warstwa Berliner Mauer pozwala zobaczyć za pomocą aplikacji Layar, w którym miejscu dokładnie stał mur ponad 20 lat temu. Z tej możliwości korzysta tygodniowo prawie 200 użytkowników.

Konsumenci, z natury mobilni, potrzebują równie mobilnego dostępu do informacji. Rozwój technologii kontekstowych otworzył możliwości inspirowania (potencjalnych) turystów, polecenia im miejsc docelowych i wielopoziomowej promocji stanowiącej składnik strategii marketingowej. Personalizacja promocji usług turystycznych opiera się głównie na automatycznej lokalizacji użytkownika w regionie, co pozwala wstępnie scharakteryzować aktywność (czy odwiedza zabytki architektury? obiekty sportowe? korzysta z samochodu? jak często zatrzymuje się w trasie?) i dopasować propozycje kolejnych peregrynacji. Przemierzając się, użytkownik aplikacji generuje sygnały informujące o kolejnych zdarzeniach, co pozwala opisać model jego zachowań, przewidywać przyszłe wydarzenia oraz oferować porady i usługi.

Określenie „kontekst” odnosi się do informacji charakteryzujących sytuację, w jakiej znajduje się podmiot (np. konsument, pracownik, turysta), który uznano za istotny dla interakcji między użytkownikiem i aplikacją (Lau, 2012). W przypadku turystyki będą to np. informacje lokalizacyjne i zainteresowania (nt. historii, kultury, sztuki, zasobów przyrody, udogodnień turystycznych) oraz spersonalizowane dane uwzględniające zainteresowania turysty (Poslad i in., 2001). Liczne aplikacje mobilne uwzględniają lokalizację użytkownika, tożsamość (np. przynależność narodową), kontekst społeczny i środowiskowy, typ urządzenia i łączy internetowego (Cheverst i in., 2002; Setten i in., 2004; Poslad i in. 2001).

W niektórych aplikacjach identyfikacja danych historycznych umożliwia bogaty opis wybranych aspektów: np. kontekst społeczny może obejmować nazwę użytkownika, wiek, preferencje żywieniowe, formy zakwaterowania, poszukiwania informacji, historię zakupów i planów podróży (Poslad i in., 2001; Setten i in., 2004) oraz informacje na temat osób towarzyszących (Cheverst i in., 2002). Analizując zachowanie użytkownika i towarzyszące mu emocje, marketerzy mogą lepiej wyznaczyć przyszłe wzorce zakupów.

Lau (2012) uzasadnia sens tworzenia systemów dostosowujących się do użytkownika i coraz to nowych sposobów wspierania ludzi w codziennych czynnościach. W obszarze turystyki, obok tak oczywistych rozwiązań jak interaktywne przewodniki turystyczne (Cheverst i in., 2002), pojawiają się np. systemy tłumaczeń, nawigacji dla osób niedowidzących, korzystania z transportu w obcym miejscu. Rozwiązania stosowane obecnie oparte są na algorytmach (skończona liczba przewidywanych zachowań użytkownika i dostarczanych mu rozwiązań) (Lau, 2012), ale kompletnym źródłem wartości staną się zapewne systemy uczące się, które będą dostarczać kreatywnych rozwiązań w nieprzewidzianych okolicznościach.

Zaawansowane sieci komórkowe (3G, Wi-Fi, bluetooth) i nowe generacje usług mobilnych zorientowanych na gromadzenie i przetwarzanie danych (*data-based mobile services*) oferują dostęp do informacji i rozrywki, a identyfikacja lokalizacji, czasu i mechanizm personalizacji sprawiają, że liczne aplikacje (Guide, Compass i Catis) mają charakter kontekstowy. Carlsson i Walden (2010), wykazując znaczenie współpracy pomiędzy

usługodawcami a użytkownikami (turystami), zaproponowali prototyp dla przewodników na smartfony, który umożliwiał poznanie historii Twierdzy Bomarsund z sześciu różnych punktów widzenia, zależnie od pochodzenia turysty i poziomu jego wiedzy wyjściowej. Z kolei usługa Travel Buddy, uruchomiona w kwietniu 2006 r., dostępna w wielu miejscach w Europie, zapewnia dostęp do informacji nt. lokalnych wydarzeń, restauracji, klubów i prognozy pogody. Usługa jest oparta na SMS-ach i obsłudze komunikatów w odpowiedzi na bardzo intuicyjne słowa kluczowe (*whatson, kidstuff, mustdo, tours, dining, clubbing, weather*). Lokalny Asystent Lokalizacji (LoL@) wykorzystuje GPS do pokazania lokalizacji atrakcji turystycznych w Wiedniu z możliwością planowania trasy (uwzględniającą czas pobytu w placówce) i multimedialną interakcją (Pospischil i in., 2002). Z kolei innowacyjny m-ToGuide wspiera rejestrowanie doświadczeń z tekstem i migawkami na potrzeby „osobistych pamiętników”. W Polsce Kraina Lessowych Wąwozów uruchomiła mobilny przewodnik (do telefonów komórkowych lub specjalnych urządzeń wypożyczanych w punktach informacji turystycznej), wskazujący najciekawsze atrakcje turystyczne, trasy i miejsca, w których można się posilić, zatrzymać na nocleg, wziąć udział w wydarzeniu lokalnym. Aplikacja pozwala planować indywidualną trasę podróży, a atrakcje turystyczne zostały szczegółowo opisane (także w formie audio).

Zmiany demograficzne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Opis zmian demograficznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej został przygotowany w celu przedstawienia aspektu ilościowego zjawiska mobilności. Z przedstawionych poniżej danych wynika, jak dużą i na ile zmieniającą się w prognozach jest grupa osób w wieku od 15 do 64 lat. To jest zbiorowość, która najczęściej odbywa podróże związane z dojazdem (w ramach ruchu regionalnego) do pracy oraz placówek szkolnictwa średniego i wyższego, a także dominuje wśród uczestników ruchu ponadregionalnego.

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej, podobnie jak reszta krajów europejskich, podlegają i podlegać będą w przyszłości dynamicznym zmianom demograficznym. Z jednej strony płodność w tych krajach utrzymuje się na niskim poziomie, z drugiej zaś wydłuża się trwanie życia ludzi. Procesy te powodują zmiany w stanie i strukturze ludności według wieku. W szczególności rosną liczba i udział osób starszych w populacji. Dotyczy to nie tylko populacji powyżej 60. lub 65. roku życia, ale także powyżej 80. roku życia (*the oldest old*). Zmiany te prowadzą do dynamizacji procesów starzenia się populacji, a więc wzrostu w społeczeństwie liczby i udziału osób starszych. Dużym czynnikiem niepewności w kształtowaniu się liczby i struktury ludności są procesy migracyjne, ich kierunki i natężenie.

Prognozy ludnościowe dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej przygotowane przez Eurostat (2017) wskazują na dynamikę zaobserwowanych zmian zarówno

w średnim, jak i długim okresie. W tym opracowaniu przeprowadzono analizę w średnim okresie, do 2035 roku.

Projekcja w podstawowym scenariuszu (*baseline projection*)¹² zakładającym kontynuację dotychczasowych trendów wskazuje, że w krajach Europy Środkowej i Wschodniej nastąpi bezwzględne zmniejszenie się liczby ludności. Najsilniejszy spadek w okresie 2020–2035 nastąpi na Litwie (18%), Łotwie (13%), w Bułgarii (12%), Rumunii (9%). W Polsce spadek ma wynieść 4%. O ile dla analizowanych krajów Europy Środkowej i Wschodniej nastąpi spadek (słabszy lub silniejszy) liczby ludności, o tyle już w UE-28 mamy do czynienia z niewielkim wzrostem – oznacza to, że w pozostałych krajach UE ogólnie nastąpi wzrost liczby ludności, który kompensować będzie zawiązką spadek wśród środkowo-europejskich członków (tabela 2).

Tabela 2. Liczba ludności wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej – projekcja podstawowa do 2035 r.

Kraje	2020	2025	2030	2035
UE28	515 591 288	520 260 661	523 827 302	526 538 377
Bułgaria	6 954 254	6 681 854	6 408 361	6 154 254
Czechy	10 652 407	10 711 873	10 691 890	10 615 825
Estonia	1 317 940	1 315 183	1 306 181	1 294 459
Łotwa	1 911 668	1 831 226	1 743 960	1 662 421
Litwa	2 749 762	2 580 837	2 410 874	2 254 172
Polska	37 930 818	37 695 436	37 213 790	36 556 862
Rumunia	19 259 049	18 642 150	18 023 954	17 508 732
Słowacja	5 458 718	5 477 691	5 464 199	5 423 894

Źródło: projekcja ludności EUROSTAT (2017).

Wraz z podstawowym scenariuszem prognozy Eurostat równocześnie prezentuje scenariusze alternatywne o symulacyjnym charakterze, które wskazują kształtowanie się liczby ludności przy różnych/alternatywnych założeniach. Na Litwie, Łotwie, w Bułgarii i Rumunii założenie coraz większych przepływów migracyjnych pogłębia spadek liczby ludności, co oznacza, że są to kraje odpływu ludności. W Polsce, Słowacji, Estonii i w Czechach można mówić o pewnym zrównoważeniu odpływu i napływu ludności. Natomiast UE28 jako całość jest obszarem, gdzie napływy ludności będą przewyższały odpływy.

¹² Której założenia dotyczące kształtowania się płodności, umiarności oraz migracji uznane zostały za najbardziej realne. Projekcja obejmuje łącznie lata 2015–2081. Podstawowym założeniem projekcji Eurostatu jest stopniowe zacieranie się różnic pomiędzy krajami UE w długim okresie. Nie oznacza to jednak założenia osiągnięcia pełnej konwergencji w zakresie wskaźników demograficznych, ale raczej pewnego zbliżenia sytuacji demograficznej w UE jako całości.

W kontekście mobilności interesujące jest także kształtowanie się salda migracji w ramach sporządzonej przez Eurostat projekcji w wariantcie podstawowym, a więc tym o najbardziej realistycznych założeniach. Wyniki te potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia. Kraje odpływu to Litwa, Łotwa, Rumunia i Bułgaria, choć natężanie odpływu powinno maleć z czasem. Należy jednak wskazać na duże zróżnicowanie sytuacji pomiędzy krajami w zakresie migracji – jej wielkości i dynamiki zmian. Na tym tle nietypowa wydaje się sytuacja w Polsce – do 2030 r. będzie to kraj odpływu ludności, a po 2030 r. saldo migracji zmieni swój kierunek na przeciwny (tabela 3). Jednak należy podkreślić, że w skali łącznej liczby ludności Polski saldo migracji przyjmuje niewielkie wartości, co sugeruje zróżnicowanie migracji w zakresie przyływu i odpływu ludności.

Tabela 3. Saldo migracji w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2020–2035

Kraje	2020	2025	2030	2035
UE28	1 127 124	1 105 919	1 157 224	1 168 378
Bułgaria	-11 934	-11 707	-9082	-2743
Czechy	21 499	16 779	17 499	17 089
Estonia	2334	1778	1441	1460
Łotwa	-8034	-7 144	-6 138	-2876
Litwa	-23 791	-20 929	-16 965	-9799
Węgry	19 884	16 993	16 221	17 725
Polska	-33	-3 208	-2 359	3348
Rumunia	-65 128	-64 293	-51 088	-19 673
Słowacja	5919	4926	4988	5082

Źródło: projekcja ludności EUROSTAT (2017).

Tabela 4. Imigracja w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2012–2017

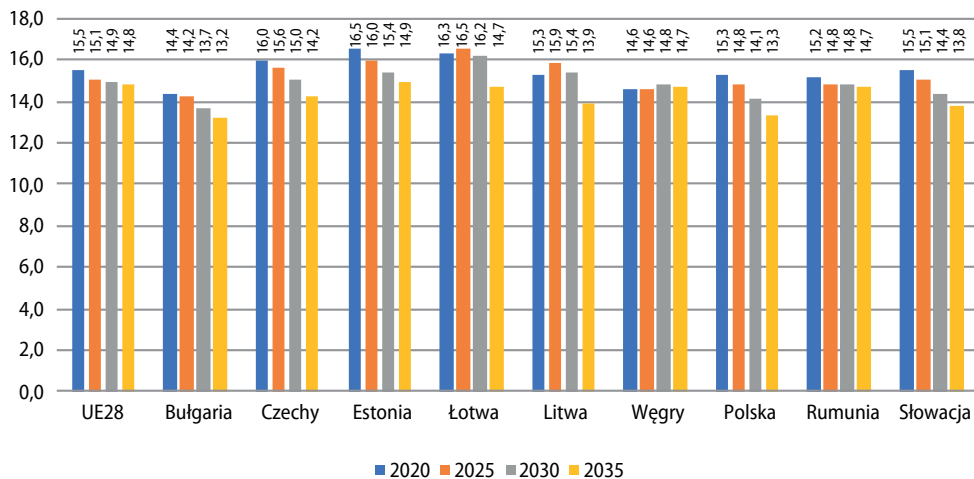
Kraje	2012	2015	2017
Bułgaria	14 103	25 223	25 597
Czechy	34 337	29 602	51 847
Estonia	2639	15 413	17 616
Łotwa	13 303	9479	9916
Litwa	19 843	22 130	20 368
Węgry	33 702	58 344	68 070
Polska	217 546	218 147	209 353
Rumunia	167 266	132 795	177 435
Słowacja	5419	6997	7188

Źródło: EUROSTAT (2019).

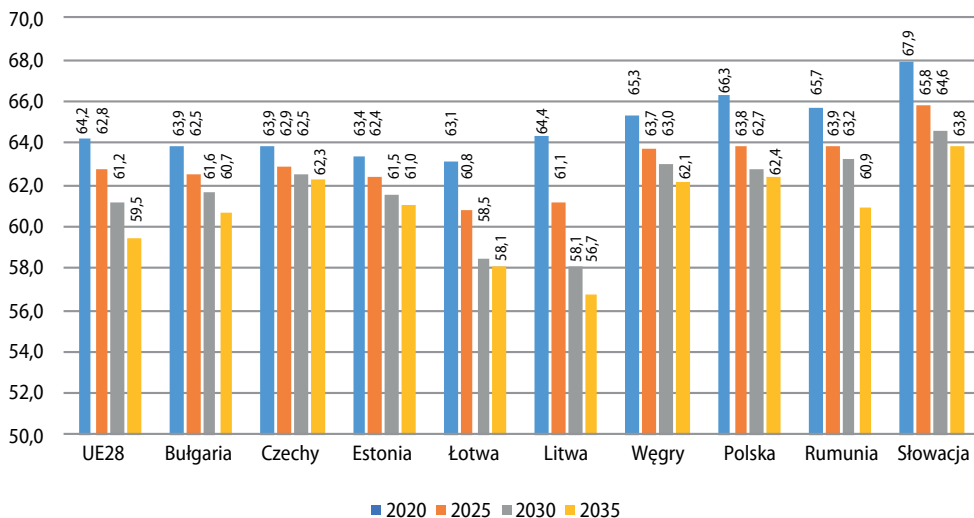
Zaprezentowane wyniki dotyczą jednak salda migracji, a nie bezpośrednio strumieni migracji, które mogą przyjmować większe wartości. Dla zilustrowania tej sytuacji prezentujemy w tabeli 4 dane historyczne dotyczące imigracji, które mogą być istotne dla rozważań w zakresie mobilności.

Rysunek 6. Struktura populacji wg wieku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2020–2035 (w %)

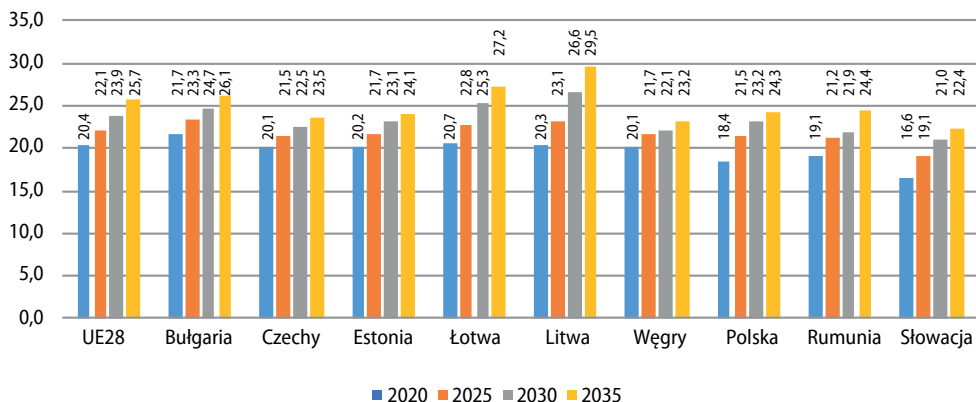
a. Udział ludności w wieku 0–14 lat



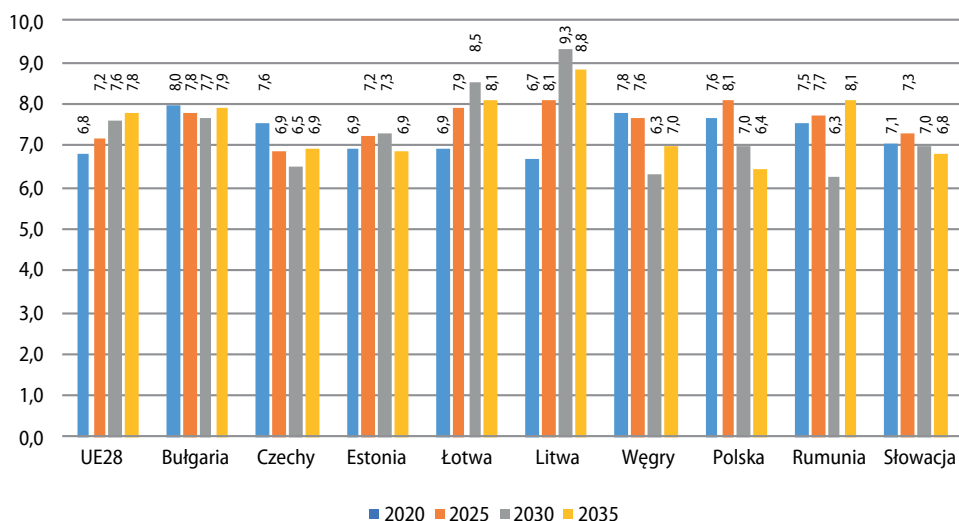
b. Udział ludności w wieku 15–64 lata



c. Udział ludności w wieku 65 lat i więcej



d. Udział ludności w wieku 65–70 lat



Źródło: projekcja ludności EUROSTAT (2017).

Skala imigracji jest największa w Polsce (od 217 tys. w 2012 r., 218 tys. w 2015 r. i 209 tys. w 2017 r.). Co więcej, należy wskazać na duży stopień niedoszacowania tych wartości, bowiem prowadzenie statystyki migracyjnej jest trudne, a wiele przepływów nie jest rejestrowanych.

W ciągu najbliższych dwóch dekad zmieni się nie tylko stan ludności w analizowanych krajach, ale także struktura według wieku czy innych kluczowych charakterystyk demograficznych, które mogą mieć wpływ na kwestie związane z mobilnością. W przypadku tych danych analiza dotyczyć będzie wariantu podstawowego projekcji.

Do 2035 r. nastąpi spadek udziału osób najmłodszych w populacji. Udziały osób w tej grupie wieku spadną od około 15–16% do 13–14%. W Polsce spadek wyniesie 2 p.p., od

15,3% w 2020 r. do 13,2% w 2035 r. W kontekście zróżnicowań między krajami warto wskazać na Bułgarię, która charakteryzuje się generalnie niższym udziałem osób w tej grupie wieku niż pozostałe kraje oraz na Węgry, gdzie w analizowanym okresie udział osób w tej grupie wieku jest stały.

Dużo wyraźniejsze zmiany następują w grupie wieku 15–64 lata. Zmiany te mają szczególne znaczenie dla rynku pracy, ponieważ ten przedział wieku dotyczy potencjalnych zasobów pracy. W analizowanym okresie nastąpi zdecydowany spadek udziału osób w wieku 15–64 lata we wszystkich krajach poddanych analizie. Spadek nastąpi z poziomu 62–67% do poziomu 61–56%. Najbardziej gwałtowne zmiany zajdą na Litwie oraz Łotwie. W Polsce spadek nastąpi z około 66% do 62%.

We wszystkich analizowanych krajach wyraźnie wzrośnie udział osób w wieku 65 lat i więcej. Najintensywniejsze zmiany nastąpią na Łowie i na Litwie. W Polsce zaś odsetek osób w tej grupie wieku wzrośnie od około 18% w 2020 r. do 24% do 2035 r. Zwiększy się nie tylko udział osób w wieku 65 lat i więcej, ale także w wieku 80 lat i więcej.

Mediana wieku zwiększy się zdecydowanie – od poziomu 41–43 lat do 47–49 lat. W Polsce w 2020 r. połowa populacji będzie w wieku co najwyżej 41 lat, podczas gdy w 2035 r. mediana sięgnie już 48 lat.

Przytoczone dane wyraźnie wskazują, że w analizowanym okresie najbardziej kluczowe zmiany dotyczyć będą struktury wieku – maleć będzie udział grupy w wieku 15–64 lata, a rosnać będzie udział osób w wieku 65 lat i więcej. Trend ten jest wyraźny we wszystkich analizowanych krajach.

Istotne w kontekście potrzeb mobilności są kwestie dotyczące pobytów na dłuższy okres. W celu przybliżenia skali tego zjawiska posłużono się danymi na temat udzielonych pozwoleń na pobyt w analizowanych krajach europejskich. Skupiono się na ogólnych statystykach według powodów wydawania pozwoleń.

Polska wyróżnia się ze względu na skalę zanotowanego wzrostu liczby wydanych pozwoleń.

Chcąc doprecyzować narodowość osób, które uzyskały pozwolenie na pobyt, pozyskano dane o wydanych pozwoleniach dla obywateli Ukrainy.

W 2017 r. 73% pozwoleń na pobyt wydawanych w Polsce dotyczyło obywateli Ukrainy. W innych krajach graniczących z Ukrainą jej obywatele stanowili duży odsetek osób, którym wydawano pozwolenia na pobyt, jednak skala tego zjawiska jest największa w Polsce.

W tym kontekście istotna jest nie tylko analiza danych dotyczących przeszłości, ale także, na ile trend ten może się utrzymać. W tym celu należy posłużyć się projekcją ludności dla Ukrainy, która została sporządzona przez ONZ (2017)¹³.

¹³ Projekcja dotyczyła lat 2015–2050. Przedstawione wyniki dotyczą wariantu średniego. United Nations (2017).

Tabela 5. Pozwolenia na pobyt według powodów wydania w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w roku 2010 i 2017

Kraje/powody	Podejmowanie aktywności		Nauka		Ogółem	
	2010	2017	2010	2017	2010	2017
UE28	3 031 396	3 217 477	506 303	1 212 460	16 260 299	20 340 585
Bułgaria	282	5635	4692	2878	14 241	51 021
Czechy	95 663	47 262	8330	21 214	266 796	304 269
Estonia	2486	4508	528	2405	209 059	189 385
Łotwa	1291	4906	483	3457	372 208	313 212
Litwa	2616	16 638	1088	2296	27 814	44 525
Węgry	15 818	516	8346	19 557	91 089	117 026
Polska	27 090	417 716	12 901	37 085	130 886	617 211
Rumunia	7485	3551	11 808	14 196	60 402	54 045
Słowacja	7202	17 010	735	4663	23 590	48 119

Źródło: EUROSTAT (2019).

Tabela 6. Pozwolenia na pobyt wydawane dla obywateli Ukrainy według powodów wydania w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w roku 2010 i 2017

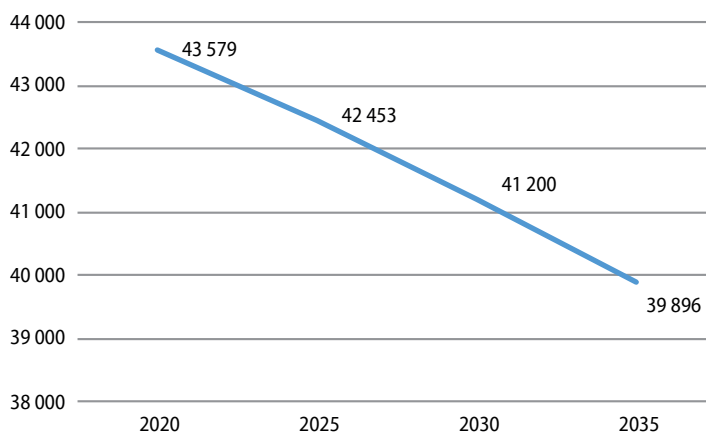
Kraje/Powody	Podejmowanie aktywności Zawodowej		Nauka		Ogółem	
	2010	2017	2010	2017	2010	2017
UE28	264 698	573 015	14 861	38 422	695 775	1 177 351
Bułgaria	1	790	154	157	851	5041
Czechy	54 083	19 236	787	2774	112 050	116 236
Estonia	680	2622	33	293	5462	9231
Łotwa	373	2315	30	112	3194	6821
Litwa	419	8833	91	262	2466	12 106
Węgry	4183	20	900	237	20 379	13 196
Polska	9199	354 443	4168	19 031	37 921	451 059
Rumunia	66	66	237	278	1362	1452
Słowacja	1660	5528	69	2208	5788	14 889

Źródło: EUROSTAT (2019).

Liczba ludności Ukrainy będzie do 2035 r. stale spadać niemal w tempie liniowym – od 43,5 mln w 2020 r. do 39,9 mln w 2035 r., co oznacza 11-procentowy spadek liczby ludności w ciągu 15 lat. Podobnie jak w krajach UE populacja Ukrainy się starzeje.

Rośnie liczba i udział osób starszych w populacji – od około 17% w 2020 r. do około 21% w 2035 r. Zmniejsza się liczba i udział osób w wieku produkcyjnym 15–64 lata – od 66,5% w 2020 r. do 64,6% w 2035 r. Zmienia się także udział osób najmłodszych, jednak zmiany te są stosunkowo niewielkie. Na tle krajów UE Ukraina do 2035 r. pozostanie krajem o wciąż stosunkowo młodszej strukturze wieku. W analizowanym horyzoncie czasowym populacja Ukrainy będzie pod silnym wpływem strumieni migracji, szczególnie odpływu ludności.

Rysunek 7. Liczba ludności Ukrainy w latach 2020–2035 (w tys.)



Źródło: projekcja ONZ (2017).

Analizując przedstawione dane o zmianach demograficznych, można dodatkowo ująć zagadnienie wygaszania lub kontynuacji aktywności zawodowej przez grupę osób w wieku od 65. do 70. roku życia. W krajach UE28 ta grupa osiągnie 35,1 mln w 2020 r., a w 2035 r. zwiększy się do 40,1 mln osób. W Polsce będzie liczyła 2,9 mln i 2,3 mln osób. Jeśli w kraju 25% tej grupy kontynuowałoby aktywność zawodową, to codziennie potrzebę mobilności zgłaszałoby odpowiednio 724 tys. i 589 tys. osób.

Podsumowanie – wnioski

Pożądana jest wstrzemięźliwość w formułowaniu prognoz zmian w systemach obsługi mobilności. Występujący w mediach entuzjazm dotyczący upowszechniania koncepcji *Mobility-as-a-Service* przy wykorzystaniu technologii cyfrowych utrudnia racjonalną weryfikację prezentowanych scenariuszy, w których są przedstawiane szybkie i głębokie zmiany w tych systemach.

W odniesieniu do mobilności regionalnej na zainteresowanie zasługują następujące postulaty:

- wobec wyzwań klimatycznych i społeczno-gospodarczych strategii rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej powinny w mniejszym stopniu być ukierunkowane na rozbudowę przepustowości infrastruktury transportowej, zaś w większym – na zapewnienie dostępności do pracy, szkoły i innych usług publicznych możliwie blisko miejsca zamieszkania,
- służyć temu powinna świadoma i ukierunkowana ingerencja władz publicznych w procesy planowania przestrzennego, w tym kreowanie dzielnic o zróżnicowanych funkcjach (mieszaniowo-biurowych), świadome zarządzanie strukturą mieszkań oraz powierzchni biurowych w takich dzielnicach czy budowa infrastruktury ułatwiającej dostępność do transportu publicznego,
- potrzeby ludności w zakresie mobilności ulegają intensywnym przemianom na różnych poziomach – zmieniają się użytkownicy i ich rozmieszczenie¹⁴, potrzeby i wzorce zachowań czy środowisko pracy. Dynamika tych zmian powoduje konieczność zastosowania wspólnej ramy pojęciowej do zrozumienia i opisu zachowań związanych z mobilnością, która integruje motywację do podejmowania określonych aktywności, niezbędne zasoby, a także ograniczenia związane z podejmowaniem określonego zachowania. Poprawi to możliwości kształtowania zachowań ludzkich – w szczególności wzorców korzystania z różnych środków transportu. Kluczowe w tym ujęciu jest prawidłowe rozpoznanie wszystkich warunków niezbędnych do określonego zachowania, w tym w szczególności czynników wspierających je lub uniemożliwiających (*pull i push factors*). Wyznaczy to obszar niezbędnych działań. Co więcej, należy podkreślić konieczność podejmowania działań w ramach wszystkich elementów składających się na określone zachowanie. W szczególności chodzi o podejmowanie działań motywujących do ograniczania konsumpcji, w tym do korzystania z transportu w sposób zrównoważony. Pierwszym krokiem jest budowanie świadomości. Wystąpienia Greta Thunberg, która jest inicjatorką Młodzieżowego Strajku Klimatycznego (*Fridays for Future*) i akcja Extinction Rebellion to symptomy budzącej się świadomości społeczeństw (głównie osób młodych) – obecnie o charakterze jednak bardziej reakcji kognitywnej. Aby przekształciło się to w resekcję afektywną, która będzie jednym z filarów zrównoważonych środowiskowo zachowań, zachodzi potrzeba wypracowania celowych działań. W tym przypadku chodzi o różnego typu metody edukacyjne, ze szczególnym uwzględnieniem edukacji środowiskowej.

W odniesieniu do mobilności ponadregionalnej pożądane jest podjęcie działań w podstawowych obszarach obejmujących:

¹⁴ Mamy tu na myśli zmiany rozmieszczenia ludności takie jak np. suburbanizacja.

- podniesienie atrakcyjności turystycznej obszarów pozbawionych naturalnych i kulturowych walorów turystycznych poprzez promowanie nowych form ruchu turystycznego (przejście z poziomu intensywnej eksploatacji turystycznej w kierunku ruchu typu 3 x E: *emotion, ecology, education* i ASI: *activity & special interests*), wykorzystanie nowych technologii (AR) i stosowanie narzędzi dystrybucji ruchu w przestrzeni geograficznej (systemy grywalizacji geolokalizacyjnej służące rozładowaniu spiętrzeń ruchu, korków ulicznych, problemów z parkowaniem itp.),
- przesunięcie ruchu z obszarów zagrożonych overtourismem do obszarów słabo obciążonych turystycznie, zazwyczaj także wymagających znaczącej aktywizacji ekonomicznej i społecznej,
- monitorowanie negatywnych następstw rozwoju turystyki masowej w obszarze ekologii i zmian społecznych (w szczególności przeciwdziałanie rozwojowi monokultury turystycznej),
- wdrożenie nowoczesnych narzędzi pomiaru ruchu turystycznego (i szerzej – przepływu osób) przy wykorzystaniu sieci telefonii komórkowej oraz analiz *big data* (koncentracja i struktura wydatków skorelowana z przemieszczaniem się urządzeń mobilnych w przestrzeni fizycznej),
- wspieranie włączenia społecznego (w tym ekonomicznego, technologicznego i edukacyjnego) możliwie dużej części społeczeństwa do aktywności turystycznej z myślą o poprawie dobrostanu społecznego oraz pożądanym społecznie zachowań i kompetencji (otwartość, kreatywność, swoboda reagowania na zmiany i wyzwania, poczucie własnej wartości i zdolność tworzenia relacji).

Bibliografia

- Amadeus (2018). *Future of Technology in Travel*, <https://amadeus.com/en/insights/themes/travel-technology-trends>
- Amadeus (2019). *Defining the Future of Travel through Intelligence*, <https://bit.ly/2K8vYZF>.
- Aspern Seestadt (2019), <https://www.aspern-seestadt.at/>
- Braess, D. (1968). Über ein Paradoxon der Verkehrsplanung. *Unternehmensforschung*, vol. 12, s. 258–268.
- Carlsson, C., Walden, P. (2010). Supporting Tourists at the Bomarsund Fortress with a Mobile Value Service. *Journal of Information Technology Theory and Application*, vol. 11, no. 1, s. 43–56.
- Cheverst, K., Mitchell, K., Davies, N. (2002). Exploring context-aware information push. *Personal and Ubiquitous Computing*, vol. 6, no. 4, s. 276–281.
- Diamandis, P.H., *Imagining the Smart Cities 2050*, <https://singularityhub.com/2019/03/15/imagining-the-smart-cities-of-2050/>
- Downs, A. (1962). The Law of Peak-Hour Expressway Congestion. *Traffic Quarterly*, vol. 16, s. 393–409.

-
- Downs, A. (1992). *Stuck in Traffic: Coping with Peak-Hour Traffic Congestion*. Washington: The Brookings Institution.
- Eurostat (2017). *Database on population projections*.
- GUS (2019). *Wykorzystanie turystycznych obiektów noclegowych w 2018 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport>
- IPK International (2019). *World Travel Monitor*, <https://www.ipkinternational.com/en/world-travel-monitor>
- Kachniewska, M. (2016). Bleisure – business and leisure equilibrium in contemporary hotel chains, w: *The Routledge Handbook of Hotel Chain Management*, M. Ivanova, S. Ivanon, V. Magnini. Routledge.
- Kruszyna, M (2010). Inżynieria ruchu a kształtowanie mobilności. *Przegląd Komunikacyjny*, nr 11–12, s. 52.
- Lau, S.L. (2012). *Towards a user centric context aware system: empowering users through activity recognition using a smartphone as an unobtrusive device*. Kassel University Press.
- Lewis, D. (1977). Estimating the influence of public policy on road traffic levels in greater London. *Journal of Transport Economics and Policy*, no. 11, s. 155–168.
- Litman, M. (2003). Measuring Transportation: Traffic, Mobility and Accessibility. *ITE Journal*, no. 73, s. 28–32.
- Marchetti, C. (1994). Anthropological Invariants in Travel Behavior. *Technological Forecasting and Social Change*, no. 47, s. 75–88.
- Mogridge, M.J.H. (1990). *Travel in towns: jam yesterday, jam today and jam tomorrow?*. London: Macmillan Press.
- Nachtigall, D. (2019). Improving economic efficiency and climate mitigation outcomes through international co-ordination on carbon pricing. *OECD Environment Working Papers*, no. 147, s. 7.
- ONZ (2017). *World Population Prospects*.
- Pieriegud, J. (2019). Rozwój rynku elektromobilności w krajach ościennych Polski, w: J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud, *Elektromobilność na tle tendencji europejskich i globalnych*. Warszawa: CeDeWu, s. 39.
- Poslad, S. i in. (2001). *CRUMPET: Creation of User-friendly Mobile services Personalised for Tourism*, Proceedings of 2nd International Conference on 3G Mobile Communication Technologies, London, IEEE Press, Piscataway, NJ, s. 28–32.
- Pospischil, G., Umlauf, M., Michlmayr, E. (2002). *Designing LoL@: A mobile tourist guide for UMTS*, Mobile HCI, Springer.
- Roland Berger (2019). *The Smart City Breakaway*. Monachium, s. 6.
- Scheldon, P. (1997). *Tourism Information Technology*. Wallingford: C.A.B. International.
- Setten, M., Pokraev, S., Koolwaaij, J. (2004). *Context-aware recommendations in the mobile tourism application*, Proceedings of 3rd International Conference Adaptive Hypermedia and Web-based Systems, Eindhoven, Springer, Heidelberg, s. 235–244.
- UN WTO (2019). *News*, <http://media.unwto.org/news?page=1>
- Volkery C., wywiad z J. Haskeltem, Wir legen in einer neuen Phase des Kapitalismus, *Handelsblatt*, 3.05.2018, www.handelsblatt.com

-
- Wolański, M. i in. (2016). *Diagnoza stanu polskiego transportu. Raport końcowy*. Warszawa, s. 243–245.
- Wolański, M. i in. (2018). *Analiza podejścia badawczego i wypracowanie narzędzi do oceny wpływu wsparcia w ramach VI Osi Priorytetowej POIiŚ 2014–2020*. Warszawa: Wolański sp. z o.o., s. 58–68, https://www.cupt.gov.pl/images/Badania_i_ewaluacja/Produkty_badania/Raport.pdf
- Zahavi, Y. (1974). *Travel time budgets and mobility in urban areas*. Washington: US Department of Transportation.
- Zawieska, J. (2018). Perspektywy implementacji Mobility-as-a-Service w polskich aglomeracjach, w: J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud, *Mobilność w aglomeracjach przyszłości*. Sopot: Centrum Myśli Strategicznej, s. 30.
- Zawieska, J. (2019). Rozwój rynku elektromobilności w Polsce, w: J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud, *Elektromobilność na tle tendencji europejskich i globalnych*. Warszawa: CeDeWu, s. 9.

* * *

Strategie rozwoju obsługi mobilności w Europie Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań

Streszczenie

Opracowanie obejmuje opis dwóch podstawowych obszarów obsługi mobilności mieszkańców krajów Europy Środkowo-Wschodniej: ruchliwości o zasięgu regionalnym w obrębie terenów zurbanizowanych oraz ruchliwości o zasięgu ponadregionalnym, zarówno krajowym jak i międzynarodowym. Wskazane są metody ograniczania potrzeb mobilności w świecie realnym i perspektywy rozwoju usług dzięki integracji tego świata ze światem wirtualnym. Opisano perspektywy rozwoju zrównoważonego systemu obsługi mobilności i perspektywy wdrożenia koncepcji Mobility-as-a-Service (MaaS). Przedstawione zostały wyniki analizy zmian zachowania konsumentów w zakresie wyboru sposobu zagospodarowania czasu poświęconego na przemieszczanie się w obrębie swojego kraju i za granicę. Wskazano potencjalne korzyści promowania regionów mniej popularnych wśród turystów, których liczba będzie wzrastała w przyszłości. Opisany jest wpływ upowszechniania się technologii cyfrowych na kształtowanie się preferencji podróżnych oraz rozwój jakościowy ofert operatorów działających na rynku usług mobilności. W opracowaniu uwzględniono zmiany demograficzne, w tym zmiany struktury wiekowej i wynikające z niej potencjalne zmiany struktury potrzeb mobilności.

Strategies of development of mobility service in Central and Eastern Europe against the background of global challenges

Abstract

The paper aims to recognize and describe tendencies of changes in needs of CEE inhabitants, taking into account their mobility in the real world and activity in the virtual world and focusing on commuting and tourism. Current consumption patterns tend to limit the consumption and push towards its sustainability and localness. This can be achieved through increasing awareness of challenges and digitisation, especially Mobility as a Service for commuting and Virtual Reality for tourism. Nevertheless, due to the 'real world' nature of commuting and tourism, a number of 'real world' actions of local authorities and governments is needed. The latter includes, inter alia, reducing transport needs by creating mixed-use developments, improving accessibility by non-motorized and public transport, creating tourist attractions in underdeveloped areas and limiting residential, office and touristic monocultures.

* * *

Noty o autorach

Izabela Grabowska, doktor, adiunkt w Instytucie Statystyki i Demografii SGH oraz Wydziału Stosowanych Nauk Społecznych i Resocjalizacji UW. Demograf, statystyk, polityk społeczny zajmujący się problematyką dotyczącą aktywności różnych grup ludności, łączenia obowiązków rodzinnych i zawodowych kobiet, jakości życia osób z niepełnosprawnościami. Ekspert w wielu projektach dotyczących ewaluacji programów społecznych, ekspert wiodący w projektach dotyczących ekonomii społecznej. Autorka publikacji naukowych z tego zakresu.

Magdalena Kachniewska, doktor habilitowany, profesor SGH, trener biznesu, konsultant wiodący na etapie rozruchu 32 hoteli. Propagatorka koncepcji zastosowania nowych technologii w turystyce, przewodnicząca kapituły konkursu New.Tech.New. Travel. Przewodnicząca Rady Naukowej Szlaku Kanału Elbląskiego i Rady Fundacji Rok Rzeki Wisły. Autorka ponad 200 publikacji naukowych i dokumentów strategicznych z zakresu turystyki.

Wojciech Paprocki, profesor doktor habilitowany, dyrektor Instytutu Infrastruktury, Transportu i Mobilności Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Autor i współautor wielu książek i artykułów opublikowanych w językach polskim i obcych. Prace badawcze dotyczące rozwoju gospodarki cyfrowej, ekonomiki transportu i polityki transportowej, rozwoju infrastruktury technicznej. Menedżer w kraju i za granicą.

Michał Wolański, doktor, adiunkt w Instytucie Infrastruktury, Transportu i Mobilności SGH, stypendysta w University of Leeds oraz University of Sydney. Współzałożyciel start-upu Koleo oraz spółki Wolański, zajmującej się doradztwem m.in. na rzecz Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju oraz Centrum Unijnych Projektów Transportowych. Konsultant Banku Światowego. Specjalista w zakresie zrównoważonej mobilności, ewaluacji polityk publicznych oraz ekonomiki infrastruktury.

Ekologia (eko-innowacje) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań¹

Celem głównym badania jest wykazanie, w jakim stopniu kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) rozwijają potencjał technologiczny umożliwiający rozwiązanie problemu zmian klimatu w trzech obszarach: produkcji energii elektrycznej, efektywności energetycznej oraz transportu zeroemisyjnego. Celem dodatkowym jest określenie, na ile te działania przyczyniają się do poprawy konkurencyjności gospodarek badanych państw. Obszarem badania są wybrane państwa EŚW będące członkami UE – takie jak Estonia, Łotwa, Litwa, Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Słowenia i Chorwacja, jak również państwa spoza UE – jak Ukraina, Mołdawia, Kosowo. W ramach prowadzonego badania odpowiedziano na następujące pytania badawcze:

1. Na ile polityka wspierania eko-innowacji państw EŚW ukierunkowana jest na poszukiwanie technologii w zakresie pozyskiwania energii, efektywności energetycznej i zeroemisyjnego transportu?
2. Jakimi technologiami pozyskiwania energii, efektywności energetycznej oraz zeroemisyjnego transportu dysponują państwa EŚW oraz jakie są główne centra innowacji technologicznych?
3. Jakie badania są prowadzone w zakresie pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych, efektywności energetycznej i zeroemisyjnego transportu, eko-innowacji w EŚW? Jaki jest ich poziom zaawansowania, na ile stanowią one rozwiązania kluczowych problemów oraz jak statystycznie wyglądają one na tle globalnych innowacji w tym obszarze?
4. Na ile eko-innowacje przyczyniają się do napływu inwestycji bezpośrednich do krajów EŚW i wpływają na ich eksport?

¹ Autorzy badania składają podziękowania na ręce Zarządu firmy BTM Innovation Sp. z o.o. za udostępnienie platformy patentowej firmy PatSnap, jak również partnerom z Europy Środkowo-Wschodniej uczestniczącym w badaniu, a w szczególności NGO New Generation Management Energy Projects (Ukraina), Independent, GPoT, SIOV, Institute for Development Policy (INDEP) oraz pracownikom Komisji Europejskiej.

Badanie przeprowadzone zostało poprzez zastosowanie następujących metod badawczych:

- analizy danych zastanych: danych statystycznych, raportów, dokumentów strategicznych rządów,
- pogłębionych wywiadów z przedstawicielami nauki, think tanków, decydentami z regionu,
- analizy patentów zarejestrowanych w państwach EŚW w dziedzinie ekoinnowacji (przy wykorzystaniu platformy patentowej firmy PatSnap) w zakresie: (i) rozkładu geograficznego rejestrowanych patentów, (ii) wiodących instytucji innowacyjnych, (iii) zastosowanych rozwiązań technologicznych. W badaniu porównawczym zastosowano również dane patentowe EPO (European Patent Office).

W przypadku bazy patentowej firmy Patsnap zastosowano wyszukiwanie następujących fraz dotyczących patentów: wind energy, wind power, PV thermal hybrid, solar photovoltaic, solar thermal, bioenergy, biogas, energy efficiency, Heating – (systems, SFH, efficiency), low emission transport, electric mobility, hydrogen (transport), biofuels, geothermal energy, heat pumps. Uwzględniono jedynie patenty aktywne, czyli takie, które są opłacone. Z kolei bazę EPO analizowano na podstawie szerszego kryterium, opierając się na siedmiu grupach patentów: electrical machinery, apparatus i energy; environmental technology; engine, pumps, turbines, transport; IT methods of management, handling, thermal proces i apparatus. Wykorzystanie bazy EPO opartej na grupach patentów umożliwia ocenę ogólnego poziomu zaawansowania lub zapóźnienia technologicznego. Ekoinnowacje w niniejszym opracowaniu są rozumiane jako opatentowane rozwiązania technologiczne, które służą ochronie środowiska i zdrowiu człowieka. Obszarem badania są jedynie ekoinnowacje, które mają na celu redukcję emisji CO₂.

Zmiana klimatu jako czynnik sprawczy ekoinnowacji

Zmiana klimatu jest obecnie najważniejszym zagrożeniem ekologicznym dla ludzkości. Mimo podejmowanych od lat wysiłków międzynarodowych zmierzających do ograniczenia emisji i powstrzymania zmian klimatu obserwujemy wzrost poziomu emisji CO₂ (w 1992 r. wielkość światowej emisji wynosiła 21 685,6 mln t CO₂, w 1997 r., a zatem w roku podpisania Protokołu z Kioto – 23 055,9 mln t CO₂, w 2015 r. 33 303,9 mln t dwutlenku węgla, a w 2018 r. 33 890 mln t) (BP Report, 2018). Dzisiejsze i przyszłe efekty zmiany klimatu oraz skala działań adaptacyjnych rodzą wiele negatywnych konsekwencji m.in. dla: stabilności stosunków między państwami, dynamiki rozwoju gospodarczego i poziomu życia mieszkańców Ziemi. Świadomość konieczności przeciwdziałania tym negatywnym konsekwencjom wzmacnia trend poszukiwań technologii zeroemisyjnych, a zatem eko-

inowacji. Dane zawarte w opublikowanym w 2018 r. raporcie IPCC (Międzynarodowy Panel ds. Zmian Klimatu) są alarmujące i wskazują, że efekty zmian klimatu odczujemy szybciej, niż się spodziewaliśmy (IPCC, 2018). Raport IPCC wskazuje, że najprawdopodobniej między 2030 a 2052 r. osiągniemy wzrost temperatury o 1,5 stopnia Celsjusza w porównaniu z okresem przedprzemysłowym przy założeniu, iż obecne trendy w zakresie wielkości emisji zostaną utrzymane. Jeśli weźmiemy pod uwagę historyczne trendy, taki scenariusz jest prawdopodobny. Realizacja przyjętego przez państwa podczas COP w Paryżu celu, jakim jest ograniczenie wzrostu temperatury do poziomu 1,5 stopnia, wymaga redukcji emisji CO₂ o 45% w stosunku do poziomu z 2010 r. oraz osiągnięcia zerowych emisji w okresie między 2045 a 2055 r. Jeśli przyjmujemy ograniczenie wzrostu temperatury do 2 stopni Celsjusza, konieczne jest ograniczenie emisji do 2030 r. o 20% w stosunku do poziomu z 2010 r. i osiągnięcie ich zerowego poziomu między 2065 a 2075 r. Ten drugi scenariusz wydaje się najbardziej prawdopodobny (Księżopolski, 2018). W obu scenariuszach konieczne jest ograniczenie i całkowita eliminacja pozyskiwania energii z węgla, a w następnym kroku z ropy naftowej i gazu. Zastępowanie tradycyjnych źródeł energii z perspektywy dzisiejszych technologii będzie następować poprzez rozwój OZE lub elektrowni atomowych. Oznacza to, że w perspektywie średnioterminowej i długoterminowej perspektywa rozwoju OZE jest bardzo obiecująca, tym samym trend zwiększania udziału OZE w światowej konsumpcji energii pierwotnej będzie wzrastał. Jedyną niewiadomą jest siła tej tendencji.

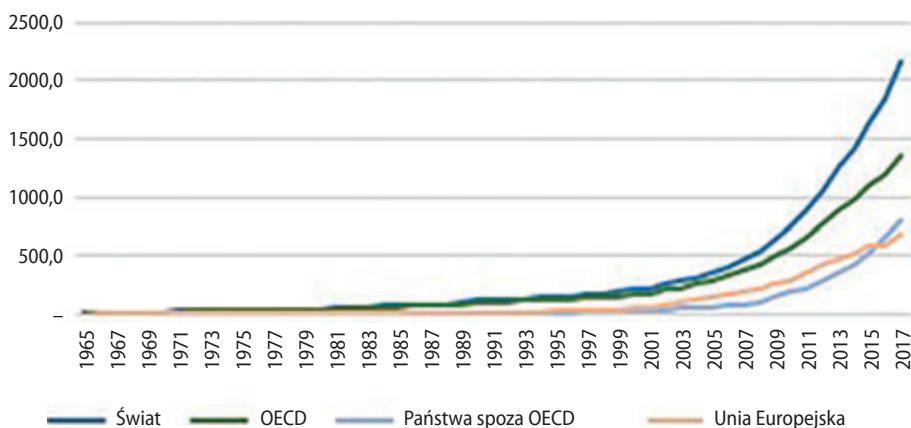
Zaprezentowany na Światowym Forum Ekonomicznym w Davos *Global Risks Report 2019* (Global Risks Report, 2019), wskazuje, że największe ryzyko, przed którym obecnie stoi ludzkość, związane jest ze zmianami klimatu. Powoduje to konieczność poszukiwania rozwiązań technologicznych mogących zmniejszyć emisję CO₂ powstającą w wyniku procesów spalania węgla i innych paliw kopalnych w energetyce, wytwarzania ciepła i w transporcie. Państwa, które wspierają rozwój technologii rozwiązujących ten problem, mogą uzyskać przewagę konkurencyjną nad innymi (Pronińska, Księżopolski, 2016). W tym kierunku podążają największe gospodarki światowe, takie jak Stany Zjednoczone, Chiny oraz państwa Unii Europejskiej. Szczególnie interesująca jest strategia brytyjska *The Clean Growth Strategy Leading the way to a low carbon future* (HM Government, 2017) ogłoszona w 2017 r., która zakłada wspieranie badań nad technologiami redukcji emisji CO₂ w taki sposób, aby uzyskały one konkurencyjne ceny w stosunku do obecnie stosowanych rozwiązań. Oznacza to, że Wielka Brytania woli wspierać środkami publicznymi poszukiwania technologii, a nie ich stosowanie przez konsumentów. Logika takiego działania wynika z chęci uczynienia z technologii niskoemisyjnych czy zeroemisyjnych produktów eksportowych, wspierających rozwój gospodarczy Wielkiej Brytanii.

Dynamika rozwoju OZE na świecie oraz perspektywy jej rozwoju

Grupa technologii OZE jest wewnętrznie zróżnicowana. Zawiera w sobie technologie wiatrowe (morskie i lądowe), hydroelektrownie, biogaz, fotowoltaikę, geotermię. Generacja energii elektrycznej z tych źródeł notuje bardzo dynamiczny wzrost, co powoduje zwiększający się jej udział w światowym mieszkaniu energetycznym.

Produkcja energii elektrycznej z OZE wykazuje obecnie bardzo dynamiczny wzrost (rysunek 1).

Rysunek 1. Generacja energii elektrycznej OZE w latach 1965–2017 (w TWh)



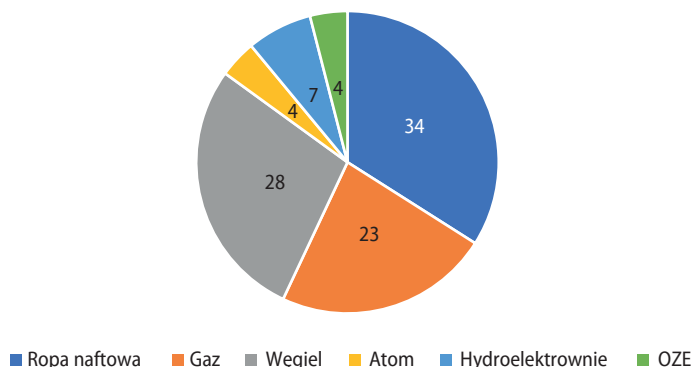
Źródło: BP Report (2018) (dostęp 20.04.2019).

Roczny przyrost produkcji energii elektrycznej z OZE na świecie w latach 2006–2016 wynosił 16,2%, a w samym 2017 roku 17%. Z kolei w okresie 2006–2016 przyrost konsumpcji energii wyrażony w ekwiwalencie ropy naftowej rósł w ostatniej dekadzie o 1,7% rocznie, a w samym 2017 r. o 2,2% (BP Report, 2018). Mimo tak dynamicznego wzrostu produkcji energii wytworzonej z OZE stanowi ona jedynie 4% światowej konsumpcji energii pierwotnej. Dominują ropa naftowa (34%), węgiel (28%) oraz gaz (23%) (rysunek 2).

Rozkład generacji z OZE na świecie nie jest równomierny. Procentowy udział OZE w konsumpcji energii pierwotnej osiąga najwyższy poziom w państwach OECD, czyli w 36 państwach wysoko rozwiniętych i demokratycznych – 5,44% (2017 r.). Z kolei w państwach Unii Europejskiej poziom ten wynosi 9,02% (2017 r.) (BP Report, 2018). W przyszłości udział OZE w światowym mieszkaniu energetycznym będzie ulegał zwiększeniu niezależnie od scenariuszy rozwojowych. Międzynarodowa Agencja Energii (IEA) podaje trzy scenariusze

New Policies, Current Policies i Sustainable Development struktury zużycia energii do 2040 r. na świecie. W każdym z nich przedstawiono wzrost udziału OZE odpowiednio od 14% do 27% konsumpcji energii pierwotnej (IEA, 2018).

Rysunek 2. Konsumpcja energii pierwotnej na świecie w 2017 r. (w %)



Źródło: BP Report (2018) (dostęp 20.04.2019).

Tabela 1. Prognozowana struktura zużycia energii i emisji CO₂ na świecie do 2040 r. wg scenariuszy IEA (w %)

Źródła energii	Stan na	<i>New policies</i>	<i>Current policies</i>	<i>Sustainable development</i>
	2017 r.	2040 r.	2040 r.	2040 r.
Węgiel	27	22	25	12
Ropa naftowa	32	28	29	23
Gaz ziemny	22	25	25	25
Energia nuklearna	5	5	5	9
Energia wodna	3	3	3	4
Źródła odnawialne	12	17	14	27
Paliwa kopalne	81	74	78	60
Pozostałe źródła	19	26	22	40
Wielkość emisji CO ₂	32,5 Gt	36 Gt	43 Gt	17 Gt
Konsumpcja energii	13 972 TWh	17 715 TWh	19 328 TWh	13 715 TWh

Źródło: dane Międzynarodowej Agencji Energii – Raport IEA World Energy Outlook (2018).

W scenariuszu *Sustainable development* odnotowuje się największy udział OZE, a w związku z tym najmniejsze emisje CO₂ 17Gt. W przypadku dwóch innych scenariuszy, *New policies* i *Current policies* poziom emisji wynosi odpowiednio 36 Gt i 43 Gt. Zatem z punktu widzenia największego wyzwania, które obecnie stoi przed ludzkością

– ograniczenia emisji CO₂ i powstrzymania zmiany klimatu, sposób pozyskiwania energii i wielkość globalnej konsumpcji energii pierwotnej mają zasadniczy wpływ na wielkość emisji. Niezależnie od tego, czy uda się osiągnąć cele COP w Paryżu, analiza IEA wskazuje na wzrost generacji pochodzącej z OZE.

System instytucjonalny wsparcia technologii pozyskiwania energii, efektywności energetycznej i zeroemisyjnego transportu oraz priorytetowe technologie w EŚW

Analiza systemu instytucjonalnego ma za zadanie odpowiedzieć na pytanie: na ile polityka wspierania ekoinnowacji państw EŚW ukierunkowana jest na poszukiwanie technologii w zakresie pozyskiwania energii, efektywności energetycznej i zeroemisyjnego transportu? Również poszukiwano odpowiedzi na pytanie: jakie technologie ekoinnowacyjne preferują poszczególne państwa?

W analizowanej grupie państw widoczne jest zróżnicowanie instytucjonalne w zakresie wspierania ekoinnowacji. W Bułgarii realizowany jest plan rozwoju technologii *The Innovation Strategy for Smart Specialisation 2014–2020 (Bułgari 2015)*, jak również *Enhancing the energy efficiency in large enterprises* finansowany w ramach *Operational Programme 'Innovation and Competitiveness' (2014–2020) (OPIC)*. W ramach tego programu duże firmy otrzymują wsparcie na wdrażanie regulacji dotyczących zrównoważonego wzrostu oraz konkurencyjnej gospodarki. Działania innowacyjne w tym zakresie mają następować zgodnie z europejskim *Strategic Energy Technology Plan for Europe (SET plan)*. W Bułgarii w ramach *The Innovation Strategy for Smart Specialisation 2014–2020* określono priorytety, którymi są m.in. rozwój czystych technologii w obszarze transportu i energii, a w szczególności magazynowanie energii, samochody elektryczne i ekomobilność, model oparty na wodorze i technologii wodorowej oraz technologie bezodpadowe.

W Chorwacji obowiązują liczne dokumenty strategiczne dotyczące rozwoju energetyki odnawialnej i technologii zeroemisyjnych. Należą do nich *Strategy of Education, Science and Technology, the Smart Specialization Strategy of the Republic of Croatia 2016–2020 (Croatia, 2015)* i *Innovation Promotion Strategy of the Republic of Croatia 2014–2020 (Croatia, 2014)*. Narzędziami realizacji strategii sformułowanych przez Chorwację są klastry *competitiveness clusters*, które kumulują małe, średnie przedsiębiorstwa, centra badawcze i władze lokalne. Obecnie działa 13 klastrów (Croatia, 2018, s. 35–36). Z kolei w Chorwacji w sposób szeroki podchodzi się do kwestii technologii niskoemisyjnych, włączając w obszar zainteresowania badawczego modelowanie kwestii emisji CO₂, badania techniczne i nietechniczne we wszystkich sektorach, które mogą skutkować redukcją emisji, oraz edukację (Croatia, 2018, s. 62). Z punktu widzenia Chorwacji kluczowym obszarem jest zastosowanie technologii

ICT (Information and Communication Technologies) we wszystkich sektorach. Priorytetowo są traktowane kwestie magazynowania energii, samochodów elektrycznych i infrastruktury magazynów energii oraz robotyzacji we wszystkich sektorach. Finansowanie tych działań następuje za pośrednictwem ESI oraz z aukcji uprawnień do emisji CO₂ przez *Environmental Protection and Energy Efficiency Fund* (EPEEF). Chorwacja zidentyfikowała następujące obszary: transformatory i system dystrybucji, turbiny wiatrowe, panele fotowoltaiczne, budowę struktur metalowych na potrzeby energetyki. Projektowanie i konstruowanie elektrowni, linii dystrybucji i systemów kontrolnych zostały uznane za usługi eksportowe, a więc obszary specjalizacji tego państwa. Również rozwiązania w zakresie biogazowni mają być przedmiotem ekspansji na rynki zewnętrzne. Zapisy strategii (KLIMAT) podkreślają, że w Chorwacji działają publiczne i prywatne organizacje, które potwierdziły swoje możliwości konkutowania w obszarze technologii redukujących emisję CO₂. Jednocześnie dostrzeżono, iż wymogi rynkowe wymagają poprawy i zwiększenia możliwości produkcji i dalszej konkurencyjności (Croatia, 2018, s. 126–127).

Z kolei w Czechach ustanowiono program THETA, który koncentruje się na sektorze energetycznym. Jest on zarządzany przez Czeską Agencję Technologiczną (TACR [www](http://www.tacr.cz)). Program jest podzielony na podprogramy: badania w interesie publicznym, strategiczne technologie energetyczne, długoterminowe technologiczne perspektywy. Podobnie jak w przypadku Chorwacji są one oparte na priorytetach unijnego SET Program, THETA jest jednak programem czysto opartym na energetyce (Czech, 2018, s. 122). W ramach realizacji THETA ustanowiono centra kompetencyjne, takie jak Competence Centre for Energy Recovery of Waste, Centre for Advanced Nuclear Technology (CANUT), Advanced Technologies for Heat and Power Generation, Centre for Research and Experimental Development of Reliable Energy, Centre for the Development of Technologies for Nuclear and Radiation Safety: RANUS – TD oraz National Energy Centre (Czech, 2018, s. 122).

Estonia, kolejne państwo EŚW, opracowała strategię innowacji na lata 2014–2020 *Knowledge-based Estonia* (ESDP, 2014). Strategia koncentruje wysiłek technologiczny na zaopatrzeniu w energię elektryczną, na biomasie i paliwach w transporcie oraz efektywności energetycznej. Jako mały kraj Estonia wpisuje się w SET Program, rozwija współpracę w obszarze Morza Bałtyckiego w ramach Nordic Energy Research (EST, 2018)². Celem estońskiej polityki jest poszukiwanie technologii, które w najbardziej efektywny i kosztowny sposób będą redukowały emisję CO₂ w latach 2012–2030.

Łotwa sformułowała strategię *Research and Innovation Strategy of Latvia for Smart Specialisation* (RIS3) mającą służyć realizacji celów zawartych w *Guidelines for the Development of Science, Technology and Innovation 2014–2020* (GDSTI2020). Jednym z celów GDSTI2020 jest wzrost konkurencyjności przemysłu. W RIS3, która jest strategią rozwoju

² Przyjęty w październiku 2018 r., koncentruje się na wymianie studentów i naukowców.

gospodarczego, przyjęto obszary inteligentnej specjalizacji oznaczającej koncentrację zasobów na obszarach, które mogą uzyskać przewagę. Na Łotwie w ramach RIS3 wprowadzono następujące obszary badań: bioekonomia, inteligentna energia, informatyzacja i komunikacyjne technologie. Priorytetowymi obszarami są wzrost efektywności energetycznej i poszukiwanie nowych materiałów oraz rozwój OZE (RIS3).

Słowacja obecnie wprowadza *Draft State R&D programmes for 2019–2023 with outlook to 2028*, które zawierają następujące obszary działań: poprawę przesyłu i bezpieczeństwa sieci energetycznej, inteligentne sieci, OZE oraz energetykę nuklearną. Strategicznym celem jest osiągnięcie niskoemisyjnego przemysłu, zapewnienie dobrych, bezpiecznych i efektywnych zasobów we wszystkich formach energii. Kluczowe znaczenie ma energia elektryczna. Słowacja podkreśla konieczność integracji RES w systemie i rozwoju prosumentów – czyli producentów i konsumentów energii.

Słowenia realizuje politykę gospodarczą na lata 2013–2020 zapisaną w *The Slovenian Industrial Policy* (SID). Jej celem jest restrukturyzacja sektora energetycznego poprzez innowacje, tak aby stał się on bardziej zrównoważony oraz był lepiej zintegrowany z międzynarodowym biznesem. Bardziej szczegółową strategią jest ta przyjęta przez Słowenię w 2015 r. pod nazwą *Slovenia's Smart Specialisation Strategy* (S4), której celem jest wzmocnienie innowacji w gospodarce, również w nowych obszarach i znajdowanie niszy rynkowych również w obszarze energetyki.

W National Centre for RES Research and Application w Slovak Technical University z wykorzystaniem środków pochodzących z European Regional Development podjęto badania dotyczące biomasy, energetyki słonecznej i energii wodnej. Słoweńska strategia S4 (S4, 2017, s. 8–9) zakłada działania, które mają służyć osiągnięciu masy krytycznej wiedzy, możliwości i kompetencji, które umożliwią wprowadzenie Słowenii na globalne rynki w obszarach digitalizacji – inteligentnych miast i budynków, gospodarki obiegu zamkniętego oraz przemysłu 4.0.

Węgry koncentrują się na efektywności energetycznej, RES, magazynowaniu energii i paliw oraz na rozwoju energetyki nuklearnej. National Research, Development and Innovation Office jest kluczową instytucją wspierającą badania. Wydatki z tego źródła koncentrowały się w latach 2015–2018 na efektywności energetycznej (50,5%), dystrybucji (10,3%) oraz napędach alternatywnych i transporcie (3,2%) (HUN, s. 19).

W przypadku Polski instytucjonalne wsparcie ekoinnowacji napotyka problemy w postaci braku polityki energetycznej. Polski rząd w *Krajowym planie na rzecz energii i klimatu na lata 2021–2030. Założenia i cele oraz polityki i działania* ten problem dostrzega, stwierdzając „Aktualizacja (...) krajowych strategicznych kierunków, priorytetów i celów w obszarze badań i innowacji w zakresie energii i klimatu w ramach nowej polityki naukowej państwa będzie oparta przede wszystkim na Polityce energetycznej Polski (dokument w przygotowaniu)” (Polska, 2019).

Niewątpliwie system instytucjonalny wspierania ekoinnowacji mających redukować emisje CO₂ funkcjonuje w grupie analizowanych państw będących członkami Unii Europejskiej. Jest on w dużym stopniu skutkiem wymagań wynikających z prowadzonej w Unii Europejskiej polityki klimatyczno-energetycznej. Są one sformułowane zarówno w przyjętych celach polityki klimatyczno-energetycznej na lata 2020 i 2030 oraz w bardziej szczegółowym dokumencie o charakterze strategicznym *STI Plan*. Tym samym na tworzenie systemu instytucjonalnego wpłynęło członkostwo tych państw w Unii Europejskiej. W grupie państw członków Unii Europejskiej system instytucji i wsparcia ekoinnowacji ukierunkowany na poszukiwanie technologii w zakresie pozyskiwania energii, efektywności energetycznej i zeroemisyjnego transportu jest bardziej rozbudowany niż w przypadku państw poddanych analizie, ale niebędących członkami tej organizacji. W przypadku członków Unii występuje zatem zbieżność z założeniami strategii rozwoju inwestycji *STI Plan* przygotowanej przez Komisję Europejską. Różnice dotyczą preferowanych technologii.

W państwach niebędących członkami Unii Europejskiej trudniej jest analizować tego typu system instytucjonalny, ponieważ regulacje w tym zakresie nie istnieją lub mają charakter sektorowy, a nie całościowy. W przypadku Ukrainy regulacje w tym zakresie są dopiero przygotowywane. Na Ukrainie stworzono National Energy Efficiency Fund, którego celem jest poprawa efektywności energetycznej budynków wielorodzinnych i jednorodzinnych. Ma to kluczowe znaczenie dla wzmocnienia bezpieczeństwa energetycznego Ukrainy, ponieważ umożliwi zredukowanie w sektorze budownictwa konsumpcji gazu o 50% (Książkowski, 2019)³. Tak więc w tym wypadku celem nie jest stwarzanie przewagi konkurencyjnej, lecz zachowanie podstawowej wartości dla Ukrainy, jaką jest bezpieczeństwo. Również wprowadzono *Road Map on Renewable Energy Developing 2020* (RMRED, 2020), której priorytetem jest wprowadzanie energetyki słonecznej oraz wiatrowej. Efektem jej realizacji (RMRED, 2020) będzie zwiększenie udziału RES w produkcji energii elektrycznej do 11% w 2020 r. Od 2014 r. wielkość inwestycji w RES wyniosła 2 mld euro, a w samym 2018 r. 800 milionów. W parlamencie procedowany jest zbiór regulacji dotyczących systemu aukcyjnego, biodiesla, elektrycznych samochodów oraz kogeneracji. Powinny one zostać przyjęte w 2019 r.. W przypadku Ukrainy nie ma instytucji, która wspierałaby ekoinnowacje zmierzające do ograniczenia emisji CO₂. Również badanie ankietowe wskazuje na zdecydowane preferencje władz Ukrainy w rozwoju energetyki biogazu i słonecznej oraz efektywności energetycznej. W skali 1 do 5 zostały one ocenione na 5. Z kolei w Kosowie nie ma wystarczającego systemu instytucjonalnego wsparcia ekoinnowacji. Kwestiami zmian klimatu zajmuje się Ministerstwo Ochrony Środowiska i Planowania Przestrzennego. Wyniki ankiety pokazują, że Kosowo w skali 1 do 5 preferuje działania w zakresie

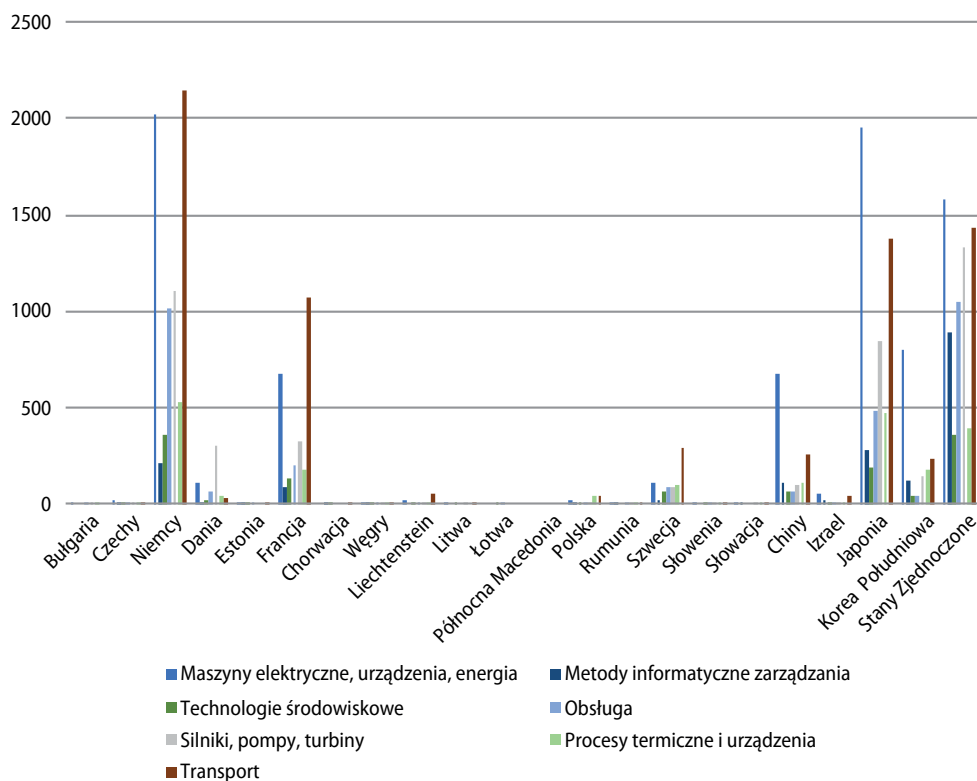
³ Dane na podstawie badania ankietowego.

efektywności energetycznej⁴. W przypadku obu państw nie stwierdzono instytucjonalnych form wsparcia ekoinnowacji ukierunkowanych na redukcję emisji CO₂, jak również elementów wskazujących, że zostały one uznane za towar lub usługi eksportowe zwiększające konkurencyjność państw.

Miejsce na technologicznej mapie świata i wewnętrzne zróżnicowanie państw EŚW

Analiza liczby złożonych wniosków w grupach badanych patentów w bazie EPO w 2018 r. wskazuje na koncentrację patentów w państwach o wysokim PKB.

Rysunek 3. Liczba złożonych w 2018 r. patentów z podziałem na technologie w krajach EŚW i na świecie

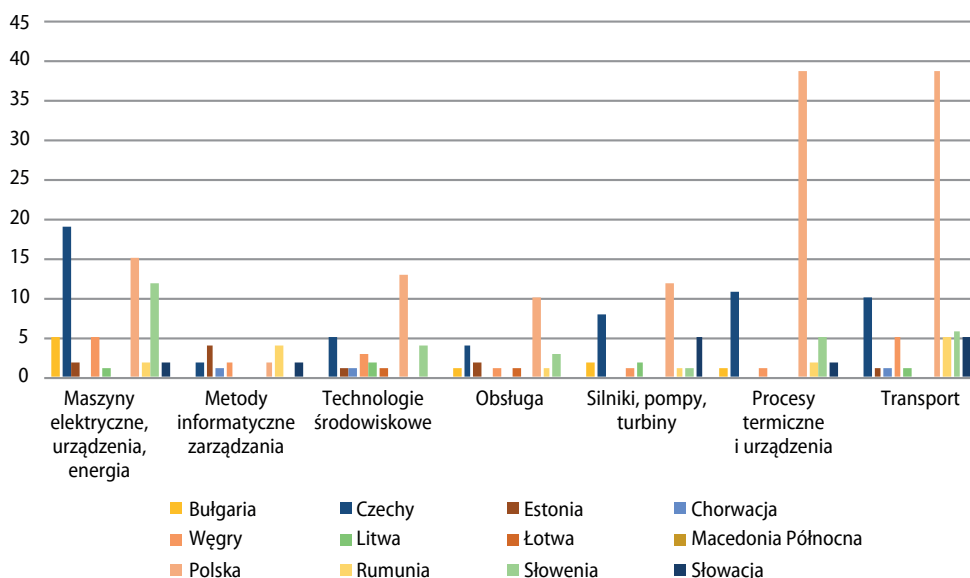


Źródło: EPO statistic (dostęp 10.05.2019).

⁴ Dane na podstawie badania ankietowego.

Na tym tle państwa regionu EŚW wypadają bardzo słabo. Część z nich nie ma w grupach badanych patentów złożonych wniosków patentowych. Warto wziąć pod uwagę, że nawet mniejsze gospodarki, np. Dania, wykazują dużą liczbę składanych patentów w stosunku do wielkości PKB. Przyczyny takiej sytuacji mogą być różnorakie, nie tylko wynikające z wielkości PKB, ale również z prowadzonej polityki gospodarczej, energetycznej i innowacyjnej. Niewątpliwie na ten fakt mogą wpływać uwarunkowania kultury (Prośnińska, 2013) i polityki energetycznej, słabości myślenia strategicznego oraz problemy analizy i zarządzania charakterystyczne dla państw znajdujących się w transformacji, do których zaliczają się badane państwa EŚW.

Rysunek 4. Liczba patentów w EŚW z podziałem na grupy technologii w 2018 r.



Źródło: EPO, statistic (dostęp 10 maja 2019).

Analiza na poziomie EŚW liczby złożonych wniosków patentowych prowadzi do konstatacji, że wielkość PKB nie jest głównym czynnikiem wpływającym na liczbę złożonych patentów. Wyraźnie widoczna jest przewaga w liczbie patentów Polski i Czech nad innymi badanymi państwami, które wykazują jedynie punktową aktywność. Można zaobserwować, iż wpływ na liczbę i rodzaj wniosków patentowych ma struktura miksu energetycznego, np. w Polsce dominują wnioski patentowe w grupie „procesy termiczne i urządzenia”. Obserwacja ta oznacza, iż zmiana kierunków badań rozwojowych, czego efektem jest przyrost patentów w danej grupie, wymaga decyzji politycznej dotyczącej przyszłej struktury miksu energetycznego, czyli odejścia od drogi *path dependency*. Jest

to trudne szczególnie dla państw regionu – gospodarek znajdujących się w transformacji, a więc cechujących się kulturą i sposobem myślenia o charakterze krótkoterminowym, a nie strategicznym (Książopolski, 2016; Pronińska, 2016). Efektem tego są słabe, niedopracowane polityki publiczne, w tym również polityka energetyczna, zaliczana do najbardziej skomplikowanych. Polska w tym kontekście wykazuje również dużą słabość, ponieważ obecnie obowiązuje polityka energetyczna z 2009 r., która jest nieaktualna. Podejmowane kilkakrotnie próby wprowadzenia nowych dokumentów o wymiarze strategicznym zakończyły się niepowodzeniem (Książopolski, 2015). Określenie przyszłego miksu energetycznego jest kluczowym sygnałem dla przedsiębiorstw, który umożliwia im tworzenie strategii działania i określanie kierunków badań rozwojowych.

Analiza i wnioski na podstawie danych EPO zostały uzupełnione poprzez szczegółową analizę konkretnych patentów pochodzących z państw EŚW znajdujących się w platformie patentowej firmy PatSnap, zgodnie z metodologią przedstawioną powyżej.

Tabela 2. Liczba patentów w bazie PatSnap dotyczących energii odnawialnej w krajach EŚW

	Wszystkie	Aktywne
Energia z biogazu	1920	18
Energia wiatru	478	43
PV thermal hybrid	1	1
Solarne fotowoltaiczne	9	0
Solarne termiczne	21	0
Biomasa	46	5
Ciepło (efektywność, systemy)	874	30
Transport niskoemisyjny	0	0
Biopaliwa	29	4
Pompy ciepła	32	29
Łącznie	1920	130

Źródło: opracowanie własne na podstawie platformy patentowej firmy PatSnap.

W bazie danych patentów PatSnap tylko niewielka ich liczba jest aktywna (7%). Na podstawie zapytania do bazy zidentyfikowano 130 aktywnych patentów. W większości patenty te były opublikowane stosunkowo niedawno, tj. w latach 2016–2019, ale zdarzały się też starsze. Stąd można przypuszczać, że stanowiły one rozwiązania najnowszych bieżących problemów. Dane te wskazują, iż mimo niewielkiej liczby patentów, następuje wzrost. Najwięcej aktywnych patentów dotyczyło energii z wiatru – 43, w dalszej kolejności gospodarowania ciepłem – 30, następnie pomp ciepła – 29, biogazu – 18, biomasy – 5, biopaliw – 4 i jeden termalno-hybrydowej. Zarówno w grupie wszystkich patentów,

jak również patentów aktywnych, brak jest rozwiązań dotyczących transportu. Świadczyć to może o wysokich kosztach tego typu badań i początkowej fazie zainteresowania takimi technologiami, a przecież w sensie instytucjonalnym i wyboru preferencji technologicznych przez państwa EŚW często pojawiają się kwestie transportu.

Sumując, na podstawie analizy danych zawartych w EPO, jak również na podstawie patentów PatSnap można stwierdzić, że słabości technologiczne EŚW zarówno w grupach technologii, jak również w wyodrębnionych technologiach ekoinnowacyjnych wzajemnie się pokrywają. Tym samym oba źródła danych i przeprowadzone na tej podstawie analizy cząstkowe wskazują na marginalne znaczenie EŚW na mapie technologii energetycznych i wężej ekoinnowacyjnych ukierunkowanych na ograniczenie emisji CO₂. Oznacza to, że słabości w ekoinnowacjach nie wynikają z ogólnych uwarunkowań rozwoju innowacji ani świadomej decyzji (choć należy pamiętać o wpływie *path dependency*). Przyczyny takiej sytuacji można upatrywać w wielkości rynków wewnętrznych poszczególnych krajów oraz być może w małej presji społecznej na polityków, dotyczącej konieczności ograniczenia emisji CO₂ (patrz szerzej: Belina i in., 2011; Horbach i in., 2012; del Rio, 2009; del Rio i in., 2015). Pod względem wielkości produkcji energii elektrycznej najmniejszym rynkiem w regionie jest Litwa, gdzie produkowane jest zaledwie 4,2 TWh, a największym Polska z produkcją 170 TWh (tabela 3). Dla porównania, w tym samym okresie produkcja energii w USA wyniosła 4281,8 TWh, w Niemczech 654,2 TWh, a we Francji 554,1 TWh (BP, 2018).

Tabela 3. Produkcja energii elektrycznej w EŚW (w TWh)

Kraj	Lata					Zmiana w % w latach	Globalny udział w produkcji (w %)
	2014	2015	2016	2017	2017	2006–2016	2017
Bułgaria	47,5	49,2	45,3	45,8	1,4%	-0,1	0,2
Chorwacja	13,6	11,4	12,8	12,0	-6,2%	-0,2	-
Czechy	86,0	83,9	83,3	87,0	4,8%	-0,1	0,3
Estonia	12,4	10,4	12,2	13,4	10,7%	2,3	0,1
Węgry	29,4	30,3	31,9	32,9	3,6%	-1,2	0,1
Łotwa	5,1	5,5	6,4	7,5	17,3%	2,8	-
Litwa	4,4	4,9	4,3	4,2	-2,2%	-10,2	-
Macedonia Północna	5,4	5,6	5,6	5,6	-0,2%	-2,2	-
Polska	159,1	164,9	166,6	170,3	2,5%	0,3	0,7
Rumunia	63,3	66,3	65,1	63,6	-2,0%	0,4	0,2
Słowacja	27,3	27,2	27,1	27,6	2,4%	-1,4	0,1
Słowenia	17,4	15,1	16,5	16,3	-0,9%	0,9	0,1

Źródło: BP Report (2018) (dostęp 20.04.2019).

Również w przypadku konsumpcji ropy naftowej różnice są bardzo duże. I tak Macedonia Północna (2 076 000 mieszkańców) konsumuje 19 tys. baryłek ropy naftowej dziennie (b/d), a Polska (38 413 000 mieszkańców) 659 tys. b/d. W przeliczeniu na mieszkańca Polak konsumuje 1,88 razy więcej niż mieszkańiec Macedonii Północnej. Szczegółowe zestawienie państw EŚW prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Konsumpcja ropy naftowej (w tys. baryłek dziennie)

Kraj	Lata			Zmiana w latach 2016–2017 (w %)	Zmiana w latach 2006–2016 (w %)	Udział w światowej konsumpcji 2017 r. (w %)
	2015	2016	2017			
Bułgaria	92	92	100	8,3	-1,3	0,1
Chorwacja	68	68	66	-3,1	-3,1	0,1%
Czechy	189	175	204	16,4	-1,6	0,2
Estonia	29	28	29	0,9	-0,3	-
Węgry	153	154	167	8,3	-0,9	0,2
Łotwa	35	37	38	4,5	1,1	-
Litwa	57	61	62	0,6	0,6	0,1
Macedonia	18	19	19	0,1	1,6	-
Polska	559	606	659	8,7	1,4	0,7
Rumunia	191	202	203	0,6	-0,6	0,2
Słowacja	77	79	88	10,5	1,0	0,1
Słowenia	49	52	51	-1,1	-0,7	0,1

Źródło: BP Report (2018) (dostęp 20.04.2019).

Technologiczna przewaga państw starej Unii Europejskiej przy małych rynkach wewnętrznych w EŚW powoduje, że kraje te stają się w naturalny sposób odbiorcami technologii zewnętrznych (Księżopolski, 2019). Tym samym skłonność przedsiębiorstw do prowadzenia własnych badań i ponoszenia ich ryzyka jest ograniczona. Dane dotyczące podmiotów zgłaszających wnioski patentowe (zawarte w EPO) pokazują, że są one dokonywane przez duże przedsiębiorstwa działające w skali globalnej, które budowały swoją pozycję opierając ją na początku na rynkach wewnętrznych, a takich w badanym obszarze EŚW jest niewiele.

Sumując, państwa EŚW mają marginalne znaczenie na globalnej mapie ekoinnowacji ograniczających emisję CO₂. Zjawisko to występuje mimo systemu instytucjonalnego wsparcia działań ekoinnowacyjnych w obszarze redukcji emisji CO₂. Przyczyny tego zjawiska można upatrywać w przedstawionych powyżej czynnikach natury eko-

nomicznej i politycznej. Warto również zauważyć, że system instytucjonalny wsparcia ekoinnowacji jest zjawiskiem stosunkowo nowym, a w związku z tym efekty jego działania i określone priorytety technologiczne mogły nie przynieść jeszcze zakładanych skutków z powodu czasu potrzebnego na badania innowacyjne, a następnie uzyskanie patentu. W perspektywie przyszłego rozwoju ekoinnowacji w EŚW kluczowym czynnikiem jest efektywność instytucji realizujących politykę gospodarczą, energetyczną, innowacyjną, a przede wszystkim decyzje polityczne. Takie decyzje widoczne są w niektórych dokumentach państw, jak na przykład dotyczące poszukiwania nisz rynkowych czy określania technologicznych priorytetów wynikających z uwarunkowań wewnętrznych poszczególnych państw.

Centra innowacji technologicznych w EŚW

Analiza państw EŚW pod względem wiodących państwowych ośrodków badawczych w dziedzinie ekoinnowacji wyraźnie wskazuje na dominację instytucji badawczych z następujących krajów: Polski (20 zarejestrowanych patentów), Mołdawii (20), Czech (8), Słowenii (3), Litwy (2) i Słowacji (2). O ile pozycja ośrodków naukowych z Polski, Czech, Słowenii i Słowacji wydaje się być uzasadniona relatywnie wysokim poziomem PKB spośród badanych państw, o tyle pozycja Mołdawii niewątpliwie jest pewnym zaskoczeniem.

Tabela 5. Centra innowacji technologicznych w wybranych krajach EŚW

Kraj	Nazwa Instytucji	Liczba zarejestrowanych patentów
Czechy	České Vysoké Učení Technické v Praze Univerzitní Centrum Energetický Efektivních Budovčvut v Praze	1
Czechy	Ceskoslovenska Akademie Ved Cs	1
Czechy	Jihočeska Univerzita v Ceskych Budejovicich	1
Czechy	Masarykova Univerzita	1
Czechy	Mendelova Univerzita v Brně	3
Czechy	Vysoka Skola Chemicko-Technologiccka	1
Czechy łącznie		8
Litwa	Vilniaus Gedimino Technikos Universitetas	2
Litwa łącznie		2
Mołdawia	Institutul De Energetică al Academiei de Științe a Moldovei	1
Mołdawia	Universitatea de Stat din Moldova	10
Mołdawia	Universitatea Tehnică a Moldovei	9
Mołdawia łącznie		20

cd. tabeli 5

Kraj	Nazwa Instytucji	Liczba zarejestrowanych patentów
Polska	Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie	1
Polska	Akademia Morska	1
Polska	Instytut Biotechnologii Przemysłu Rolno-Spożywczego im. Prof. Wacława Dąbrowskiego	1
Polska	Instytut Maszyn Przepływowych Polskiej Akademii Nauk	2
Polska	Instytut Napędów i Maszyn Elektrycznych Komel	1
Polska	Instytut Technologiczno-Przyrodniczy	2
Polska	Instytut Tele- i Radiotechniczny	1
Polska	Politechnika Lubelska	1
Polska	Politechnika Łódzka	2
Polska	Politechnika Opolska	1
Polska	Politechnika Warszawska	1
Polska	Przemysłowy Instytut Motoryzacji	1
Polska	Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach	1
Polska	Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie	1
Polska	Uniwersytet Warszawski	1
Polska	Uniwersytet Wrocławski	1
Polska	Zachodniopomorski Uniwersytet Techniczny w Szczecinie	1
Polska łącznie		20
Słowacja	Technická Univerzita v Kosiciach	2
Słowacja łącznie		2
Słowenia	Kemijski Institut	1
Słowenia	Univerza v Mariboru	2
Słowenia łącznie		3
Łączna liczba patentów		55

Źródło: opracowanie własne na podstawie platformy patentowej firmy PatSnap.

Wysokie miejsce Mołdawii wynika z występowania 11 zarejestrowanych aktywnych patentów. Z tej liczby 10 patentów uzyskano w latach 2016–2019 i dotyczyły one energetyki wiatrowej. Wnioski patentowe zostały złożone przez Universitatea Tehnică a Moldovei (9) oraz Dobrea Victor (2). Niewątpliwie poziom koncentracji patentów w ośrodkach badawczych w EŚW jest niski, co należy uznać za dużą słabość.

Efekt przesunięcia czasowego powoduje, że trudno jednoznacznie stwierdzić, czy i w jakim stopniu polityka publiczna państw EŚW (system instytucjonalny) wpływa na liczbę złożonych patentów. Tym samym nie można jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie o efektywność obecnie prowadzonej polityki ekoinnowacji. Również otwartym

pytaniem jest, na ile zaobserwowane centra innowacji technologicznych będą kontynuowały badania, zwiększając liczbę generowanych patentów w obszarze ekoinnowacji. W grupie państw, w których zaobserwowano koncentrację patentów, widoczna jest specjalizacja w pewnych obszarach w wyniku występowania nawet słabych (o małej liczbie zgłoszonych patentów) centrów innowacji. Jednocześnie trzeba podkreślić, że w obydwu grupach państw (członków Unii Europejskiej i pozostających poza tą organizacją) może występować efekt przesunięcia w czasie efektów przyjętych strategii innowacyjnych wynikający z jednej strony z czasu potrzebnego na przygotowanie wynalazku, a z drugiej strony czasu potrzebnego na jego rejestrację. Analiza technologii wskazuje na specjalizację w zależności od państwa. W przypadku Polski koncentracja patentów występuje w następujących obszarach: biogaz, biopaliwa, magazynowanie energii, ogrzewanie, wiatr. Z kolei w Rumunii koncentracja patentów dotyczy dziedzin: wiatr, materiały, geotermia, ogrzewanie, fotowoltaika. Również na Ukrainie występuje specjalizacja w obszarach bioenergii oraz energetyki wiatrowej.

Wybrane technologie ekoinnowacyjne

Z uwagi na brak możliwości porównania efektów patentów z dziedziny energetyki odnawialnej, zdecydowano się na ukazanie trzech wybranych rozwiązań w celu przedstawienia przykładów zastosowanych rozwiązań w różnych obszarach. Każdy ze wskazanych przykładów dotyczy innego rodzaju energii odnawialnej: wiatru, biomasy oraz energii geotermalnej. Wszystkie patenty są aktywne. Stanowią one rozwiązania zasadniczych problemów w energetyce odnawialnej w krajach EŚW w świetle wyzwań globalnych. Jest to bardzo ważne, gdyż Polska, podobnie jak i inne kraje EŚW, zgodnie z danymi z Europejskiego Obserwatorium Ekoinnowacji, należy do najmniej ekoinnowacyjnych państw w Europie (Bartoszczuk, 2018). Wyjątkiem są Czechy, których poziom ekoinnowacji jest bliższy średniej unijnej. Występuje jednak duży dystans państw EŚW do krajów starej Unii Europejskiej, co tłumaczy się historycznie niższymi nakładami na B+R i brakiem instytucjonalnego wsparcia tego typu rozwiązań.

Przykład 1. Patent z zakresu energetyki wiatrowej [PL228585B1]

W bazie patentów PatSnap zidentyfikowano najwięcej patentów dotyczących energetyki wiatrowej – 48 aktywnych. Stąd wydaje się uzasadnione przytoczenie patentu z tego obszaru. Ponadto kryterium wyboru patentu była jego możliwość zastosowania w Europie Środkowo-Wschodniej oraz efekt ekologiczny i ekonomiczny, tj. realne możliwości oszczędności energii oraz znaczne zmniejszenie kosztów. Kolejnym kryterium było rozwiązanie krytycznego problemu braku bądź niestabilnej pracy turbiny z dwoma wirnikami przy niższych prędkościach wiatru. Pierwszy z wybranych

patentów został opublikowany przez polską uczelnię techniczną – Politechnikę Opolską w 2016 r. Twórcą wynalazku jest dr inż. A. Biniek z Wydziału Mechanicznego tej renomowanej uczelni. Autor uzasadnia powstanie patentu tym, że istniejące turbiny wiatrowe z dwoma wirnikami tego samego rodzaju ograniczają zakres ich zastosowania jedynie do obszarów o korzystnej charakterystyce wietrzności. Wirniki aerodynamiczne o niewielkiej liczbie łopat wykorzystujące zjawiska aerodynamiczne podczas opływu strugi wiatru rozpoczynają pracę przy prędkościach wiatru rzędu 3,5–4 m/s, co powoduje, że energia wiatru wiejącego z prędkością do ok. 4 m/s nie jest w ogóle wykorzystana, a stanowi ona ok. 40% energii wiatru możliwej do wykorzystania w danej strefie. Istota dwuwirnikowej elektrowni wiatrowej według wynalazku polega na tym, że posiada ona wirnik reakcyjny i wolnoobrotowy generator prądu, który zintegrowany jest z obudową i z jarzmem przekładni planetarnej. Wirniki: reakcyjny i aerodynamiczny zaopatrzone są w hamulce: pierwszy i drugi. Korzystnie jest, gdy średnica wirnika reakcyjnego jest mniejsza od średnicy wirnika aerodynamicznego. Ponadto dobrze jest, gdy wirnik reakcyjny posiada od 18 do 48 łopat, a wirnik aerodynamiczny ma trzy łopaty. Ponadto wirnik reakcyjny posiada regulator samonastawny kąta pochylenia łopat o zakresie obrotu 0–60°. Korzystnie jest również, gdy wirnik reakcyjny połączony jest z kołem zewnętrznym przekładni planetarnej, a wirnik aerodynamiczny z kołem centralnym przekładni planetarnej. Dwuwirnikowa elektrownia wiatrowa według wynalazku umożliwia wykorzystanie nawet małej i średniej prędkości wiatru do wytwarzania energii elektrycznej. Działanie elektrowni według wynalazku możliwe jest nie tylko w obszarach o korzystnej wietrzności, ale również w przypadku obszarów, gdzie statystyczny rozkład częstości średniej prędkości wiatru wskazuje na to, że najczęściej występuje wiatr o niewielkich prędkościach 1–5 m/s. Zastosowanie wirnika reakcyjnego o znacznej liczbie łopat działającego na zasadzie wykorzystania siły naporu wiatru pozwala na wykorzystanie energii wiatru już od jego prędkości wynoszącej zaledwie ok. 1,5 m/s.

Przykład 2. Patent z zakresu energii z biogazu [PL2008156915T]

Drugi patent został wybrany z obszaru bioenergii ze względu na jego szerokie zastosowanie, a ponadto przyczynianie się do zmniejszania efektu cieplarnianego. Dotyczy on urządzenia do wytwarzania biogazu z biomasy i metody działań urządzeń biogazowych. Wynalazcą rozwiązania jest Lutz Peter. Spółka aplikująca to BEKON GMBH. Warto podkreślić, że firma BEKON została założona w 1992 r. w Niemczech i obecnie zatrudnia około 30 osób. Firma jest światowym liderem technologicznym w zakresie budowy wsadowych biogazowni do wytwarzania energii elektrycznej z odpadów i jest obecna w EŚW. Pierwszy system BEKON został uruchomiony już w 2003 r. i od tego czasu działa z powodzeniem. Na proces fermentacji na sucho firma BEKON posiada obecnie ok. 40 patentów, które są stale zmieniane w rezultacie bieżących wyników badań i rozwoju. Technologia BEKON generuje biogaz przy użyciu naturalnie występujących mikroorganizmów. Sfermentowany materiał jest następnie kompostowany i przetwarzany w wysokiej jakości nawóz organiczny. Celem firmy jest oferowanie gminom i przedsiębiorstwom zajmującym się gospodarką odpadami innowacyjnych technologii, które są w stanie przywrócić odpady organiczne do naturalnego obiegu składników odżywczych. Jednocześnie oznacza to, że optymalnie wykorzystuje się potencjał energetyczny materiału odpadowego. Instalacja do produkcji biogazu obejmuje fermentor działający zgodnie z zasadą fermentacji suchej do produkcji biogazu w trybie wsadowym z wylotem biogazu

i wlotem gazu oczyszczającego, rurociągiem biogazu połączonym z wylotem biogazu, gaz spalinowy wprowadzony do wlotu gazu oczyszczającego przez dwutlenek węgla zawierający gazy spalinowe, komin spalinowy, który jest połączony pierwszym rurociągiem biogazu/spalin z wylotem biogazu, oraz wylot – pochodnia gazowa połączona z drugim rurociągiem biogazu/spalin z wylotem biogazu, rurociągiem świeżego powietrza połączonym z wlotem gazu oczyszczającego, urządzeniem sterującym do podłączenia wylotu biogazu z rurociągiem biogazu lub kominem spalinowym nad pierwszy rurociąg biogazu/spalin lub z pochodniami spalin nad drugim rurociągiem biogazu/spalin i do podłączenia wlotu gazu oczyszczającego z rurociągiem gazów spalinowych lub rurociągiem świeżego powietrza i jednostką pomiarową, który jest połączony z urządzeniem sterującym i ma pierwszy czujnik pomiarowy do wykrywania stężenia metanu we wspólnym rurociągu biogazu oraz drugi czujnik do wykrywania stężenia dwutlenku węgla w mieszaninie gazów wychodzących z fermentora we wspólnym biogazie/spalinach.

Przykład 3. Patent dotyczący pomp ciepła [PL69647Y1]

Kolejny patent został wybrany z obszaru, w którym zidentyfikowano wiele aktywnych patentów – pomp ciepła. Ponadto rozwiązuje on kluczowe problemy techniczne pomp ciepła oraz przynosi efekt ekonomiczny zmniejszenia kosztów energii cieplnej. Ma numer PL69647Y1(2017), a został opracowany przez znaną na rynku firmę Novotechnic sp. z o.o. Spółka jest producentem systemów pomp ciepła oraz modułów inteligentnego obiektu, które stają się coraz popularniejszym sposobem ogrzewania budynków opartym na energii geotermalnej i aerotermalnej. Nowoczesne i ekologiczne urządzenia pozwolą na zmniejszenie kosztów ogrzewania i podniesienie standardów życiowych mieszkańców. Widoczny jest więc wysoki efekt społeczny. W skrócie można rzec, że pompa ciepła to urządzenie, które ma za zadanie podniesienie temperatury niskiej do wyższej. Wynalazek dotyczy zbiornika z wymiennikiem rurowym śrubowym do pompy ciepła. W pompach ciepła elementem roboczym jest gaz, który skrapla się przy odpowiednim ciśnieniu i temperaturze. Ciepło w tym procesie pobiera się z dolnego źródła, którym może być powietrze, grunt oraz zbiornik wodny, który może znajdować się zarówno na powierzchni ziemi, jak pod nią. Ujawniono konstrukcję zbiornika do pomp ciepła składającego się z zasobnika i z wymiennika rurowego śrubowego, zbudowanego z rury zewnętrznej i rury wewnętrznej z utworzoną strefą bezpieczeństwa, połączoną króćcem poprzez zawór przyłączeniowy z przełącznikiem pneumo-elektrycznym, który zapobiega przedostaniu się czynnika chłodniczego do wody użytkowej i jednocześnie zabezpiecza przed dostaniem się wody do sprężarki, aby nie uszkodzić pompy ciepła.

Wpływ ekoinnowacji w EŚW na BiZ, eksport, konkurencyjność i łańcuch wartości

Analizowane w badaniu kraje: państwa bałtyckie, Chorwacja, Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry, a także Mołdawia, Kosowo i Ukraina – choć wszystkie należą do grupy państw byłego bloku wschodniego, charakteryzują się dość dużymi dysproporcjami

zarówno w poziomie rozwoju gospodarczego mierzonego PKB per capita, jak również zaawansowania technologicznego. Dysproporcja ta występuje mimo zbliżonego poziomu rozwoju gospodarczego w momencie rozpoczęcia transformacji rynkowej na początku lat 90. XX w. Jedną z głównych determinant różnicowania poziomu rozwoju gospodarczego tych państw jest członkostwo w Unii Europejskiej oraz związane z nim reformy rynkowe i instytucjonalne przeprowadzone w krajach postkomunistycznych będących obecnie jej krajami członkowskimi. Mimo że po rozpadzie bloku wschodniego wszystkie analizowane w badaniu kraje zaliczane były do grupy państw transformacji rynkowej (*transition economies*), obecnie większość z nich zaliczana jest już do państw wysoko rozwiniętych (United Nations, 2019, s. 170). Z punktu widzenia udziału w międzynarodowej wymianie gospodarczej i międzynarodowych przepływach inwestycyjnych wszystkie te kraje zaliczane były do tzw. grupy *late commers*, czyli państw, które charakteryzowały się bardzo niskim poziomem umiędzynarodowienia swoich gospodarek i podobnie jak najbardziej rozwinięte kraje azjatyckie, takie jak np. Korea Południowa czy Chiny, musiały wybrać właściwą strategię konkurowania z państwami wysokorozwiniętymi, o dużo bogatszym doświadczeniu w rywalizacji na międzynarodowych rynkach.

Teorią ekonomiczną dość dobrze objaśniającą determinanty poziomu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) jest teoria ścieżki rozwoju inwestycji (*investment development path*) J.H. Dunninga (Dunning, Narula, 1996, s. 1–41). Zgodnie z nią wartość pozycji inwestycyjnej netto danego kraju mierzona jako różnica pomiędzy odpływem BIZ a napływem BIZ zależna jest od poziomu PNB per capita w danym kraju. Zgodnie z tą teorią kraje przechodzą przez pięć etapów rozwoju gospodarczego, w których wartość pozycji inwestycyjnej netto początkowo ujemna stopniowo osiąga wartość dodatnią. W pierwszym i drugim etapie dominuje napływ inwestycji, a przedsiębiorstwa z krajów o relatywnie niskim poziomie PNB per capita praktycznie nie inwestują wtedy za granicą. Sytuacja taka występowała we wszystkich analizowanych w tym badaniu krajach. Zwiększony napływ inwestycji zagranicznych występujący w drugim etapie modelu J.H. Dunninga w przypadku Chorwacji, Czech, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier spowodował napływ kapitału, technologii i *know how*. Dodatkowo przyczynił się także do zwiększenia udziału tych państw w międzynarodowym łańcuchu wartości poprzez znaczące zwiększenie powiązań kooperacyjnych w ramach międzynarodowych struktur produkcji korporacji transnarodowych. Z kolei zwiększenie powiązań kooperacyjnych i napływ *know how* były jedną z głównych przyczyn skutecznego powiązania lokalnych przedsiębiorstw z rynkami międzynarodowymi, a w kolejnym etapie – zgodnie z modelem J.H. Dunninga – doprowadziły do rozpoczęcia stopniowej ekspansji inwestycyjnej przedsiębiorstw z najbardziej rozwiniętych gospodarczo państw Europy Środkowej i Wschodniej na zagranicznych rynkach – w początkowym etapie poprzez wzrost wartości eksportu, a w kolejnym poprzez wzrost wartości eksportu BIZ.

Dotychczasowe badania dotyczące ekoinnowacji przeprowadzone przez Belina i in. (2011), Horbacha i in. (2012), del Rio (2009) i del Rio i in. (2015) dzielą determinanty rozwoju ekoinnowacji na wewnętrzne (endogeniczne) i zewnętrzne (egzogeniczne). Determinanty wewnętrzne wynikające ze specyfiki przedsiębiorstw to przede wszystkim posiadane przez firmy zasoby, kompetencje kadry menedżerskiej, wykorzystywane technologie, a także zasoby finansowe. Natomiast uwarunkowania zewnętrzne to regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska, siła oddziaływania organizacji pozarządowych na kształtowanie próśrodowiskowego systemu prawnego, zewnętrzny popyt na rozwiązania związane z innowacjami ekologicznymi – zarówno w ramach kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami, czyli wynikający z łańcucha dostaw – ale także popyt będący rezultatem popytu generowanego przez konsumentów końcowych.

W kontekście postawionych w niniejszym badaniu pytań badawczych dotyczących zależności pomiędzy przepływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) a ekoinnowacjami, a także ich wpływem na eksport, interesujący wydaje się podział determinant rozwoju innowacji ekologicznych zaproponowany przez Peñasco i in. (2016). Autorzy ci proponują podział determinant na krajowe i międzynarodowe. Do międzynarodowych zaliczają: międzynarodowe regulacje prawne, wpływ odbiorców zlokalizowanych na rynkach międzynarodowych, zagraniczne źródła finansowania i obecność na rynku krajowym przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Klasyfikując BIZ jako zewnętrzne determinanty ekoinnowacji, warto przytoczyć wyniki badań Al Alzawiego (2012) dotyczące wpływu BIZ na innowacyjność państw będących tak zwanymi *technological followers*, czyli definiowanych jako kraje o mniejszym zaawansowaniu technologicznym, w dużym stopniu dążących do nadrobienia luki technologicznej (do tej grupy państw zaliczamy wszystkie kraje objęte niniejszym badaniem). Zdaniem tego autora napływ BIZ ma silny wpływ na wzrost innowacyjności, natomiast wpływ ten jest szczególnie duży w przypadku inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa z państw będących światowymi liderami w dziedzinie innowacji – Japonii, Niemiec i USA.

W niniejszym badaniu, rozważając wpływ ekoinnowacji na BIZ, należy je traktować jako podzbiór innowacji. W praktyce oznacza to, że ich wpływ na BIZ i eksport jest do pewnego stopnia zbliżony do relacji, jaka występuje pomiędzy innowacjami szeroko pojętymi a BIZ i eksportem. Jak już wspomniano, przeprowadzona w badaniu klasyfikacja państw pod względem liczby zarejestrowanych aktywnych patentów przez ośrodki naukowo-badawcze, wyraźnie wskazała, że najbardziej rozwiniętymi w zakresie ekoinnowacji są: Polska, Mołdawia, Czechy, Słowenia, Słowacja i Litwa. Występuje zatem wyraźna dominacja państw członkowskich UE. Jednak warto zwrócić uwagę, że spośród zarejestrowanych patentów jedynie 14% to zarejestrowane przez instytucje naukowe, natomiast 86% patentów zarejestrowały przedsiębiorstwa lub osoby fizyczne. Fakt ten może świadczyć o niskiej efektywności programów rządowych, których celem jest wspieranie

ekoinnowacji w państwowych instytucjach naukowo-badawczych. W tym miejscu warto zaznaczyć, że autorzy badania nie dysponują danymi dotyczącymi komercjalizacji zarejestrowanych patentów przez państwowe instytucje naukowo-badawcze. Zatem trudno jest jednoznacznie stwierdzić, na ile państwowe ośrodki naukowe mają realny wpływ na rozwój ekoinnowacyjności regionu. Niewątpliwie w EŚW wskazany jest rozwój rządowych programów wsparcia dla technologii niskoemisyjnych, tak jak jest np. w Wielkiej Brytanii i innych krajach wysokorozwiniętych. Takie wsparcie mogłoby przyczynić się nie tylko do obniżenia emisji gazów cieplarnianych w regionie, ale także umożliwić rozwój konkurencyjnego i innowacyjnego sektora gospodarki, stymulowanego nie tylko popytem na rynku wewnętrznym, ale także poprzez eksport do krajów wysokorozwiniętych.

W analizowanych krajach EŚW bez mała 21% to patenty zarejestrowane przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, co świadczy o występowaniu pewnej zależności pomiędzy napływem BIZ a wzrostem ekoinnowacyjności. Następujące spółki z udziałem kapitału zagranicznego zarejestrowały więcej niż jeden patent: LM Wind Power International Technology II ApS (18), Electrolux Appliances Aktiebolag (4), Electrolux Home Products Corporation N.V. (3), BSH Hausgeräte GmbH (4), General Electric Technology GmbH (3), Bekon GmbH (2), IFP Energies nouvelles (2), Societe Industrielle de Chauffage (SIC) (2). Są to przede wszystkim spółki z udziałem kapitału niemieckiego, ze Stanów Zjednoczonych i z Francji. Można zatem przyjąć, że wzrost ekoinnowacyjności jest w dużym stopniu endogeniczny, oparty przede wszystkim na badaniach prowadzonych przez działy naukowo-badawcze przedsiębiorstw i instytucje naukowe. Niestety dane statystyczne w zakresie BIZ publikowane przez UNCTAD dotyczące państw Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) objętych niniejszym badaniem, a także dane publikowane przez Narodowy Bank Polski nie dają możliwości uzyskania informacji dotyczących wartości BIZ związanych z ekoinnowacjami. Zatem ze względu na brak danych w tym zakresie nie sposób określić, na ile ekoinnowacje przyczyniają się do wzrostu wartości BIZ lokowanych na rynkach zagranicznych przez analizowane w badaniu przedsiębiorstwa z EŚW.

W trakcie przeprowadzonego badania nie wykazano, jaki jest wpływ ekoinnowacji na eksport państw EŚW. Związane jest to z faktem, że w krajach tych nie ma obecnie dostępnych danych statystycznych dotyczących komercjalizacji zarejestrowanych aktywnych patentów. Dostępne dane statystyczne dotyczą innowacji bez uwzględnienia podgrupy, jaką są ekoinnowacje, tak jak np. w GUS (2018). Jednak w tym miejscu warto podkreślić, że dostępne wyniki badań dotyczące innowacyjności (Constantini, Mazzanti, 2011), Piccardo i in. (2014), Recica i in. (2019), wyraźnie wskazują na występowanie pozytywnej zależności pomiędzy innowacyjnością a eksportem.

Podsumowanie – wnioski

Z przeprowadzonych badań wynikają następujące wnioski:

- większość państw EŚW, szczególnie państwa członkowskie Unii Europejskiej, w swoich politykach publicznych uwzględniają konieczność rozwoju ekoinnowacji mających na celu ochronę klimatu. Odwołują się one do kierunków rozwoju zawartych w STI Plan przygotowanym przez Komisję Europejską. Istotnymi ograniczeniami rozwoju ekoinnowacji są z jednej strony niski udział w technologiach światowych państw badanego obszaru, z drugiej strony małe rynki wewnętrzne – produkcji i konsumpcji energii elektrycznej oraz transportu. Te uwarunkowania powodują ograniczenia w rozwoju ekoinnowacji. Skutkuje to koniecznością poszukiwania nisz rynkowych, które mogą być wypełnione przez przedsiębiorstwa z tych państw. Jednocześnie należy podkreślić, że wprowadzony system instytucjonalny wsparcia ekoinnowacji jest zjawiskiem stosunkowo nowym i mógł jeszcze nie dać efektów w postaci nowych patentów,
- w przeprowadzonym badaniu zaobserwowano wpływ miksu energetycznego na dotychczasowe zachowania państw – tj. liczba innowacji i ich rodzaje, co oznacza, że są one silnie skorelowane z *path dependency*. Wdrażane obecnie regulacje dotyczące ochrony klimatu w UE, a szczególnie mechanizm EU ETS będący podstawowym narzędziem polityki klimatyczno-energetycznej Unii Europejskiej wywierający presję cenową na przedsiębiorstwa i państwa wykorzystujące węgiel powodują, że rysujące się odejście od tej zależności będzie postępować. Niewątpliwym czynnikiem wpływającym na opóźnienie państw EŚW w zakresie ekoinnowacji jest słabość w formułowaniu strategicznych celów polityki publicznej,
- spośród analizowanych państw w badaniu wyodrębniono wiodące instytucje naukowo-badawcze. Są one zlokalizowane w Polsce, Mołdawii, Czechach, Słowenii, Słowacji i na Litwie. W badanej grupie EŚW występuje zatem wyraźna dominacja państw członkowskich UE. Jednak warto zwrócić uwagę, że spośród zarejestrowanych patentów jedynie 14% to patenty zarejestrowane przez instytucje naukowe, pozostałe 86% patentów przypada na przedsiębiorstwa lub osoby fizyczne,
- w analizowanych krajach EŚW bez mała 21% to patenty zarejestrowane przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, co świadczy o występowaniu pewnej zależności pomiędzy napływem BIZ a wzrostem ekoinnowacyjności,
- analiza aktywnych patentów w badanym regionie EŚW wskazuje, że najwięcej aktywnych patentów dotyczyło energii z biogazu – 67, następnie energii wiatrowej – 26, pomp ciepła – 9, energii geotermalnych – 6, solarnych – 4. W trakcie badania wyodrębniono trzy patenty, które naszym zdaniem posiadają największy potencjał rozwojowy, jednak nie stanowią one rozwiązań kluczowych problemów – produkcji energii

-
- elektrycznej, transportu czy efektywności energetycznej. Jednak niewątpliwie wpisują się one w globalne trendy poszukiwań rozwiązań technologicznych,
- dane statystyczne w zakresie BIZ nie dają możliwości uzyskania informacji dotyczących wartości BIZ związanych z ekoinnowacjami. Zatem ze względu na brak danych w tym zakresie nie sposób określić, na ile ekoinnowacje przyczyniają się do wzrostu wartości BIZ lokowanych na rynkach zagranicznych przez analizowane w badaniu przedsiębiorstwa z EŚW. W trakcie przeprowadzonego badania również nie wykazano, jaki jest wpływ ekoinnowacji na eksport państw EŚW. Związane jest to z faktem, że w krajach tych nie ma obecnie dostępnych danych statystycznych dotyczących komercjalizacji zarejestrowanych aktywnych patentów.

Bibliografia

- Al Azzawi, Sh. (2012). Innovation, productivity and foreign direct investment-induced R&D spillovers. *The Journal of International Trade & Economic Development*, vol. 21, no. 5, s. 615–653.
- Bartoszczuk, P. (2018). *Mechanizmy powstawania efektów ekoinnowacji w przedsiębiorstwach w Polsce*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Belin, J., Horbach, J., Oltra, V. (2011). Determinants and specificities of eco-innovations – an econometric analysis for the French and German industry based on the community innovation Survey. *Cahiers du Gretha*, no. 17.
- BP Report 2018, <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>
- Bulgari (2015), *The Innovation Strategy for Smart Specialisation na lata 2014–2020*.
- Constantini, V. Mazzanti, M. (2012). On the green and innovative side of trade competitiveness? The impact of environmental policies and innovation on EU exports. *Research Policy*, vol. 41, no. 1.
- Croatia Innovation Promotion Strategy of the Republic of Croatia 2014–2020, <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/strategy-innovation-encouragement-republic-croatia-2014–2020>
- del Río, P. (2009). The empirical analysis of the determinants for environmental technological change: a research agenda. *Ecological Economy*, no. 68, s. 861–878.
- del Río, P., Peñasco, C., Romero-Jordán, D. (2015). Distinctive features of environmental innovators: an econometric analysis. *Business Strategy and the Environment*, vol. 24, no. 6, s. 361–385.
- Draft State R&D programmes for 2019–2023 with outlook to 2028, http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/S4_dokument_V_2017EN.pdf
- Dunning, J.H., Narula, R. (red.) (1996). *The investment development path revisited: some emerging issues*. Routledge, London and New York: Foreign Direct Investment and Governments.
- Energy efficient and low carbon solutions for a secure, sustainable and climate variability reducing energy supply, <http://latenergi.rtu.lv/index.html>
- EPO, statistics <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html>

-
- Guidelines for the Development of Science, Technology and Innovation 2014–2020*, (GDSTI2020) <http://polsis.mk.gov.lv/documents/4608>
- GUS (2018). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2015–2017*. Warszawa, Szczecin.
- HM Government (2017). *The Clean Growth Strategy Leading the way to a low carbon future*.
- Horbach, J., Rammer, C., Rennings, K. (2012). Determinants of eco-innovations by type of environmental impact – the role of regulatory push/pull, technology push and market pull. *Ecological Economy*, no. 78, s. 112–122.
- IEA (2018), *World Energy Outlook 2018*.
- Innovation Strategy for Smart Specialisation na lata 2014–2020*, <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/innovation-strategy-smart-specialisation-republic-bulgaria-2014–2020>
- Knowledge-based Estonia (ESDP 2014), https://www.hm.ee/sites/default/files/estonian_rdi_strategy_2014–2020.pdf
- Księżopolski, K. (2015). *Polityka klimatyczno-energetyczna Polski w latach 2014–2015*. Warszawa: ISECS.
- Księżopolski, K. (2018). Ochrona klimatu – piosenka, której w Polsce nie umiemy grać. *Energetyka*, nr 24.
- Księżopolski, K. (2019). *Renewables in the energy security landscape in Poland and Ukraine*. GEJ. National Research, *Development and Innovation Office*, <https://nkfih.gov.hu/english>
- Peñasco, C., del Rio, P., Romero-Jordan, D. (2016). Analysing the Role of International Drivers for Eco-innovators. *Journal of International Management*, vol. 23, no. 1.
- Piccardo C., Bottasso A., Benfratello L. (2014). *Innovative capacity and export performance: Exploring heterogeneity along the export intensity distribution*. CSEF Working Papers 371, Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Naples, Italy.
- Polska (2019) Krajowy plan na rzecz energii i klimatu na lata 2021–2030. Założenia i cele oraz polityki i działania*.
- Pronińska, K, Księżopolski, K. (2016). Revolution in Renewable Energy Technologies and International Relations, w: *New Technologies as a Factor in International Relations*. Cambridge Scholars Publishing, s. 352–371.
- Pronińska, K. (2013). Development of Green Energy in coal-based energy culture – Implication for Poland's energy security. *E-Politikon*, nr 7, s. 54–74.
- Recica, F., Hashi, I., Jackson, I., Krasniqi, B. (2019). Innovation and the export performance of firms in transition economies: the relevance of the business environment and the stage of transition. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, no. 1.
- Research and Innovation Strategy of Latvia for Smart Specialisation, <http://tap.mk.gov.lv/lv/mk/tap/?pid=40334802&mode=mk&date=2014–10–21>
- Slovenia's Smart Specialisation Strategy (S4), http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/page-uploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/S4_document_2015_ENG.pdf
- Slovenian Industrial Policy (SIP), <http://mgrt.gov.si> *Strategic Energy Technology Plan for Europe (SET Plan)*, <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/technology-and-innovation/strategic-energy-technology-plan>

Strategy of Education, Science and Technology, the Smart Specialization Strategy of the Republic of Croatia 2016–2020 chor1 2015 <https://www.ciraz.hr/en/strategija-pametne-specijalizacije-s3/TARC> www, <https://www.tacr.cz/index.php/en/about-tacr.html>

The Innovation Strategy for Smart Specialisation, https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/ris3_26.10.2015_en.pdf

The Operational Programme 'Innovation and Competitiveness' (2014–2020) (OPIC).

United Nations (2019). New York: World Economic Situation and Prospect.

* * *

Ekologia (ekoinnowacje) w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle globalnych wyzwań

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę stanu ekoinnowacji ukierunkowanych na ochronę klimatu w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Jego celem jest określenie, jakie miejsce zajmuje EŚW na mapie świata w odniesieniu do ekoinnowacji i kierunków prowadzonych badań. Wyodrębniono zatem główne centra innowacji w sferze redukcji CO₂, znajdujące się w regionie EŚW, i zbadano polityki publiczne państw w zakresie ekoinnowacji ukierunkowanych na ochronę klimatu oraz ich plany i strategie. Podjęto także próbę zbadania ich wpływu na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz na eksport.

Ecology (eco-innovations) in Central and Eastern Europe in the face of global challenges

Abstract

The paper presents an analysis of eco-innovations focused on climate protection in the region of Central and Eastern Europe (CEE). Its aim is to indicate the role of the region on the global map of eco-innovations and the directions of the respective research. We analyze the main research centers and examine the CEE countries' climate policies, development plans and strategies. Finally, their impact on foreign direct investments (FDI) and exports is examined.

* * *

Noty o autorach

Paweł Bartoszczuk, doktor habilitowany, adiunkt w Zakładzie Otoczenia Biznesu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Krzysztof Księżopolski, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Polityki Publicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Witold Wiliński, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor nadzwyczajny w Zakładzie Konkurencyjności Międzynarodowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Stan zdrowia i otrzymywanie opieki wśród osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Proces starzenia się ludności, tj. wzrost liczby i udziału osób starszych w populacji, jest procesem globalnym, obserwowanym we wszystkich krajach świata, ale jego przebieg jest znacząco zróżnicowany w różnych krajach. Kraje wysoko rozwinięte (w tym kraje europejskie) są zaliczane do grupy państw najstarszych demograficznie, a Europa jest najstarszym kontynentem. Kraje europejskie różnią się znacząco zarówno pod względem odsetka osób w wieku 65 lat i więcej, jak i samego tempa starzenia się ludności. Obecnie kraje Europy Środkowo-Wschodniej w większości charakteryzują się niskimi wartościami tzw. współczynnika starości demograficznej, jednak na skutek obserwowanych od początku lat 90. XX w. głębokich zmian demograficznych (głównie spadku dzietności i wydłużenia oczekiwanego trwania życia), w ciągu najbliższych dwóch dekad staną się najstarsze demograficznie. Warto także podkreślić, że grupa osób najstarszych (w wieku 80/85 lat i więcej) jest najszybciej rosnącym segmentem populacji, co oznacza także intensywne starzenie się populacji osób starszych.

Dynamicznie postępujący proces starzenia się populacji, a szczególnie szybko postępujący proces podwójnego starzenia się populacji, wpływa między innymi na zwiększanie się zapotrzebowania na świadczenia opiekuńcze (Abramowska-Kmon, 2011; Thomas, 2004; Jackson, 1998; Kane, Kane, Ladd, 1998; Doblhammer i in., 2008; Vaupel, Kistowski, 2008). Do głównych czynników powodujących konieczność korzystania przez osoby starsze z pomocy innych osób w wykonywaniu czynności dnia codziennego oraz czynności związanych z samoobsługą można zaliczyć: stan zdrowia, status rodzinny, status ekonomiczny, zasoby kulturowe, fazę życia (Bonsang, 2007; Szatur-Jaworska, 2000; Vaupel, 2010). Pomędzy poszczególnymi składowymi zachodzą sprzężenia zwrotne.

Stan zdrowia, który znacząco się pogarsza z wiekiem, jest kluczową determinantą zapotrzebowania na wsparcie wśród osób starszych (Doblhammer, Ziegler, 2006; Vaupel, Kistowski, 2008). Sytuacja rodzinna oddziałuje zarówno na zapotrzebowanie na opiekę,

jak i dostępność opiekunów. Usługi opiekuńcze mogą być sprawowane w ramach nieformalnych sieci wsparcia (rodzina, przyjaciele, sąsiedzi), mogą obejmować usługi formalne dostarczane przez różnego rodzaju instytucje publiczne lub usługi nabywane na rynku (Abramowska-Kmon, 2011; Knijn, Kremer, 1997). Niedostatek potencjalnych opiekunów rodzinnych może się przyczyniać do konieczności korzystania z usług opieki formalnej. Brak możliwości uzyskania wsparcia nieformalnego i/lub formalnego sprawia, że potrzeby opiekuńcze osoby starszej są niezaspokojone, czyli występuje tzw. luka opiekuńcza. Wpływa ona na dobrostan psychiczny i zadowolenie z życia osób starszych (Landau, Litwin, 2001; Tomini i in., 2016).

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej należą do grupy państw, w których stopień familizacji opieki jest wysoki. Stosując jako kryterium klasyfikacji podział odpowiedzialności między państwo i rodzinę za międzygeneracyjne zobowiązania opiekuńcze i finansowe, czyli stopień familizacji/defamilizacji w zakresie zobowiązań wobec dzieci i osób starszych, Saraceno i Keck (2010) wyróżniają w zasadzie cztery modele, wyraźnie określając cechy trzech z nich. Są nimi: familizm pozbawiony wsparcia (*familialism by default/un-supported familialisation*) oznaczający sytuację, w której międzypokoleniowe zobowiązania opiekuńcze i finansowe ponosi rodzina bez wsparcia zewnętrznego, tzn. brak jest rozwiązań wspierających rodziny organizacyjnie i finansowo lub jest ich niewiele. Jeśli natomiast istnieją rozwiązania instytucjonalne, które pomagają rodzinie w wypełnianiu tych zobowiązań (transfery finansowe, płatne urlopy, usługi opiekuńcze), to mamy do czynienia z modelem wyróżnionym jako wspierany familizm (*supported familialism*). Trzeci typ polityki określony jako defamilizacja (*de-familialisation*) występuje wówczas, gdy poprzez publiczne usługi, urlopy i świadczenia pieniężne realizowane są prawa jednostek do opieki i zabezpieczenia finansowego. Natomiast czwarty rodzaj polityki jest usytuowany między wspieranym familizmem a defamilizacją. W praktyce występuje on bardzo rzadko. Oznacza częściowe zaangażowanie instytucji publicznych we wspieranie osób starszych i ich rodzin (Saraceno, Keck, 2010, s. 3)¹. W odniesieniu do zobowiązań opiekuńczych wobec osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej prowadzona jest polityka wspieranego familizmu (Estonia, Czechy) bądź familizmu pozbawionego wsparcia. Polityka ta jest kształtowana – z jednej strony – przez występujące w tych krajach silne przekonanie społeczne o odpowiedzialności rodziny za niesamodzielnych jej członków, zaś z drugiej strony przez niskie nakłady publiczne na usługi opiekuńcze, w tym na opiekę długoterminową. Wydatki na opiekę długoterminową (*long-term care* LTC) w tych krajach należą do najniższych w Europie i kształtują się od 0,4% PKB dla Bułgarii, przez 0,5% dla Polski

¹ Przykład takiego modelu polityki w odniesieniu do transferów kierowanych do dzieci występuje w Finlandii, gdzie silnie wspierana jest opieka rodziców nad małym dzieckiem poprzez urlopy opiekuńcze i zasiłki na opiekę nad dziećmi do 3 lat z jednoczesnym prawem dostępu do usług opiekuńczo-edukacyjnych dla dzieci, które ukończyły 20 miesięcy (Saraceno, Keck, 2010, s. 9).

do 1,3% dla Czech [OECD/EU, 2018]. Przyspieszenie procesu starzenia się w tych krajach, w tym szybki wzrost liczby osób w wieku 80/85 lat i więcej, znacząco pogłębi występujący już obecnie niedobór usług opiekuńczych.

Niniejsze opracowanie przedstawia analizę stanu zdrowia i otrzymywania wsparcia przez osoby starsze w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wprowadzeniem do analizy jest omówienie dotychczasowego przebiegu procesu starzenia się ludności w tych krajach i jego możliwy rozwój w przyszłości, wykorzystujące dane oraz projekcje ludności Eurostatu z 2017 roku. W rozdziale trzecim omówiono stan zdrowia osób starszych w tych krajach. W kolejnej części opracowania zaprezentowano wyniki analiz dotyczących otrzymywania wsparcia formalnego i nieformalnego przez osoby starsze wymagające opieki. W następnej części dokonano próby oszacowania luki opiekuńczej dla osób w wieku 65 lat i więcej w rozpatrywanych krajach. Do tych analiz wykorzystano dane pochodzące z różnych fal badania Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) (Börsch-Supan 2017; Börsch-Supan et al. 2013). Opracowanie kończy podsumowanie.

Starzenie się ludności krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Zmiany struktury wieku ludności krajów tego regionu, ilustrujące postępujące starzenie ludności, zostaną scharakteryzowane za pomocą wskaźnika starości demograficznej (odsetka ludności w wieku 65 lat i więcej) oraz mediany wieku. Oprócz tego do oceny zaawansowania starzenia się populacji osób starszych posłużymy się odsetkiem osób w wieku 85 lat i więcej. Podstawą analiz są dane Eurostatu. Przebieg procesu starzenia się ludności w Europie Środkowo-Wschodniej będzie porównywany do przebiegu procesu starzenia się ludności całej Unii Europejskiej (UE28). Ze względu na różnice w trwaniu życia według płci zmiany struktur wieku subpopulacji kobiet i mężczyzn przebiegają odmiennie. Obok opisu starzenia się ludności poszczególnych krajów omówiony zostanie zatem także proces starzenia się populacji kobiet i mężczyzn. Horyzont czasowy rozważań obejmuje zmiany, jakie obserwowane są od 1990 r. Do oceny przyszłego przebiegu zmian struktur wieku (do 2015 r.) posłużą dane ostatniej projekcji ludności opracowanej przez Eurostat (The 2018 Ageing Report, 2018).

W 2018 r. stopień zaawansowania starzenia się ludności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wyrażony przez odsetek osób w starszym wieku (w wieku 65 lat i więcej) nie odbiegał znacząco od udziału dla UE28, który oscylował wokół 19,7%. Najniższy odsetek równy 15,5% odnotowano dla Słowacji, najwyższy zaś dla Bułgarii – 21,0% (tabela 1). Populacje analizowanych krajów charakteryzował względnie niższy udział osób sędziwych, czyli osób w wieku 85 lat i więcej, w porównaniu ze wszystkimi krajami Unii. Jedyne kraje nadbałtyckie oraz Słowenia osiągały poziom 2,4–2,5% bliski wartości dla UE28.

W porównaniu z rokiem 1990, kiedy udziały te mieściły się między 10% (Polska) a 13,2% (Węgry), odsetek osób starszych znacząco wzrósł we wszystkich analizowanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Warto także podkreślić, że w 1990 r. co setna osoba (lub rzadziej) była w wieku 85 lat i więcej. W 2018 r. odsetek ten wzrósł do 1,5% dla Słowacji oraz 2,5% dla Estonii i Litwy.

Tabela 1. Odsetek osób w wieku 65/85 lat i więcej, lata 1990–2018 i 2020–2050 (projekcja)

Kraje	Udział osób w wieku 65 i więcej lat							Udział osób w wieku 85 i więcej lat						
	1990	2000	2018	2020	2030	2040	2050	1990	2000	2018	2020	2030	2040	2050
UE28	bd.	bd.	19,7	20,4	23,9	27,0	28,5	bd.	bd.	2,7	2,9	3,6	4,8	6,2
Bułgaria	13,0	16,2	21,0	21,7	24,7	28,0	31,5	0,7	0,8	1,9	2,1	2,7	4,2	5,1
Chorwacja	bd.	bd.	20,1	20,9	24,6	26,8	29,0	bd.	bd.	2,1	2,3	2,9	4,2	5,5
Czechy	12,5	13,8	19,2	20,1	22,5	25,4	29,0	0,8	1,2	1,9	2,0	2,8	4,5	4,8
Estonia	11,6	14,9	19,6	20,2	23,1	25,4	27,8	0,9	1,3	2,5	2,7	3,4	4,5	5,6
Litwa	10,8	13,7	19,6	20,3	26,6	31,7	32,3	1,1	1,2	2,5	2,7	3,6	4,8	7,4
Łotwa	11,8	14,8	20,1	20,7	25,3	29,1	31,5	1,1	1,2	2,4	2,5	3,6	4,5	6,4
Polska	10,0	12,1	17,1	18,4	23,2	25,9	30,6	0,7	0,9	2,0	2,2	2,5	4,8	6,0
Rumunia	10,3	13,2	18,2	19,1	21,9	26,6	29,8	0,5	0,8	1,9	2,0	2,6	4,1	4,6
Słowacja	10,3	11,4	15,5	16,6	21,0	24,3	29,0	0,7	1,0	1,5	1,5	2,1	3,7	4,9
Słowenia	10,6	13,9	19,4	20,4	24,9	28,1	30,5	0,7	1,2	2,4	2,6	3,4	5,0	6,3
Węgry	13,2	15,0	18,9	20,1	22,1	24,9	28,1	0,8	1,3	2,0	2,1	2,8	4,2	4,6

Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims).

Dane o medianie wieku ludności także wskazują na postępujący proces starzenia się populacji krajów Unii Europejskiej (tabela 2). Mediana wieku ludności UE28 według stanu na 1 stycznia 2018 r. wyniosła 43,1 lat, co oznacza, że połowa ludności wszystkich krajów członkowskich miała co najwyżej 43,1 lat, a połowa była starsza. Kraje regionu są młodsze niż populacja całej Unii – w roku 2010 tylko w Bułgarii, Chorwacji i Słowenii mediana wieku była wyższa od mediany wieku dla całej ludności krajów UE28. Osiem lat później dotyczyło to jeszcze Litwy i Łotwy, przy czym nadal najstarsza była ludność Bułgarii (mediana wynosiła 44,1 lat). W pozostałych krajach regionu mediana wieku w 2018 r. była niższa, przy czym najniższą wartość (40 lat) miała Estonia.

Dla wszystkich analizowanych krajów obserwowano wzrost mediany wieku ludności od 1990 r., co świadczy o postępującym procesie starzenia się ludności tych krajów. W latach 1990–2018 najmniejszy przyrost dotyczył Węgier (6,5 lat), których społeczeństwo było wraz z bułgarskim najstarsze w tej grupie krajów (mediana wieku nieco powyżej 36 lat), zaś najsilniej wzrosła mediana wieku ludności Litwy (11,5 lat) – kraju, który

w 1990 r. był jednym z najmłodszych demograficznie (obok Słowacji, Rumunii i Polski). Prawie 30 lat później Bułgaria ma nadal najstarszą populację w regionie, zaś Słowacja podobnie jak i Polska pozostają najmłodszymi w demograficznym sensie krajami. Jednak zróżnicowanie zaawansowania starzenia się populacji w poszczególnych krajach sprawiło, że zmieniło się usytuowanie pozostałych krajów według wartości mediany wieku.

Tabela 2. Mediana wieku populacji (w latach), lata 1990–2018 i 2020–2050 (projekcja)

Kraje	1990	2000	2010	2018	2020	2030	2040	2050
UE28	-	-	41,0	43,1	43,5	45,4	46,6	46,7
Bułgaria	36,5	39,1	42,2	44,1	44,8	47,9	50,5	50,1
Chorwacja	-	-	41,9	43,7	43,9	46,2	47,8	48,8
Czechy	35,1	37,3	39,6	42,3	43,1	46,1	48,0	46,7
Estonia	34,2	37,9	40,1	42,0	42,5	44,7	47,4	46,7
Litwa	32,4	35,8	40,3	43,9	44,5	47,6	51,0	51,8
Łotwa	34,6	37,9	40,8	43,3	44,0	46,9	50,6	49,3
Polska	32,2	35,1	37,9	40,6	41,4	45,7	49,4	50,7
Rumunia	32,6	34,4	40,1	42,1	42,9	46,3	48,8	48,3
Słowacja	31,2	33,9	37,0	40,2	41,1	45,0	48,2	49,0
Słowenia	34,0	37,8	41,4	43,8	44,3	47,5	49,1	47,7
Węgry	36,1	38,5	39,8	42,6	43,4	45,7	47,0	47,3

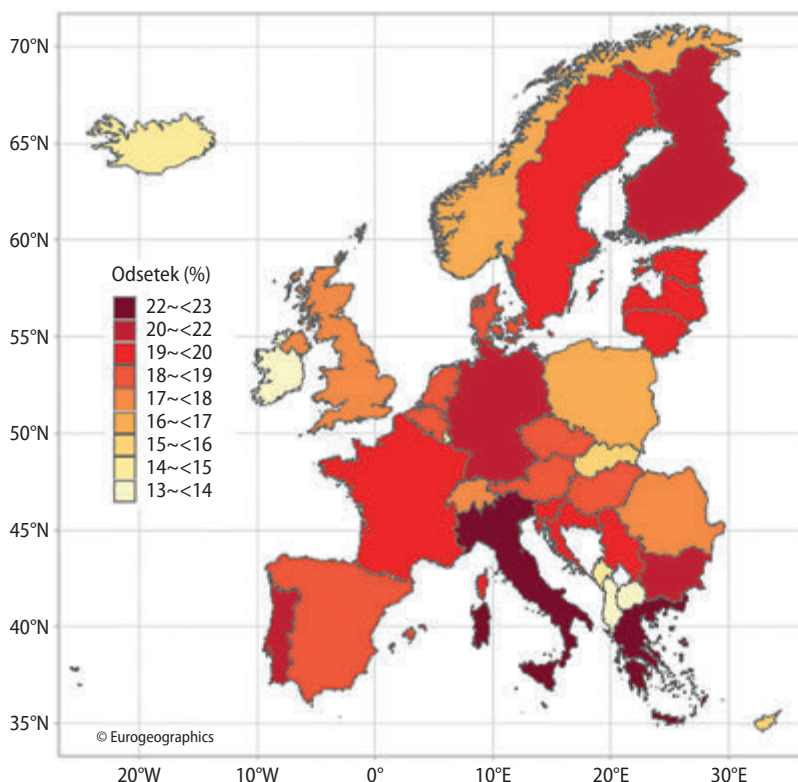
Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims).

Mimo wyraźnego zaawansowania procesu starzenia się populacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ludność tego regionu jest generalnie młodsza niż w pozostałych krajach UE28 (por. rysunek 1). Co prawda mediana wieku ludności w tych krajach mieści się w przedziale 39,4 (Luksemburg) – 46,3 lat (Włochy) (poza Cyprem i Irlandią, gdzie wartość tej charakterystyki wynosi 37,5 lat) wobec przedziału 42,0–44,1 lat dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, ale Grecja, Portugalia, Włochy i Niemcy są starsze demograficznie od najstarszej demograficznie Bułgarii.

W perspektywie kolejnych trzydziestu lat przewiduje się kontynuację procesu starzenia się populacji tych krajów, aczkolwiek obraz starzenia ludności w krajach regionu ulegnie zmianie. W 2050 r. we wszystkich krajach oprócz Estonii i Węgier udział osób w wieku 65 i więcej lat przekroczy 28,5% – wartość charakteryzującą strukturę wieku ludności UE28. Oznacza to, że populacja w tych krajach będzie relatywnie starsza od populacji całego kontynentu. Dla Bułgarii, Litwy, Łotwy, Polski i Słowenii odsetek osób powyżej 64. roku życia przekroczy 30%, co oznacza wzrost w stosunku do 2018 r. o ponad 10 p.p. Dynamika wzrostu udziału osób w wieku 85 lat i więcej będzie jeszcze większa. Do roku 2050 prognozuję się, że między 4,6% (Rumunia) a 7,4% (Litwa) ludności przekroczy 85 lat. Przewidywane

zmiany udziału w całej populacji dwóch grup osób starszych: osób w wieku 65–84 lata (młodszy starsi) oraz osób w wieku 85 lat i więcej (osoby sędziwe) przedstawia rysunek 2.

Rysunek 1. Udział osób w wieku 65 lat i więcej w Europie, 2018 r.

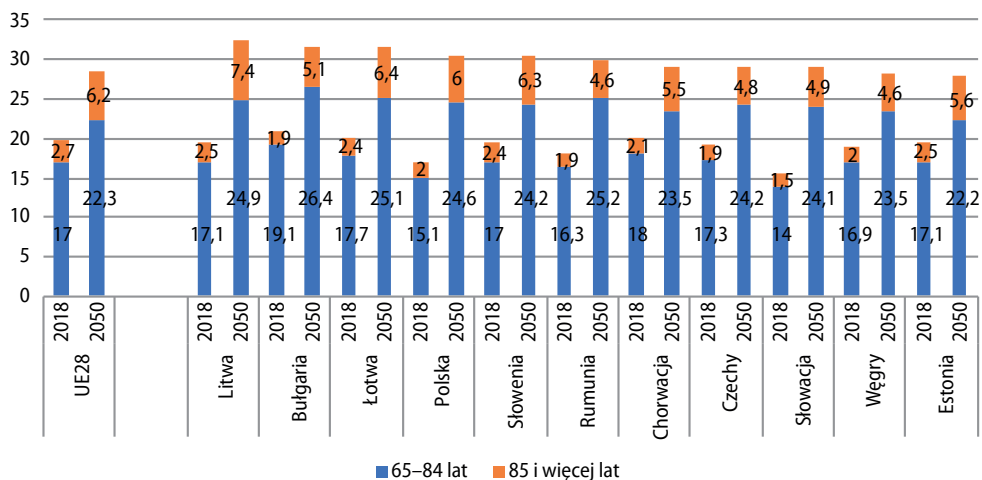


Mapa wygenerowana w R z pomocą pakietu Eurostat, github.com/ropengov/Eurostat/

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Do roku 2050 prognozowany jest także dalszy przyrost mediany wieku, który dla wszystkich krajów regionu będzie większy od przyrostu liczonego łącznie dla wszystkich krajów Unii (3,6 lat), co oznacza większe nasilenie starzenia się populacji tego regionu. W 2020 r., podobnie jak w 2018 r., pięć krajów będzie miało medianę większą od wartości wyznaczonej dla UE28, w 2030 r. będzie to już 9 krajów, a w 2040 r. dotyczyć to będzie prawie wszystkich krajów regionu (z wyjątkiem Czech i Estonii). Zmiany wartości mediany wskazują, że najbardziej intensywne starzenie się populacji dotyczy najbliższych dwóch dekad, a w latach 2040–2050 wystąpi nieznaczne spowolnienie zmian struktury wieku. W końcowym roku projekcji mediana wieku ludności krajów regionu będzie równa lub wyższa od mediany wieku ludności UE28.

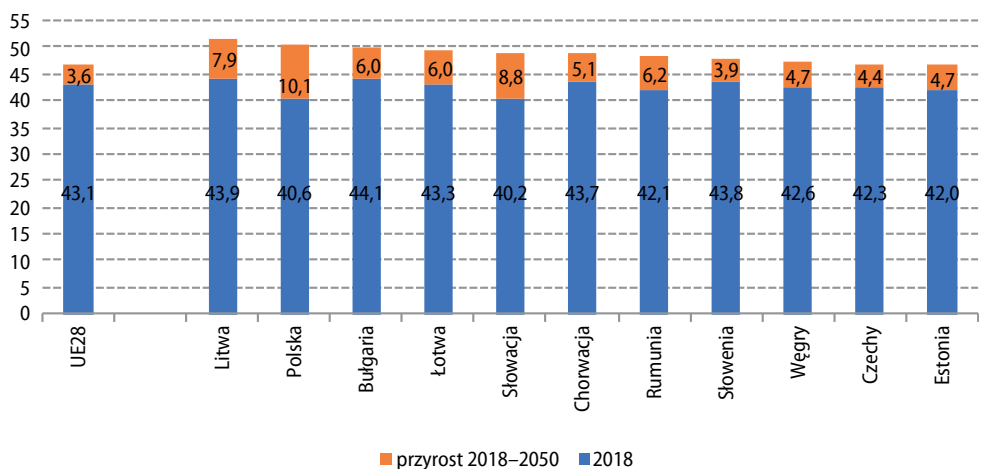
Rysunek 2. Udział osób w wieku 65–84 oraz 85 i więcej lat w całej populacji, 2018 r. i lata 2020–2050 (projekcja) (w %)



Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims)

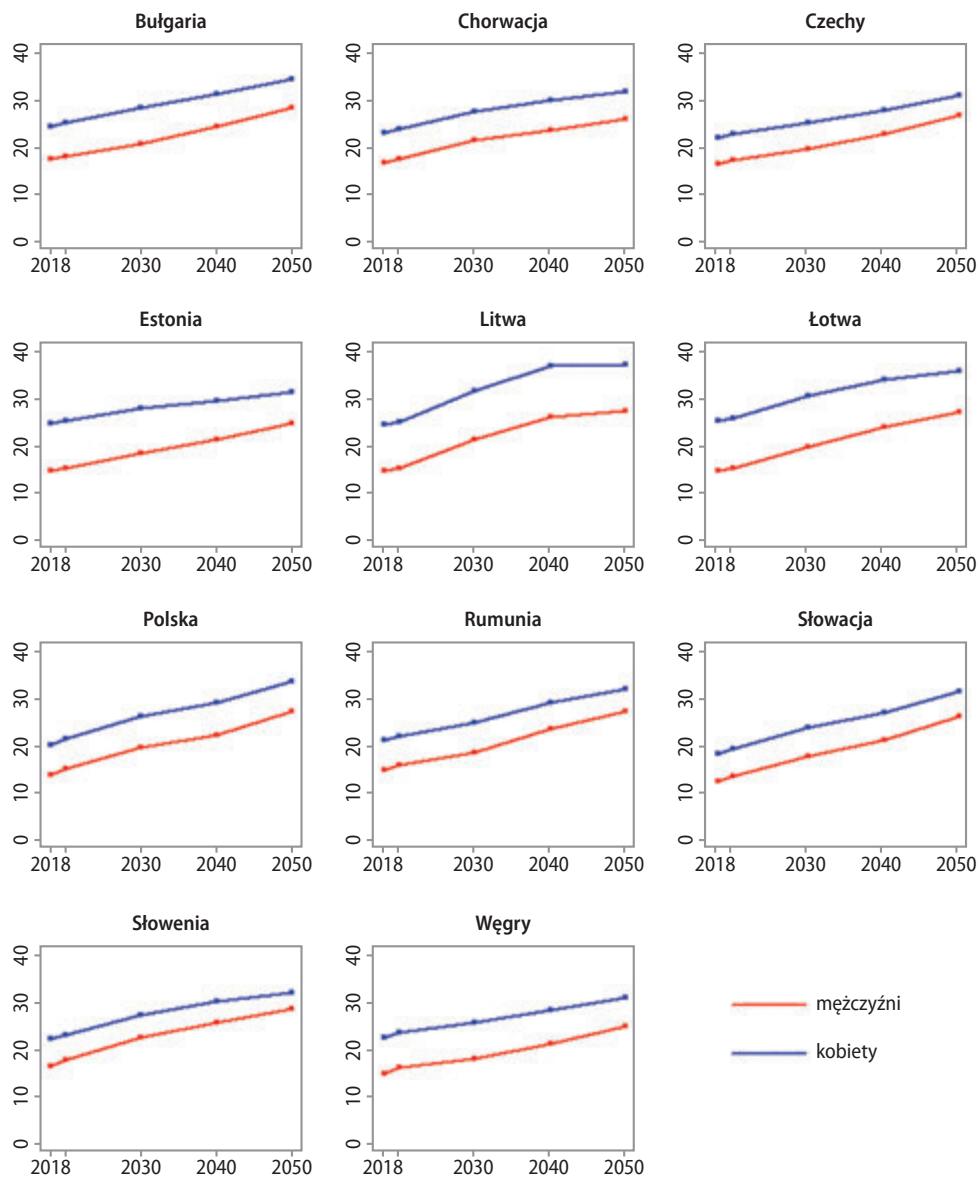
Największy bezwzględny przyrost mediany wieku w okresie 2018–2050 prognozowany jest dla Polski (10,1 lat), a najmniejszy dla Czech (4,4 lat). W roku 2050 najmłodsza w regionie będzie ludność w Czechach i Estonii (46,7 lat) (rysunek 3). Krajami o najstarszych populacjach będą Litwa, Polska i Bułgaria, dla których mediana wieku ludności przekroczy 50 lat.

Rysunek 3. Mediana wieku populacji (w latach), 2018 r. i 2050 r. (projekcja)



Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims).

Rysunek 4. Udział kobiet i mężczyzn w wieku 65 i więcej lat w populacji, 2018 r. i lata 2020–2050 (projekcja) (w %)

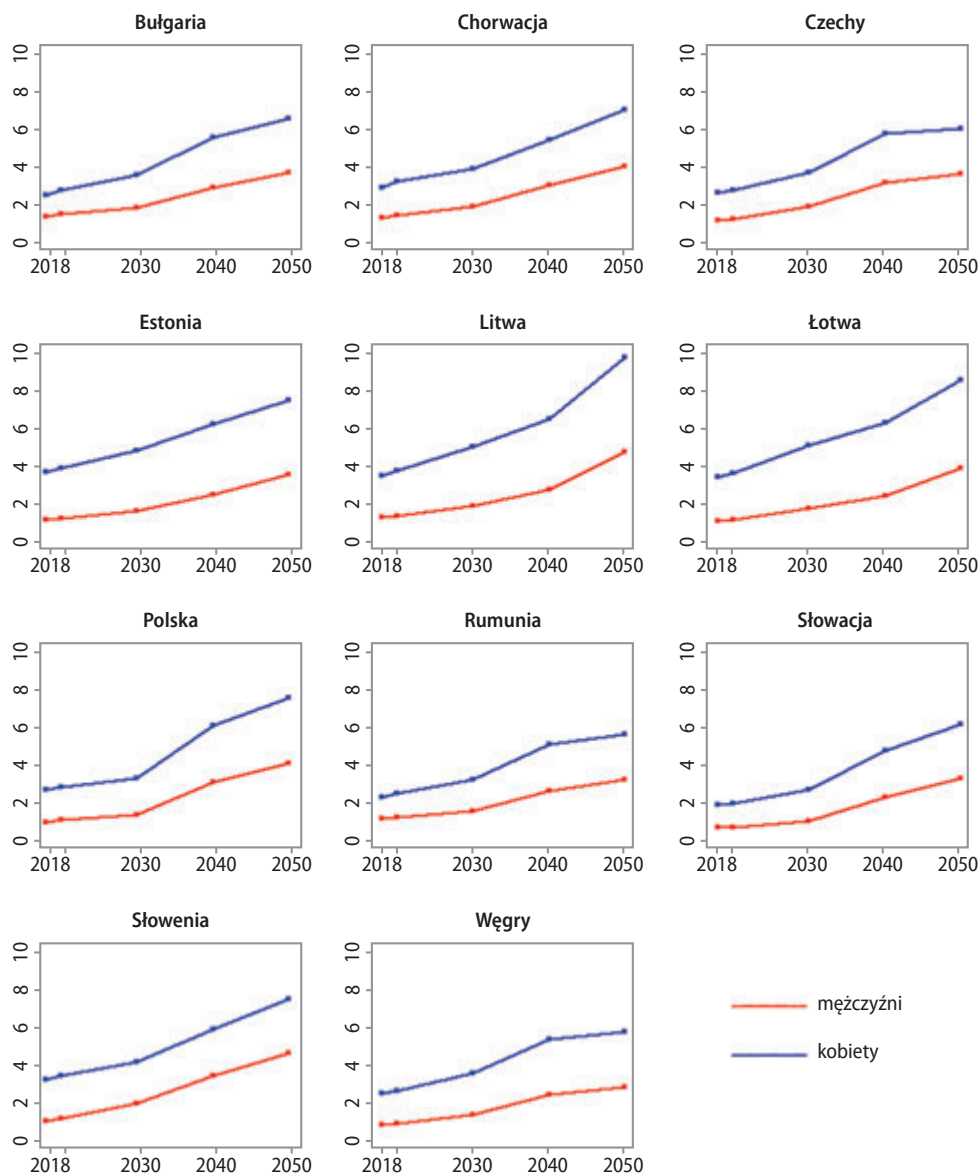


Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims).

Warto również zwrócić uwagę na zróżnicowanie w zaawansowaniu procesu starzenia się między kobietami a mężczyznami. W 2018 r. udział kobiet w wieku 65 i więcej lat był znacząco wyższy niż odpowiedni udział dla mężczyzn (od 5 do 10 p.p.) (rysunek 4). Do

2050 r. różnice między udziałami według płci będą maleć w niektórych krajach (np. Czechy, Estonia, Słowenia, Rumunia), ale w dalszym ciągu będą znaczące. Udział osób w wieku 85 i więcej lat w 2018 r. był również wyższy dla kobiet niż dla mężczyzn (rysunek 5).

Rysunek 5. Udział kobiet i mężczyzn w wieku 85 i więcej lat w populacji, 2018 r. i lata 2020–2050 (projekcja) (w %)



Źródło: Eurostat (baza online: demo_pjanind; proj_15ndbims).

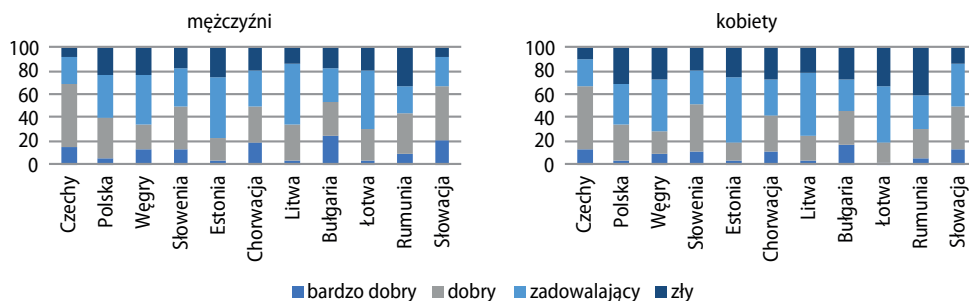
Jednak w odróżnieniu od odsetka osób w wieku co najmniej 65 lat dla grupy wieku 85 lat i więcej należy się spodziewać szybszego wzrostu udziału kobiet niż mężczyzn. Ponadto, we wszystkich krajach mediana wieku kobiet przekraczała medianę wieku mężczyzn w 2018 r. Najwyższe różnice zaobserwowano dla Litwy, Łotwy i Estonii (między 6,6 a 7,6 lat), zaś najmniejsze dla Czech i Słowacji (2,4 i 2,9 lat), odpowiadające poziomem różnicy dla UE28.

Stan zdrowia jako determinanta zapotrzebowania na opiekę wśród osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Stan zdrowia w znacznym stopniu determinuje zapotrzebowanie zarówno na opiekę nieformalną, jak i formalne usługi opiekuńcze. Analiza stanu zdrowia osób starszych w 11 krajach Europy Środkowo-Wschodniej została dokonana na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE. Skorzystano w niej z pytań dotyczących: samooceny stanu zdrowia, występowania ograniczeń przy wykonywaniu zwykłych czynności życiowych w ciągu sześciu miesięcy przed badaniem, występowania trudności przy wykonywaniu podstawowych czynności dnia codziennego oraz występowania długotrwałych schorzeń.

Na rysunku 6 przedstawiono strukturę samooceny stanu zdrowia – zmiennej o czterech kategoriach oceny – mężczyzn i kobiet w wieku 65 lat i więcej. Uzyskane wyniki pokazują znaczne różnice w tej strukturze między kobietami i mężczyznami oraz analizowanymi krajami. Największym odsetkiem osób starszych oceniających swoje zdrowie jako dobre lub bardzo dobre odznaczają się Czechy i Słowacja (67–68% dla mężczyzn oraz 50–66% dla kobiet), zaś najmniejszym – Estonia i Łotwa (dla mężczyzn 23–29%, dla kobiet 18%). Warto podkreślić, że w Polsce 39% starszych mężczyzn oraz jedna trzecia kobiet w tym samym wieku ocenili swoje zdrowie jako przynajmniej dobre.

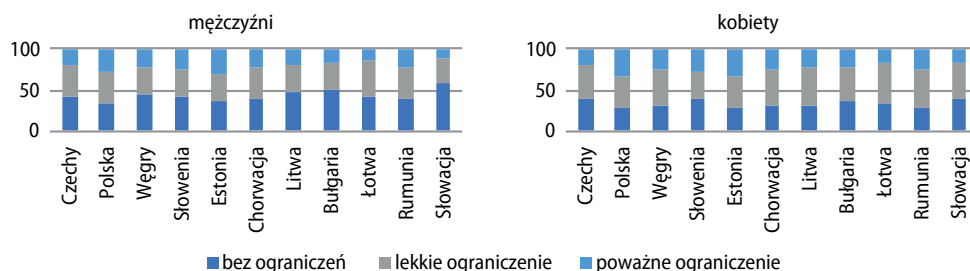
Rysunek 6. Samoocena stanu zdrowia osób w wieku 65 lat i więcej według płci w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Podobnego obrazu dostarczają wyniki analiz rozkładów kobiet i mężczyzn według występowania ograniczeń przy wykonywaniu zwykłych czynności życiowych: z najmniejszym udziałem osób starszych odczuwających poważne ograniczenie dla Czech i Słowacji, zaś największym dla Polski, Estonii, Słowenii, Chorwacji i Rumunii (rysunek 7).

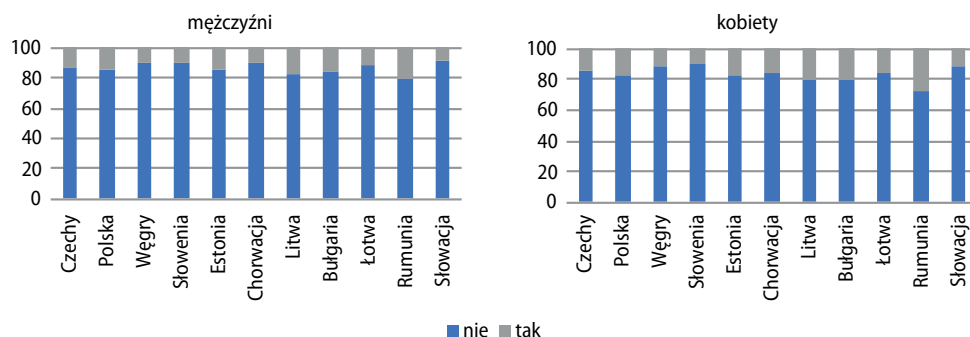
Rysunek 7. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej według stopnia ograniczeń przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych według płci w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Wyniki analiz pokazały także, że w analizowanych krajach łącznie 14,5% starszych mężczyzn oraz 18,3% starszych kobiet miało trudności z wykonywaniem co najmniej jednej aktywności dnia codziennego na skutek problemów zdrowotnych. Udziały te różnią się między krajami: najmniejszy odnotowano dla Węgier i Słowacji (poniżej 10% starszych mężczyzn oraz poniżej 12% kobiet), największy zaś zaobserwowano np. dla Rumunii, Bułgarii, Polski czy Litwy (rysunek 8).

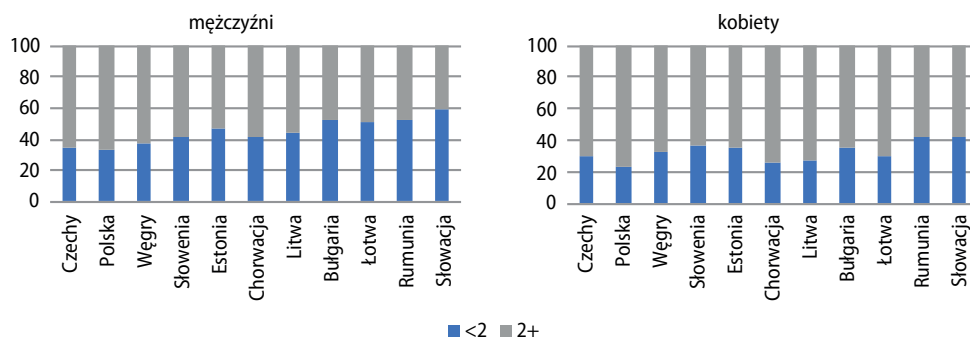
Rysunek 8. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej według występowania ograniczeń przy wykonywaniu przynajmniej jednej podstawowej czynności życiowej według płci w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Wielochorobowość, czyli występowanie przynajmniej dwóch długotrwałych schorzeń, dotyczy znacznej części osób starszych: niemal 59% starszych mężczyzn oraz 69% starszych kobiet cierpiało na przynajmniej dwie choroby chroniczne (rysunek 9). Podobnie jak poprzednio analizowane kraje różniły się znacznie pod tym względem: w przypadku mężczyzn udział ten wahał się od 40% dla Słowacji do 67% dla Polski, zaś dla kobiet od 58% dla Słowacji i Rumunii do 77% dla Polski.

Rysunek 9. Struktura liczby chorób chronicznych osób w wieku 65 lat i więcej według płci w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)

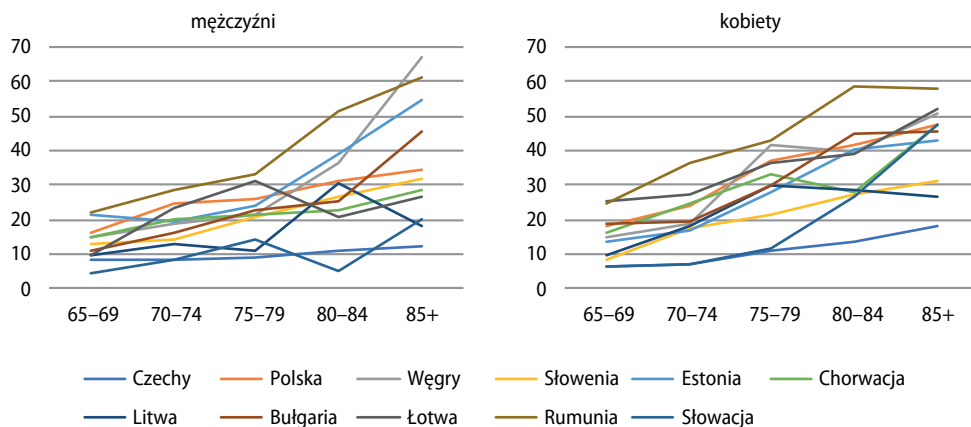


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Z wiekiem stan zdrowia pogarsza się znacząco (Abramowska-Kmon, 2011; Doblhammer, Ziegler, 2006; Vaupel, Kistowski, 2008). Pokazują to uzyskane wyniki. Na przykład udział osób oceniających swój stan zdrowia jako zły rośnie znacznie po 80. roku życia, aczkolwiek wzorec tych zmian różni się zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn między krajami Europy Środkowo-Wschodniej (rysunek 10). Dla mężczyzn w wieku 65–79 lat można zaobserwować dużo mniejsze zróżnicowanie między analizowanymi krajami, które znacząco rośnie dla osób po 80. roku życia. Podobnie jak dla krajów ogółem najmniejsze wartości tych odsetków dla poszczególnych grup wieku odnotowano dla Czech i Słowacji, zaś największe dla Rumunii, Węgier, Estonii czy Bułgarii. Najślabszy wzrost charakteryzuje kobiety i mężczyzn w Czechach, choć wśród kobiet ta zmiana jest wyraźniejsza. Wraz z wiekiem rosną różnice między krajami, zwłaszcza dla mężczyzn: dla grupy wieku 65–69 lat udział ten mieści się w przedziale od 4% (Słowacja) do 28,5% (Rumunia), zaś dla grupy wieku 85 lat i więcej – od 12% (Czechy) do 67% (Węgry)². Z kolei dla kobiet udziały te kształtują się odpowiednio: od 6% (Słowacja) do 25% (Łotwa) (grupa wieku 65–69 lat) oraz od 18% (Czechy) do 58% (Rumunia) w grupie wieku 85 lat i więcej.

² Wyniki dla najstarszej grupy wieku (85 lat i więcej) należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

Rysunek 10. Udział osób starszych oceniających swój stan zdrowia jako zły w krajach Europy Środkowo-Wschodniej według płci i wieku, 2017 r. (w %)



Uwaga: Wyniki dla najstarszej grupy wieku (85 lat i więcej) należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

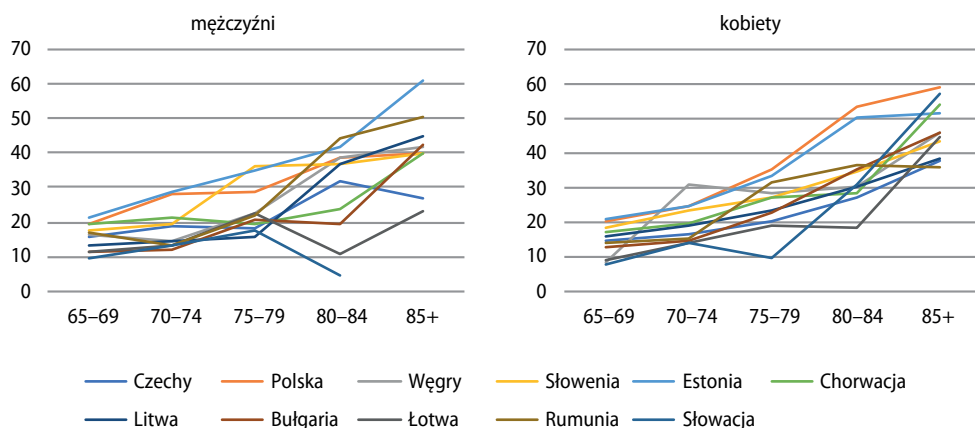
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Podobne wzorce można zaobserwować dla pozostałych zmiennych opisujących stan zdrowia: udziału osób odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych, udziału osób starszych doznających ograniczenia przy wykonywaniu przynajmniej jednej czynności dnia codziennego oraz odsetka osób cierpiących na przynajmniej dwa schorzenia przewlekłe. Jeśli chodzi o udział osób odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych, można zauważyć podobną sytuację dla kobiet i mężczyzn w wieku 65–74 lata, jednak zmiany w stanie zdrowia z wiekiem prowadzą do większego zróżnicowania wśród mężczyzn w wieku 80 lat i więcej niż wśród kobiet (rysunek 11). Należy podkreślić, że znaczny wzrost udziału osób odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych po 80. r.ż. wraz z rosnącą bezwzględną liczbą osób sędziwych w tych krajach będzie znacząco zwiększało zapotrzebowanie na różnego rodzaju usługi opiekuńcze i zdrowotne w tej grupie ludzi.

Z kolei wyniki analiz dotyczących udziału osób odczuwających ograniczenie przy wykonywaniu przynajmniej jednej czynności dnia codziennego według wieku pokazują dość znaczne różnice między kobietami i mężczyznami w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (rysunek 12). Warto podkreślić, że dla mężczyzn w wieku 65–79 lat odsetek ten jest mniejszy i słabiej zróżnicowany niż dla kobiet. Jak można było oczekiwać, po 80. r.ż. udziały te rosną dla obu płci, choć należy zaznaczyć, że w większości przypadków wartość tej zmiennej oraz jej zróżnicowanie są większe dla kobiet. Trzeba zaznaczyć bardziej niekorzystną sytuację kobiet w wieku 80 lat i więcej: jako wdowy dużo częściej

niż mężczyźni mieszkają samotnie, co przy znacznym pogorszeniu stanu zdrowia i braku pomocy w codziennym życiu sprawia, że mogą/muszą w większym stopniu korzystać z innego rodzaju opieki (np. formalnych usług opiekuńczych).

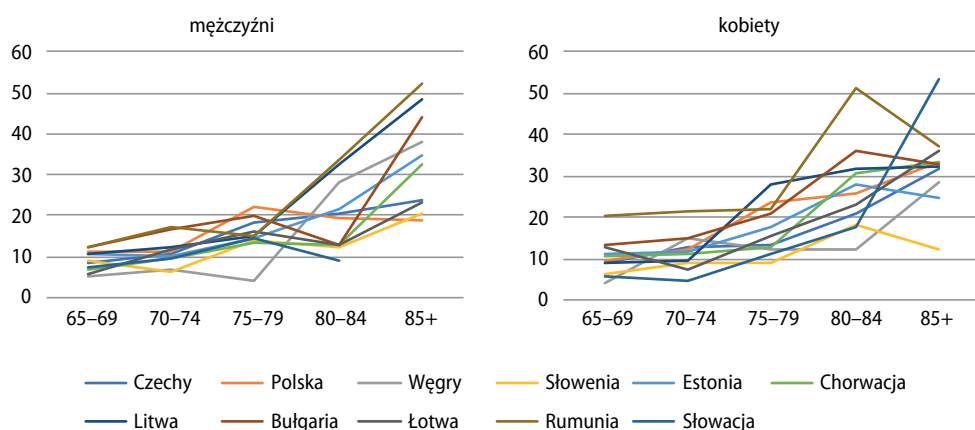
Rysunek 11. Udział osób w wieku 65 lat i więcej odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych według płci i wieku w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)



Uwaga: Wyniki dla najstarszej grupy wieku (85 lat i więcej) należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Rysunek 12. Udział osób w wieku 65 lat i więcej z ograniczeniem przy wykonywaniu przynajmniej jednej czynności dnia codziennego według płci i wieku w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r. (w %)

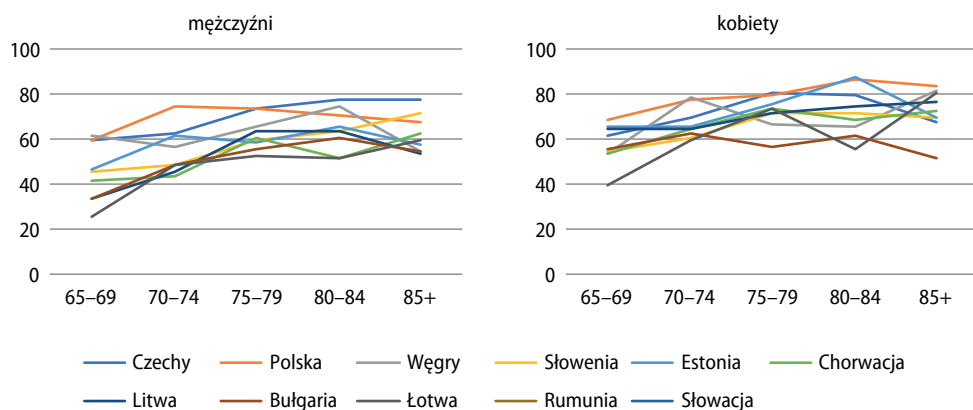


Uwaga: Wyniki dla najstarszej grupy wieku (85 lat i więcej) należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności zwłaszcza dla niektórych krajów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Jeśli zaś chodzi o długotrwałe problemy zdrowotne, to w zdecydowanej większości kobiety częściej niż mężczyźni cierpiały na przynajmniej dwa schorzenia chroniczne (rysunek 13). Należy też podkreślić dość małe różnice między rozpatrywanymi krajami dla poszczególnych grup wieku kobiet i mężczyzn. Na przykład, w grupie wieku 65–69 lat udział mężczyzn posiadających przynajmniej dwa schorzenia przewlekłe zawierał się w przedziale 26% (Słowacja) do 62% (Węgry), a w grupie wieku 85 lat i więcej od 53% (Łotwa) do 78% (Czechy). Dla kobiet przedziały te wyniosły odpowiednio: 40% (Słowacja) – 70% (Chorwacja) oraz 52% (Rumunia) – 83% (Polska). Długotrwałe problemy zdrowotne nie oznaczają jednoznacznie pojawienia się niepełnosprawności, jednak wielochorobowość, która często występuje zwłaszcza wśród osób sędziwych, może prowadzić do większych problemów zdrowotnych, pogorszenia jakości życia i konieczności korzystania z pomocy innych osób.

Rysunek 13. Udział osób w wieku 65 lat i więcej posiadających przynajmniej dwa schorzenia przewlekłe według płci i wieku w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2017 r.



Uwaga: Wyniki dla najstarszej grupy wieku (85 lat i więcej) należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z siódmej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Podsumowując wyniki analiz przeprowadzonych w niniejszym podrozdziale, należy podkreślić znaczące pogorszenie się stanu zdrowia wraz z wiekiem we wszystkich analizowanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, co w powiązaniu z intensywnym starzeniem się populacji w tym regionie, zwłaszcza tzw. podwójnym starzeniem się³, powoduje wzrost zapotrzebowania na różnego rodzaju usługi opiekuńcze i zdrowotne. W kolejnym podrozdziale opisano otrzymywanie wsparcia formalnego i nieformalnego przez osoby starsze w rozpatrywanych krajach.

³ Czyli starzeniem się zbiorowości osób starszych wyrażonym przez wzrost udziału osób sędziwych wśród osób w wieku 65 lat i więcej.

Otrzymywanie wsparcia przez osoby starsze w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Jak już wcześniej podkreślano, wiek i stan zdrowia są silnymi determinantami zapotrzebowania na opiekę oraz otrzymywanie wsparcia. Na podstawie danych pochodzących z szóstej rundy badania SHARE dla pięciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Czech, Polski, Słowenii, Estonii i Chorwacji) możliwe było oszacowanie wsparcia otrzymywanego przez osoby starsze w postaci opieki formalnej i nieformalnej, bez względu na jej intensywność i regularność⁴. Opieka nieformalna oznacza nieodpłatną pomoc otrzymywaną od członków tego samego gospodarstwa domowego lub innych osób (krewnych, sąsiadów czy przyjaciół) niemieszkających z respondentem. Z kolei opieka formalna oznacza usługi opiekuńcze zarówno te dostarczane przez podmioty publiczne, jak i nabywane na rynku.

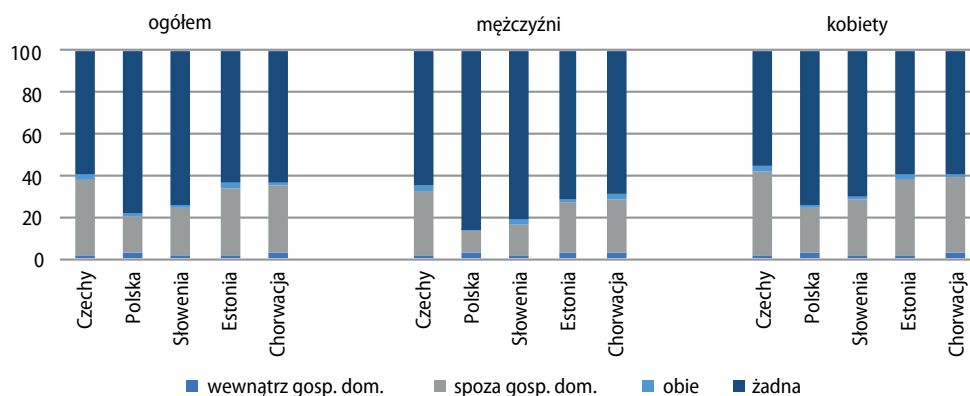
Z dotychczasowych ustaleń wynika, że w krajach Europy Środkowo-Wschodniej osoby starsze najczęściej otrzymują pomoc w ramach sieci nieformalnych wsparcia. Na rysunku 14 przedstawiono strukturę osób w wieku 65 lat i więcej według typów opieki nieformalnej. Podobnie jak wcześniej znaczna część analizowanej zbiorowości (od 60% w Czechach do 78% w Polsce) nie otrzymywała żadnej pomocy nieformalnej, co może częściowo wynikać ze stosunkowo dobrego stanu zdrowia i braku potrzeby pomocy (np. Czechy). Z kolei w przypadku uzyskiwania wsparcia było ono przede wszystkim udzielane przez opiekunów spoza gospodarstwa domowego: udział ten wyniósł od 18% dla Polski do 37% dla Czech. Warto podkreślić różnice między kobietami i mężczyznami w tym zakresie: we wszystkich krajach kobiety częściej otrzymywały pomoc nieformalną niż mężczyźni, co jest związane z generalnie gorszym stanem zdrowia starszych kobiet (opisanym w poprzednim podrozdziale). Należy także zaznaczyć, że przypadki uzyskiwanej opieki jednocześnie wewnątrz i spoza gospodarstwa domowego są bardzo rzadkie (nie przekraczają 3% zbiorowości osób starszych).

Wiek różnicuje udział osób otrzymujących opiekę nieformalną – osoby w wieku 80 lat i więcej częściej korzystały z tego rodzaju wsparcia (głównie spoza gospodarstwa domowego) niż osoby młodsze (wykres 15)⁵. Ponadto, osoby sędziwe częściej uzyskiwały pomoc zarówno od członka tego samego gospodarstwa domowego, jak i spoza, udziały te są jednak bardzo niskie (2–4% wobec 0,5–2% osób w wieku 65–79 lat).

⁴ Niestety, z powodu braku odpowiednich danych w rundzie siódmej badania SHARE analiza otrzymywania wsparcia przez osoby starsze była możliwa na podstawie danych pochodzących z szóstej rundy.

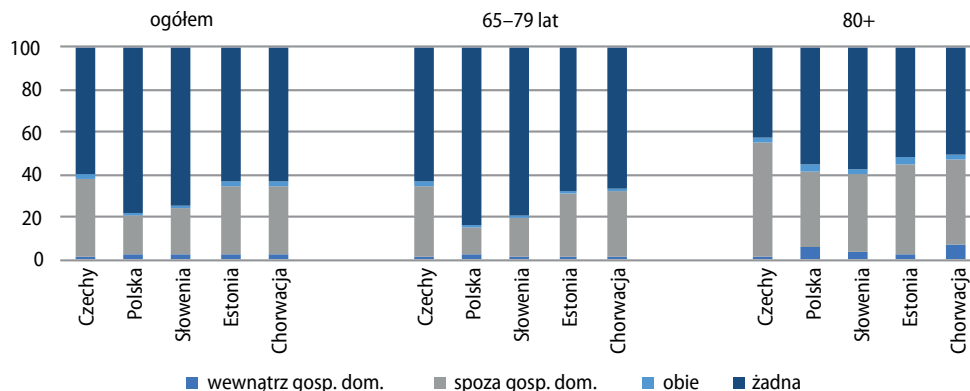
⁵ Z uwagi na ograniczone miejsce zrezygnowano z pokazania różnic między kobietami i mężczyznami, ale podobnie jak wcześniej kobiety częściej otrzymywały opiekę nieformalną niż mężczyźni.

Rysunek 14. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej według typów otrzymywanej opieki nieformalnej i płci w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Rysunek 15. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej według typów otrzymywanej opieki nieformalnej i wieku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



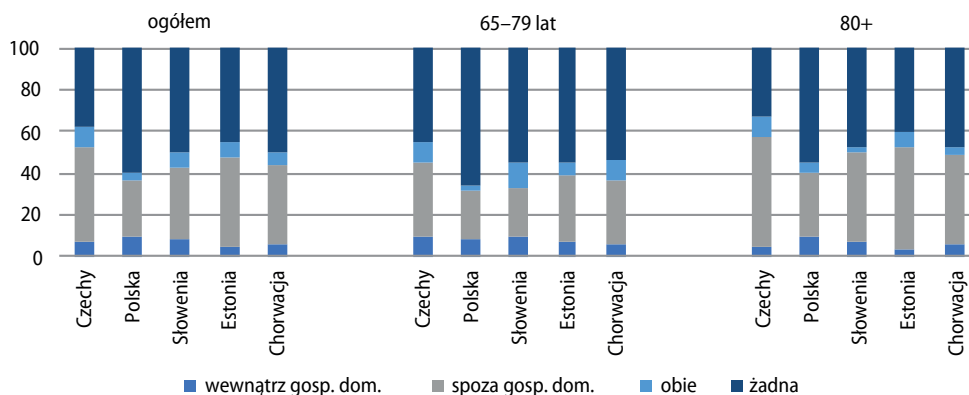
Uwaga: Wyniki dla grupy wieku 80 lat i więcej należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Zły stan zdrowia i występowanie niepełnosprawności zwiększają zapotrzebowanie i szanse na otrzymywanie wsparcia. Jednak wyniki analiz pokazują, że znaczna część osób starszych odczuwających poważne ograniczenia przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych nie otrzymywała żadnej opieki nieformalnej (rysunek 16). Wśród osób, które uzyskały wsparcie najczęściej, było ono udzielane przez opiekunów spoza

gospodarstwa domowego (od 28% w Polsce do 45% w Czechach). W mniejszym stopniu osoby te dostawały pomoc w ramach tego samego gospodarstwa domowego, co wynika z sytuacji rodzinnej osób starszych – coraz częściej tworzących jednoosobowe gospodarstwa domowe lub mieszkających jedynie ze starszym współmałżonkiem.

Rysunek 16. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych według typów otrzymywanej opieki nieformalnej i wieku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



Uwaga: Wyniki dla grupy wieku 80 lat i więcej należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

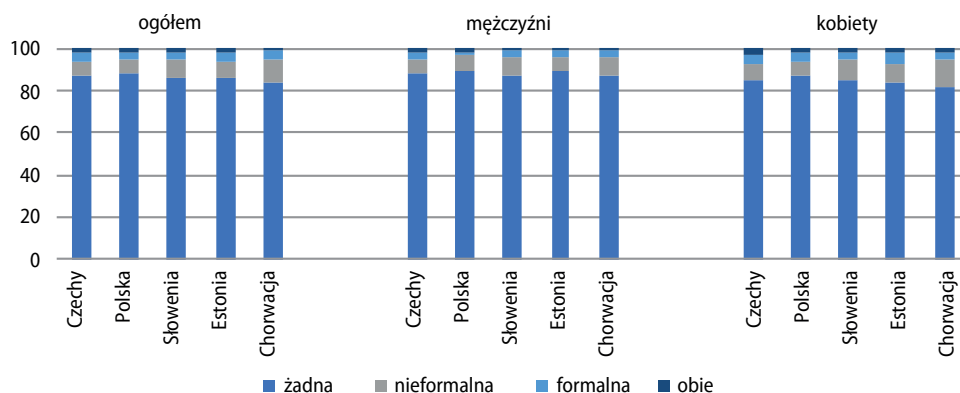
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Wyniki analiz dotyczące otrzymywania opieki nieformalnej przez starszych mieszkańców wśród osób odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych w analizowanych krajach pokazują występowanie niezaspokojonych potrzeb osób starszych wynikających z ich stanu zdrowia i zakresu udzielanego nieformalnego wsparcia. W związku z tym rodzi się pytanie, czy instytucje publiczne oraz istniejący w danym kraju rynek odpłatnych usług opiekuńczych zaspokajają te potrzeby, zastępując zasoby rodzinne.

Na rysunku 17 przedstawiono strukturę osób starszych według typów opieki i płci. Zdecydowana większość badanej zbiorowości nie otrzymywała żadnego wsparcia (80–90%). Najczęściej osoby starsze otrzymywały opiekę nieformalną (od około 7% w Czechach i Polsce do 11% na Chorwacji) oraz opiekę formalną (3–4%). Bardzo rzadko (co setna) osoba starsza uzyskiwała oba rodzaje wsparcia. Osoby w zaawansowanym wieku (tj. w wieku 80 lat i więcej) częściej otrzymywały jakąkolwiek pomoc niż osoby w wieku 65–79 lat (rysunek 18). Warto podkreślić różnice między krajami pod względem typów uzyskiwanego wsparcia przez osoby sędziwe: w Polsce i w Chorwacji było ono udzielane głównie w ramach opieki

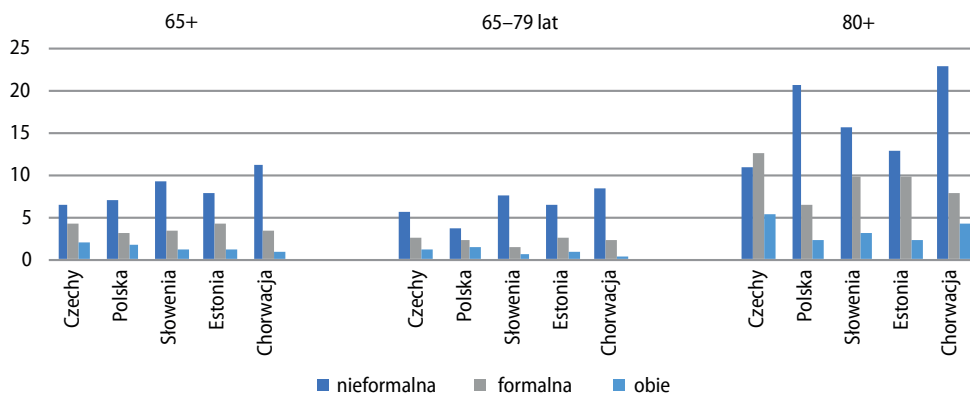
nieformalnej (odpowiednio prawie 21% i 23%), natomiast w Czechach opieka formalna była sprawowana częściej niż w innych krajach – nad co ósmą osobą w wieku 80 lat i więcej. Warto także podkreślić, że opieka formalna była dość często udzielana w Słowenii i w Estonii (niemal co dziesiąta osoba w wieku 80 lat i więcej otrzymywała takie wsparcie). Należy też dodać, że wśród osób sędziwych częstsze były przypadki uzyskiwania obu rodzajów wsparcia niż wśród osób w wieku 65–79 lat, co związane jest z większymi problemami zdrowotnymi i potrzebami opiekuńczymi osób najstarszych.

Rysunek 17. Struktura osób w wieku 65 lat i więcej według typów otrzymywanej opieki i płci w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Rysunek 18. Rozkład zbiorowości osób w wieku 65 lat i więcej według typów otrzymywanej opieki i wieku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)

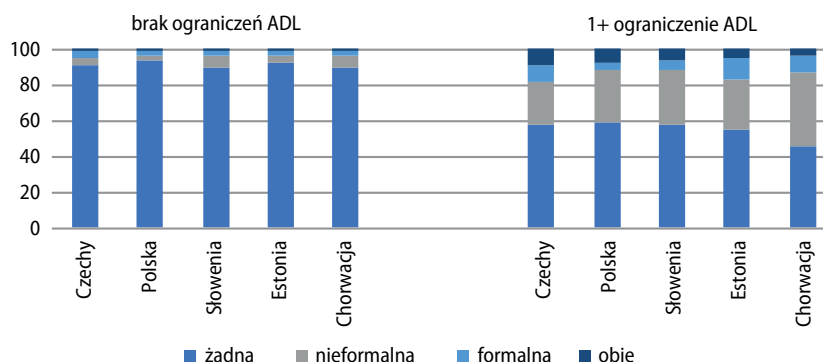


Uwaga: Wyniki dla grupy wieku 80 lat i więcej należy traktować z dużą ostrożnością z uwagi na dość małe liczebności dla niektórych krajów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

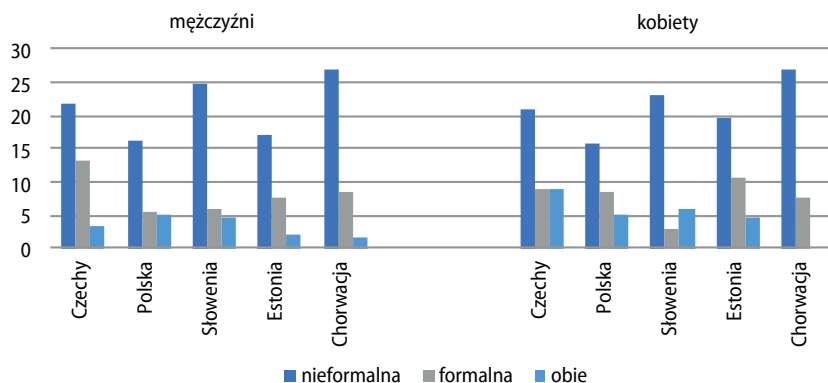
Uwzględnienie w analizach stanu zdrowia seniorów pokazuje różnice w strukturze otrzymywanego wsparcia w badanych krajach. Osoby starsze odczuwające przynajmniej jedno ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych (ADL) częściej korzystały z różnego rodzaju wsparcia niż osoby bez ograniczeń ADL (rysunek 19). Podobnie jak wcześniej, była to głównie pomoc nieformalna, w mniejszym stopniu wspierana formalnymi usługami opiekuńczymi. Warto podkreślić różnice między analizowanymi krajami w strukturze otrzymywanej opieki: w Chorwacji ponad 42% osób starszych z przynajmniej jednym ograniczeniem ADL otrzymywało pomoc w ramach nieformalnych sieci, a w Czechach 23%. Dla Estonii udział seniorów z ograniczeniami ADL uzyskujących tylko pomoc formalną wyniósł ponad 12% w porównaniu z około 4,5-procentowym ich udziałem w Polsce i Słowenii. Z kolei odsetek otrzymujących zarówno opiekę formalną, jak i nieformalną kształtował się od prawie 4% dla Chorwacji do niemal 9% dla Czech. Trzeba także podkreślić, że we wszystkich analizowanych krajach znacząca część osób starszych z przynajmniej jednym ograniczeniem ADL nie otrzymywała żadnego wsparcia. Udział ten kształtował się od 45% dla Chorwacji do 59% dla Polski. Wydaje się, że część tych osób nie potrzebuje (dużej) pomocy przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych, jednak można uznać, że jest wśród nich grupa osób o najgorszym stanie zdrowia i tym samym największych potrzebach opiekuńczych, które pozostają niezaspokojone. Podobne wyniki uzyskano dla zbiorowości osób w wieku 65 lat i więcej odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych: ok. 60–70% tej grupy nie otrzymywało żadnego wsparcia mimo odczuwania potrzeby pomocy wynikającej z ich stanu zdrowia (rysunek 20).

Rysunek 19. Rozkład osób w wieku 65 lat i więcej według typów otrzymywanej opieki i występowania ograniczeń przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych (ADL) w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Rysunek 20. Rozkład zbiorowości osób w wieku 65 lat i więcej odczuwających poważne ograniczenie przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych według typów otrzymywanej opieki i płci w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, 2015 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z szóstej rundy badania SHARE (wyniki ważone).

Podsumowując tę część rozważań, należy podkreślić, że w analizowanych krajach część populacji osób starszych ma niezaspokojone potrzeby pomocy, które można określić mianem luki opiekuńczej. Próba kwantyfikacji tej luki jest przedmiotem analiz kolejnego podrozdziału.

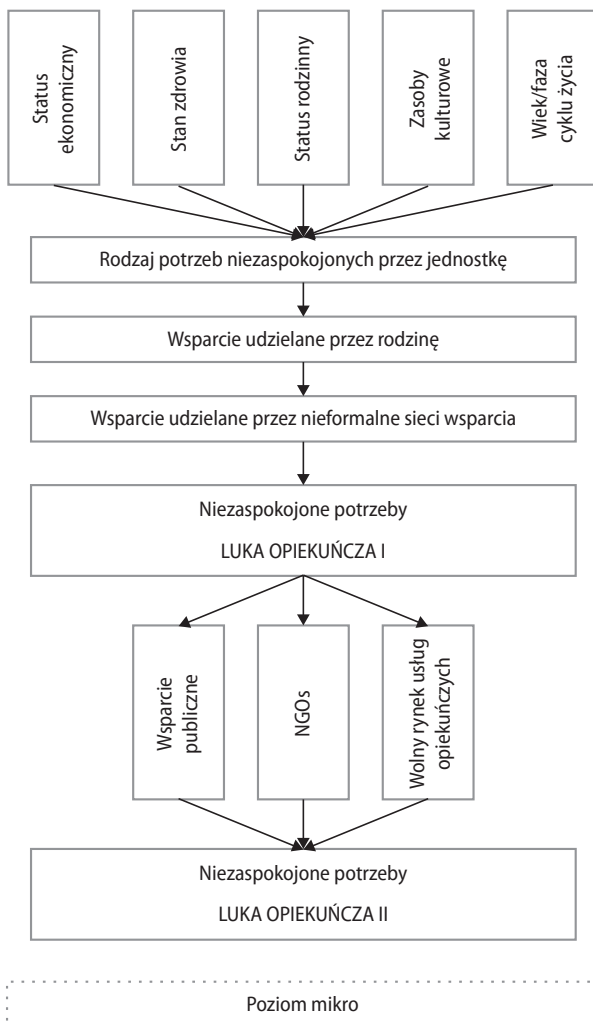
Luka pomiędzy potrzebami opiekuńczymi osób starszych a ich zaspokojeniem

Jak pokazano w poprzednim podrozdziale, różnica pomiędzy wyznaczonymi potrzebami opiekuńczymi wynikającymi ze stanu zdrowia osoby starszej oraz stopnia jej niesamodzielności a otrzymywaną pomocą i wsparciem tworzy lukę opiekuńczą, czyli niezaspokojone potrzeby opiekuńcze. Lukę opiekuńczą można definiować na dwóch poziomach. Pierwszy to potrzeby opiekuńcze niezaspokojone przez sieć rodzinną oraz nieformalne sieci wsparcia, czyli luka pomiędzy potrzebami opiekuńczymi jednostki a ich zaspokojeniem ze strony krewnych i bliskich osób niespokrewnionych (sąsiadów, znajomych, przyjaciół). Drugi poziom to luka pozostająca po uzyskaniu pomocy ze strony rodziny, bliskich niespokrewnionych, zakupie usług opiekuńczych, pomocy udzielonej przez organizacje pozarządowe oraz pomocy udzielanej przez samorządy i władze centralne. Na rysunku 21 przedstawiono model koncepcyjny luki opiekuńczej.

W celu oszacowania obu typów luki opiekuńczej wykorzystano dane pochodzące z różnych fal badania SHARE. Ze względu na dostępność pytań pozwalających na określenie

luki opiekuńczej dla różnych krajów użyto danych z ostatniej fali badania SHARE, w której zebrano stosowne informacje. Oznacza to, że dla Polski i Czech pochodziły one z siódmej rundy badania, dla Chorwacji, Estonii, Słowacji – z szóstej, a dla Węgier – czwartej.

Rysunek 21. Luka opiekuńcza – model koncepcyjny



Źródło: Szweda-Lewandowska (2017), s. 49.

Lukę opiekuńczą I zdefiniowano jako różnicę pomiędzy potrzebami wynikającymi z sytuacji zdrowotnej a pomocą uzyskiwaną ze strony rodziny, osób bliskich niespokrewnionych (sąsiedzi, znajomi, przyjaciele). Natomiast lukę opiekuńczą II zdefiniowano jako różnicę pomiędzy potrzebami wynikającymi z sytuacji zdrowotnej a pomocą uzyskiwaną

ze strony rodziny, osób bliskich niespokrewnionych (sąsiedzi, znajomi, przyjaciele), usługami opiekuńczymi świadczonymi przez sektor publiczny (środowiskowe usługi opiekuńcze) oraz usługami opiekuńczymi zakupionymi w sektorze prywatnym.

Do oceny stanu zdrowia, będącego głównym predyktorem zapotrzebowania na opiekę, wykorzystano informacje o posiadaniu ograniczeń przy wykonywaniu podstawowych czynności życiowych (skala ADL) oraz instrumentalnych (skala IADL). Z kolei zaspokojenie potrzeb oszacowano poprzez pomoc otrzymywaną ze strony krewnych oraz osób bliskich niespokrewnionych (luka I), a także dodatkowo opiekę formalną (środowiskowe usługi opiekuńcze oraz pobyt w zakładzie opiekuńczo-leczniczym w ostatnich 12 miesiącach) i usługi zakupione na wolnym rynku (profesjonalny opiekun, terapeuta, pomoc domowa itp.) (luka II). Oszacowania wielkości luki opiekuńczej I i II dla sześciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako udziału osób w wieku 65 lat i więcej, dla których odnotowano niezaspokojone potrzeby opiekuńcze zawiera tabela 3.

Tabela 3. Luka opiekuńcza I i II w wybranych krajach Europy (w %)

Kraj	Luka opiekuńcza I	Luka opiekuńcza II
Czechy	10,7	10,4
Chorwacja	14,7	14,6
Estonia	17,8	17,6
Słowenia	21,8	21,8
Polska	26,4	26,4
Węgry	30,7	30,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania SHARE (fala 4 – Węgry, fala 6 – Chorwacja, Estonia, Słowacja, fala 7 – Polska, Czechy). Dane nieważone.

Największy udział osób starszych z luką opiekuńczą można odnotować w krajach takich jak Węgry, Polska, Słowenia czy Estonia, które charakteryzuje familizm (Saraceno, Keck, 2010). Oznacza to, że opieka nad osobą starszą opiera się przede wszystkim na rodzinie, a instytucje publiczne włączają się do pomocy, gdy dysfunkcja opiekuńcza jest już zaawansowana. Pomoc publiczna jest nieznaczna i nie odgrywa istotnej roli w zmniejszaniu luki opiekuńczej (nieznaczne różnice pomiędzy wynikami dla luki opiekuńczej I i luki opiekuńczej II). Zakłada się, że trwałe więzi rodzinne powinny być czynnikiem mobilizującym młodszych członków rodziny do opieki nad osobami starszymi. Jednak obserwowany proces wertykalizacji sieci rodzinnej, czyli zwiększanie się współżyjących pokoleń przy jednoczesnym zmniejszaniu się liczby członków rodziny należących do tego samego pokolenia (Saraceno, 2008; Grundy, Henretta, 2006; de Sandre, 2006), zmienia proporcje pomiędzy liczbą osób potrzebujących pomocy w codziennej egzystencji a liczbą osób mogących jej udzielić. Wydłużenie życia stwarza konieczność większego zaangażowania

rodziny w opiekę nad seniorami, jednak na skutek zmian demograficzno-społecznych zmniejsza się potencjał opiekuńczy rodziny, tj. liczba osób mogących potencjalnie sprawować opiekę nad niesamodzielnym członkiem rodziny. Dodatkowo kobiety w coraz mniejszym stopniu odgrywają tradycyjnie przypisywane im role, w tym role opiekuńcze, dlatego państwo opiekuńcze powinno swoimi działaniami zastępować opiekę nieformalną i wspierać osoby starsze, a także stwarzać im optymalne możliwości w zakresie realizacji indywidualnych potrzeb (Lynch, 2006). Często interwencja władz publicznych występuje na tyle późno, że wsparcie w postaci pomocy środowiskowej (środowiskowych usług opiekuńczych) jest już niewystarczające i konieczne jest zamieszkanie przez osobę starszą w instytucji opiekuńczej świadczącej całodobową opiekę.

Wyraźnie mniejszy udział osób starszych z niezaspokojonymi potrzebami opiekuńczymi odnotowano dla Chorwacji (ok. 15%) i Czech (ok. 11%). Czechy mimo przynależności do grupy krajów postkomunistycznych charakteryzują się znacznie mniejszą luką niż inne kraje z tej grupy, co plasuje je wśród krajów o modelu socjaldemokratycznym w zakresie polityki społecznej (Golinowska, 2018). Polityka społeczna prowadzona w krajach o modelu socjaldemokratycznym nastawiona jest na tworzenie warunków do zapewnienia optymalnej opieki nad osobą starszą. Państwo nie tylko wspiera rodzinę i opiekunów, ale też aktywnie uczestniczy w tworzeniu infrastruktury i zapewnianiu usług opiekuńczych dla osób starszych.

Podsumowując tę część rozważań, należy podkreślić także wspomniane we wstępie różnice między analizowanymi krajami w wielkości wydatków (jako % PKB) na opiekę zdrowotną (w tym opiekę długoterminową), co przekłada się także na wydatki na zdrowie na osobę. Ponadto, nasilone migracje oznaczają nie tylko mniejsze rodzinne zasoby opieki, ale także mniejszy potencjał pielęgnacyjny w danym kraju (czyli mniejszą liczbę potencjalnych profesjonalnych opiekunów osób starszych). Te uwarunkowania w zestawieniu ze stanem zdrowia osób starszych przekładają się właśnie na zróżnicowanie analizowanych krajów pod względem organizacji opieki nad osobami.

Podsumowanie

Od początku lat 90. XX w. kraje Europy Środkowo-Wschodniej doświadczają głębokich przemian demograficznych, które spowodują, że za dwie dekady będą one tworzyły grupę najstarszych demograficznie państw. Wzrost udziału osób starszych, w tym sędziwych, oznacza zwiększenie zapotrzebowania na opiekę dla nich. Analizowane kraje charakteryzują się familiaryzmem, tzn. modelem, w którym opieka sprawowana jest głównie w ramach nieformalnej sieci wsparcia, w niektórych przypadkach wspierana jest także opieką formalną.

Analizowane kraje różnią się pod względem stopnia zaawansowania procesu starzenia się ludności, stanu zdrowia osób starszych oraz stopnia zaspokojenia ich potrzeb opiekuńczych. Wyniki analiz pokazały, że stosunkowo najlepszym stanem zdrowia cieszą się seniorzy mieszkający w Czechach i na Słowacji, zaś gorszym w Polsce, Estonii, Słowenii, Chorwacji i Rumunii. Ponadto, we wszystkich krajach opieka nad osobami starszymi jest sprawowana głównie przez członków rodziny, choć np. w Czechach, Słowenii i Estonii dużo częściej niż w pozostałych krajach regionu jest wspomagana formalnymi usługami opiekuńczymi (dostarczany przez instytucje publiczne lub nabywanymi na rynku). Należy jednak podkreślić, że część osób starszych mimo potrzeby pomocy wynikającej ze złego stanu zdrowia nie uzyskuje żadnego wsparcia. Przewidywany wzrost liczby osób starszych do 2050 r. oraz szybkie zwiększenie się liczby osób sędziwych przy istniejącym systemie opieki opartym na rodzinie będą generowały większe zapotrzebowanie na opiekę. Można zatem przypuszczać, że przy braku odpowiednich działań ze strony jednostek, rodzin, instytucji publicznych i rynku usług opiekuńczych w przyszłości luka opiekuńcza może dotyczyć jeszcze większej części seniorów. Należy zatem postulować podejmowanie odpowiednich działań przygotowujących jednostki i społeczeństwo do starości demograficznej.

Bibliografia

- Abramowska-Kmon, A. (2011). *Zmiany modelu rodziny a zapotrzebowanie na usługi opiekuńcze dla osób starszych*, maszynopis pracy doktorskiej. Warszawa: Instytut Statystyki i Demografii, Kolegium Analiz Ekonomicznych, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Baker, B. (2007). *Old age in a New Age. The Promise of transformative nursing homes*, Nashville: Vanderbilt Uni. Press.
- Bonsang, E. (2007). How do middle-aged children allocate time and money transfers to their older parents in Europe?, *Empirica*, 34(2), s. 171–188.
- Börsch-Supan, A. (2017). Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) Wave 6. Release version: 6.0.0. SHARE-ERIC. Data set. <http://doi.org/10.6103/SHARE.w6.600>
- Börsch-Supan, A., Brandt, M., Hunkler, C., Kneip, T., Korbmayer, J., Malter, F., Zuber, S. (2013). Data Resource Profile: The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE). *International Journal of Epidemiology*, 42(4), s. 992–1001. <http://doi.org/10.1093/ije/dyt088>
- De Sandre, P. (2006). From the Life Cycle to Life Paths and to Life Transitions, w: *Demography: analysis and synthesis: a treatise in population studies* (s. 399–417), G. Casselli, J. Vallin, G. Wunsch (red.), Elsevier.
- Doblhammer, G., Ziegler, U. (2006). Future Elderly Living Conditions in Europe: Demographic Insights, w: *Gender, Health and Ageing. European Perspectives on Life Course, Health Issues and Social Challenges* (s. 267–292), G.M. Backes, V. Lasch, K. Reimann (red.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

-
- Doblhammer, G., Ziegler, U., Martikainen, P., Nihtilä, E., Apt, W. (2008). Health and its effect on the future demand for care, w: *Future Elderly Living Conditions in Europe*, J. Gaymu, P. Festy, M. Poulain, G. Beets (red.). Paris: Les Cahiers de l'Ined, INED.
- Golinowska, S. (2018). *Modele polityki społecznej w Polsce i Europie na początku XXI wieku*, Warszawa: Fundacja Batorego.
- Grundy, E., Henretta, J.C. (2006). Between elderly parents and adult children: a new look at the inter-generational care provided by the 'sandwich generation'. *Ageing & Society*, 26(5), s. 707–722.
- Jackson, W.A., (1998). *The Political Economy of Population Ageing*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kane, R.A., Kane, R.L., Ladd, R.C. (1998). *The Heart of Long-term Care*. Oxford: Oxford Uni. Press.
- Knijn, T., Kremer, M. (1997). Gender and the Caring Dimension of Welfare States: Toward Inclusive Citizenship. *Social Politics: International Studies in Gender, State Society*, 4(3), s. 328–361. <http://doi.org/10.1093/oxfordjournals.sp.a034270>
- Landau, R., Litwin, H. (2001). Subjective well-being among the old-old: the role of health, personality and social support, *The International Journal of Aging and Human Development*, 52(4), s. 265–280. <http://doi.org/10.2190/RUMT-YCDX-X5HP-P2VH>
- Lynch, J. (2006). *Age in the Welfare State Appending on Pensioners, Workers, and Children*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD/EU, (2018). *Health at a Glance: Europe 2018: State of Health in the EU Cycle*, Paris/EU, Brussels: OECD Publishing.
- Saraceno, Ch. (2008). Introduction: Intergenerational relations in families – a micro-macro perspective, w: *Families, Ageing and Social Policy: Intergenerational Solidarity in European Welfare States (Globalization and Welfare)*, s. 1–19, Ch. Saraceno (red.), Cheltenham, UK/ Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Saraceno, Ch., Keck, W. (2010). Can we identify intergenerational policy regimes in Europe?, *European Societies*, 12(5), s. 675–696.
- Szatur-Jaworska, B. (2000). *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*. Warszawa: ASPRA-JR.
- Szweda-Lewandowska, Z. (2017). *Opieka nad osobami starszymi. Wspierający i wspierani*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- The 2018 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2016–2070)* (2018). Institutional Paper 065.
- Thomas, W.H. (2004). *What are Old People for? How Elders Will Save the World*. Acton: Vander Wyk & Burnham.
- Tomini, F., Tomini, S.M., Groot, W. (2016). Understanding the value of social networks in life satisfaction of elderly people: a comparative study of 16 European countries using SHARE data, *BMC Geriatrics*, 16(1), s. 203. <http://doi.org/10.1186/s12877-016-0362-7>
- Vaupel, J.W. (2010). Biodemography of human ageing, *Nature*, 464, s. 536–542.
- Vaupel, J.W., Kistowski, K.G.V. (2008). Living longer in an ageing Europe: a challenge for individuals and societies, *European View*, 7(2), s. 255–263. <http://doi.org/10.1007/s12290-008-0047-5>

Stan zdrowia i otrzymywanie opieki wśród osób starszych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania była analiza stanu zdrowia i otrzymywania wsparcia przez osoby starsze w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Do analiz wykorzystano dane pochodzące z różnych rund badania SHARE. Uzyskane wyniki pokazują, że kraje te różnią się pod względem stopnia zaawansowania procesu starzenia się ludności, stanu zdrowia osób starszych oraz stopnia zaspokojenia ich potrzeb opiekuńczych. Stosunkowo najlepszym stanem zdrowia cieszą się seniorzy mieszkający w Czechach i na Słowacji, zaś gorszym – mieszkańcy Polski, Estonii, Słowenii, Chorwacji i Rumunii. Ponadto we wszystkich krajach opieka nad niesamodzielnymi osobami starszymi jest sprawowana głównie przez członków rodziny, choć np. w Czechach, Słowenii i Estonii dużo częściej jest wspomagana formalnymi usługami opiekuńczymi (dostarczanymi przez instytucje publiczne lub nabywanymi na rynku). Jednak część osób starszych – mimo istniejącej potrzeby pomocy wynikającej ze złego stanu zdrowia – nie uzyskuje żadnego wsparcia. Taka luka opiekuńcza wymaga wzrostu podaży formalnych usług opiekuńczych w przyszłości.

Health condition and provision of care for the elderly in Central and Eastern Europe

Abstract

The goal of the paper is to analyse health condition and care provided to the elderly in the countries of the Central and Eastern Europe. Data from different waves of SHARE survey were used. The results show that analysed countries differ significantly with respect to population ageing process, health condition and degree of satisfaction of care needs of older people. Comparatively the best health condition of older people was found for the Czech Republic and Slovakia, while the worst was identified among senior citizens of Poland, Estonia, Slovenia, Croatia and Romania. In all CEE countries dependent older adults receive mostly informal care provided by family members, although in some countries (Czech Republic, Slovenia and Estonia) they are more commonly supported by formal care services than elsewhere. However, a part of older population obtain no support whatsoever, despite their needs caused by their health condition. This care gap calls for improvements in provision of formal care services in the future.

Noty o autorach

Anita Abramowska-Kmon, adiunkt w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, gdzie od 2016 r. kieruje Zakładem Demografii. Absolwentka European Doctoral School of Demography w Rostocku/Paryżu. Jej zainteresowania badawcze obejmują: proces starzenia się ludności i jego społeczno-ekonomiczne konsekwencje, także w kontekście stanu zdrowia i jakości życia osób starszych.

Irena E. Kotowska, profesor zwyczajny w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, dyrektor Instytutu w latach 2016–2018. Autorka licznych prac publikowanych w Polsce i za granicą, które dotyczą współzależności procesów demograficznych i ekonomicznych, a zwłaszcza przeobrażeń rodziny i struktur ludności w powiązaniu ze zmianami na rynku pracy oraz zagadnień polityki ludnościowej i społecznej. Krajowy koordynator badań realizowanych w Polsce w ramach międzynarodowego programu badawczego Generations and Gender Programme (GGP). Współautorka „Diagnozy Społecznej” – panelowego badania warunków i jakości życia w Polsce.

Wojciech Łątkowski, asystent w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, absolwent European Doctoral School of Demography, kierownik projektu NCN Preludium 12 pt. „Projections of demand for care among the elderly in Poland including health status and living arrangements”. Zainteresowania: projekcje demograficzne, konsekwencje starzenia się ludności, stan zdrowia i jakość życia osób starszych.

Zofia Szweda-Lewandowska, doktor nauk ekonomicznych, absolwentka Informatyki i Ekonometrii oraz Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego. Studiowała również na Uniwersytecie w Poczdamie i Magdeburgu. Odbiła praktykę w Max Planck Institute for Demographic Research (Rostock) oraz staż Komisji Europejskiej i Organizacji Narodów Zjednoczonych. Ukończyła studia doktoranckie w Szkole Nauk Społecznych, Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.

Dominik J. Gajewski, Tomasz Grzybowski, Piotr Karwat,
Aleksander Werner, Jarosław Wierzbicki

Aktualne trendy w optymalizacji i uszczelnieniu systemów podatkowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej¹

Podatek od towarów i usług

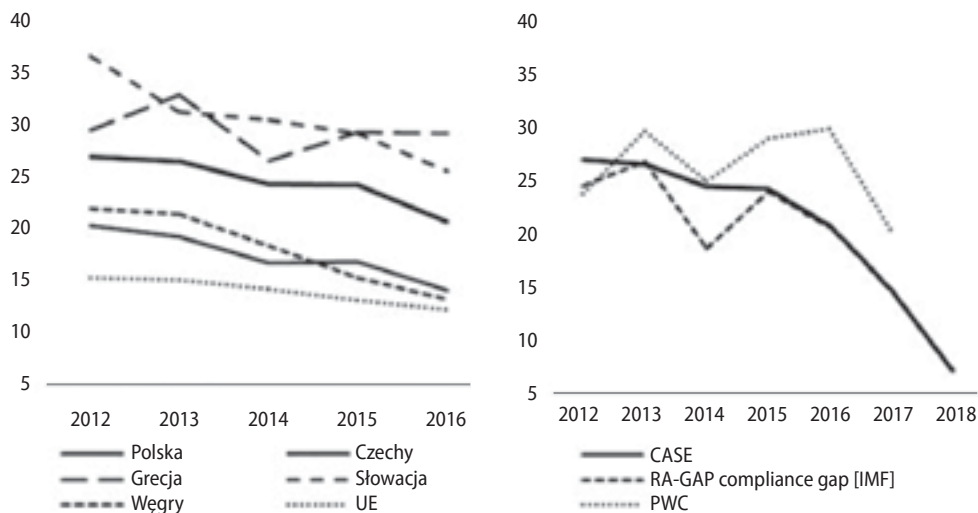
Analiza makroekonomiczna tzw. luki VAT

Empirycznym odzwierciedleniem narastających problemów ze skutecznością poboru VAT (*Value Added Tax*) stał się wzrost tzw. luki VAT. Wyraża ona różnicę pomiędzy teoretycznymi (oszacowanymi – w najpopularniejszej metodzie *top-down* (Komisja Europejska, 2016) – na podstawie agregatów makroekonomicznych) oraz rzeczywiście realizowanymi dochodami z tytułu VAT. Może zatem być interpretowana jako miara potencjalnych (możliwych do wyegzekwowania przy danych stawkach VAT) dochodów z tytułu tego podatku. Konieczne jest jednak zastrzeżenie, że oprócz takich zjawisk jak przestępczość skarbowa, unikanie opodatkowania czy szara strefa, luka VAT odzwierciedla także np. konsekwencje bankructw przedsiębiorstw czy błędy w rozliczeniu podatku. Ponadto, jak zawsze w przypadku odniesień do wartości teoretycznych, na wielkość luki VAT mają wpływ przyjęta metodologia i założenia – jak również błędy oszacowań.

Dostępne szacunki luki VAT dla Polski zgodnie wskazują, że po pierwsze, skala luki przekraczała typowe wielkości w UE (jak również odbiegała od państw regionu, takich jak Czechy czy Węgry, por. lewy panel rysunku 1); po drugie, począwszy od 2016 r. skala luki została znacznie zredukowana – co związane jest powszechnie z wprowadzeniem działań uszczelniających opisanych w niniejszym rozdziale.

¹ Pierwsza część *Podatek od towarów i usług* została opracowana przez pracowników Instytutu Prawa Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH (dr. hab. prof. SGH Dominika J. Gajewskiego i dr. Tomasza Grzybowskiego), druga część *Podatek dochodowy od osób prawnych* – przez pracowników Katedry Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie (dr. hab. prof. SGH Aleksandra Wenera, dr. Piotra Karwata, dr. Jarosława Wierzbickiego).

Rysunek 1. Dynamika luki VAT w Polsce (% teoretycznych dochodów z VAT, prawy panel) na tle wybranych państw UE (lewy panel)



Źródło: lewy panel CASE (2018), prawy panel CASE (2019)²; International Monetary Fund (2018); PWC (2017).

Co istotne, tempo wzrostu dochodów z tytułu VAT wyraźnie przekroczyło tempo wzrostu nominalnego PKB czy konsumpcji prywatnej, co może sugerować poprawę ścigalności podatku. Warto jednak przeanalizować strukturę wzrostu dochodów z VAT oraz odnieść jego skalę do innych podatków pośrednich.

Mechanizm rozliczania podatku VAT implikuje, że wzrost dochodów budżetowych z tytułu tego podatku może być wynikiem (i) wzrostu wpływów z tytułu VAT³ lub (ii) spadku zwrotów VAT. Wzrost dochodów z VAT w 2017 r. o 24% (rok do roku) był wynikiem 11-procentowego wzrostu wpływów⁴, któremu jednak nie tylko nie towarzyszył wzrost zwrotów (większej aktywności ekonomicznej towarzyszy zwiększenie wartości wpływów, jak i zwrotów) ale ich 6-procentowy spadek (Gajewski, 2018). Taka dynamika koresponduje z narracją o eliminacji oszustw karuzelowych opartych na wyłudzeniach zwrotów VAT.

Warto jednak zauważyć, że wzrost dochodów z VAT nie znalazł odzwierciedlenia w analogicznym wzroście dochodów z tytułu podatku akcyzowego.

Należy w tym miejscu przypomnieć, że za ponad 85% dochodów z tytułu akcyzy odpowiadają rynki: paliw silnikowych (ok. 45%), tytoniu (niemal 30%) i alkoholu (ponad 10%) – które wydają się rozsądnie przybliżać dynamikę konsumpcji (Najwyższa Izba Kontroli, 2018, s. 89). Są to również rynki szczególnie narażone na działalność szarej strefy, a także

² CASE: luka w VAT spadła do 7,2% w 2018 roku.

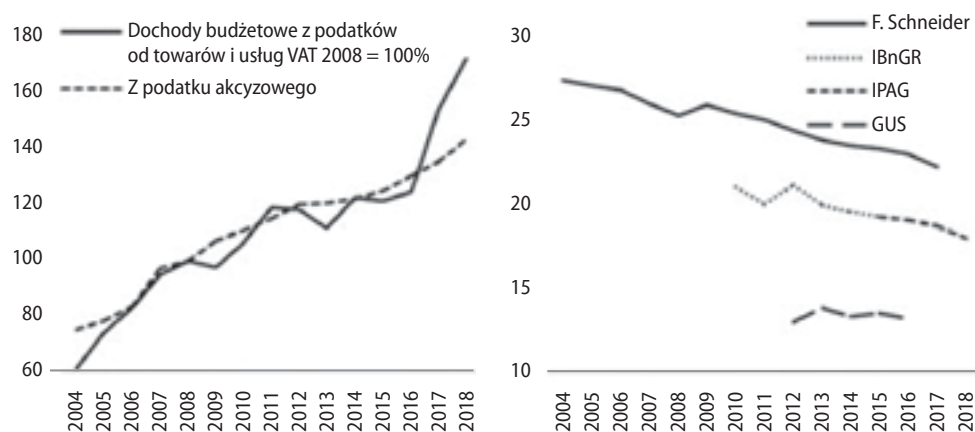
³ Kwoty wpłacone przez przedsiębiorców lub wyegzekwowane z tytułu rozliczeń podatku.

⁴ Przy 7% wzrostu nominalnego PKB i spożycia.

oszustwa VAT. Przykładowo, POPIHN (2015) powołuje się na szacunki „PwC [zgodnie z którymi] w 2014 roku wyłudzenia VAT w polskiej gospodarce wyniosły prawie 50 mld PLN⁵, z czego ponad 20% miało miejsce w obrocie paliwami” (POPIHN, 2016, s. 6). Tym samym uzasadnione wydaje się przyjęcie, że produkty opodatkowane akcyzą nie tylko przybliżają ogólną dynamikę wydatków konsumpcyjnych, ale także stanowią ważny aspekt zjawiska wyłudzeń VAT. Uzasadnione wydaje się zatem oczekiwanie, że dynamika dochodów z tytułu obu podatków pośrednich będzie zbliżona – w szczególności że uszczelnieniu VAT będzie towarzyszyć uszczelnienie poboru akcyzy. Tymczasem, o ile w latach 2004–2016 rzeczywiście tak było, to ostatnie lata cechuje znaczna dywergencja w tym zakresie (por. rysunek 2) – i to pomimo faktu, że uszczelnienie VAT obejmowało wprowadzenie takich rozwiązań jak pakiet paliwowy, pakiet energetyczny czy system SENT.

Co więcej, pierwsze dostępne szacunki⁶ wskazują, że znacznemu ograniczeniu luki VAT nie towarzyszyła wyraźna redukcja szarej strefy w gospodarce (por. prawy panel rysunku 2)⁷.

Rysunek 2. Dochody z tytułu VAT i podatku akcyzowego (lewy panel, 2008 r. = 100%) oraz szacunki skali szarej strefy w odniesieniu do PKB w latach 2004–2018 (prawy panel) (w %)



Źródło: lewy panel GUS, Roczne wskaźniki makroekonomiczne; prawy panel: dane za lata 2004–2016 Schneider (2016); szacunek dla 2017 r. Schneider (2017); IBnGR (2016); IPAG (2019); gospodarka nieobserwowana GUS (2018).

⁵ Wydaje się, że raport odwołuje się do szacunków luki VAT opracowywanych przez PwC, jednak utożsamianie luki z wyłudzeniami należy uznać za nadużycie, luka przybliża bowiem także inne – niemające charakteru kryminalnego – różnice pomiędzy teoretycznymi a rzeczywistymi dochodami z tytułu VAT.

⁶ Niestety, szacunki te obarczone są znaczną niepewnością (wyznaczaną przedziałem pomiędzy ocenami gospodarki nieobserwowanej GUS – oraz szacunkami F. Schneidera) i ukazują się ze znacznym opóźnieniem. Tym samym, przedstawione dane należy traktować z dużą ostrożnością.

⁷ Pomimo działań KAS wymierzonych w szarą strefę na rynku m.in. paliw, alkoholu i tytoniu (która przyczynia się, obok wyłudzeń, do powstawania luki VAT i akcyzy) (Banaś, 2017).

Zestawione dane uzasadniają zatem postawienie pytań o naturę oraz trwałość zwiększenia dochodów z tytułu VAT obserwowanego zwłaszcza w latach 2017–2018, a także skłaniają do szczegółowej oceny praktyki stosowania omówionych w niniejszym rozdziale rozwiązań prawnych, którym przypisuje się zwiększenie dochodów z VAT⁸.

Uszczelnianie systemu VAT w Polsce (perspektywa lat 2015–2019)

Nie może w związku z powyższym dziwić, że w debacie publicznej dotyczącej uszczelniania systemu podatkowego szczególną pozycję zajmuje podatek od towarów i usług. Według przedstawicieli administracji podatkowej uszczelnienie systemu podatkowego w zakresie VAT ma znaczenie priorytetowe dla budżetu państwa. Jednocześnie nie są to deklaracje bez pokrycia, jako że tylko w obecnej kadencji Sejmu, w okresie od listopada 2015 r. do września 2018 r., wprowadzono 28 zmian mających wpływ na pobór (wpływy z) podatku VAT, z czego aż 21 miało charakter uszczelniający (Mikuła, 2018a, s. 133). W tym też czasie luka podatkowa zmalała według szacunków Ministerstwa Finansów z ponad 39 mld zł w 2015 r. do około 25 mld zł w 2018 r. (Ministerstwo Finansów, 2017, s. 20; Rada Ministrów, 2019, s. 14).

Drugim frontem walki z oszustwami w dziedzinie podatku VAT są wysiłki analityczne i kontrolne administracji podatkowej podejmowane z użyciem narzędzi dostarczonych w związku ze zmianami prawnymi, a także przy zastosowaniu doktryn orzeczniczych zorientowanych na przeciwdziałanie nadużyciom i oszustwom w zakresie podatku od towarów i usług, opracowanych w judykaturze Trybunału Sprawiedliwości UE i rozwijanych przez rodzime sądy administracyjne (Gajewski, Grzybowski, 2018).

Poniżej zostaną przedstawione najistotniejsze działania skierowane na uszczelnianie systemu VAT. Skoncentrowano się przede wszystkim na obszarze legislacji, jako że zmiany w tym zakresie stanowiły kanwę dla efektywnej pracy administracji skarbowej. Omawiane nowelizacje mają charakter zarówno strukturalny, tj. dotyczący organizacji administracji podatkowej, jak i przedmiotowy, tj. odnoszący się do konstrukcji podatku od towarów i usług. Zostaną przedstawione w porządku chronologicznym. Pominięto natomiast pośrednie instrumenty uszczelniania systemu podatkowego o charakterze karnym⁹.

Na mocy noweli z dnia 9 kwietnia 2015 r.¹⁰ zmieniającej ustawę VAT¹¹ z dniem 1 lipca 2015 r. wprowadzono mechanizm odwrotnego obciążenia w obrocie sprzętem elektronicznym

⁸ W podrozdziale wykorzystano wyniki badań D.J. Gajewskiego i K. Jońskiego w ramach grantu finansowanego przez NCN pt. *Organy podatkowe i sądy administracyjne a zmiany koniunktury gospodarczej – perspektywa ekonomicznej analizy prawa* (nr UMO-2018/29/B/HSS/00260).

⁹ Chodzi o zaostrzenie kar dotyczących fałszerstwa faktur z dniem 1 marca 2017 r. z mocy noweli Kodeksu karnego z dnia 10 lutego 2017 r. (Dz.U., poz. 244).

¹⁰ Dz.U., poz. 605.

¹¹ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (t.j. Dz.U. 2018, poz. 2174 ze zm.).

(*reverse charge mechanism*), zobowiązując nabywców wyrobów elektronicznych o łącznej wartości powyżej 20 tys. zł do odprowadzenia podatku VAT. Mechanizm odwróconego obciążenia objął dostawy towarów z kategorii elektroniki, tj. telefonów komórkowych (w tym smartfonów), komputerów przenośnych, takich jak: tablety, notebooki, laptopy itp., oraz konsol do gier wideo. Zastosowanie mechanizmu uzależniono od spełnienia m.in. warunku posiadania przez nabywcę tych towarów statusu podatnika VAT czynnego. Nowela ta zorientowana była na powstrzymanie oszustw podatkowych w ww. sektorze obrotu, który okazał się wrażliwy zwłaszcza na wyłudzenia nienależnych zwrotów VAT. Rozwiązanie to od przyszłego roku ma zastąpić obowiązkowa podzielona płatność w ww. obszarze obrotu (por. pkt 2.9).

10 września 2015 r. przyjęto zmiany w Ordynacji podatkowej¹², wprowadzające możliwość raportowania poprzez Jednolity Plik Kontrolny (JPK) od 1 lipca 2016 r.¹³. Obowiązek comiesięcznego raportowania w tej formie wynika z noweli Ordynacji podatkowej z dnia 13 maja 2016 r.¹⁴, którą rozszerzono jednocześnie o obowiązki ewidencyjne wynikające z ustawy o VAT w zakresie danych służących identyfikacji poszczególnych transakcji na potrzeby podatkowe, jak też ustanowiono obowiązek prowadzenia ewidencji w formie elektronicznej.

Obowiązek raportowania w formie JPK został nałożony stopniowo, w początkowym okresie (od 1.07.2016 r.) obejmując duże przedsiębiorstwa, następnie od 1.01.2017 r. podmioty średnie i małe, a z początkiem 2018 r. ostatnią i największą (prawie 2 mln podmiotów) grupę mikroprzedsiębiorstw.

JPK jest rozwiązaniem szeroko stosowanym przez państwa Unii Europejskiej w celu uszczelnienia systemu podatkowego. Rozwiązanie to zaproponowane zostało przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w 2005 r. (SAF-T – *Standard Audit File for Tax*).

Wprowadzony instrument zrewolucjonizował relację podatnik–organy podatkowe, niosąc za sobą nową jakość. Szczegółowość wszystkich struktur JPK dała organom skarbowym wgląd praktycznie we wszystkie możliwe dane gromadzone w księgach podatkowych, takie jak ewidencje VAT, wyciągi bankowe, stany magazynowe czy poszczególne faktury. Przy tym od 1.01.2018 r., czyli od momentu objęcia tym obowiązkiem wszystkich podatników podatku od towarów i usług, możliwe stało się bieżące analizowanie nie tylko poszczególnych transakcji, ale też całych ich łańcuchów, co pozwala na całkowitą zmianę podejścia do wykrywania np. oszustw karuzelowych lub typu „znikający podatnik”. Ponadto standaryzacja zakresu i formatu danych pozwoliła na znaczną automatyzację tego procesu. W ten sposób poprawiono nie tylko skuteczność prowadzonych kontroli, ale też zniwelowano

¹² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. 2018, poz. 800 ze zm.).

¹³ Ustawa z dnia 10 września 2015 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., poz. 1649).

¹⁴ Dz.U., poz. 846.

ich uciążliwość. Wraz z wdrożeniem JPK nastąpiła bowiem eliminacja konieczności przeprowadzania wyrywkowych kontroli, nierzadko długotrwałych i paraliżujących codzienną pracę przedsiębiorcy. Ustrukturyzowane dane pozwoliły bowiem na prowadzenie kontroli wstępnych, które następnie kierują prace na wytypowane obszary ryzyka. Spowodowało to też pozytywną zmianę podejścia do weryfikacji rozliczeń podatników. Nastąpiło przejście do działań miękkich, behawioralnych (czynności sprawdzające), które z jednej strony pozwalają podatnikowi na dokonanie samodzielnej korekty bez uruchamiania procedury podatkowej, z drugiej zaś znacząco obniżają koszty działania administracji podatkowej. Jednolity Plik Kontrolny stanowi więc również narzędzie udrożnienia komunikacji między podatnikiem a administracją podatkową. Warto tu odnotować, że jego skuteczność w zakresie raportowania podatkowego jest ceniona tak wysoko, iż od stycznia 2020 r. ma on zastąpić deklaracje podatkowe (Ministerstwo Finansów, 2019).

Profity wynikające z wdrożenia struktury JPK, zarówno po stronie administracji skarbowej, jak i podatników, są więc niezaprzeczone, niemniej mają też swoją „ciemną stronę”. Należy tu wymienić ingerencję w takie prawa podatnika jak:

- własność, biorąc pod uwagę wyzwania natury logistycznej i finansowej, tj. koszty wdrożenia ww. obowiązku raportowania (Pałys, 2016, s. 14–21),
- swoboda działalności gospodarczej, zważywszy na wspomniane koszty wdrożenia, a także udostępnianie informacji wrażliwych, profilowanie oraz śledzenie aktywności gospodarczej,
- prawo do prywatności (autonomia informacyjna), w związku z ww. udostępnianiem szczegółowych informacji o działaniach gospodarczych (Mikuła, 2018a, s. 123).

W tym kontekście trzeba podkreślić, że zakres danych wymaganych do raportowania wyznaczony jest *de facto* przez komunikat na stronie internetowej (Biuletyn Informacji Publicznej), a zatem w istocie zasady realizacji instrumentalnego obowiązku podatkowego w postaci raportowania *via* JPK zostały sprecyzowane poza prawem powszechnie obowiązującym. Wątpliwości dotyczą też tego, czy stopień ingerencji w autonomię informacyjną obywateli nie sięga zbyt głęboko, ze względu na zakres podmiotowy, przedmiotowy, jak i temporalny pozyskiwanych informacji, przy braku regulacji zapewniających ochronę podatnika przed nadużyciami (por. także pkt 2.8) (Mikuła, 2017, s. 110–111).

Na podstawie wspomnianej noweli z dnia 13 maja 2016 r. wprowadzono do ustawy o VAT klauzulę nadużycia prawa (ust. 4–5 art. 5) (Militz, Waśko, 2016, s. 13–21). Regulacja ta recyduje na grunt ustawy orzeczniczą koncepcję nadużycia prawa w podatku od wartości dodanej. Jej wprowadzenie do polskiej ustawy podatkowej ma skutek deklaratoryjny, co wynika z wyroku TSUE w sprawie *Cussens* (C-251/16). W orzeczeniu tym Trybunał wskazał w szczególności, że „zasada zakazu nadużyć, taka jak stosowana w dziedzinie VAT przez orzecznictwo wynikające z wyroku *Halifax*, nie stanowi zasady ustanowionej dyrektywą, lecz znajduje podstawę w utrwalonym orzecznictwie (...), zgodnie z którym podmioty

prawa nie mogą powoływać się na przepisy prawa Unii w celu popełnienia przestępstwa lub nadużycia swoich uprawnień” (pkt 27). Stosowanie tej zasady nie podlega wymogowi transpozycji (pkt 28). Zasada ta ma charakter ogólny, który jest naturalną cechą ogólnych zasad prawa Unii (pkt 31) i można się na nią powołać „nawet w braku przepisów prawa krajowego przewidujących taką odmowę” (pkt 34)¹⁵. Niemniej ustanowienie wyraźnej podstawy normatywnej dla działania organów, bez progów kwotowych i w rozproszonej formule kompetencyjnej¹⁶, która ma na celu zwalczanie nadużyć w dziedzinie VAT, ma niewątpliwie wymiar uszczelniający.

Z mocy ustawy z dnia 7 lipca 2016 r.¹⁷ nowelizującej m.in. ustawę o VAT wprowadzono tzw. „pakiet paliwowy”, który stanowił reakcją na liczne oszustwa dokonywane w tym sektorze obrotu, związane głównie z międzynarodowym (wewnątrzspółnotowym) handlem paliwami. Zmiany w tym zakresie objęły m.in. obowiązek zapłaty VAT „na granicy” w ciągu 5 dni w przypadku wewnątrzspółnotowego nabycia (WNT) paliw silnikowych. Ponadto ustanowiono obowiązek poboru podatku przez płatnika w przypadku dokonania WNT na rzecz innego podmiotu, a także ograniczono możliwość dokonania WNT na rzecz innego podmiotu pod warunkiem m.in. posiadania koncesji na obrót paliwami oraz siedziby w Polsce.

Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej¹⁸ wprowadziła z dniem 1 marca 2017 r. reformy strukturalne w zakresie konsolidacji administracji skarbowej (Zdunek, 2018, s. 295–314). W miejsce trzech niezależnie funkcjonujących pionów zajmujących się gromadzeniem dochodów budżetowych: administracji podatkowej, w skład której wchodziły izby i urzędy skarbowe, Służby Celnej wraz z izbami celnymi, urzędami celnymi i oddziałami celnymi, oraz kontroli skarbowej, została powołana jednolita Krajowa Administracja Skarbowa (KAS), która podlega ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych. Konsolidacja nastąpiła również na poziomie systemów IT niezbędnych m.in. do sprawnej analityki ryzyk podatkowych.

Zdaniem twórców reformy utrzymywanie poprzedniego stanu organizacyjnego miało negatywny wpływ na stopień ściągalności należnych zobowiązań podatkowych i ukształtowanie budżetu państwa. Utworzenie skonsolidowanej administracji skarbowej miało na celu usprawnienie współpracy pomiędzy organami KAS, poprawę wymiany informacji, a przez to zwiększenie skuteczności i efektywności ich funkcjonowania. Przyznanie poszczególnym organom KAS określonych w ustawie uprawnień o charakterze

¹⁵ Podobnie w opinii Rzecznika Generalnego P. Madura do sprawy *Halifax*, pkt 75, 91. Stanowisko to akceptowane jest również w orzecznictwie NSA – wyrok z 5.09.2015 r., I FSK 2/15, pkt 7, CBOSA.

¹⁶ W przeciwieństwie do ogólnej klauzuli przeciw unikaniu opodatkowania, uregulowanej w dziale IIIa Ordynacji podatkowej, na klauzulę nadużycia prawa w zakresie VAT może powołać się każdy organ podatkowy, nie tylko Szef KAS.

¹⁷ Dz.U., poz. 1052.

¹⁸ T.j. Dz.U. 2018, poz. 508 ze zm.

kontrolnym, operacyjno-rozpoznawczym ma przede wszystkim na celu zwalczanie szarej strefy gospodarczej oraz skuteczne ściganie najpoważniejszych przestępstw o charakterze finansowym.

Próby uszczelnienia systemu podatkowego dotyczą szczególnie ujednoczenia kontroli przeprowadzanych u podatnika, gdyż w poprzednim stanie prawnym funkcjonowały trzy regulacje ustawowe, w różny sposób normujące zagadnienia dotyczące kontroli, która mogła być przeprowadzona zarówno przez naczelnika urzędu skarbowego, jak i dyrektora urzędu kontroli skarbowej lub naczelnika urzędu celnego. Kontrola celno-skarbowa w założeniu ma dotyczyć najpoważniejszych przypadków – karuzel VAT, zorganizowanej przestępczości podatkowej lub spraw szczególnie skomplikowanych. Skonsolidowanie działań kontrolnych w urzędzie celno-skarbowym i efektywna wymiana informacji pozyskanych poprzez rozwój systemów informatycznych mają służyć redukcji liczby kontroli; KAS skupia się na skutecznych kontrolach, przeprowadzanych na podstawie uprzednio przeprowadzonej analizy ryzyka, gdzie występują największe nieprawidłowości.

Wiele instrumentów uszczelniających, bo aż 11, wprowadzono ze skutkiem od stycznia 2017 r. nowelą do ustawy o VAT z dnia 1 grudnia 2016 r.¹⁹. Ta obszerna zmiana legislacyjna objęła następujące mechanizmy uszczelniające (Mikuła, 2018a, s. 125–128):

- tzw. odwrotne obciążenie na usługi budowlane świadczone przez podwykonawców jako odpowiedź na liczne nadużycia (oszustwa) podatkowe w tej branży (art. 17 ustawy o VAT),
- ograniczenie możliwości odliczenia podatku naliczonego w przypadku wewnątrzwspólnotowych nabyć towarów oraz w innych przypadkach rozliczania podatku przez nabywcę (art. 86 ust. 10b ustawy o VAT),
- rozszerzenie możliwości weryfikacji zwrotu VAT na rozliczenia „innych podmiotów biorących udział w obrocie towarami lub usługami, będącymi przedmiotem rozliczenia podatnika” oraz obowiązek naczelnika urzędu skarbowego przedłużenia terminu zwrotu VAT do 3 miesięcy w przypadku żądania określonych organów (policji, CBA, ABW, prokuratury) w związku z prowadzonym postępowaniem (art. 87 ustawy o VAT),
- ograniczenie możliwości zwrotu VAT w terminie 25 dni poprzez wprowadzenie licznych przesłanek formalnych związanych m.in. z płatnościami za pośrednictwem rachunku bankowego, rejestracją i składaniem deklaracji przez ostatek 12 miesięcy (art. 87 ustawy o VAT),
- zmiany w zakresie zasad rejestracji podatników oraz ich wykreślenia z rejestru (art. 96–97 ustawy o VAT), stanowiące odpowiedź na oszustwa podatkowe dokonywane w szczególności za pomocą fikcyjnych podmiotów,

¹⁹ Dz.U., poz. 2024.

- wprowadzenie solidarnej odpowiedzialności pełnomocnika do kwoty 500 tys. zł za zaległości podatkowe podatnika VAT, który brał udział w rejestracji podmiotu (art. 96 ust. 4b ustawy o VAT, art. 117c Ordynacji podatkowej),
- ograniczenie możliwości składania deklaracji kwartalnych wyłącznie do małych podatników pod określonymi warunkami (art. 99 ustawy o VAT),
- wprowadzenie obowiązku składania deklaracji oraz informacji podatkowych wyłącznie za pomocą środków komunikacji elektronicznej (art. 99, art. 100–101a ustawy o VAT),
- zaostrzenie reguł wynikających z przepisów o odpowiedzialności solidarnej oraz kaucji gwarancyjnej w dostawach niektórych towarów (art. 105a–105c ustawy o VAT),
- wprowadzenie sankcji w postaci dodatkowego zobowiązania podatkowego w wysokości 20%, 30% oraz 100% zaniżenia zobowiązania podatkowego lub zawyżenia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym (art. 112b–112c ustawy o VAT),
- rozszerzenie możliwości badania w ramach czynności sprawdzających podmiotów innych niż podatnik występujący w tym samym łańcuchu dostaw towarów lub świadczenia usług (art. 274c Ordynacji podatkowej).

Wszystkie wskazane zmiany zorientowane zostały na zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu VAT. Wdrożone instrumenty dają duże możliwości kontroli zachowań podatników oraz wykrywania oszustw podatkowych. Działają również prewencyjnie (odstraszająco), jak w przypadku dodatkowego zobowiązania podatkowego, które notabene znajduje oparcie w prawie UE²⁰, co wynika z wyroku TSUE w sprawie *K-1* (C-502/07). Stosunkowo największe kontrowersje zarówno w orzecznictwie, jak i w doktrynie wzbudzają wśród wskazanych reform nowe uprawnienia rejestracyjne organów, powodując nie tylko trudności proceduralne, ale też skutkując znacznym rozszerzeniem dyskrecjonalnej władzy w tym zakresie w związku z nieostrymi przesłankami odmowy bądź wykreślenia z rejestru (Mikuła, 2018b). Zwraca się też uwagę na wątpliwości co do zgodności tych przepisów z dyrektywą VAT (Mikuła, 2018c, s. 389–393). Nie jest wolny od trudności praktycznych również mechanizm odwrotnego obciążenia przy usługach budowlanych podwykonawców (Murawski, 2017), jakkolwiek odpowiedzią na te bolączki ma być obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności we wskazanym zakresie (por. pkt 2.9).

Kolejnym instrumentem gromadzenia i przetwarzania danych podatników przez organy podatkowe jest System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej (STIR). Przepisy o STIR weszły w życie z mocy ustawy z 24 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania wykorzystywaniu sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych²¹; kluczowe w tym zakresie było wprowadzenie do Ordynacji podatkowej nowego działu IIIB

²⁰ W szczególności z dyrektywą 2006/112/WE Rady z 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. U. UE. L. 2006, 347.1 ze zm.).

²¹ Dz.U., poz. 2491.

– „Przeciwdziałanie wykorzystywaniu sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych”. Za pomocą STIR organy podatkowe gromadzą dane z rachunków bankowych uczestników obrotu gospodarczego w czasie rzeczywistym, a także analizują je z uwzględnieniem tajnych algorytmów, typując tzw. podmioty ryzykowne. Przypisanie wskaźnika ryzyka przynosi dotkliwe konsekwencje, w tym blokadę rachunku bankowego, odmowę rejestracji jako podatnika VAT lub wykreślenie ze stosownego rejestru, a także wszczęcie postępowania karnego (Mikuła, 2018c, s. 376, 389–391).

Regulacje wprowadzające STIR powodują gromadzenie oraz przetwarzanie danych o obywatelach w gigantycznym, bezprecedensowym w polskim prawie zakresie. Do Szefa KAS są przekazywane codziennie w zasadzie wszystkie dane o przelewach bankowych dokonywanych w Polsce. Warto przy tym podkreślić, że instrument ten jest w dalszym ciągu modyfikowany. Z mocy noweli do Ordynacji podatkowej z 5 lipca 2018 r.²² wyeliminowano m.in. możliwość zaskarżania postanowienia o blokadzie rachunku bankowego, na okres 72 godzin, pozostawiając środek odwoławczy od postanowienia o przedłużeniu tej blokady na okres nie dłuższy niż 3 miesiące. Ponadto od lipca 2019 r. Szef KAS będzie mógł żądać np. przekazania przez bank informacji o adresie IP, z którego nastąpiło logowanie do rachunku bankowego w Internecie.

Można zaryzykować twierdzenie, że to nowatorskie rozwiązanie stanowi jedno z najskuteczniejszych narzędzi w walce z luką podatkową VAT. Bez zastosowania technologii STIR identyfikowanie podmiotów mających zamiar popełnienia przestępstw skarbowych byłoby w tej skali niemożliwe. Posiadanie dostarczanych w ww. sposób informacji może przykładowo prowadzić do natychmiastowego ustalenia tego, czy dana transakcja znajdująca odzwierciedlenie w ewidencjach podatkowych rzeczywiście się odbyła, czy dany podatnik nie „ukrywa” części swojej działalności lub tego, czy transakcje danego podmiotu mają charakter „rynkowy”.

Z drugiej jednak strony, podobnie jak w przypadku JPK, łatwo wyobrazić sobie, jak istotną wagę takie informacje mają dla różnych podmiotów gry rynkowej lub politycznej z punktu widzenia zupełnie innego niż kontrola podatkowa. Gromadzenie takiej ilości danych przez organy podatkowe niewątpliwie stanowi poważną ingerencję w konstytucyjne prawo do prywatności. Podobnie jak instytucja JPK, STIR przewiduje gromadzenie danych o wszystkich podmiotach „prewencyjnie”, tj. bez związku z jakimkolwiek postępowaniem czy z jakimkolwiek podejrzeniem działalności nielegalnej oraz bez jakiegokolwiek procedury podejmowania i kontrolowania decyzji o zbieraniu danych. Na dodatek zbieranie informacji w ww. trybie opierać się ma, jak zauważono, na tajnych algorytmach, opracowanych przez Krajową Izbę Rozliczeniową SA (podmiot prowadzący STIR), a więc niewynikających ze źródeł prawa powszechnie obowiązującego. W istocie więc obszar

²² Dz.U., poz. 1499.

„wrażliwy konstytucyjnie” narażony jest na ryzyko związane z procesami zautomatyzowanego przetwarzania danych wielu jednostek (tj. na podstawie *big data*). Podejmowanie decyzji kształtujących sytuację prawną jednostki oparte jest na niejawnych, automatyzowanych kryteriach, niepodlegających kontroli (Mikuła, 2017, s. 113–114).

Jedną z kluczowych zmian było wprowadzenie instytucji tzw. podzielonej płatności (*split payment*), co nastąpiło od 1 lipca 2018 r. na podstawie noweli do ustawy o VAT z 15 grudnia 2017 r.²³. Jest to rozwiązanie nowatorskie w skali Unii Europejskiej. Obecnie stosowanie tego rozwiązania dla podatników jest dobrowolne (w istocie decyduje nabywca towaru bądź usługi), niemniej 29 stycznia 2019 r. Komisja Europejska wyraziła zgodę na wprowadzenie w Polsce obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności²⁴. Opublikowany został również projekt decyzji derogacyjnej, tj. zezwalającej na odstąpienie od stosowania postanowień dyrektywy 2006/112/WE. Natomiast 18 lutego 2019 r. została wydana Decyzja Wykonawcza Rady (UE) 2019/30 w sprawie upoważnienia Polski do wprowadzenia szczególnego środka stanowiącego odstępstwo od art. 226 dyrektywy²⁵. W związku z tym Ministerstwo Finansów planuje wprowadzenie nowych przepisów od stycznia 2020 r.; będą one dotyczyły wybranych branż wrażliwych na oszustwa i nadużycia, w tym budowlanej, dostaw wyrobów ze stali i sprzętu elektronicznego, paliwa, węgla, biżuterii, części mechanicznych do samochodów i motocykli. Wydaje się, że wprowadzenie obowiązkowej podzielonej płatności w ww. sektorach obrotu podważa skuteczność odwrotnego obciążenia jako narzędzia w walce z oszustwami podatkowymi.

Istota tego rozwiązania polega na tym, iż płatność za nabyty towar lub usługę jest dokonywana w taki sposób, że zapłata odpowiadająca wartości sprzedaży netto jest płacona przez nabywcę na rachunek rozliczeniowy dostawcy lub jest rozliczana w inny sposób, natomiast pozostała zapłata odpowiadająca kwocie podatku od towarów i usług jest płacona na specjalny rachunek bankowy dostawcy – rachunek VAT. Mechanizm ten znajduje zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do transakcji dokonywanych na rzecz innych podatników, czyli do transakcji B2B. W konsekwencji pozostaje bez wpływu na zakupy dokonywane przez konsumentów (nieprowadzących działalności gospodarczej), nie będzie możliwe zastosowanie mechanizmu podzielonej płatności w transakcjach B2C (Kasprzyk, 2018, s. 10–20).

Zaletą tego rozwiązania jest w największym uproszczeniu fakt, że środki zgromadzone na rachunku VAT pozostają pod kontrolą organów państwa, a podatnik ma ograniczone możliwości dysponowania nimi (jest ono reglamentowane) (Mikuła, 2018a, s. 131). W szczególności może dokonywać płatności w ramach mechanizmu podzielonej płatności

²³ Dz.U. 2018, poz. 62.

²⁴ Zgodę wydano na okres od 1.03.2019 r. do 28.02.2022 r.

²⁵ Dz. U. UE. L. 51, s. 19.

na rachunki VAT swoich kontrahentów, może też uiścić swoje zobowiązanie z tytułu VAT bądź z nimi związane (odsetki, sankcje) na rzecz Skarbu Państwa. Nie może nimi natomiast dysponować na bieżące potrzeby prowadzonej działalności, tzn. środki co do zasady pozostają w systemie *split payment*. Ich uwolnienie może nastąpić jedynie w drodze stosownego postanowienia naczelnika urzędu skarbowego, wydawanego w terminie 60 dni od otrzymania wniosku w tym przedmiocie.

Celem tej instytucji jest zapewnienie większej stabilności wpływów z tytułu podatku od towarów i usług, ale również zapobieganie unikaniu płacenia podatku od towarów i usług, co zapewni większe bezpieczeństwo podatkowe, pewność prowadzenia działalności gospodarczej oraz zachowanie równych zasad konkurencji. Mechanizm podzielonej płatności uważany jest za jedno z rozwiązań mających na celu przeciwdziałanie nadużyciom i oszustwom podatkowym oraz eliminowanie ryzyka znikania podatników wraz z zapłaconym im przez kontrahentów, a nieodprowadzonym podatkiem VAT, co było częstym mechanizmem w obrocie karuzelowym. Instrument ten z założenia utrudnia lub wręcz uniemożliwia powstawanie nadużyć już na etapie samej transakcji. Jednocześnie zapewnia lepszą transparentność rozliczeń VAT-owskich i utrudnia wyprowadzanie pieniędzy za granicę²⁶.

Należy podkreślić, że uszczelnianie poboru podatków, w tym zwłaszcza VAT, jest procesem niedokończonym i stale ewoluującym. Mamy tu do czynienia z niekończącym się „wyścigiem zbrojeń” pomiędzy administracją podatkową a nieuczciwym podatnikiem. Jak wspomniano, struktura JPK ma już od stycznia 2020 r. zastąpić deklaracje podatkowe (Ministerstwo Finansów, 2019).

Poza rozwiązaniami o charakterze ściśle technicznym, związanymi z poborem i rozliczaniem należności VAT, takimi choćby jak wspomniany *split payment*, czy też sankcyjnym, jak dodatkowe zobowiązanie podatkowe oraz odpowiedzialność solidarna pełnomocników, zwraca uwagę istotny wzrost zainteresowania analityką podatkową. Nowe technologie informatyczne, takie jak JPK czy STIR, umożliwiły precyzyjną identyfikację podmiotów, które powinny zostać objęte kontrolą, a także pozwoliły przewidywać trendy w celu zarządzania długiem podatkowym. Efektywna wymiana informacji pozyskanych poprzez rozwój narzędzi informatycznych prowadzi do usprawnienia pracy aparatu skarbowego, który skupia się na skutecznych kontrolach, dokonywanych na podstawie uprzednio przeprowadzonej analizy ryzyka, gdzie będą występowały największe nieprawidłowości (Zdunek, 2018, s. 313–314). Z drugiej strony następuje przejście od analizy danych w celu odpowiedniego kierowania działaniami kontrolnymi lub identyfikacji ewentualnych nieprawidłowości do wykorzystania możliwości głębszego wglądu w dane w celu ich analizy predyktywnej (Deloitte, 2017, s. 7).

²⁶ Por. uzasadnienie projektu noweli – druk sejm. VIII.1864.

Trzeba przy tym zaakcentować, że narzędzia te są usprawniane. Od stycznia 2020 r. ma zostać wdrożona tzw. biała lista podatników VAT²⁷, w ramach której podatnicy będą mieli dostęp zarówno do informacji o aktualnym statusie rejestracji kontrahentów, jak i do danych wrażliwych, takich np. jak rachunki rozliczeniowe (Gibasiewicz, 2018, s. 413–415). Można się spodziewać, że instytucja ta wpłynie w istotny sposób na postrzeganie, a ściślej na rygoryzm w stosowaniu orzeczniczych doktryn należytej staranności i dobrej wiary odnoszących się do nieświadomych uczestników oszustw podatkowych (Dominik-Ogińska, 2013; Mikuła, 2014; Michalak, 2016; Maliński, Śliż, 2018; Militz, 2016). *De lege ferenda* rozważane są też w doktrynie propozycje całkowitej digitalizacji rozliczania tego podatku przy wykorzystaniu technologii *blockchain*, wzorowane na rozwiązaniach testowanych w zagranicznych jurysdykcjach podatkowych (Sobiecki, Szwed-Ziemichód, 2019).

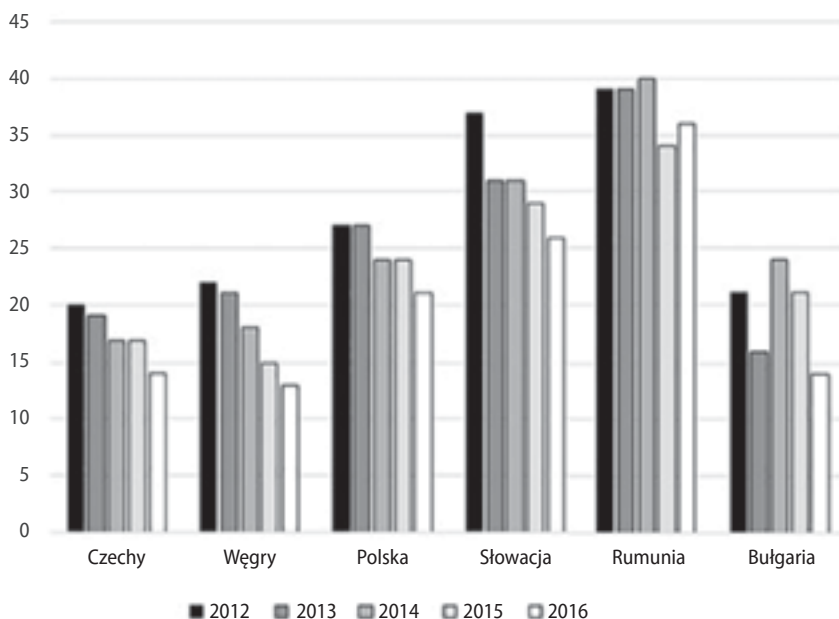
Niektóre wprowadzone instrumenty są jednocześnie niebezpieczne z perspektywy ochrony praw podatnika. Ingerencyjny charakter przejawia się w kwestiach swobody działalności gospodarczej, prawa własności, a także autonomii informacyjnej. Dotyczy to nie tylko np. nowych uprawnień rejestracyjnych, ale zwłaszcza wspomnianych technologii analitycznych, jako że dane na temat obywateli są gromadzone bezwarunkowo oraz bez związku z jakąkolwiek określoną procedurą prawną (Mikuła, 2017, s. 114–115). Można tu bez przesady mówić o cyfrowym, podatkowym Panoptikonie, co jest swoistym znakiem naszych czasów. Jednocześnie trudno sobie wyobrazić bardziej skuteczne niż wskazane techniki cyfrowe środki uszczelniania systemu VAT. Mamy tu więc do czynienia z gordyjskim węzłem pozostających w konflikcie interesów publicznego i prywatnego. Wydaje się, że zagadnienia te powinny się stać przedmiotem namysłu nie tylko doktryny prawa podatkowego, ale i analizy prawno-konstytucyjnej w obrębie judykatywy. Prezentowane regulacje pozostawiają bowiem szerokie pole dyskrecjonalności organom administracji publicznej w determinowaniu obowiązków podatkowych, nie ustanawiając przeciwwagi w postaci mechanizmów ochronnych podatnika. W tej sytuacji podatnicy mogą przejawiać poczucie niepewności i skłonność do podejścia nadwrażliwego, tj. zachowań skrajnie ostrożnych (Mikuła, 2018a, s. 133–134), co zapewne negatywnie wpłynęłoby na przyjmowany model biznesowy, a w dalszej perspektywie na stan gospodarki w ogólności.

²⁷ Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (przekazana Prezydentowi i Marszałkowi Senatu).

Uszczelnianie systemu VAT w państwach Europy Środkowo-Wschodniej – analiza porównawcza

Przeгляд zmian legislacyjnych w obszarze regulacji dotyczącej podatku VAT podejmowanych w kolejnych państwach Unii Europejskiej na przestrzeni ostatnich lat prowadzi do wniosku, że te właśnie państwa, które według wyliczeń Komisji Europejskiej borykają (borykały) się z największą luką w tym podatku (z wyłudzeniami na największą skalę) (CASE, 2018), podjęły zarazem w ostatnim czasie najszerzej zakrojone starania celem uszczelnienia systemu w tym względzie.

Rysunek 3. Luka VAT jako procent teoretycznych dochodów z tytułu VAT (CASE)



Źródło: CASE (2018).

Rozwiązania podejmowane w tym zakresie mają wieloaspektowy charakter, przebiegają w różnych obszarach. Bez wątplenia sprzyja im postępujący rozwój technologiczny (tak jak w przypadku instrumentu *VAT Control Statement* czy elektronicznych kas rejestrujących). Odnotować również można, że wprowadzane zmiany bezpośrednio ukierunkowane są na przeciwdziałanie wyłudzeniom i to przy uwzględnieniu sposobów, za pomocą których nierzetelni podatnicy podejmują swoje działania. Nie sposób przy tym nie zauważyć, że część z tych modyfikacji, realizowanych w państwach Unii Europejskiej

(w tym w państwach Europy Środkowo-Wschodniej) ma zbliżony charakter (zwłaszcza gdy porównać regulację czeską i słowacką).

Czechy

Wśród istotnych zmian legislacyjnych, mających służyć poprawie ściągальności podatku VAT w Czechach, w pierwszej kolejności zwraca się uwagę na tzw. *VAT Control Statement*²⁸. Przedmiotowy pakiet zmian został przyjęty 22 grudnia 2014 r. Ustawą nr 360/2014²⁹, która zmieniała Ustawę nr 235/2004 o podatku od wartości dodanej³⁰. Stosunkowo długie *vacatio legis* tej regulacji (trwające ponad rok) pozwoliło tak administracji państwowej, jak podatnikom podjąć sposobne działania celem przygotowania się na jej wejście w życie. Zmiana zaś była istotna – podatnicy zobowiązani zostali do składania w nowej formie informacji VAT (tzw. „raportów kontrolnych VAT” – „*Kontrolní hlášení DPH*”). Jednocześnie ten nowy instrument prawny nie zastąpił ani deklaracji VAT, ani informacji podsumowujących (choć w pewnym, mniej istotnym zakresie obowiązki ewidencyjne w związku z nową regulacją zostały ograniczone).

Zwrócić można uwagę, że zakres podmiotów zobowiązanych do złożenia raportów kontrolnych VAT określony został szeroko. Czeski ustawodawca nie zdecydował się na wprowadzenie kryteriów uzależniających tę powinność bezpośrednio od wartości konkretnej transakcji. Odnosić jednak trzeba, że składanie raportu następuje przy składaniu deklaracji VAT – co o tyle istotne, iż podatnicy prowadzący mniejszą działalność są zobowiązani do składania deklaracji kwartalnych, zaś pozostali stosowne rozliczenia muszą przedstawiać co miesiąc. Pisząc o powszechnym charakterze tego obowiązku (jakkolwiek ograniczonym do podatników VAT), trzeba zwrócić uwagę, że spoczywa on na przedsiębiorcy, jeżeli w danym okresie rozliczeniowym uczestniczył w transakcjach lub podejmował działania, które pozostają w związku z obowiązkiem zapłaty VAT niezależnie od wysokości obrotów samego takiego przedsiębiorcy. Oczywiście prowadzi to do istotnego zwiększenia zakresu informacji, do których dostęp uzyskuje fiskus, niemniej, kwestia ewentualnego „przeładowania” organów podatkowych ilością danych poddawanych analizie będzie w praktyce nieistotna, gdy wziąć pod uwagę możliwości kontrolne, jakie powstają wraz z wprowadzeniem instytucji takich raportów. Zarazem to, że wartość konkretnej transakcji nie ma znaczenia dla samego obowiązku sprawozdawczego,

²⁸ Ramowe założenia tego systemu rozliczeń ministerstwo przedstawiło na oficjalnej stronie: <https://www.financnisprava.cz/en/taxes/VAT-Control-Statement>. Tylko bazowe informacje zostały jednak przedstawione w języku angielskim (dostęp 19.05.2019).

²⁹ Zákon č. 360/2014 Sb.

³⁰ Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Przedmiotowa regulacja ujęta została w art.101c–art. 101i czeskiej ustawy o VAT.

daje organom możliwość monitorowania także tych podmiotów, które często występują w strukturach zorganizowanych jedynie jako jednostki podstawione, służące innym bezpośrednio do wyłudzeń czy oszustw.

Niewypełnienie obowiązku sprawozdawczego prowadzi do zastosowania sankcji finansowych. Ich wysokość uzależniona jest m.in. od tego, czy złożenie raportu po terminie nastąpi po wezwaniu przez organ podatkowy, czy też wcześniej.

Zarazem nowa forma raportowania fiskusowi o transakcjach, których było się uczestnikiem, jest nieodłącznie związana z możliwościami programów elektronicznych, jakie nasi południowi sąsiedzi zdążyli wypracować. Sposobność elektronicznego rozliczenia – za pomocą odpowiedniego, urzędowego formularza, do którego wypełnienia wystarczający jest (jak wskazuje ministerstwo na oficjalnej stronie) dostęp do komputera oraz Internetu – zdecydowanie przyspiesza procedurę w stosunku do tej, która podejmowana była w tradycyjnej, papierowej formie. Po pierwsze, w założeniu forma taka ma być prostsza i bardziej przejrzysta dla samych podatników. Po drugie jednak, co szczególnie ważne z punktu widzenia działań zmierzających do zwalczania luki w VAT, każdy z dotychczasowych etapów procedury, prowadzących do wszczęcia postępowania kontrolnego, może przebiegać sprawniej. Fiskus bowiem:

- 1) szybciej uzyskuje informację o transakcjach (błyskawiczny przesył danych),
- 2) wspomagany jest specjalnym oprogramowaniem, o odpowiedniej mocy przeliczeniowej, pozwalającym szybko wychwycić te transakcje, które powinny wzbudzać czujność urzędników,
- 3) na tej podstawie może w odpowiedni sposób prowadzić kontrole, podejmując w tym zakresie decyzje o charakterze ogólniejszym, tj. działać z założeniem całej strategii kroków mających zapobiegać wyłudzeniom (Rochowicz, 2017).

Należy też zwrócić uwagę na niekrytą sympatię, z jaką Czesi odnoszą się do mechanizmu *reverse charge* (odwrotne obciążenie VAT), zabiegając jednocześnie o jego jak najszersze stosowanie w państwach Unii Europejskiej. Razem z Austrią, Czechy są głównymi zwolennikami powszechnego odwrotnego obciążenia. W nim też dopatrują się podstaw uszczelniania systemu VAT³¹. Mechanizm ten – znajdujący swoje prawne podstawy w Dyrektywie 2006/112 – polega na możliwości przerzucenia obowiązku rozliczenia podatku od danej transakcji na nabywcę towarów lub usług. Funkcjonujący w Czechach system, w ramach którego z odwrotnym obciążeniem muszą się spotkać przedsiębiorcy podejmujący transakcje, których przedmiotem jest m.in. dostawa złota, prace budowlane czy świadczenie usług telekomunikacyjnych (Mazars, 2018, s. 16), stanowi istotny element polityki podatkowej naszego południowego sąsiada. Zarazem, można zwrócić uwagę, że

³¹ W grudniu 2015 r. czeskie Ministerstwo Finansów opublikowało pokonferencyjną publikację pod wymownym tytułem: *Closing VAT GAP through Reverse Charge Mechanism* (Ministry of Finance of the Czech Republic, 2015).

odnotowuje się, iż zakres i charakter regulacji w tym zakresie stosowanej w Czechach może wpływać na skalę oszustw VAT podejmowanych na terenie naszego kraju³².

Split payment, czyli tzw. podzielona płatność, to rozwiązanie, z którego korzysta coraz więcej państw Unii Europejskiej. Jest to zresztą metoda, którą również w państwach nienależących do UE traktuje się jako istotny element walki z wyłudzeniami VAT, np. w Azerbejdżanie, Turcji, Ekwadorze (Michalik, 2017, s. 29). Modele korzystania z instytucji podzielonej płatności są różne. Inny system mają Holendrzy, inny Rumuni (ten bliski jest polskiej regulacji w tym zakresie), specyficzne rozwiązanie wprowadzili Włosi (Andrzejak, 2018). Także czeskie przepisy traktujące o *split payment* odróżniają się na tle tych propozycji.

Po pierwsze – co nie należy do rzadkości, jednak odróżnia regulację czeską od np. włoskiej – podzielona płatność u naszych południowych sąsiadów jest opcjonalna, tj. nie ma obowiązkowego charakteru. Korzystanie z tego narzędzia jest w Czechach obarczone dwoma podstawowymi założeniami. Po pierwsze, zakłada się solidarną odpowiedzialność nabywcy i dostawcy (czy właściwie: solidarną odpowiedzialność nabywcy za zobowiązanie dostawcy). Po drugie, stosowne postanowienia w tym zakresie muszą zostać określone w umowie między tymi podmiotami. Nabywca, który płaci VAT na specjalne konto fiskusa, jeżeli nie zawrze stosownego porozumienia w umowie z dostawcą, będzie musiał się liczyć z możliwością domagania się od dostawcy zapłaty pełnej kwoty transakcji (tj. z VAT), nawet jeśli podatek na rzecz organu już uiszczył. Nabywca odpowiedzialności solidarnej może natomiast tego uniknąć, wykazując np., iż kontrahent znajdował się na specjalnej liście, publikowanej w Internecie, na której znajdują się uczestnicy obrotu uznawani za podmioty rzetelne. To ostatnie rozwiązanie związane jest z faktem, że dostawcom szczególnie zależy na tym, by przymiot podmiotu rzetelnego otrzymać.

Słowacja

Celem przeciwdziałania wyłudzeniom VAT Słowacja nie tylko przedsięwzięła podobne kroki co Czechy, ale i wyprzedziła swojego sąsiada, wprowadzając *VAT Control Statement* jeszcze w styczniu 2014 r. Oba mechanizmy oczywiście dzielą pewne istotne różnice, jednak zasadniczy cel przyświecający ich wprowadzeniu jest podobny: chodzi o wzmożenie obowiązku sprawozdawczego po stronie podatnika z jednej strony i skuteczną analizę tak dostarczonych danych, dającą możliwość podejmowania przez organy szybkich

³² „Dziennik Gazeta Prawna” cytuje biuro prasowe resortu finansów: „Ministerstwo Finansów jest świadome możliwego wpływu wprowadzenia ogólnego mechanizmu odwrotnego obciążenia w Czechach na pobór podatku VAT w Polsce i w tym zakresie prowadzone są stosowne prace analityczne”. „Prace w zakresie oceny skutków wprowadzenia *reverse charge* w Czechach na wpływ poboru VAT w Polsce rozpoczęte zostały w Ministerstwie Finansów pod koniec ubiegłego roku. Jednym z wyników analizy było wskazanie źródeł systemowej i automatycznej identyfikacji potencjalnych nieprawidłowości mogących wystąpić w związku z wprowadzeniem *reverse charge* w Czechach” [Gazeta Prawna, 2019].

i zdecydowanych reakcji, z drugiej. Uzyskiwane przez fiskusa dane są automatycznie przetwarzane, w tym zwłaszcza pod kątem dopuszczalności i zasadności przeprowadzenia kolejno kontroli krzyżowej (FTM AUDIT, 2017). Warte odnotowania jest, że zmianom tym towarzyszyła ambicja zmierzania w stronę takich rozwiązań, które ze względu na stosowne raporty kontrolne pozwolą usunąć ze słowackiej regulacji (w podatku od towarów i usług) deklaracje VAT. Słowacki mechanizm również uzależnia termin składania raportu od tego, w jakich okresach rozlicza się przedsiębiorca (miesięcznie czy kwartalnie). Obowiązki złożenia raportu i deklaracji zostały przez słowackiego ustawodawcę ze sobą powiązane. Podobnie jak w systemie czeskim, *VAT Control Statement* jest narzędziem dyscyplinującym podatników. Niewypełnienie przedmiotowego obowiązku grozi sankcjami finansowymi. Zarazem, mając na uwadze możliwe problemy z właściwym wypełnieniem raportów, przewidziano pewne rozwiązania mające łagodzić uciążliwe skutki wysokich sankcji. Należy również zauważyć, iż przedmiotowa regulacja doznała istotnych modyfikacji, które weszły w życie w kwietniu 2016 r.

Poważne kroki w zakresie regulacji VAT, które wciąż pozostają aktualne, Słowacja podjęła jeszcze w 2012 r. Mechanizm polegający na wprowadzeniu gwarancji podatkowej (*zábezpeka na daň*), obowiązujący od października 2012 r., przewiduje kategorię podmiotów, które są traktowane jako potencjalnie bardziej „niebezpieczne” (pod względem finansowym) – *rizikové osoby* (Frizis, Głowacki, 2017, s. 41). Mają one zwiększony zakres obowiązków pod względem konieczności rozliczania się ze słowackim fiskusem, w tym zwłaszcza co do deponowania odpowiednich kwot pieniężnych w organach tytułem zabezpieczenia płatności zobowiązań podatkowych. Ustawodawca wziął tutaj głównie pod uwagę takie czynniki, które odwołują się do dotychczasowych zachowań określonych podatników (niepłacenie podatków, cofnięcie rejestracji, bankructwa, likwidacje).

Wśród innych rozwiązań można odnaleźć zastosowanie mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT. Obowiązek zapłaty podatku spoczywa np. na nabywcach telefonów komórkowych czy złomu.

Ustawodawca słowacki wprowadza także pewne ograniczenia dotyczące możliwości płatności gotówką w przypadku transakcji, które opiewają na większe kwoty.

Odnotować również można wprowadzenie innego rozwiązania znanego polskiemu obywatelowi, tj. systemu loteryjnego, zachęcającego do pobierania paragonów potwierdzających przeprowadzane transakcje – w zamian można wziąć udział w loterii i wygrać nagrody pieniężne.

Słowacja posiada także specjalną agencję specjalizującą się w przestępstwach podatkowych na większą skalę. Podobna komórka działa także w Czechach.

Można również nadmienić, że od 1 stycznia 2019 r. w Słowacji wprowadzono pakiet zmian w zakresie samej ustawy o VAT (Mazars, 2019) – przewidziany nimi zakres modyfikacji został całkiem szeroko wyznaczony.

Węgry

Wśród istotnych zmian w ustawodawstwie węgierskim ostatnich lat, których rolę w zmniejszaniu luki w VAT zwykło się szczególnie podkreślać, wymienia się wprowadzony w tym kraju system kas rejestrujących. Rozwiązanie takie określić można jako uzupełnienie postulatu stworzenia Centralnego Rejestru Faktur (Michalik, 2017, s. 31), wprowadzanego w innych państwach. System węgierski wszedł w życie w 2014 r. i od tej pory ustawodawca węgierski stale poszerza zakres transakcji objętych obowiązkiem rejestracji w tej formie, np. z dniem 1 stycznia 2017 r. objął on kierowców taksówek (Limbek, Makó, 2016). Każda z kas posiada swoją kartę SIM, dzięki której łączy się z Internetem, przekazując czynności na niej zarejestrowane fiskusowi. Okoliczność, że każda z czynności rejestrowanych przekazywana jest organom podatkowym praktycznie natychmiast, uznawana jest za dużą zaletę tego rozwiązania (Frizis, Głowacki, 2017, s. 27), m.in. dlatego, iż pozwala ona szybko zidentyfikować podejrzaną transakcję, w stosunku do których można następnie przeprowadzić kontrolę w tempie niespotykanym przy zastosowaniu tradycyjnych metod kontroli. Wprowadzone na Węgrzech elektroniczne kasy rejestrujące i ich funkcjonowanie zostały dostrzeżone w pozostałych państwach Unii Europejskiej, które zaczęły wprowadzać podobne rozwiązania (w tym Polska).

W drugiej kolejności omawianie specyfiki rozwiązań prawnych, wprowadzonych w ostatnich latach na Węgrzech, skupia się na tzw. systemie EKÁER (*Elektronikus Közúti Áruforgalom Ellenőrző Rendszer*). Również tutaj Węgrzy mogą pochwalić się rozwiązaniem, które się sprawdziło, a przez to, jako efektywne, cieszy się obecnie zainteresowaniem innych państw, które próbują wprowadzać podobne narzędzia. Zasadniczym celem, który towarzyszy jego funkcjonowaniu, jest sprawowanie kontroli nad rzeczywistym ruchem danego towaru tak, by unikać sytuacji, gdy ten odbywa się jedynie fikcyjnie, „na papierze”. Podmiot, który przesyła towar, zobowiązany jest bowiem podjąć stosowne działania celem otrzymania odpowiedniego numeru. Ów numer przekazuje następnie przewoźnikowi, który musi z kolei dysponować nim na wypadek kontroli. Sankcje niedochowania tego obowiązku są poważne, bo obejmują one także tę najdalej posuniętą w konsekwencjach – konfiskatę towaru, który faktycznie jest przewożony. Wprowadzony w 2015 r. system uznawany jest za osiągnięcie węgierskich starań wychodzących naprzeciw unikaniu opodatkowania. Tak też od czasu jego wejścia w życie stale poszerzany jest katalog towarów objętych taką kontrolą.

Bułgaria

Analizując bułgarskie rozwiązania służące uszczelnieniu systemu podatkowego na gruncie podatku od towarów i usług, zauważyć należy, iż państwo to nie ustaje w kolejnych modyfikacjach systemu mających służyć udoskonalaniu dotychczasowych osiągnięć.

W 2018 r. podjęto się polepszenia przyjętego systemu nowych zasad rejestracji (Orbitax, 2018). Przekroczenie relatywnie niewysokiej kwoty progowej 50 tys. BGN znacznie skraca terminy, które ustawodawca przewidział dla tego obowiązku.

Bułgarzy również zadbali o usprawnienie systemu zawiadamiania fiskusa o przeprowadzanych transakcjach, a to poprzez wprowadzenie obligatoryjnego wymogu składania deklaracji VAT przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Rozszerzono katalog narzędzi o charakterze sankcyjnym: podatnicy muszą się liczyć z odpowiednimi karami finansowymi za nieprawidłowości związane z korzystaniem z kas fiskalnych (kwota ta zwiększa się, gdy podatnik powtarza swoje zachowanie) – więcej, organy mają możliwość zamknięcia lokali handlowych na określony czas, gdy dopatrzą się takich nieprawidłowości. Bułgaria stara się jednocześnie zachęcać podatników do rejestracji (w tym tych z zagranicy) poprzez upraszczanie i odformalizowanie tego procesu.

Bułgaria – podobnie jak inne państwa w regionie – korzysta również z mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT (EY, 2018, s. 146). *Reverse charge mechanism* obejmuje przy tym zarówno transakcje o międzynarodowym, tj. wewnątrzspółnotowym, charakterze (np. przeprowadzane poprzez rurociągi dostawy gazu ziemnego lub przesył energii elektrycznej – gdy odbiorca jest zarejestrowanym podatnikiem VAT), jak i te dotyczące dostaw krajowych (np. złoto, złom).

Rumunia

Jak zwrócono już na to uwagę, metoda podzielonej płatności została też wprowadzona w Rumunii. Szczególny charakter tego rozwiązania opierał się na przyjęciu obligatoryjnego charakteru wymogu rozliczania się w tej formie (tj. poprzez *split payment*). Podobnie jak w modelu polskim zamysł opiera się na osobnym rozliczaniu podstawy opodatkowania oraz kwoty samego podatku VAT, przekazywanej na osobny rachunek (Andrzejak, 2018). Obowiązkiem dokonywania płatności przy stosowaniu przedmiotowego mechanizmu objęci zostali m.in. podatnicy posiadający zaległości podatkowe, podatnicy nierozliczający się (z tytułu VAT) w odpowiednim, prawnie regulowanym okresie czy też ci, wobec których przeprowadzane jest postępowanie upadłościowe. Podatnicy, którzy dobrowolnie zobowiązali się do dokonywania rozliczeń przy zastosowaniu metody podzielonej płatności, nie mogli powinnności takiej przyjąć na czas krótszy niż rok.

Przy tym trzeba podkreślić, że zastosowany przez Rumunię mechanizm spotkał się w 2018 r. z negatywną opinią Komisji Europejskiej. Podważono proporcjonalność zastosowanych w tym kraju rozwiązań (nieuzasadnione różnicowanie podatników) (Gazeta Prawna, 2018). Komisja nie zaaprobowwała również rumuńskiego rozwiązania w tym zakresie, w jakim obowiązek stosowania metody podzielonej płatności spoczywał na kliencie

– jej zdaniem obciążenie klienta było tutaj za duże, zwłaszcza, gdy to na dostawcy ciąży obowiązek zapłaty VAT.

Dalej można zwrócić uwagę na zmiany w procedurze rejestracji podmiotów, które są objęte obowiązkiem zapłaty VAT, wprowadzone w Rumunii od lutego 2015 r. (Michalik, 2016, s. 28–29). Weryfikacji podlegają m.in. zamierzenia biznesowe wnioskodawcy czy możliwość faktycznego realizowania przez podatnika jego zobowiązań podatkowych z tytułu VAT. Organy podatkowe podejmują się tutaj szacowania ryzyka związanego z działalnością, która ma podlegać rejestracji. Weryfikacji może podlegać też np. kraj pochodzenia osób współtworzących dany podmiot prawny czy realność perspektywy prowadzenia danej działalności.

Nie sposób nie zauważyć podobieństw między polskimi rozwiązaniami mającymi przeciwdziałać wyłudzeniom VAT a tymi, które wprowadzili partnerzy Polski z opisanych państw. Konieczność raportowania o dokonanych transakcjach, niesprowadzana bezpośrednio do ich wartości, daje organom podatkowym narzędzia, które dodają istotną nową jakość, poprawiającą efektywność działań fiskusa. W tym kontekście szczególnie ważne są możliwość lepszego prognozowania sensowności podejmowania kontroli podatkowych, szybki dostęp do informacji, w tym rozszerzenie jej zakresu (poprzez możliwość łatwego śledzenia całych procesów i sieci zależności między przedsiębiorcami). Obie instytucje, mimo pewnych różnic³³, pełnią w istocie podobną rolę, gdy wziąć pod uwagę walkę z wyłudzeniami VAT.

Wyraźnie zainteresowanie w regionie (a także poza nim) budzi działanie z wykorzystaniem metody *split payment*. W tym przypadku jednak różnice co do poszczególnych podejść są bardziej znaczące niż przy obowiązku raportowania. Tę rozbieżność tłumaczyć należy szczególnym charakterem tej metody: jej wpływem na bieżącą sytuację finansową podatnika (ta uwzględniona została zwłaszcza przez czeskiego ustawodawcę) czy w ogóle godzeniem w pewne elementarne założenia konstrukcyjne samego podatku od wartości dodanej. Do instytucji wspólnych dodać również należy mechanizm *reverse charge*. Dostrzegalne są też zmiany o charakterze strukturalnym. U naszych południowych sąsiadów będą to specjalne agencje, na polskim podwórku – działania zmierzające do ujednoczenia struktury administracyjnej, którą wyznaczało powołanie do życia KAS.

Opisane zmiany w prawie są wyraźnym dowodem pewnych tendencji, właściwym do odnotowania, gdy mowa o państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Po pierwsze, intensywność wprowadzanej regulacji świadczy o tym, że jednoznacznie uświadomiono sobie skalę problemów, jakie wiążą się z wyłudzeniem VAT. Szczególną rolę w tym procesie bezsprzecznie odegrała Komisja Europejska. Po drugie, gorliwie wzięto się do pracy w tym zakresie. Kolejno wprowadzane zmiany następują w całkiem krótkich odstępach

³³ Przykładowe zestawienie czynności podlegających raportowaniu w prawie czeskim zawarte zostało na stronie ministerstwa: <https://www.financnisprava.cz/en/taxes/VAT-Control-Statement>

czasu, stale też są udoskonalane (a to przy braniu pod uwagę dokonań innych państw). Po trzecie, dane, które do nas docierają, pozwalają stwierdzić, iż działania te odnoszą pozytywne skutki – przynajmniej w wymiarze ekonomicznym. Skala modyfikacji, ich międzynarodowy wymiar, są tutaj dowodem tego, że można mówić o pewnym międzynarodowym, unijnym ruchu, który ostatecznie – oceniany z perspektywy ogólnej – zdaje się rewolucjonizować dotychczasowe sposoby walki z wyłudzeniami VAT³⁴.

Podsumowanie

Uszczelnienie luki VAT stało się sztanदारowym wyzwaniem dla polskiego resortu finansów w ostatnich latach. Wprowadzono wiele mechanizmów, których założeniem było zmniejszenie luki VAT, a co za tym idzie – zwiększenie wpływów budżetowych. Niewątpliwie kluczową rolę odegrał Jednolity Plik Kontrolny, który choć został wprowadzony od września 2015 r., przygotowywany był już znacznie wcześniej. Inne instrumenty (*reverse charge mechanism*, pakiet paliwowy, STIR, *split payment*) stały się elementami składowymi polityki uszczelniającej system podatkowy na gruncie VAT.

Nie bez znaczenia są również zmiany w Kodeksie karnym, które zaostrzyły sankcje za fałszowanie faktur VAT (również podrabianie i przerabianie). Można pokusić się o stwierdzenie, że został (jak na razie) osiągnięty efekt odstrasżający. Jednocześnie nasuwa się pytanie – czy zaostrzone sankcje można skutecznie zastosować do grup przestępczych, które specjalizują się w wyłudzeniach VAT, wykorzystując podstawione „słupy”?

Wprowadzone w Polsce rozwiązania uszczelniające lukę VAT niewątpliwie odróżniają się kompleksowością od rozwiązań zastosowanych w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej. W zasadzie żadne państwo regionu nie zdecydowało się wprowadzić tylu rozwiązań ukierunkowanych na uszczelnienie luki VAT. Niektóre państwa świadomie wstrzymują się z wprowadzeniem pewnych mechanizmów, które mogą być ryzykowne ze względu na potencjalne skutki ekonomiczne dla państwa.

Niewątpliwie wprowadzone w Polsce rozwiązania oddziaływały na wzrost wpływów podatku VAT w ostatnich latach (2017–2018). Wprowadzone mechanizmy uszczelniające lukę VAT nie są jednak jedynymi bodźcami tak entuzjastycznie przyjmowanych wyników. Niewątpliwie na znaczny wzrost wpływów VAT miały również znaczenie inne elementy, m.in. bardzo dobra koniunktura gospodarcza w Polsce czy program 500+ napędzający konsumpcję krajową.

Po zaprezentowaniu w niniejszym opracowaniu analizy makroekonomicznej luki VAT nasuwają się również pewne spostrzeżenia:

³⁴ W analizie porównawczej rozwiązań podatkowych dotyczących podatku VAT w państwach Europy Środkowo-Wschodniej wsparcia merytorycznego udzielił Adam Olczyk – współpracujący z Centrum Analiz i Studiów Podatkowych SGH.

-
- charakterystyczne dla wzrostu dochodów z tytułu VAT w 2017 r. jest ograniczenie skali zwrotów VAT – co koresponduje z narracją o ograniczeniu skali oszustw karuzelowych opartych na wyłudzeniach zwrotu VAT,
 - wzrost dochodów z tytułu VAT w latach 2017–2018 nie znajduje odzwierciedlenia we wzroście dochodów z tytułu akcyzy, pomimo że w poprzednich latach ich dynamika była zbliżona,
 - również szacunki skali szarej strefy w relacji do polskiego PKB nie wskazują na jej zmniejszenie w wielkości odpowiadającej redukcji luki VAT.

Wnioski te prowokują pytania o naturę wzrostu dochodów z tytułu VAT i ograniczenia skali luki, jak również o trwałość uzyskanych rezultatów z punktu widzenia średnio i długoterminowej stabilności finansów publicznych.

Podatek dochodowy od osób prawnych

Zagadnienie uszczelniania konstrukcji podatkowych, w tym podatku dochodowego od osób prawnych, wyrosło współcześnie, w epoce szeroko zakrojonej transgranicznej działalności gospodarczej, na jedno z głównych wyzwań władz publicznych. Wyzwanie to nosi znamiona przeciwdziałania zachowaniom niezgodnym z prawem, rodzącym skutki w postaci zmniejszenia publicznych wpływów podatkowych. Stanowią one następstwo dążenia podatników do względnie swobodnego kształtowania podstawy opodatkowania, korzystania z dostępnych odliczeń od podatku, jak również wyboru miejsca opodatkowania, co odbywa się z oczywistą, ekonomiczną szkodą dla państw, w których podstawa opodatkowania faktycznie jest generowana.

Podjęmowane przez podatników poczynania często są wspomagane przez nielojalne działania poszczególnych państw współdziałających z podatnikami w omijaniu opodatkowania innych państw i wyprowadzania z nich podstawy opodatkowania CIT. Działania te są prowadzone w dążeniu do pozyskania wpływów podatkowych, a także możliwych innych korzyści w sferze polityki gospodarczej. W sposób ogólny zjawisko to określa się szkodliwą konkurencją podatkową, która zresztą w następstwie kryzysu gospodarczego stała się intensywniejsza (Gajewski, 2016, s. 457). Poza sytuacjami, które mogą być oceniane jako oczywiste ze względu na niewielkie skomplikowanie podjętych działań (raje podatkowe), odnotowywane bywają działania nielojalne trudne do jednoznacznego sklasyfikowania, wskazujące na świadome wykorzystywanie mechanizmów podatkowych na szkodę państw ościennych (inteligentne raje podatkowe)³⁵.

³⁵ Łącznie zjawiska te stanowią przejawy tzw. szkodliwej konkurencji podatkowej (OECD, 1998).

Pośród głównych mechanizmów związanych z przeciwdziałaniem zjawiskom wyprowadzania dochodów podatkowych przez podatników, utożsamianym z agresywnym planowaniem podatkowym, można wskazywać na działania o charakterze wewnętrznym i ponadpaństwowym. W pierwszym wypadku dotyczy to doskonalenia istniejących mechanizmów podatkowych tak na poziomie normatywnym, jak i aplikacyjnym. W drugim oznacza wypracowywanie rozwiązań minimalizujących możliwości powstawania pokusy nadużycia związanej z odnoszeniem korzyści wynikających z przenoszenia podstawy opodatkowania.

Współczesny podatek, w tym podatek dochodowy od osób prawnych, jest co do zasady konstrukcją sztuczną, opartą na fikcji prawnej, tj. prawnie zdefiniowanych elementach konstrukcyjnych, które dość luźno nawiązują do mechanizmów ekonomicznych. W efekcie również w przypadku CIT podstawowe kategorie konstrukcyjne tego podatku, w tym przedmiot opodatkowania, kategorie przychodów i kosztów uzyskania przychodów, jak i w sposób oczywisty odliczeń od podatku, mają charakter *stricte* normatywny. Ten sztuczny charakter konstrukcji wzmacniany jest przez często podnoszony w państwie prawa wymóg pewności prawa podatkowego. Stosowane mechanizmy w imię bezpieczeństwa prawnego podatników powinny być jasne i jednoznaczne. W efekcie, możliwe interakcje pomiędzy racjonalnie ekonomicznie działającym opodatkowanym a opodatkującym sprowadzają się do poszukiwania nowych rozwiązań kosztowych w zakresie uzyskania przychodów lub rzadziej, takiego sformatowania struktury przychodów, aby umożliwiło kształtowanie podstawy opodatkowania, które doprowadzi do zmniejszenia ciężaru opodatkowania.

Do działań związanych z ograniczeniem pokusy nadużycia przez prawodawcę należeć może uproszczenie systemu i zmniejszenie obciążenia podatkowego poprzez obniżkę stawek podatkowych. Tego typu działanie ukierunkowane zresztą na tworzenie konkurencji podatkowej było podejmowane m.in. przez państwa Europy Środkowo-Wschodniej w ramach wprowadzania opodatkowania płaskiego w CIT. Podejmowane na poziomie poszczególnych państw działania mogą, szczególnie w warunkach globalizacji i pojawiania się inteligentnych rajów podatkowych, wykazywać ograniczoną skuteczność. Większe możliwości mają działania związane z ujednocnieniem rozwiązań podatkowych i zorganizowane, w licznych przypadkach oparte na modelu uznaniowym, przeciwdziałanie zjawiskom określanym jako unikanie opodatkowania. W sposób najskuteczniejszy działanie takie może się odbywać na poziomie organizacji ponadnarodowej – tylko ona posiada instrumentarium pozwalające na względnie skuteczne przeciwdziałanie nadużyciom międzypaństwowym. Z tego też powodu trendy wyznaczone są przez działania harmonizacyjne. Są one traktowane przez państwa członkowskie w sposób niejednoznaczny – z zadowoleniem przyjmuje się ich skuteczność, jednak nie zawsze lojalnie się do nich stosuje, mając na celu tak korzyści z nielojalnej konkurencji podatkowej, jak i okoliczność, że harmonizacja oznacza ograniczenie suwerenności.

Działania na poziomie ponadnarodowym i międzynarodowym

W sferze opodatkowania bezpośredniego uprawnienia organizacji międzynarodowych i ponadnarodowych mają dość wąskie podstawy prawne. Mogą przyjmować przede wszystkim wymiar analityczny zmierzający do wypracowywania propozycji wzorcowych rozwiązań dobrowolnie przyjmowanych przez państwa (OECD) (OECD, 2013a; 2013b; 2015b), jak również działań punktowych związanych z harmonizacją prawną dokonywaną przez organizację ponadnarodową, tj. Unię Europejską w sferach, w których działania są związane z posiadanymi kompetencjami w odniesieniu do podatków bezpośrednich w zakresie, w jakim harmonizacja jest niezbędna dla zapewnienia ustanowienia i funkcjonowania rynku wewnętrznego oraz uniknięcia zakłóceń konkurencji – *vide* art. 113 TFUE.

Działania te podlegają współcześnie nasileniu, jakkolwiek zjawiska, którym mają zapobiegać, nie są nowością – były przedmiotem prac, podsumowanych przez Komisję Europejską w 2001 r. (Komisja Europejska, 2001). Jednocześnie jednak przez całe lata, do wybuchu kryzysu finansowego, działania te przez państwa członkowskie nie były traktowane w sposób szczególnie poważny. Nie charakteryzuje ich dostateczna skuteczność, co spowodowane jest przede wszystkim przez państwa członkowskie odnoszące korzyści ze zjawisk negatywnych. Z tego też powodu Komisja postuluje konieczność odstąpienia od zasady jednomyślności w sprawach podatkowych (Komisja Europejska, 2019, s. 12).

W związku z tym, że zagadnienia konstrukcji opodatkowania korporacyjnego stanowią przedmiot oddany decyzjom państw członkowskich, harmonizacji podlegają przede wszystkim zagadnienia związane z elementami, które organy UE uznają za skorelowane z funkcjonowaniem rynku wewnętrznego. Oznacza to, że zagadnienia dotyczące konstrukcji podatku, w tym również zagadnienia ujednoczenia podstawy opodatkowania, stanowią jak dotąd przedmiot zainteresowania poszczególnych państw członkowskich. Prace prowadzone nad projektem dyrektywy dotyczącej skonsolidowanej podstawy opodatkowania podatkiem CIT (CCCTB) nie zostały przyjęte przez państwa członkowskie³⁶.

W sferze regulacji unijnych znajdują się zatem zagadnienia dotyczące rozwiązywania problemów podwójnego opodatkowania (Dyrektywa 2017/1852)³⁷, klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR), ceny transferowe (TP), wzmocniony system nadzoru kontrolowanych podmiotów zagranicznych (CFC), niepełna/cienka kapitalizacja (TC),

³⁶ Prace nad jednolitą podstawą opodatkowania korporacyjnego nadal prowadzone są przez Komisję Europejską (Komisja Europejska, 2015; Álvarez-Martínez i in., 2016).

³⁷ Dyrektywa Rady (UE) 2017/1852 z dnia 10 października 2017 r. w sprawie mechanizmów rozstrzygnięcia sporów dotyczących podwójnego opodatkowania w Unii Europejskiej.

podatek od niezrealizowanych zysków, tzw. podatek od wyjścia (*Exit Tax*). W ramach prawa UE stanowią one na poziomie UE przedmiot regulacji tzw. Dyrektywy ATAD (dyrektywa 2016/1164, *Anti-Tax Avoidance Directive – ATAD*)³⁸.

Ogólna klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania

Obowiązek wprowadzenia do porządku krajowego ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (*General Anti-Avoidance Rules – GAAR*) wynika z art. 6 dyrektywy ustanawiającej przepisy mające na celu przeciwdziałanie praktykom unikania opodatkowania, które mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku wewnętrznego³⁹. Dyrektywa nakazuje wprowadzenie określonych instrumentów mających na celu ograniczenie zjawiska unikania opodatkowania i w ten sposób kontekstowo wpisuje się w działania OECD w ramach projektu OECD, tzw. BEPS (*Base Erosion Profit Shifting*, tj. erozja bazy podatkowej i przenoszenie zysków). W odniesieniu do GAAR jest to o tyle szczególna sytuacja, że w innych przepisach unijnych przewiduje się instrumenty, które mają na celu eliminowanie zjawiska unikania opodatkowania. Tak jest w przypadku dyrektyw dotyczących harmonizacji podatków bezpośrednich i pośrednich⁴⁰ (tzw. małe klauzule antyabuzywne, *specific anti-abusive rule – SAAR*). Wprowadzenie do GAAR oznacza istotną zmianę jakościową, gdyż instrument ten ma charakter horyzontalny i odnosi się do wszystkich podatników, którzy podlegają opodatkowaniu podatkiem od osób prawnych w co najmniej jednym państwie członkowskim (por. art. 1 dyrektywy 2016/1164).

Jak wynika z informacji o implementacji dyrektywy⁴¹, zarówno Bułgaria, Rumunia, Czechy, Słowacja, jak i Węgry dokonały implementacji art. 6 dyrektywy 2016/1164 w terminach przez nią określonych. W odniesieniu do poszczególnych państw odbyło się to w następujący sposób:

³⁸ Dyrektywa Rady (UE) 2016/1164 z dnia 12 lipca 2016 r. ustanawiająca przepisy mające na celu przeciwdziałanie praktykom unikania opodatkowania, które mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku wewnętrznego.

³⁹ Dyrektywa Rady (UE) 2016/1164 z dnia 12 lipca 2016 r. (OJ L 193, 19.7.2016, s. 1–14); poza zakresem niniejszego tekstu jest tzw. dyrektywa ATAD II (dyrektywa Rady (UE) 2017/952 z dnia 29 maja 2017 r. zmieniająca dyrektywę (UE) 2016/1164 w zakresie rozbieżności w kwalifikacji struktur hybrydowych dotyczących państw trzecich – OJ L 144, 7.6.2017, s. 1–11) z uwagi na fakt, że nie jest objęta nowelizacją ustawy CIT.

⁴⁰ Por. przykładowo: dyrektywa Rady 2009/133/WE z dnia 19 października 2009 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania mającego zastosowanie w przypadku łączenia, podziałów, podziałów przez wydzielenie, wnoszenia aktywów i wymiany udziałów dotyczących spółek różnych państw członkowskich oraz przeniesienia statutowej siedziby SE lub SCE z jednego państwa członkowskiego do innego państwa członkowskiego (OJ L 310, 25.11.2009, s. 34–46)

⁴¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/NIM/?uri=CELEX:32016L1164>

Rumunia

Klauzula została wprowadzona do rumuńskiego kodeksu podatkowego w 2018 r.⁴². Klauzula odwołuje się do treści art. 6 dyrektywy 2016/1164 i odnosi się do jednego lub ciągu działań, korzyści podatkowej sprzecznej z przepisem ustawy podatkowej lub celem ustawy podatkowej. Podobnie jak w dyrektywie w oddzielnej jednostce redakcyjnej definiuje się pojęcie nieuczciwego (nierzeczywistego) działania poprzez odwołanie się do pojęć ważnych powodów ekonomicznych odzwierciedlających rzeczywistość gospodarczą. Rumuńska implementacja jest o tyle interesująca, że przyjęła formułę zakazu działania sprzecznego z przedmiotem lub celem ustawy, a nie jak to przyjmuje się w większości regulacji poprzez opis tego, co się dzieje w sytuacji unikania opodatkowania. Materialne prawo podatkowe jest skodyfikowane, gdyż komentowany rumuński kodeks podatkowy odnosi się do większości podatków i składek (podatek od zysku, od dochodów mikroprzedsiębiorstw, obowiązkowe składki na ubezpieczenie społeczne, podatek dla nierezydentów i zakładów, podatek od wartości dodanej, podatek akcyzowy, podatki lokalne i opłaty oraz podatek budowlany). Stąd należy wnosić, że również klauzula obejmuje te wszystkie rodzaje podatków i działania podatników (także podatek od wartości dodanej). W tym zakresie jest to rozwiązanie zbliżone do polskiego.

Bułgaria

Ogólna klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania została wprowadzona w 2010 r.⁴³ i jednocześnie przepisy te nie zostały zmienione w związku z przyjęciem dyrektywy 2016/1164. Klauzula jest przewidziana w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, odnosi się do transakcji (jednej lub kilku, także między podmiotami niepowiązanymi), które zawierane są na warunkach skutkujących odstępstwem od opodatkowania. Przepisy bułgarskie nie są w pełni zgodne z art. 6 dyrektywy 2016/1164 z uwagi na ich lakoniczność i brak posługiwania się określeniami wynikającymi z dyrektywy. Dotyczy to w szczególności braku wyraźnego odniesienia się do pojęcia korzyści podatkowej, sztuczności transakcji czy potrzeby ekonomicznego uzasadnienia uzgodnień jednostkowych i seryjnych.

Czechy

Czeska implementacja art. 6 dyrektywy 2016/1164 była poprzedzona szeroką dyskusją (Kappel, 2018, s. 28–38) i nastąpiła stosunkowo niedawno, bo w marcu 2019 r.⁴⁴. Nowelizacji

⁴² Ordonanța de urgență nr. 79/2017 pentru modificarea și completarea Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal

⁴³ Закон за корпоративното подоходно облагане.

⁴⁴ Zákon č. 80/2019 Sb., kterým se mění zákony v oblasti daní a některé další zákony.

uległy przepisy ustawy określającej zasady procedury podatkowej w zakresie dotyczącym postępowania dowodowego. Przyjęto zasadę, zgodnie z którą organ podatkowy pomija czynności podatkowe związane z wykonywaniem obowiązków podatkowych, których głównym celem jest uzyskanie korzyści podatkowej sprzecznej ze znaczeniem i celem przepisów podatkowych. Ciężar dowodu w tym zakresie spoczywa na organie podatkowym. Rozwiązanie czeskie stanowi mocno zachowawczą wersję implementacji i dotyczy w zasadzie kwestii gromadzenia i oceny dowodów. Można w tym przypadku mieć istotne wątpliwości co do zgodności implementacji z celem nałożonym na państwa członkowskie przez dyrektywę 2016/1164. Brakuje w nim odniesienia się do sposobu działania podatnika (jednostkowych, seryjnych), sztuczności tego działania niemającego oparcia w rzeczywistości gospodarczej czy wskazania, w jaki sposób określa się wysokość opodatkowania po pominięciu określonych czynności podatnika. Omawiane zasady postępowania dowodowego dotyczą wszystkich rodzajów podatków, stąd czeskie rozwiązanie nie ogranicza się tylko i wyłącznie do wyznaczonego dyrektywą opodatkowania osób prawnych.

Słowacja

W przypadku Słowacji, podobnie jak w konstrukcji czeskiej, przewiduje się w ustawie procesowej szczególne zasady co do interpretacji dowodów⁴⁵. Obecne brzmienie przepisu § 3 ust. 4 komentowanej ustawy zostało nadane w 2017 r. W swojej treści nawiązuje do art. 6 dyrektywy 2016/1164, gdyż odwołuje się do jednej lub kilku czynności związanej z wykonywaniem obowiązków podatkowych, które powinny mieć uzasadnienie ekonomiczne i powinny odzwierciedlać rzeczywistość gospodarczą. Norma nakazuje pominięcie takich czynności, które nie mają uzasadnienia ekonomicznego i których przynajmniej jednym z celów (*najmenej jedným*) jest obejście prawa podatkowego (*obchádzanie daňovej povinnosti*) lub uzyskanie korzyści podatkowej (*získanie takého daňového zvýhodnenia*). Sam przepis zatem szerzej ujmuje warunki interpretacji w czasie postępowania dowodowego, aniżeli to wynika z dyrektywy 2016/1164. Dotyczy to określenia celu, gdzie oprócz nastawienia na korzyść podatkową pojawia się zamysł w postaci obejścia prawa podatkowego. Przepisy w tym wypadku odwołują się do sztuczności, ale z uwagi na wprowadzenie warunku w postaci uzasadnienia ekonomicznego uznać należy, że w tym zakresie warunki dla implementacji dyrektywy 2016/1164 zostały spełnione. Przepisy komentowanej ustawy stosuje się do wszystkich rodzajów podatków, a więc od strony ich zastosowania mają szersze przeznaczenie niż to wynika z dyrektywy 2016/1164. Niezależnie od przepisów proceduralnych słowacki prawodawca w 2015 r. wprowadził przepisy przeciw unikaniu opodatkowania do ustawy o podatku dochodowym (§50a ustawy o podatku

⁴⁵ Zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

dochodowym)⁴⁶. Zgodnie z przedmiotową klauzulą w sytuacji, gdy podatnik uzyska udział w zysku (dochodzie) w wyniku jednej lub kilku czynności, które przy uwzględnieniu okoliczności faktycznych nie mogą być uznane za prawdziwe i których głównym celem lub jednym z głównych celów jest uzyskanie korzyści podatkowej sprzecznej z przedmiotem lub celem ustawy o podatku dochodowym, wówczas ten udział w zysku podlega opodatkowaniu. Wskazuje się także, że na potrzeby przedmiotowej normy środek nie jest uważany za prawdziwy w zakresie, w jakim nie jest przedsięwzięty na podstawie racjonalnych powodów biznesowych odpowiadających rzeczywistości gospodarczej⁴⁷.

Węgry

W celu implementacji zapisów ATAD w zakresie GAAR znowelizowano ustawę w sprawie podatku od osób prawnych i podatku od dywidend⁴⁸ oraz ustawę w sprawie podatku od małych przedsiębiorstw⁴⁹. W swoim zakresie implementacja dotyczy zatem opodatkowania osób prawnych oraz małych przedsiębiorstw. Co istotne, w przypadku osób prawnych klauzula umiejscowiona jest w pierwszym artykule przedmiotowego aktu. Treść klauzuli w obu ustawach ma identyczne brzmienie. Klauzula w sposób bezpośredni nawiązuje do art. 6 dyrektywy 2016/1164, w tym posługuje się pojęciami korzyści podatkowej, celu (głównym lub jednym z głównych celów powinno być uzyskanie korzyści podatkowej), jednej lub wielu transakcji itd. Ustawa podatkowa poprzestaje na przytoczeniu ogólnych zapisów nawiązujących do art. 6 dyrektywy 2016/1164 i nie używa się określenia odwołującego się do sztucznego sposobu działania, nie wyjaśnia, w jaki sposób opodatkować unikanie opodatkowania, nie wyjaśnia się szczegółowo pojęcia korzyści podatkowej, transakcji. Ogranicza się do określenia skutku pozbawienia podatnika ulgi podatkowej, zwolnienia, a także innej korzyści podatkowej bez wyjaśnienia, jak powinno się ustalać czynności odpowiednie po zastosowaniu klauzuli. Co ciekawe, w odniesieniu do skorzystania z preferencji podatkowych (ulgi, zwolnienie) to na podatniku ciąży ciężar dowodu, że dokonywane przez niego transakcje (także ich seria) mają uzasadnienie ekonomiczne. Niezależnie od klauzuli w węgierskim systemie podatkowym przewiduje się przepisy

⁴⁶ Zákon č. 253/2015 Z. z. Zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony.

⁴⁷ Art. 50a ustawy o podatku dochodowym brzmi: „(1) Ak daňovník získa podiel na zisku na základe opatrenia alebo viacerých opatrení, ktoré so zreteľom na všetky súvisiace skutočnosti a okolnosti nemožno považovať na účely tohto zákona za skutočné a ich hlavným účelom alebo jedným z hlavných účelov je získanie výhody pre daňovníka, ktorá je v rozpore s predmetom alebo účelom tohto zákona, je tento podiel na zisku predmetom dane. Opatrenie podľa prvej vety môže pozostávať z viacerých opatrení alebo z ich častí. (2) Na účely tohto zákona sa opatrenie podľa odseku 1 nepovažuje za skutočné v rozsahu, v akom nie je uskutočnené na základe riadnych podnikateľských dôvodov zodpovedajúcich ekonomickej realite”.

⁴⁸ 1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról.

⁴⁹ 2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról.

o charakterze horyzontalnym dotyczącym wszystkich podatków. Przepisy te dotyczą klasyfikacji treści umów, transakcji według ich rzeczywistej treści⁵⁰.

Na podstawie powyższego zestawienia można wyciągnąć następujące wnioski:

- można zaobserwować dużą różnicę pomiędzy regulacjami wprowadzonymi w Bułgarii, Rumunii, Czechach, Słowacji i na Węgrzech a przyjętym polskim modelem. Model polski charakteryzuje się dość sporym rozbudowaniem, gdyż w sposób szczegółowy definiuje się w nim podstawowe pojęcia związane z unikaniem opodatkowania, w tym czynności odpowiedniej sztuczności i korzyści ekonomicznej. Dodatkowo polska regulacja zawiera opis procedury stosowania klauzuli, w której szczególne kompetencje w tym zakresie leżą w gestii Szefa Krajowej Administracji Skarbowej oraz Rady do Spraw Przeciwdziałania Unikaniu Opodatkowania. Na potrzeby przepisów klauzulowych polski model dodatkowo przewiduje możliwość uzyskania opinii zabezpieczających oraz określa warunki wydania decyzji określającej warunki cofnięcia skutków unikania opodatkowania. W końcu polska ordynacja podatkowa przewiduje dodatkowe sankcje w sytuacji wystąpienia unikania opodatkowania (tzw. dodatkowe zobowiązanie podatkowe). Nie można przyjętego polskiego modelu ocenić co do zasady w tym zakresie negatywnie. Wynika on z konstytucyjnych wymogów i historii kształtowania klauzuli. Ten bagaż historyczny skutkował przyjęciem bardzo rozbudowanych szczegółowych przepisów. Polski model nie jest jednak bez wad (Gajewski, Werner, 2018),
- zasadniczo w analizowanych państwach nie ma szczególnych zasad proceduralnych odnoszących się do klauzuli (poza przypadkiem Czech i Słowacji, które wprowadzają odpowiednie zasady w zakresie interpretacji dowodów w przypadku działań podejmowanych w ramach unikania opodatkowania) i nie przewiduje się powołania niezależnego organu o charakterze opiniodawczym. W każdym przypadku nie wyjaśnia się, czym jest czynność odpowiednia, która determinuje sposób i wysokość opodatkowania,
- prawodawcy analizowanych państw różnie podchodzą do zakresu obowiązywania klauzuli. W przypadku Bułgarii, Słowacji i Węgier regulacje odnoszą się do opodatkowania dochodu. Model bułgarski dotyczy opodatkowania osób prawnych, słowacki osób prawnych i fizycznych, zaś węgierski osób prawnych oraz małych przedsiębiorstw. Rumunia, Czechy, a także Słowacja (oprócz wspomnianej klauzuli w regulacji dotyczącej opodatkowania dochodu) implementują dyrektywę 2016/1164 do przepisów prawa procedury podatkowej. Dodatkowo w rozwiązaniu węgierskim obowiązują zasady ustalania rzeczywistej treści czynności podatnika.

⁵⁰ Art. 1 2017. évi CL. törvény az adózás rendjéről.

Ceny transferowe

Problematyka cen transferowych (*transfer pricing*, TP) od lat jest przedmiotem prac na forum Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Kluczowym ich efektem są, aktualizowane co jakiś czas, wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych. Członkami OECD jest większość państw Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) objętych badaniem (z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii), stąd jak łatwo się spodziewać – przemożny wpływ na kierunki uszczelniania systemów podatkowych w tych państwach w obszarze TP mają efekty prac OECD. W praktyce także, jak wykazuje badanie, zarówno Bułgaria jak i Rumunia respektują dorobek OECD w zakresie TP i starają się go wprowadzać do swoich porządków prawnych.

W wytycznych OECD podkreśla się, że nie należy automatycznie zakładać, iż podmioty powiązane starają się manipulować swoimi zyskami, a „potrzeba korygowania cen transferowych zgodnie z zasadą wolnej konkurencji powstaje **niezależnie** od jakiegokolwiek podjętego przez strony zobowiązania umownego do zapłacenia specjalnej ceny lub od jakiegokolwiek zamiaru stron zminimalizowania podatku. Tak więc korekta podatku wynikająca z zasady pełnej konkurencji nie stanowi zamachu na podstawowe zobowiązania umowne o celach pozapodatkowych i może być potrzebna nawet wówczas, gdy nie chodzi o zminimalizowanie lub uniknięcie podatku. Kontrola wyceny transferu nie powinna być mylona z kontrolą oszustw podatkowych lub unikania podatków, nawet jeżeli zdarza się, że jest stosowana do takich celów” (OECD, 2017d, s. 33). Celem wyceny transferu jest więc przede wszystkim dążenie do uniknięcia zniekształcenia dochodów podatkowych poszczególnych państw w świetle przyjętej zasady wolnej konkurencji, bez względu na to, czy przyczyną tego zniekształcenia jest dążenie przedsiębiorstwa wielonarodowego do minimalizacji podatku (zagregowanej sumy podatków należnych od grupy we wszystkich jurysdykcjach podatkowych), czy też nie.

Mimo to doświadczenia administracji podatkowych państw OECD pozwoliły na sformułowanie tezy, że nader często zasadniczym celem manipulowania przez przedsiębiorstwa wielonarodowe zyskami jest właśnie zminimalizowanie obciążeń podatkowych. Stąd, kolejny projekt OECD, znany jako przeciwdziałanie erozji podstawy opodatkowania i przerzucania zysków (*Base Erosion and Profit Shifting Project*, BEPS), jednoznacznie zalicza regulacje TP do narzędzi przeciwdziałających unikaniu opodatkowania (agresywnemu planowaniu podatkowemu). Przedstawiony przez OECD w 2013 r. tzw. Plan Działań BEPS wśród obszarów analizy działań zmierzających do ograniczenia międzynarodowego agresywnego planowania podatkowego wymienia także działania w zakresie TP i to w kilku aspektach (OECD, 2015c). Zasadniczy problem w tym obszarze stanowi kwestia przypisywania zysków do państw, w których prowadzona jest rzeczywista działalność stanowiąca

źródło tych zysków (OECD, 2015a) oraz dokumentacja TP i jej sporządzanie w układzie *Country-by-Country* (OECD, 2015d).

W konsekwencji okazało się, że pierwotny projekt OECD, jakim są wytyczne w sprawie cen transferowych, musiał zostać skorelowany ze znacznie nowszym projektem BEPS. Znalazło to wyraz w aktualnych wytycznych w sprawie TP (*OECD Guidelines 2017*) (OECD, 2017d, s. 20).

Dochody przedsiębiorstw wielonarodowych opodatkowane są – w odniesieniu do transakcji wewnątrz grupy – przy zastosowaniu metody oddzielnej jednostki. Innymi słowy, transakcja z podmiotem należącym do grupy jest co do zasady – z punktu widzenia skutków podatkowych – opodatkowana tak samo jak transakcja z podmiotem spoza grupy. Metoda oddzielnej jednostki opiera się na założeniu, że członkowie grupy działają w transakcjach wewnątrz grupy zgodnie z zasadą pełnej konkurencji, mającej z kolei swoje umocowanie w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, w każdym razie tych wszystkich, które oparte są na Modelowej Konwencji OECD (art. 9 ust. 1). Dla zapewnienia prawidłowego działania tej metody zgodnie z zasadą pełnej konkurencji konieczne jest wyeliminowanie wpływu na poziom zysku specjalnych warunków wynikających z faktu przynależności do grupy przedsiębiorstw (OECD, 2017d, s. 16). Założenie leżące u podstaw metody oddzielnej jednostki określane jest jako zasada długości ramienia (*arm's length principle*) (OECD, 2017d, s. 23).

Podstawową kwestią do rozstrzygnięcia w kontekście badanego zagadnienia jest to, które z państw EŚW przyjęły *arm's length principle* jako element krajowego systemu CIT. W wyniku badań ustalono, że systemy podatkowe każdego z badanych państw EŚW przyjmują tę zasadę jako podstawę do określania (szacowania) dochodów w transakcjach między podmiotami powiązаными⁵¹. Przyjęcie zasady *arm's length*, a w konsekwencji wprowadzenie do krajowych porządków CIT regulacji pozwalających władzom podatkowym na oszacowanie podstawy opodatkowania w transakcjach między podmiotami w oderwaniu od rzeczywistych warunków tych transakcji, na podstawie hipotetycznych warunków, jakie ustaliłyby między sobą podmioty niepowiązane, stanowi dość oczywisty standard dla wszystkich państw członkowskich OECD. Fakt stosowania go przez Bułgarię i Rumunię, które – choćby ze względu na członkostwo w UE – w dużym stopniu uczestniczą w wymianie handlowej z państwami UE, z których większość należy do OECD, również nie dziwi. Wszystkie krajowe porządki prawne zawierają wyraźne definicje podmiotów powiązanych i definicje te wykazują istotne podobieństwo, nawiązując przede wszystkim do powiązań osobistych, w zakresie zarządu lub kontroli, oraz powiązań kapitałowych⁵².

⁵¹ <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>

⁵² Tamże.

W praktyce podatkowej każdego z badanych państw wytyczne OECD odgrywają istotną, choć zróżnicowaną rolę. I tak, najsilniejsze umocowanie mają one na Węgrzech: węgierskie przepisy krajowe opierają się na wytycznych OECD i równocześnie zawierają wyraźne odesłanie do tych wytycznych (OECD, 2018a). Również w Rumunii, mimo że nie jest ona członkiem OECD, rola wytycznych jest wprost określona w przepisach krajowych, które zobowiązują władze podatkowe do tego, aby brały one pod uwagę wytyczne OECD (Transfer Pricing Services, 2019). W Bułgarii przepisy krajowe TP zasadniczo są zgodne z wytycznymi OECD (jednak bez wyraźnego odesłania), choć zdarzają się odstępstwa od nich, np. w zakresie hierarchii metod szacowania (OECD, 2017a). W Polsce nie zostały one implementowane do krajowego porządku prawnego, jednak minister finansów jest ustawowo upoważniony i zobowiązany do ustalania – w formie rozporządzenia – zasad szacowania dochodu w transakcjach między podmiotami powiązаныmi z uwzględnieniem wytycznych OECD (OECD, 2018b). W Czechach wytyczne OECD również nie stanowią elementu porządku prawnego, jednak interpretacja właściwego centralnego organu administracji podatkowej zawiera rekomendację do stosowania wytycznych OECD (OECD, 2017b). W Słowacji wytyczne mają z kolei charakter „instrumentu wyjaśniającego”, bez wyraźnej podstawy prawnej (OECD, 2017c).

Wszystkie badane państwa stosują te same, przewidziane w wytycznych OECD, metody szacowania dochodu: porównywalnej ceny niekontrolowanej (*comparable uncontrolled price* – CUP), ceny odprzedaży (*resale price*), kosztu (*cost plus*), marży transakcyjnej netto (*transaction net margin method* – TNMM) oraz podziału zysku (*profit split*)⁵³. Polska, Czechy, Słowacja i Węgry przyjmują zasadę stosowania najbardziej odpowiedniej metody (OECD, 2018b, 2017b, 2017c, 2018a), natomiast Bułgaria i Rumunia wprowadzają hierarchię metod, preferując metodę CUP, a następnie ceny odprzedaży i koszt plus (OECD, 2017a; Transfer Pricing Services, 2019).

Wszystkie badane państwa nakładają obowiązek prowadzenia przez podatników specjalnej dokumentacji TP, a większość z nich (z wyjątkiem Słowacji) przewiduje specjalne (przewidziane tylko w tym zakresie) sankcje za naruszenie tego obowiązku⁵⁴.

Wyniki badania nie zaskakują, zważywszy na to, że przedmiotem analizy były wyłącznie państwa należące do UE, z których większość jest równocześnie członkami OECD. Już samo członkostwo w UE, narzucające stosowanie swobód traktatowych, w tym swobodę przepływu kapitału, naraża poszczególne państwa członkowskie na negatywne skutki nadużywania tych swobód, zwłaszcza przez przedsiębiorstwa wielonarodowe. Zaprezentowane reguły TP, stanowiące dorobek prac OECD, stanowią dla państw członkowskich UE istotne narzędzie przeciwdziałania utracie dochodów budżetowych z tytułu

⁵³ Tamże.

⁵⁴ Tamże.

opodatkowania zysków, niepozostające w sprzeczności z zasadami traktatowymi UE. Z drugiej strony, jednostronne (nieskoordynowane na poziomie międzynarodowym) stosowanie zasad TP przez poszczególne państwa musiałyby prowadzić do niepożądanych skutków, z których najbardziej podstawowym byłoby wielokrotne opodatkowanie zysku, prowadzące w konsekwencji do ograniczenia wymiany handlowej i spadków dochodów budżetowych. Z tego względu daleko idąca zgodność przepisów TP w badanych państwach stanowi rezultat badań równie przewidywalny jak ich powszechność.

Niedostateczna/cienka kapitalizacja (*thin capitalisation*)

Państwa członkowskie zostały zobowiązane na gruncie art. 4 Dyrektywy ATAD do wprowadzenia ograniczeń w sferze możliwości odliczenia odsetek.

Nadwyżka kosztów finansowania zewnętrznego podlega odliczeniu w okresie rozliczeniowym, w którym koszty te zostały poniesione, jedynie do wysokości 30% wyniku finansowego podatnika przed uwzględnieniem odsetek, opodatkowania, deprecjacji i amortyzacji (EBITDA). EBITDA jest obliczany przez dodanie do dochodu podlegającego opodatkowaniu podatkiem od osób prawnych w państwie członkowskim podatnika skorygowanych o podatek kwot z tytułu nadwyżki kosztów finansowania zewnętrznego, a także skorygowanych o podatek kwot z tytułu deprecjacji i amortyzacji. Dochodu zwolnionego z podatku nie uwzględnia się w EBITDA podatnika.

Podatnik może zostać uprawniony do odliczenia nadwyżki kosztów finansowania zewnętrznego do maksymalnej kwoty 3 mln EUR, a także pełnego odliczenia nadwyżki kosztów finansowania zewnętrznego, jeżeli dany podatnik jest podmiotem niezależnym.

Państwo członkowskie podatnika może przewidzieć przepisy dotyczące przeniesienia na przyszłe okresy nadwyżki kosztów, której nie można odliczyć w bieżącym okresie rozliczeniowym.

Rumunia

Odnośne rozwiązanie wprowadzono do art. 40² kodeksu podatkowego⁵⁵ z datą wejścia w życie 1 stycznia 2018 r. Zgodnie z przyjętym rozwiązaniem nadwyżka kosztów zadłużenia podlega odliczeniu wyłącznie w okresie podatkowym, w którym zostały poniesione, do wysokości 30% podstawy obliczeniowej, którą stanowi różnica między przychodami a wydatkami zarejestrowanymi zgodnie z obowiązującymi przepisami rachunkowości w okresie rozliczeniowym, po odliczeniu dochodu niepodlegającego opodatkowaniu,

⁵⁵ Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal ultima actualizare: Legea nr. 60/2019 din 15 aprilie 2019.

do którego dodaje się koszt podatku dochodowego, nadwyżkę kosztów dźwigni i kwoty podlegające odliczeniu stanowiące amortyzację podatkową (EBTIDA).

Przepisy ust. 3–7 przewidują liczne wyjątki. W szczególności prawo do odliczenia, w okresie podatkowym, nadwyżki kosztów finansowania zewnętrznego do równowartości 1 mln EUR, brak prawa do odliczeń w przypadku gdy podstawa obliczeń jest ujemna lub równa zero, możliwość pełnego odliczenia kosztów nadwyżki zadłużenia dla podatników będących niezależnymi podmiotami w tym sensie, że nie są częścią skonsolidowanej grupy sprawozdawczości finansowej i nie mają jednostki stowarzyszonej ani stałego zakładu, czy w przypadku odliczania kosztów finansowania zewnętrznego wykorzystanych do sfinansowania długoterminowego projektu infrastruktury publicznej, którego celem jest zapewnienie, poprawa, eksploatacja i/lub utrzymanie dużego majątku, uważane za leżące w ogólnym interesie publicznym, jeżeli operatorzy projektów są zarejestrowani w Unii Europejskiej, a koszty finansowania zewnętrznego, aktywa wykorzystane w projekcie i przychody od operatorów projektów pochodzą z/są w Unii Europejskiej. Wyłączenie uwzględnia zarówno dochody odsetkowe, jak i inne równoważne ekonomicznie dochody odsetkowe, a także odsetki i inne równoważne koszty związane z długoterminowymi projektami infrastruktury publicznej.

Nadmierne koszty zadłużenia, których nie można odliczyć w okresie obliczania podatku, zostają przeniesione bez ograniczeń czasowych na kolejne lata podatkowe na tych samych warunkach odliczenia. Uprawnienie to podlega sukcesji związanej z przejściem prawa własności aktywów.

Bułgaria

Władze Bułgarii postanowiły oprzeć się na minimalnych standardach wymaganych przez dyrektywę ATAD. Doprowadziło to do zachowania dotychczasowego kształtu zakazu odliczania kosztów odsetkowych i równoległego wprowadzenia rozwiązań dyrektywy ATAD.

Mechanizm ograniczenia odsetek ma zastosowanie do znacznie szerszej podstawy kosztów, w tym wszelkich kosztów pożyczek w ramach zewnętrznego finansowania bankowego (Sidi, 2018).

W ramach wprowadzenia rozwiązań dyrektywy ATAD koszty finansowania zewnętrznego będą podlegały odliczeniu dla celów podatkowych w roku, w którym zostały poniesione do 30% skorygowanego o podatek dochodu podmiotu przed odsetkami, podatkami, amortyzacją i amortyzacją (EBITDA). Będzie on uruchamiany, gdy koszty finansowania zewnętrznego spółki (ogólnie – koszty finansowania zewnętrznego pomniejszone o dochód z odsetek) przekroczą 3 mln EUR. Niepodlegające odliczeniu koszty finansowania zewnętrznego od jednego roku mogą zostać przeniesione i odliczone bez ograniczeń

czasowych. Przepisy poświęcone niedostatecznej kapitalizacji Bułgaria wprowadziła ze skutkiem od 1 stycznia 2019 r.

Czechy

Odliczenie kosztów finansowania zewnętrznego, po odliczeniu dochodów z tytułu podlegających opodatkowaniu pożyczek, ograniczono do 30% lub 80 mln CZK (3 mln EUR), w zależności od tego, która z tych wartości będzie wyższa⁵⁶.

Nadwyżka kosztów finansowania zewnętrznego przekraczająca limity może być przenoszona na czas nieokreślony, z zastrzeżeniem tego samego ograniczenia każdego roku. Nadwyżka nie podlega przeniesieniu na następcę prawnego. Spod możliwości odliczeń wyłączono instytucje finansowe, a także podatników niebędących osobami powiązanymi, niemających stałego zakładu lub niezobowiązanych do przedstawiania skonsolidowanych sprawozdań finansowych⁵⁷. Implementacja postanowień ATAD dotyczących niepełnej kapitalizacji nastąpiła w Republice Czeskiej ze skutkiem od dnia 1 kwietnia 2019 r.⁵⁸.

Słowacja

Zgodnie z rozwiązaniami wprowadzonymi w Republice Słowackiej odsetki zapłacone od pożyczek i kredytów oraz związanych z nimi wydatków (kosztów) udzielonych pożyczek i kredytów nie są traktowane jako koszty podatkowe, jeżeli wierzyciel jest osobą powiązaną w stosunku do dłużnika, jeżeli wartość odsetek przekracza w okresie opodatkowania 25% wskaźnika obliczonego jako suma dochodu netto przed opodatkowaniem zgodnie z przepisami szczególnymi lub MSSF oraz odliczeń i wydatków odsetkowych. Jeżeli udzielenie pożyczki lub kredytu dłużnikowi przez wierzyciela jest uzależnione od udzielenia przez osobę powiązaną odpowiedniej pożyczki, kredytu lub depozytu na rzecz tego wierzyciela, wierzyciela uważa się za osobę powiązaną w stosunku do dłużnika.

Ograniczenia nie stosuje się, jeżeli dłużnikiem jest bank lub oddział banku zagranicznego, zakład ubezpieczeń, oddział zakładu ubezpieczeń z innego państwa członkowskiego lub oddział zagranicznego zakładu ubezpieczeń, reasekuracyjna spółka, oddział zakładu reasekuracji z innego państwa członkowskiego lub oddział zagranicznego zakładu

⁵⁶ §23e Zákon o daních z příjmů | Zákon č. 586/1992 Sb. (úplné znění) Předpis č. 586/1992 Sb. Znění od 1. 4. 2019.

⁵⁷ §23f Zákon o daních z příjmů | Zákon č. 586/1992 Sb. (úplné znění) Předpis č. 586/1992 Sb. Znění od 1. 4. 2019.

⁵⁸ Zákon ze dne 12. března 2019, kterým se mění některé zákony v oblasti daní a některé další zákony (80/2019).

reasekuracji, podmiot podlegający specjalnemu ustawodawstwu lub spółka leasingowa. Zagadnienia niepełnej kapitalizacji uregulowane są w Republice Słowackiej w sekcji 21a ustawy z dnia 4 grudnia 2003 r. o podatku dochodowym⁵⁹.

Węgry

Rozwiązania wprowadzone na Węgrzech, ze skutkiem od 1 stycznia 2019 r., mają względnie łagodny charakter (Baráti, 2019). Prawo węgierskie uznaje za możliwe do odliczenia odsetki w wysokości 30% poniesionych kosztów⁶⁰. W zakresie, w jakim zapłacone odsetki przekraczają 30% EBITDA lub poziom 3 mln EUR, koszty (w tym również od instytucji finansowych) będą zwiększały zysk przed opodatkowaniem. W zakresie, w jakim przekraczają granice określone prawem, podatnicy mogą dokonywać ich rozliczenia w okresie pięciu kolejnych lat. Możliwe jest ich ujęcie w wysokości do 50% zysku brutto.

Kontrolowane podmioty zagraniczne (CFC)

Państwa członkowskie zostały zobowiązane na gruncie art. 7 i 8 Dyrektywy ATAD do identyfikowania podmiotu zależnego podatnika (spółki lub zakładu) jako kontrolowanego podmiotu zagranicznego (CFC). Dochody takiego podmiotu doliczane są do dochodów przedsiębiorstwa macierzystego, o ile spełnione są pośrednio lub bezpośrednio kryteria prawne kontroli (przekroczone 50% praw do kapitału, głosów lub udziału w zyskach) i poziomu opodatkowania (faktycznie zapłacony podatek od osób prawnych z tytułu zysków takiego podmiotu jest niższy niż różnica między podatkiem od osób prawnych, który zostałby pobrany od podmiotu lub stałego zakładu w ramach systemu podatku od osób prawnych mającego zastosowanie w państwie członkowskim podatnika a podatkiem od osób prawnych z tytułu zysków takiej spółki faktycznie zapłaconym przez podmiot lub stały zakład).

Rumunia

Definicje kontrolowanych podmiotów zagranicznych określono w art. 40⁵ kodeksu podatkowego⁶¹ z datą wejścia w życie 1 stycznia 2018 r. Brak jest unormowań w zakresie szczegółowych zasad postępowania z tymi podmiotami. Reżimowi CFC podlegają przedsiębiorcy opodatkowani na poziomie nieprzekraczającym 50% obciążenia CIT w Rumunii (wartość progową stanowi zatem 8%).

⁵⁹ Zákon o dani z príjmov 595/2003.

⁶⁰ §4 pkt. 1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról.

⁶¹ Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal ultima actualizare: Legea nr. 60/2019 din 15 aprilie 2019.

Bułgaria

Stosowanie rozwiązań dotyczących kontrolowanych podmiotów zagranicznych warunkowane jest określonymi w Dyrektywie ATAD kryteriami, które stanowią łącznie:

- pośrednie lub bezpośrednie posiadanie praw do ponad 50% głosu, kapitału lub udziału w zyskach,
- opodatkowanie przedsiębiorstwa kontrolowanego na poziomie niższym niż 50% stawki przyjętej dla opodatkowania w państwie siedziby przedsiębiorcy dominującego.

Spod rozwiązania wyłączono zyski przedsiębiorstw wykazujących rzeczywistą (lojalną) aktywność gospodarczą w Bułgarii, jak również (co może budzić wątpliwości z punktu widzenia zgodności z prawem UE) przedsiębiorców, którzy nie są poddani podatkowi CIT za granicą Bułgarii (Sidi, 2018). Nowe rozwiązanie obowiązuje od 1 stycznia 2019 r.

Czechy

Prawo Republiki Czeskiej uznaje, że działalność kontrolowanej spółki zagranicznej i zbycie jej aktywów, z których uzyskuje się dochód, uważa się za dokonane przez spółkę kontrolującą na terytorium Republiki Czeskiej z końcem okresu podlegającego opodatkowaniu kontrolowanej spółki zagranicznej⁶². Jest tak wtedy, kiedy spółka zagraniczna obciążona jest w państwie rezydencji podatkiem stanowiącym mniej niż połowę podatku, który zostałby nałożony, gdyby była rezydentem lub stałym zakładem w Republice Czeskiej.

Dochód uwzględniany do opodatkowania w ramach CFC obejmuje przychody z konkretnych źródeł, do których prawodawca czeski zaliczył: dochód z pożyczek, należności licencyjnych, podziału zysków, utratę udziału w podatku dochodowym od osób prawnych, przeniesienie aktywów na użytek pieniężny z prawem do późniejszego nabycia tej nieruchomości na rzecz tej strony, działalność ubezpieczeniową, bankową i inną działalność finansową, sprzedaż towarów i usług zakupionych od osób powiązanych i sprzedawanych przez podmioty powiązane bez dodatkowej wartości ekonomicznej lub o niewielkiej wartości dodanej ekonomicznej.

Działalność kontrolowanej spółki zagranicznej i zbycie jej aktywów uznaje się za prowadzoną przez spółkę kontrolującą na terytorium Republiki Czeskiej jedynie na zasadzie proporcjonalnej, obliczonej na podstawie jej udziału w kapitale zakładowym kontrolowanej spółki zagranicznej w czasie takiej działalności lub zbycia nieruchomości. Kapitał zakładowy jednostki dominującej w kontrolowanej spółce zagranicznej jest pomniejszany o część udziałów posiadanych przez inną jednostkę kontrolującą.

⁶² § 38fa Zákon o daních z příjmů | Zákon č. 586/1992 Sb. (úplné znění) Předpis č. 586/1992 Sb. Znění od 1. 4. 2019.

Słowacja

Słowacja wdrożyła odnośne zapisy w roku 2017. Przyjęte rozwiązanie polega na uznaniu dla celów podatkowych za dochody spółki kontrolującej dochodów uzyskiwanych przez spółkę zależną, opodatkowaną poniżej 50% stawki słowackiej.

Jako kontrolowana spółka zagraniczna traktowana jest spółka, w której spółka rezydencji podatkowej sama lub wraz z przedsiębiorstwami powiązаныmi posiada ponad 50% lub wykonuje powyżej 50% praw głosu lub posiada ponad 50% udziału w dochodach. Rozwiązania te obowiązują od 1 stycznia 2019 r.

Węgry

Rozwiązania przyjęte na Węgrzech stanowią, że podatnik węgierski powinien traktować podmiot zagraniczny jako zagraniczny podmiot kontrolowany, jeżeli podatnik z podmiotami zależnymi pośrednio lub bezpośrednio kontroluje ponad 50% praw głosu, ponad 50% praw do kapitału zakładowego, uzyskuje ponad 50% dochodów po opodatkowaniu, jak również w danym roku podatkowym jego zapłacony podatek dochodowy od osób prawnych nie osiąga 50% podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), który zostałby nałożony na podmiot zgodnie z obowiązującymi przepisami podatkowymi na Węgrzech (dla węgierskiej stawki CIT w wysokości 9%, daje to 4,5%, chyba że zagraniczny podmiot uzyska dochód, który nie podlega opodatkowaniu na Węgrzech, np. dywidenda, zysk kapitałowy) (PWC, 2019).

Przedsiębiorca zagraniczny może uniknąć uznania za CFC, jeżeli będzie w stanie wykazać, że jego dochody wynikają wyłącznie z rzeczywistych umów lub serii takich porozumień (wyłączone będą umowy, których głównym celem jest uzyskanie korzyści podatkowej, a jednostka nie jest właścicielem aktywów i podejmuje ryzyko związane z osiągnięciem przychodów bez konieczności wykonywania przez krajowego podatnika istotnych funkcji decyzyjnych).

Statusu CFC można również uniknąć, jeżeli zyski podmiotu zagranicznego przed opodatkowaniem nie przekraczają 244 mln HUF (z czego dochód pasywny nie przekracza 24 mln HUF) lub jego zyski przed opodatkowaniem nie przekraczają 10% kosztów operacyjnych, pod warunkiem, że w obu przypadkach spełnione są dodatkowe warunki. W przypadku umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartej między Węgrami a krajem spoza EOG, która zwalnia dochód przypisany stałemu zakładowi znajdującemu się w kraju nienależącym do EOG z opodatkowania na Węgrzech, taki stały zakład nie kwalifikuje się jako kontrolowana spółka zagraniczna (PWC, 2019).

Podatek od wyjścia (*tax exit*)

Aktywa przedsiębiorców podlegają wycenieniu na podstawie przewidywanej korzyści przyszłej, tj. dochodu, jaki będą generowały. W przypadku przenoszenia majątku przedsiębiorcy pomiędzy państwami brak odnośnych regulacji prowadził do sytuacji, kiedy unikano opodatkowania w państwie, w którym majątek wypracowano/zgromadzono. Część przedsiębiorców po wypracowaniu aktywów przenosiła je, unikając opodatkowania, do państw o niskim podatku dochodowym, co pozwala na uniknięcie podatku od dochodów kapitałowych wobec tych aktywów.

Konstrukcja przyjęta przez art. 5 Dyrektywy ATAD przewiduje, że wszystkie państwa członkowskie opodatkowywały majątek wyprowadzony z ich terytoriów na podstawie wartości majątku w momencie ich wyprowadzania. Rozwiązanie takie pozwala na opodatkowanie majątku w państwie, w którym został on wypracowany. Państwa członkowskie zostały zobowiązane do wprowadzenia odnośnych przepisów od 1 stycznia 2020 r.

Rumunia

Rozwiązanie zostało wprowadzone do art. 40³ kodeksu podatkowego⁶³ z datą wejścia w życie 1 stycznia 2018 r. i stanowi dość wierną implementację postanowień dyrektywy 2016/1164. Obowiązek podatkowy w podatku dochodowym od osób prawnych powstaje w przypadku przenoszenia przez podatnika aktywów, działalności gospodarczej lub siedziby do innego państwa członkowskiego czy państwa trzeciego, w następstwie czego Rumunia traci prawo do opodatkowania przenoszonych aktywów. Podatnikom przenoszącym aktywa do państwa członkowskiego UE lub EOG posiadającego z UE lub Rumunią porozumienie odpowiadające wymogom dyrektywy 2010/24⁶⁴ umożliwiono zapłatę podatku w ratach rozłożonych na okres pięcioletni, pod warunkiem złożenia zabezpieczeń realizacji zobowiązania podatkowego.

Bułgaria

Odnośne rozwiązania dotyczące podatku od wyjścia nie zostały implementowane.

⁶³ Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal ultima actualizare: Legea nr. 60/2019 din 15 aprilie 2019.

⁶⁴ Dyrektywa Rady 2010/24/UEz dnia 16 marca 2010 r. w sprawie wzajemnej pomocy przy odzyskiwaniu wierzytelności dotyczących podatków, ceł i innych obciążeń.

Czechy

Podatek od wyjścia w Republice Czeskiej został unormowany w dwojakiej sytuacji. Pierwsza to przeniesienie za granicę bez zmiany własności⁶⁵. Dla celów podatkowych sytuacja ta ma być traktowana jako dochód dla potrzeb opodatkowania dochodowego, przy założeniu, że aktywa zbyto po cenie, która byłaby uzgodniona przez niepowiązane strony w ramach zwykłych stosunków handlowych i w podobnych warunkach.

Wyjątek stanowi okoliczność, kiedy można zasadnie założyć, że własność zostanie przeniesiona z powrotem do Republiki Czeskiej w ciągu 12 miesięcy od przekazania nieruchomości. O ile jednak przeniesienie zwrotne nie nastąpi, będzie stanowiło przedmiot opodatkowania.

Podatek może zostać zapłacony w ratach w ciągu pięciu kolejnych lat, jeżeli przekazanie następuje do innego państwa członkowskiego UE lub państwa EOG, z którym Republika Czeska zawarła umowę przewidującą wzajemną pomoc w odzyskiwaniu podatków. Odroczenie kończy się jednak, gdy podatnik utraci własność aktywów lub aktywa zostaną przeniesione do państwa trzeciego, które nie spełnia warunków odroczenia.

Przeniesienie aktywów bez zmiany własności z Republiki Czeskiej za granicę oznacza przeniesienie aktywów do celów podatku dochodowego przez podatnika korporacyjnego będącego rezydentem do stałego zakładu za granicą, jeżeli w wyniku tego przeniesienia metoda zwolnienia zostałaby zastosowana do wykluczenia podwójnego opodatkowania dochodu wynikającego z późniejszego przeniesienia takich aktywów, a także przeniesienie przez nierezydenta opodatkowanego CIT ze stałego zakładu położonego w Republice Czeskiej za granicą, jeżeli z tego przeniesienia nie wynika zobowiązanie podatkowe w Republice Czeskiej.

Słowacja

Opodatkowanie przeniesienia aktywów poza granice państwa rodzi obowiązek podatkowy poddany stawce 21%. Odnośne rozwiązanie obowiązuje od 1 stycznia 2018 r. (Accace, 2019, s. 13).

Węgry

Odnośne rozwiązania dotyczące podatku od wyjścia nie zostały implementowane.

⁶⁵ 23 g Zákon o daních z príjmov | Zákon č. 586/1992 Sb. (úplné znení) Předpis č. 586/1992 Sb. Znění od 1. 4. 2019.

Hybrydowe struktury wykorzystujące niespójność systemów podatkowych (*hybrid mismatches*)

Struktury hybrydowe, regulowane przez art. 9 Dyrektywy ATAD, wymagają wprowadzenia rozwiązań pozwalających na eliminację sytuacji, kiedy rozbieżność w kwalifikacji prawnej struktur hybrydowych prowadzi do podwójnego odliczenia lub odliczenia bez rozpoznawania przychodu. W przypadku podwójnego odliczenia powinny zostać przyjęte rozwiązania prowadzące do przyznania odliczenia w państwie źródła. Przy braku rozpoznania przychodu państwo członkowskie płatnika odmawia odliczenia takiej płatności. Państwa członkowskie powinny zapewnić odnośne rozwiązania od 1 stycznia 2020 r.

Czechy

Rozwiązywanie problemów struktur hybrydowych w Republice Czeskiej ma następować poprzez odmowę dokonania odliczenia w Czechach, jeżeli dochód nie jest zaliczany do innego państwa lub uznanie za dochód, jeśli odliczenie jest dozwolone w innym państwie.

Odnośne rozwiązania wejdą w życie 1 stycznia 2020 r.

Słowacja

Odnośne rozwiązanie obowiązuje w Republice Słowackiej od 1 stycznia 2018 r. Stawka opodatkowania dla takich sytuacji wynosi 21% (Accace, 2019, s. 12).

W przypadku *Rumunii, Bułgarii* oraz *Węgier* odnośne rozwiązania nie zostały jeszcze implementowane.

Podsumowanie

Stan rozwoju współczesnych systemów podatkowych państw Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) w sferze opodatkowania dochodów nie odbiega w sposób znaczący od mechanizmów funkcjonujących w wysokorozwiniętych państwach europejskich. Generalnie mogą być określone jako nieco prostsze i łagodniejsze fiskalnie.

Zjawisko to stanowi następstwo rozpoznawanej przez państwa EŚW konieczności dopasowania wynikających z transformacji i utrwalonych, względnie prostych mechanizmów konstrukcyjnych. Brak zaawansowania administracji skarbowej i mniej lub bardziej zaznaczające się dążenia do zyskiwania na prostej konkurencji podatkowej były przyczynami, dla których w państwach tych przyjmowano konstrukcje proste, które dopiero w miarę upływu czasu podlegały komplikowaniu.

Tabela 1. Zestawienie wprowadzonych zmian związanych z uszczelnianiem systemów podatkowych w wybranych państwach EŚW

Cecha regulacji / państwo	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry	Bulgaria	Rumunia
<i>Transfer pricing</i>						
Stosowanie zasady <i>arm's length</i>	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak
Znaczenie wytycznych OECD	Brak implementacji, uwzględnienie wytycznych przy metodach szacowania	Brak implementacji, rekomendacja władz podatkowych do stosowania wytycznych	Instrument wyjaśniający, bez wyraźnej podstawy prawnej	Oparcie na wytycznych i odesłanie do nich	Zgodność z wytycznymi, bez wyraźnego odesłania, odstępowania	Oparcie na wytycznych i odesłanie do nich
Metody szacowania dochodu przewidziane w wytycznych OECD	Tak, brak hierarchii	Tak, brak hierarchii	Tak, brak hierarchii	Tak, brak hierarchii	Tak, hierarchia, preferencja metody CUP	Tak, hierarchia, preferencja metody CUP
Dokumentacja TP	Tak, sankcje	Tak, sankcje	Tak, brak szczególnych sankcji	Tak, sankcje	Tak, sankcje	Tak, sankcje
<i>GAAR</i>						
Zakres implementacji	Rozbudowany (definiowanie poszczególnych pojęć GAAR, szczególna procedura i instytucje)	Prosty	Prosty	Prosty	Prosty	Prosty
Szczególna procedura	Tak	Nie (poza interpretacją dowodów)	Nie (poza interpretacją dowodów)	Nie	Nie	Nie
Zakres zastosowania	Wszystkie podatki poza VAT	Wszystkie podatki	Wszystkie podatki	Podatki dochodowe	Podatki dochodowe	Wszystkie podatki

Cecha regulacji / państwo	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry	Bulgaria	Rumunia
<i>Thin capitalisation</i>						
Zakres implementacji	Rozbudowany (rzadkie bezpieczne porty)	Prosty	Prosty	Prosty	Prosty	Liczne bezpieczne porty
<i>Kontrolowane podmioty zagraniczne (CFC)</i>						
Zakres implementacji	Rozbudowany	Prosty	Prosty	Prosty	Prosty	Prosty
<i>Exit tax</i>						
Zakres implementacji	Prosty	Prosty (przewiduje się bezpieczne porty)	Prosty	Brak implementacji	Brak implementacji	Prosty
<i>Hybrid mismatches</i>						
Zakres implementacji	Brak implementacji	Implementacja od 2020	Implementacja od 2018	Brak implementacji	Brak implementacji	Brak implementacji

Źródło: opracowanie własne.

Głównym współczesnym trendem w rozwoju systemów podatkowych państw EŚW jest dopasowywanie rozwiązań podatkowych do standardów prawnych wprowadzonych przez Unię Europejską. Na drugim miejscu znajdują się cele partykularne zróżnicowane w odniesieniu do poszczególnych państw, jednak dające się sprowadzić do stopniowego zmniejszania ciężaru opodatkowania, wspierania inwestycji i działań ukierunkowanych pro wzrostowo, tj. m.in. uczytelniania konstrukcji, uszczelniania zasad poboru, co zwykle związane jest również z usprawnieniami w działalności administracji skarbowej. Niekiedy obok obrony przed nadużyciami skarbowymi państw ościennych pojawiają się również wątki nielojalności, ukierunkowania na przejmowanie części podstawy opodatkowania z państw ościennych. To ostatnie zjawisko nie ma nigdy charakteru oficjalnego.

Całość trendów, jakie można obserwować, nie odstaje istotnie od mechanizmów wpływających na systemy podatkowe państw członkowskich UE (Komisja Europejska, 2018, s. 23–24, s. 87 i nast.). W sferze trendów właściwszych Europie Zachodniej znajdują się rozwiązania wspierające politykę zatrudnienia i politykę środowiskową. Zjawiska te będą prawdopodobnie w dalszej perspektywie czasowej obecne również w państwach Europy Środkowej i Wschodniej.

W niniejszym opracowaniu autorzy skupili się na zjawiskach występujących w podatku dochodowym od osób prawnych (CIT). W jego ramach najsilniej są widoczne działania ukierunkowane na minimalizację konsekwencji pokusy nadużycia.

Bibliografia

- Accace (2019). *Tax Guideline for Slovakia*, <https://accace.com/wp-content/uploads/2018/01/2019-01-Tax-Guideline-Slovakia-EN-compressed.pdf>
- Andrzejak, P. (2018). *Split payment w VAT: gdzie w Europie stosuje się podzieloną płatność*, <https://www.rp.pl/VAT/307169993-Split-payment-w-VAT-gdzie-w-Europie-stosuje-sie-podzielona-platnosc.html>
- Álvarez-Martínez, M.T., Barrios, S., Bettendorf, L., Gesualdo M., d'Andria D., Loretz, S., Pontikakis, D., Pycroft, J. (2016). A New Calibration for CORTAX: A computable general equilibrium model for simulating corporate tax reforms, *JRC Working Papers on Taxation and Structural Reforms*, no. 9.
- Banaś, M. (2017). *Wpływ Krajowej Administracji Skarbowej na przeciwdziałanie szarej i czarnej strefie*, <http://ungc.org.pl/strefa-wiedzy/przeciwdzialanie-szarej-strefie-2/>
- Baráti, A. (2019). *A favourable tightening of the rules? The rules on thin capitalisation are changing*, <https://jalsovsky.com/blog/en/a-favourable-tightening-of-the-rules-on-thin-capitalisation-are-changing>

-
- CASE (2018). *Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2018 Final Report TAXUD/2015/CC/131*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/2018_vat_gap_report_en.pdf
- CASE (2019). *CASE: luka w VAT spadła do 7,2% w 2018 roku*, <http://www.case-research.eu/pl/case-luka-w-vat-spadla-do-72-w-2018-roku-100878>
- Deloitte (2017). *Trendy 2017. Analiza danych podatkowych*, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/tax/articles/trendy-2017-analiza-danych-podatkowych.html>
- Dominik-Ogińska, D. (2013). *Dobra wiara w podatku od wartości dodanej w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, cz. 2, Przegląd Podatkowy*, nr 8.
- EY (2018). *Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide*, https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Worldwide_VAT,_GST_and_Sales_Tax_Guide_2018/%24File/Worldwide%20VAT,%20GST%20and%20Sales%20Tax%20Guide%202018.pdf
- Frizis, I., Głowacki, K. (2017). *Mutual Learning for Reducing Tax Gaps in V4 Countries and Ukraine Final Report*, http://www.case-research.eu/files/?id_plik=5213
- FTM AUDIT (2017). *VAT control statement – what are the implications of new statement*, <https://www.ftmaudit.sk/en/information/vat-control-statement-what-are-the-implications-of-new-statement>
- Gajewski, D.J. (2016). *Nowoczesne holdingowe prawo podatkowe jako forma przeciwdziałania międzynarodowemu unikaniu opodatkowania*, w: *Dylematy reformy systemu podatkowego w Polsce*, H. Dzwonkowski, J. Kulicki (red.). Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Gajewski, D.J. (2018). *Blaski i cienie reformy polskiego systemu podatkowego*, *Gazeta SGH Insight*, Wydanie specjalne (346).
- Gajewski, D.J., Grzybowski, T. (2018). *Nadużycie prawa w podatku od wartości dodanej*, *Zeszyty Naukowe Sądownictwa Administracyjnego*, nr 5.
- Gajewski, D.J., Werner, A. (2018). *Ewolucja klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania*, (tekst w druku prezentowany podczas Zjazdu Katedr Prawa Finansowego organizowanego przez Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Zielonogórskiego Katedrę Prawa Administracyjnego i Finansowego, Mierzęcin 22–24.10.2018 r. (monografia pokonferencyjna w trakcie publikacji).
- GUS (2018). *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych w latach 2013–2016*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/rachunki-narodowe-wedlug-sektorow-i-podsektorow-instytucjonalnych-w-latach-2013-2016,4,13.html>
- IBnGR (2016). *Szara strefa w polskiej gospodarce w 2016 roku*, www.ibngr.pl/content/download/2173/.../Szara%20strefa%202016.pdf
- IPAG (2019). *Szara Strefa 2019*, www.ipag.org.pl/Content/Uploaded/files/IPAG_Szara_Strefa_2019.pdf
- Gazeta Prawna (2018). *MF: Postępowanie KE dot. split payment w Rumunii nie powinno mieć wpływu na decyzję wobec Polski*, <https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1341275, mf-o-postepowaniu-ke-dot-split-payment-w-rumunii.html>
- Gazeta Prawna (2019). *W efekcie uszczelnienia VAT maleje ryzyko związane z odwróconym VAT w Czechach*, <https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1398578, uszczelnienie-vat-odwrocony-vat-w-czechach.html>

-
- Gibasiewicz, D. (2018). Instrumenty ograniczania obrotu gotówkowego w podatkach dochodowych oraz podatku od towarów i usług, w: *Poprawa efektywności systemu podatkowego. Nowe narzędzia prawne w VAT i akcyzie*, B. Brzeziński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski (red.). Warszawa: WKP.
- International Monetary Fund. (2018). *Republic of Poland: Technical Assistance Report—Revenue Administration Gap Analysis Program—The Value-Added Tax Gap*, <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/12/07/Republic-of-Poland-Technical-Assistance-Report-Revenue-Administration-Gap-Analysis-Program-46445>
- Kappel, J. (2018). Implementng ATAD GAAR: a case of the Czech Republic, *Financial Law Review*, no. 4(12).
- Kasprzyk, K. (2018). Mechanizm podzielonej płatności, *Przegląd Podatkowy*, nr 8.
- Komisja Europejska (2001). *Communication from the Commission to the Council, The European Parliament and the Economic and Social Committee, Tax policy in the European Union – priorities for the years ahead () COM (2001) 260 final*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0260:FIN:EN:PDF>
- Komisja Europejska (2015). *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, A Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union: 5 Key Areas for Action {SWD (2015) 121 final} Brussels, 17.6.2015 COM (2015) 302 final*, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/com_2015_302_en.pdf
- Komisja Europejska (2016). *The Concept of Tax Gaps, Report on VAT Gap Estimations*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/tgpg_report_en.pdf
- Komisja Europejska (2018). *Tax Policies in the European Union 2018 Survey, Luxembourg: Publications Office of the European Union*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/tax_policies_survey_2018.pdf
- Komjsa Europejska (2019). *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council, towards a more efficient and democratic decision making in EU tax policy, Strasbourg, 15.1.2019*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/15_01_2019_communication_towards_a_more_efficient_democratic_decision_making_eu_tax_policy_en.pdf
- Limbek, Z., Makó, A. (2016). *The Expected Impacts of the Introduction of Online Cash Registers into the Taxi Industry. Summary in English*, gvi.hu/files/researches/490/taxi_2016_summary_170131.pdf
- Maliński, M., Śliż, W. (2018). Należyta staranność nabywców towarów w transakcjach krajowych jako przesłanka zachowania prawa do odliczenia VAT naliczonego w świetle orzecznictwa Naczelnego Sądu Administracyjnego, *Przegląd Podatkowy*, nr 4.
- Mazars (2018). *Mazars' Central and Eastern European (CEE) tax guide*, <https://www.mazars.pl/content/download/931917/48532998/version//file/Mazars%20CEE%20Tax%20Guide%202018.pdf>
- Mazars. (2019). *TAX ALERT CHANGES IN THE VALUE ADDED TAX ACT EFFECTIVE FROM 1.1.2019*, [https://www.mazars.sk/content/download/944017/49158226/version//file/TAX%20ALERT_Novela%20z%C3%A1kona%20o%20DPH_2019_AJ%20\(002\).pdf](https://www.mazars.sk/content/download/944017/49158226/version//file/TAX%20ALERT_Novela%20z%C3%A1kona%20o%20DPH_2019_AJ%20(002).pdf)
- Michalak, M. (2016). Należyta staranność i dobra wiara w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej oraz polskich sądów administracyjnych, *Studia Iuridica Toruniensia*, tom XIX.

-
- Militz, M. (2016). Dobra wiara w VAT – stosowanie reguł wskazanych przez Trybunał Sprawiedliwości w krajowej praktyce, w: *Polskie prawo podatkowe a prawo unijne. Katalog rozbieżności*, B. Brzeziński, D. Dominik-Ogińska, K. Lasiński-Sulecki, A. Zalasiński (red.), Warszawa: Wolters Kluwer SA.
- Michalik, T. (2016). *Jak walczyć z oszustwami VAT*, http://www.case-research.eu/files/?id_plik=5181
- Michalik, T. (2017). *How the European Commission and European countries fight VAT fraud*, http://www.case-research.eu/uploads/zalacznik/2017-06-27/How_the_European_Commission_and_European_countries_fight_VAT_fraud.pdf
- Mikuła, P. (2014). Zastosowanie klauzuli dobrej wiary w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w zakresie podatku VAT. Wybrane zagadnienia. W: *Obrót powszechny i gospodarczy. Problemy podatkowoprawne*, I. Ramus (red.), Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Mikuła, P. (2017). Elektroniczna wszechkontrola podatkowa: nowe instrumenty walki z oszustwami a konstytucyjne prawo do prywatności, w: *Agresywna optymalizacja podatkowa – problem podatnika czy problem państwa?*, J. Glumińska-Pawlic (red.), Katowice: KIDP – UŚ.
- Mikuła, P. (2018a). Gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy z uszczelnianiem VAT: kilka uwag na temat ingerencji w prawa podatnika i ich ochrony, w: *Uszczelnianie systemu podatkowego – sukces czy porażka?*, J. Glumińska-Pawlic (red.), Katowice: KIDP – UŚ.
- Mikuła, P. (2018b). Mikuła, Skomplikowane uszczelnianie – kilka uwag na temat nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług w zakresie rejestracji podatników, w: *Poprawa efektywności systemu podatkowego. Nowe narzędzia prawne w VAT i akcyzie*, B. Brzeziński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski (red.). Warszawa: WKP.
- Mikuła, P. (2018c). System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej – wybrane szanse i ryzyka, w: *Poprawa efektywności systemu podatkowego. Nowe narzędzia prawne w VAT i akcyzie*, B. Brzeziński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski (red.). Warszawa: WKP.
- Militz, M., Waško, J. (2016). Rządowe rozwiązania w walce z nadużyciami w VAT, *Przegląd Podatkowy*, nr 10.
- Ministerstwo Finansów (2017). *Raportu MF na temat wielkości luki podatkowej w podatku VAT w Polsce w latach 2004–2017*, <https://www.gov.pl/web/finanse/no-3-2019>
- Ministerstwo Finansów (2019). *Projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw*, <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12318705/12554130/dokument388521.pdf>
- Ministry of Finance of the Czech Republic (2015). *Closing VAT GAP through Reverse Charge Mechanism*, <https://www.mfcr.cz/assets/en/media/Collection-of-the-tax-conference-Closing-VAT-GAP-through-Reverse-Charge-Mechanism.pdf>
- Murawski, M. (2017). *Odwrotne obciążenie podatkiem VAT w usługach budowlanych*, Warszawa: WKP.
- Najwyższa Izba Kontroli (2018). *Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2017 roku*, <https://www.nik.gov.pl/plik/id,17136.pdf>
- OECD (1998). *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, OECD Publishing, Paris OECD (1998), <https://doi.org/10.1787/9789264162945-en>
- OECD (2013a). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en

-
- OECD (2013b). *Update: Base Erosion and Profit Shifting, Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris, 29–30 May 2013*, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=C/MIN\(2013\)7/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=C/MIN(2013)7/FINAL&docLanguage=En)
- OECD (2015a). *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8–10–2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris*, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en>
- OECD (2015b). *Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, <https://www.oecd.org/ctp/beps-explanatory-statement-2015.pdf>
- OECD (2015d). *OECD (2015), Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13–2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241480-en>
- OECD (2017a). *Transfer Pricing Country Profile: Bulgaria*, <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-bulgaria.pdf> OECD (2017b). *Transfer Pricing Country Profile: Czech Republic*, <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-czech-republic.pdf>
- OECD (2017c). *Transfer Pricing Country Profile: Slovak Republic*, <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-slovak-republic.pdf>
- OECD (2017d). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OECD (2018a). *Transfer Pricing Country Profile: Hungary*, <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-hungary.pdf> OECD (2018b). *Transfer Pricing Country Profile: Poland*, <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-poland.pdf>
- Orbitax (2018). *Bulgaria VAT Changes for 2018*, <https://www.orbitax.com/news/archive.php/Bulgaria-VAT-Changes-for-2018-28697>
- Pałys, A. (2016). Wybrane aspekty praktyczne wdrożenia przez podatnika Jednolitego Pliku Kontrolnego od 1.07.2016 r., *Przegląd Podatkowy*, nr 7.
- POPiHN (2016). *Raport Przemysł i handel naftowy 2015*, <http://www.popihn.pl> PWC (2017). *Revenue Administration Gap Analysis Program—The Value-Added Tax Gap*, <https://www.pwc.pl/pl/media/2017/2017-10-19-pwc-luka-vat-2017.html>
- PWC (2019). *Group taxation for CIT purposes*, <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Hungary-Corporate-Group-taxation>
- Rada Ministrów (2019). *Wieloletni Planu Finansowego Państwa na lata 2019–2022*, https://www.gov.pl/documents/1079560/1080340/Wieloletni_Plan_Finansowy_Pa%C5%84stwa_na_lata_2019-2022.pdf/5670acbb-7813-a66f-4630-77a1ba173bbc
- Rochowicz, P. (2017). VAT: czeski sposób na lukę w budżecie, <https://www.rp.pl/VAT/301239976-VAT-czeski-sposob-na-luke-w-budzecie.html> Schneider, F. (2016). *Estimating the Size of the Shadow Economies of Highly-Developed Countries: Selected New Results*, <https://www.ifo.de/DocDL/dice-report-2016-4-schneider-december.pdf>
- Schneider, F. (2017). *Implausible Large Differences of the Size of the Underground Economies in Highly Developed European Countries? A Comparison of Different Estimation Methods*, http://administracja.sgh.waw.pl/en/cpm/Documents/EstShadEc_OECDCountries_prof_Schneider.pdf

-
- Sidi, E. (2018). *Bulgaria introduces new interest limitation and CFC regimes*, <https://transferpricingnews.com/bulgaria-introduces-new-interest-limitation-and-cfc-regimes/>
- Sobiecki, G., Szwed-Ziemichód, M. (2019). Wykorzystanie technologii blockchain do eliminacji wybranych problemów systemu podatkowego, *Analizy i Studia CASP*, nr 1.
- Transfer Pricing Services. (2019). *Transfer Pricing Legislation*, <https://www.transferpricing.ro/en/i-need-to-understand-transfer-pricing/legislation>
- Zdunek, A. (2018). Krajowa Administracja Skarbowa – konsolidacja służb skarbowych i celnych w celu uszczelnienia systemu podatkowego, w: *Poprawa efektywności systemu podatkowego. Nowe narzędzia prawne w VAT i akcyzie*, B. Brzeziński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski (red.). Warszawa: WKP.

* * *

Aktualne trendy w optymalizacji i uszczelnieniu systemów podatkowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

Optymalizacja podatkowa i uszczelnienie systemu podatkowego to obecnie jedne z najważniejszych problemów, z którymi borykają się państwa Europy Środkowo-Wschodniej. Prezentowana problematyka odnosi się zarówno do zjawiska uchylania się od opodatkowania na gruncie podatku od towarów i usług, jak również – unikania opodatkowania na gruncie podatku dochodowego od osób prawnych. W niniejszym opracowaniu zaprezentowano rozwiązania prawne i mechanizmy, które zostały zastosowane, by uszczelnić zarówno lukę w VAT, jak i w CIT. Autorzy opracowania przedstawili polskie rozwiązania na tle państw regionu: Czech, Słowacji, Węgier, Rumunii i Bułgarii. Tak komparatystyczne podejście pozwala na kompleksową ocenę wprowadzanych rozwiązań w państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Current trends in optimisation and tightening tax systems in Central and Eastern Europe

Abstract

Tax optimisation and tightening the tax system are currently two most significant problems that Central and Eastern European countries are dealing with. The issues under discussion concern both the phenomenon of value-added tax evasion and corporate income tax avoidance. The work presents legal solutions and mechanisms that have been adopted in order to seal up both the VAT and CIT gaps. The authors present Polish solutions compared to other countries in the region: Czechia, Slovakia, Hungary, Romania, and Bulgaria. Such a comparative approach allows to evaluate comprehensively the solutions introduced in Central and Eastern European countries.

* * *

Noty o autorach

Dominik J. Gajewski, doktor habilitowany, profesor SGH w Instytucie Prawa, kierownik Centrum Analiz i Studiów Podatkowych SGH, kierownik Zespołu Analiz Ekonomicznych w Biurze Orzecznictwa NSA

Tomasz Grzybowski, doktor, adiunkt w Instytucie Prawa SGH, wieloletni pracownik Naczelnego Sądu Administracyjnego, radca prawny

Piotr Karwat, doktor nauk prawnych, radca prawny, autor komentarzy dotyczących prawa podatkowego (m.in. *Komentarz do dyrektywy VAT*)

Aleksander Werner, profesor nadzwyczajny SGH, doktor nauk ekonomicznych, doktor habilitowany nauk prawnych, radca prawny, doradca podatkowy

Jarosław Wierzbicki, absolwent prawa UW oraz SGH-ScPo, doktor nauk ekonomicznych, ekspert Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP IV, V, VII i VIII kadencji

*Izabela Buchowicz, Agnieszka Chłoń-Domińczak (red.), Iga Magda,
Wojciech Stęchły, Paweł Strzelecki, Andrzej Żurawski*

Rynki pracy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wobec globalnych wyzwań

Zachodzące zmiany demograficzne, społeczne, ekonomiczne i technologiczne stanowią istotne wyzwania dla rynków pracy w ujęciu globalnym. W okresie szybkich przemian, które dzisiaj nazywamy (drugą) rewolucją przemysłową J.M. Keynes pisał: „Jesteśmy dręczeni nową chorobą (...) Mam na myśli bezrobocie technologiczne”. Pojęcie bezrobocia technologicznego, czyli wywołanego wprowadzaniem innowacji pozwalających zastąpić pracę ludzi w tempie przekraczającym wytwarzanie nowych miejsc pracy, weszło na stałe do słownika ekonomistów.

Dyskusja o zmianach na rynku pracy przybiera na znaczeniu w ostatnich latach w związku z rozpoczęciem procesów nazywanych w naukach społecznych czwartą rewolucją przemysłową (por. BCG & World Economic Forum, 2018; Chmielecka & Kraśniewska, 2019). Rewolucja ta, związana głównie z rozwojem i upowszechnieniem się technologii przetwarzania i wymiany danych (*big data*, Internet) oraz automatyzacji, otwiera przed maszynami całkowicie nowe możliwości: obecnie są one wykorzystywane już nie tylko w celu zastąpienia prostej fizycznej pracy, ale też w dziedzinach, które uchodziły za niezastępowalne, w tym te związane z pracą umysłową i kreatywnością (Schwab, 2016). Autorzy tacy jak Yuval Noah Harari zwracają również uwagę, że w niedalekiej przyszłości również istotne znaczenie mogą mieć postępy w rozwoju biotechnologii (Harari, 2016).

Skutkiem tych przemian są szybkie zmiany popytu na pracę i umiejętności. Około 65% dzieci rozpoczynających naukę w szkołach podstawowych będzie w przyszłości pracować w zawodach, które obecnie jeszcze nie istnieją (World Economic Forum, 2016). Automatyzacja i inne zmiany technologiczne powodują powstawanie nowych zawodów i tworzenie nowych miejsc pracy (Chui, Manyika, Miremadi, 2016). Pomimo widocznego kierunku przemian trudno precyzyjnie przewidzieć, które z obecnie funkcjonujących zawodów przestaną istnieć lub staną się zawodami marginalnymi. Wiele zawodów ulegnie przewartościowaniu lub zyska nową formę, a wykonywane prace będą wymagały

przewartościowania predyspozycji i umiejętności (Chmielecka, Buchowicz, 2013). Sytuacja ta dotyczy zarówno państw wysoko rozwiniętych, jak i słabo rozwiniętych, w tym krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Kłoczowski, 2013).

Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum) w raporcie *The Future of Jobs Report 2018* wskazuje, że pojawiające się zręby nowego świata pracy w Czwartej Rewolucji Przemysłowej szybko stają się rzeczywistością dla milionów pracowników i firm na całym świecie. Nieodłączne możliwości dobrobytu gospodarczego, postępu społecznego i indywidualnego rozwoju w tym nowym świecie pracy są ogromne, ale zależą przede wszystkim od zdolności wszystkich zainteresowanych stron do zainicjowania reformy systemów kształcenia i szkolenia, polityki rynku pracy, podejścia biznesowego do rozwijania umiejętności, organizacji pracy i istniejących umów społecznych. Katalizowanie pozytywnych wyników i przyszłość dobrej pracy dla wszystkich będą wymagały odważnego przywództwa i ducha przedsiębiorczości ze strony przedsiębiorstw i rządów, a także szybko dostosowującego się do zmian uczenia się przez całe życie od pracowników (World Economic Forum, 2018).

Bezrobocie technologiczne nie jest jedynym ekonomicznym skutkiem przemian technologicznych. Na dzisiejszym rynku pracy szczególnie wartościowe są kompetencje komplementarne do wykorzystywanych maszyn, w szczególności – choć nie wyłącznie – programistów komputerowych. Wskutek tego pojawia się zjawisko nazywane przez ekonomistów *skill-biased technical change* – powodujące pojawienie się ogromnych nierówności dochodowych między pracownikami wyposażonymi w kompetencje technologiczne a pozostałymi, którzy nie mają takich umiejętności (por. Card, DiNardo, 2002).

Bank Światowy w ostatnim raporcie *World Development Report 2019. The changing nature of work (Zmieniająca się natura pracy)* podkreśla prymat kapitału ludzkiego w sprośtaniu wyzwaniom, które z samej swojej definicji opierają się prostym i nakazowym rozwiązaniom (World Bank, 2019). Wiele miejsc pracy dzisiaj i jeszcze więcej w niedalekiej przyszłości będzie wymagało konkretnych umiejętności połączenia technologicznego know-how, rozwiązywania problemów i krytycznego myślenia, a także umiejętności miękkich, takich jak wytrwałość, współpraca i empatia. Czasy wykonywania jednej pracy lub pracy w jednej firmie przez dziesięciolecia mijają. W *gig economy* pracownicy mają wiele różnych prac w trakcie swojej kariery. Oznacza to, że będą musieli uczyć się przez całe życie, aby się dostosować do zmieniających się potrzeb różnych pracodawców.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej ze względu na zachodzące zmiany technologiczne, które skutkują rosnącym zróżnicowaniem rynków pracy pomiędzy grupami krajów, stoją przed znaczącym wyzwaniem kształtowania polityki kształcenia i rynku pracy. Wyzwanie to jest dodatkowo pogłębione przez zachodzące procesy demograficzne. Ich skutkiem jest spadek liczby osób w wieku produkcyjnym, a także zwiększanie się przeciętnego wieku pracowników. Procesy te już są widoczne na rynku pracy. Chociaż w większości krajów

regionu Europy Środkowo-Wschodniej wskaźniki zatrudnienia wzrosły, zaangażowanie osób w wieku produkcyjnym, szczególnie kobiet oraz osób w wieku 50+ na rynku pracy nadal wskazuje na niewykorzystany potencjał.

Zmiany struktury wykształcenia, szczególnie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, miały wpływ na rosnące wskaźniki zatrudnienia kobiet, które coraz częściej osiągają wyższy poziom wykształcenia. Zaangażowanie młodych kobiet na rynku pracy jest jednak niższe niż mężczyzn. W wielu krajach utrzymuje się istotna różnica zarówno w poziomie zatrudnienia, jak i płac kobiet i mężczyzn, istotna w kontekście dłuższego życia oraz zmian w systemach emerytalnych.

Zmiany technologiczne skutkują zmianami struktury popytu na pracę i kompetencje. Prowadzone do tej pory analizy (m.in. Lewandowski, 2018) wskazują, że o ile wszędzie maleje rola zadań rutynowych, to w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej rośnie znaczenie zadań rutynowych kognitywnych, których rola w Europie Zachodniej maleje na rzecz zadań nierutynowych kognitywnych. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej pracownicy rutynowi stanowią znaczną część ogółu pracujących, w przeciwieństwie do krajów Europy Zachodniej.

W opracowaniu analizie poddane zostały trzy wyzwania, przed którymi stoją rynki pracy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej:

- potrzeba wydłużania okresu aktywności zawodowej w związku ze starzeniem się populacji i kurczeniem zasobów pracy,
- zmniejszanie luki na rynku pracy pomiędzy kobietami i mężczyznami,
- kształtowanie umiejętności niezbędnych do wykonywania niestandardowych i nierutynowych czynności zawodowych w odpowiedzi na rozwój technologiczny.

W pierwszej części raportu przedstawione są podstawowe wyzwania dotyczące rynków pracy związane ze zmieniającymi się potrzebami pracodawców, wynikające z badań prowadzonych przez Światowe Forum Ekonomiczne.

W kolejnych częściach raportu skupiamy się na pytaniach, na ile zmiany zachodzące na rynkach pracy krajów Europy Środkowo-Wschodniej odpowiadają na te wyzwania, w tym:

- Jak kształtuje się kapitał ludzki, w tym wykształcenie, umiejętności i kompetencje w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i jak kształtuje się uczestnictwo osób w uczeniu się przez całe życie?
- Jak zmienia się zaangażowanie osób na rynku pracy, uwzględniając ich wiek, płeć i wykształcenie?
- Jak zmienia się luka płci w zatrudnieniu i wynagrodzeniach oraz jakie czynniki wpływają na zmiany tej luki w czasie?
- W jaki sposób postęp technologiczny wpływa na zmiany struktury popytu na pracę, w szczególności przejście od zadań rutynowych do zadań kognitywnych?

W celu odpowiedzi na te pytania wykorzystujemy wnioski płynące z dotychczasowych badań i literatury, analizę danych statystycznych oraz danych jednostkowych pochodzących z Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności, Badania Struktury Wynagrodzeń oraz European Skills and Jobs Survey.

Na podstawie efektów analiz sformułowane zostaną wnioski dotyczące pożądanych kierunków polityki rynku pracy i kształcenia w związku z globalnymi wyzwaniami na rynku pracy.

Wyzwania stojące przed rynkami pracy

Zmiany technologiczne

Zmiany technologiczne w coraz większym stopniu wpływają na rynki pracy. Zakres zadań wykonywanych przez ludzi i przez maszyny oraz algorytmy zmienia się dynamicznie. Jest to wyzwanie dla rynków pracy. Sprostanie temu wyzwaniu oznacza rozwój wysokiej jakości rynków pracy. Z drugiej strony, brak dostosowania do przemian związanych z globalizacją i zmianami technologicznymi może skutkować rosnącym zróżnicowaniem umiejętności, większymi nierównościami i polaryzacją.

Zachodzące na rynkach pracy zmiany wynikają w dużym stopniu ze zmian technologicznych: wszechobecny szybki mobilny Internet, sztuczna inteligencja, powszechne stosowanie analityki *big data* i technologia chmury będą dominować w okresie 2018–2022 jako czynniki wpływające pozytywnie na wzrost biznesu, na co wskazuje raport Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum, 2018). Na zmiany te nakłada się wiele trendów społeczno-ekonomicznych kształtujących światowy rozwój gospodarczy, wraz z upowszechnianiem nowych technologii, takich jak krajowe ścieżki wzrostu gospodarczego, rozwój wykształcenia i wzrost udziału klasy średniej, zwłaszcza w gospodarkach rozwijających się oraz przejście w kierunku bardziej ekologicznej gospodarki globalnej dzięki postępom w nowych technologiach energetycznych.

Do 2022 r. 59% ankietowanych przez Światowe Forum Gospodarcze pracodawców spodziewa się, że znacząco zmodyfikują oni sposób produkcji i dystrybucji, zmieniając skład swoich łańcuchów wartości, a prawie połowa spodziewa się, że zmodyfikuje geograficzną strukturę zatrudnienia. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej mogą konkurować przede wszystkim wysokiej jakości zasobami pracy, dostępnymi przy stosunkowo konkurencyjnych kosztach pracy. Wykorzystanie tego potencjału zależy jednak od tego, na ile krajowe rynki pracy będą mobilizować dostępny potencjał i na ile krajowe systemy kształcenia i szkolenia przez całe życie będą kształtować umiejętności potrzebne na rynku pracy w przyszłości.

Badani pracodawcy wskazują, że zmieni się struktura ich popytu na pracę, spada zapotrzebowanie na prace rutynowe średnio wykwalifikowane (np. księgowi i pracownicy działu płac, sekretarki czy kasjerzy). Rośnie popyt na umiejętności związane z wykonywaniem prac nierutynowych, analitycznych, wymagających niestandardowego i często innowacyjnego myślenia, spadać będzie popyt na umiejętności manualne, standardowe i rutynowe (rysunek 1).

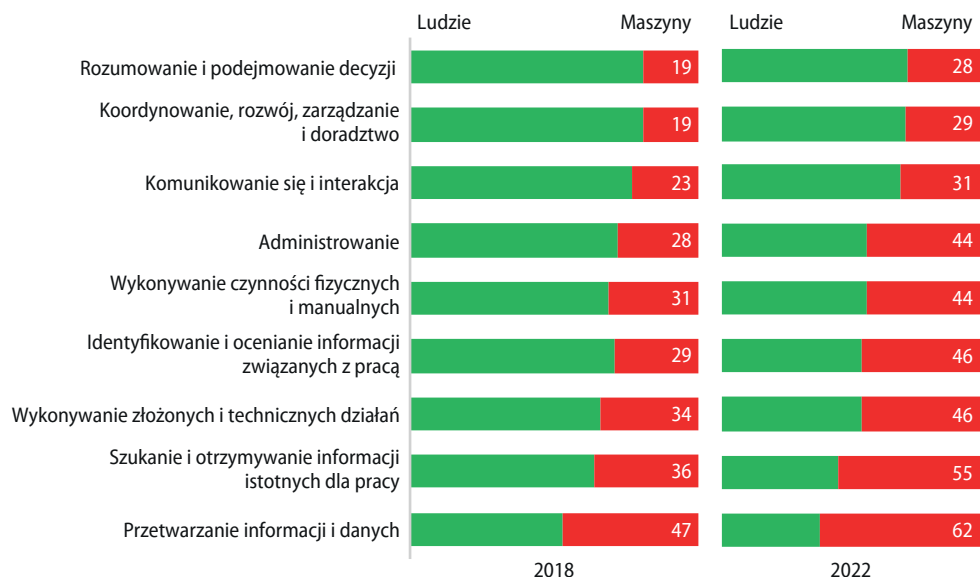
Projekcja zmiany charakteru pracy pokazuje również, że efekty pracy wykonywanej obecnie przez ludzi są wzmacniane przez wsparcie maszyn i algorytmów. Odpowiedzi ankietowanych pracodawców w badaniu WEF można interpretować jako potwierdzenie działań „strategią wzmacniania”. Firmy mogą wykorzystać automatyzację niektórych zadań, aby uzupełnić i wzmocnić siłę roboczą pracowników, aby umożliwić pracownikom wykorzystanie ich pełnego potencjału i przewagi konkurencyjnej. Automatyzacja dotyczy wykonywania określonych zadań – w przyszłości udział tych zadań, które będą wykonywane ze wsparciem technologicznym będzie, zdaniem pracodawców, wzrastał. Dotyczy to większości typów prac, co ilustruje rysunek 2.

Rysunek 1. Zapotrzebowanie na umiejętności w 2018 a 2022 r.



Źródło: World Economic Forum (2018).

Rysunek 2. Rola ludzi i maszyn w wykonywaniu czynności zawodowych w 2018 i 2022 r.



Źródło: World Economic Forum (2018).

Rozwój kompetencji i umiejętności

Wyniki badania Światowego Forum Gospodarczego wskazują, że kluczowym działaniem niezbędnym do powiększania efektywnych zasobów pracy jest zaangażowanie zmotywowanych i sprawnych pracowników, wyposażonych w umiejętności przyszłości, aby wykorzystać nowe możliwości poprzez ciągłe przekwalifikowanie i podnoszenie kwalifikacji. Badani do tego raportu pracodawcy szacują, że do 2022 r. nie mniej niż 54% wszystkich pracowników będzie wymagało znacznego przekwalifikowania i podniesienia kwalifikacji. Spośród nich około 35% wymaga dodatkowego szkolenia trwającego do 6 miesięcy, 9% będzie wymagało ponownego szkolenia trwającego od 6 do 12 miesięcy, podczas gdy 10% będzie wymagało dodatkowego szkolenia umiejętności przez ponad rok.

Skorzystanie z szans związanych z zachodzącymi zmianami technologicznymi wymaga, aby pracownicy posiadali odpowiednie umiejętności umożliwiające im rozwój w miejscu pracy w przyszłości i możliwości dalszego przekwalifikowania się przez całe życie. Stworzenie solidnego systemu uczenia się przez całe życie w przedsiębiorstwie, inwestowanie w kapitał ludzki i współpraca z innymi zainteresowanymi stronami w zakresie strategii rozwoju siły roboczej powinny być zatem imperatywami biznesowymi, kluczowymi dla średnio- i długoterminowego wzrostu przedsiębiorstw, jak również ważnym wkładem w rozwój gospodarczo-społeczny.

Z kolei Bank Światowy wskazuje na potrzebę wdrażania polityk publicznych zmierzających do poprawy jakości kapitału ludzkiego, w tym inwestowanie w rozwój umiejętności od najmłodszych lat, w szczególności edukację wczesnoszkolną.

Zmiany demograficzne i spadek liczby osób w wieku produkcyjnym

Procesy ludnościowe będą jednym z głównych czynników wpływających na kształtowanie się kapitału ludzkiego w Europie, w tym w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W poprzedniej dekadzie (2009–2018) ogółem w krajach UE28 liczba osób w wieku produkcyjnym rosła, chociaż dynamika wzrostu była w krajach EŚW niższa (rysunek 3). W Bułgarii, na Litwie, Łotwie i w Rumunii odnotowano natomiast spadek liczby osób w wieku produkcyjnym.

W kolejnych dekadach potencjalne zasoby pracy będą się kurczyć. Spadek ten w krajach Europy Środkowo-Wschodniej będzie znacznie głębszy niż w Unii Europejskiej ogółem. Ubytek ten będzie szczególnie silny w wymienionych wcześniej krajach, ale też w Polsce, szczególnie po 2038 r.

P. Strzelecki w raporcie SGH *Wyzwania ekonomiczne dla Europy Środkowo-Wschodniej* (Strojny, 2018, s. 343) wskazuje, że w przyszłości podaż pracy będzie coraz mniejszym czynnikiem wspomagającym wzrost gospodarczy. Długoterminowe prognozy makroekonomiczne, oparte na przewidywaniach demograficznych, wskazują, że do 2040 r. liczba osób zatrudnionych w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej będzie się zmniejszać przeciętnie bardziej niż w większości krajów Europy Zachodniej.

Rysunek 3. Zmiana liczby osób w wieku 20–64 lata w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle krajów UE w latach 2009–2078 (prognoza) (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat, w tym projekcji EUROPOP 2015 (2019–2078).

Kapitał ludzki, kompetencje dorosłych i uczenie się przez całe życie

Siłą napędową przemian i rozwoju gospodarek oraz społeczeństw były i są rozwój nauki, edukacja, a także wszelkie działania mające na celu kształtowanie postaw jednostek i społeczeństw (Murawska, 2017). Współczesność stawia przed społeczeństwem duże wyzwanie nieustannego zdobywania nowych umiejętności i podnoszenia kwalifikacji w celu utrzymania się na rynku pracy (Skubiak, 2013). Edukacja jest najważniejszym czynnikiem kształtującym skuteczne przejście do społeczeństwa opartego na kapitale ludzkim i kapitale intelektualnym (Dziedziczak-Foltyn, 2008). Konkretnie potrzeby wymagające od pracowników określonych kompetencji zawodowych są zróżnicowane w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju i wysokości jego dochodu narodowego. Natomiast, bez względu na te potrzeby, maleje popyt na umiejętności w zakresie wykonywania czynności powtarzalnych, a coraz bardziej rośnie zapotrzebowanie na umiejętności o charakterze poznawczym i analitycznym, krytyczne myślenie i złożone rozwiązywanie problemów (Aktywni+ przyszłość rynku pracy).

Coraz bardziej pożądaną cechą pracowników jest zdolność adaptacji, czyli umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się otoczenie, umiejętność szybkiego uczenia się, oduczania i ponownego uczenia oraz sprawnego dopasowywania do potrzeb. Ta cecha wymaga określonych umiejętności poznawczych (krytyczne myślenie, rozwiązywanie problemów), a także kompetencji społecznych (umiejętność pracy w zespole, odporność, pewność siebie, ciekawość, kreatywność). Większość dzieci pozyskuje i rozwija omawiane kwalifikacje w czasie nauki w szkole, chociaż w krajach o niskim i średnim dochodzie dzieci w mniejszym stopniu je pozyskują. Coraz częściej umiejętności nabywane są poza edukacją formalną i poza podstawowym miejscem pracy.

Rozwój umiejętności dla zmieniającej się specyfiki pracy jest zadaniem dla uczenia się przez całe życie (*Lifelong Learning* – LLL). Ten rodzaj nauki jest szczególnie istotny wobec zachodzących zmian, w tym zmian demograficznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Idea LLL dotyczy zarówno rozwoju indywidualnego, jak i rozwoju cech społecznych we wszystkich formach i kontekstach, w systemie formalnym i nieformalnym. Już od wczesnego dzieciństwa kładzie się nacisk na zachęcanie do nauki przez całe życie. Kształcenie osób dorosłych nie ogranicza się do uzyskiwania wiedzy, ale też zdobywania dodatkowych kwalifikacji i umiejętności, np. zawodowych (Chłoń-Domińczak, 2013).

Państwa EŚW, razem z innymi krajami UE, podpisały wspólny dokument dotyczący europejskiej współpracy w zakresie edukacji i szkoleń ET 2020 (European Commission, 2018). Celem przystąpienia do tej strategicznej inicjatywy jest wymiana dobrych praktyk i doświadczeń w edukacji. Założenia współpracy opierają się na koncepcji uczenia

się przez całe życie. Odnoszą się one do wszystkich etapów edukacji: od przygotowania przedszkolnego przez edukację zawodową aż po szkolnictwo wyższe i edukację dorosłych. Mają na celu objęcie nauką we wszystkich kontekstach: edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnego uczenia się. ET 2020 realizuje cztery wspólne cele (European Commission, 2018):

- urzeczywistnienie uczenia się przez całe życie i mobilności uczących się,
- poprawę jakości i skuteczności edukacji oraz szkoleń,
- promowanie sprawiedliwości, spójności społecznej i aktywnego obywatelstwa,
- zwiększenie kreatywności i innowacyjności, w tym przedsiębiorczości na wszystkich poziomach kształcenia i szkolenia.

Omawiany dokument (ET 2020) wytycza i wspiera realizowanie konkretnych celów na poziomie europejskim, wyznaczając ramy ich realizacji do roku 2020. W ramach przyjętych warunków ogólnych państwa członkowskie przyjęły pułapy wskaźników, które planują osiągnąć indywidualnie (tabela 1). W ten sposób wyznaczyły cele, które chcą zrealizować.

W każdym z omawianych państw sytuacja jest inna. Wskaźnik zatrudnienia najostrożniej wyznaczyła Chorwacja. Natomiast Estonia i Bułgaria planują osiągnąć zatrudnienie na poziomie wyższym niż założony w dokumencie. Działania z zakresu LLL mogą pomóc w osiągnięciu celu, którym jest obniżenie odsetka osób wcześniej kończących naukę w grupie wieku 18–24 lata. Bardzo ambitne cele w tym zakresie wyznaczyły Chorwacja, Polska, Słowenia i Czechy. Zmiana struktury wykształcenia ludności dzięki zwiększeniu udziału osób z wyższym wykształceniem w Polsce i na Litwie przekracza cel ogólny. W związku z tym na edukację (nie tylko wyższą) powinny być przeznaczone nakłady na poziomie znacznie wyższym niż dotychczas.

Kraje europejskie, dążąc do porównywalności umiejętności i kwalifikacji, wprowadzają również rozwiązania, które służą nie tylko porównywalności wykształcenia osiąganego w poszczególnych państwach, ale też dają szansę na zacykanie edukacji w jednym kraju, kontynuowanie jej w innym, po to, żeby skończyć w jeszcze innym. Między innymi temu sprzyjają Krajowe Ramy Kwalifikacji (KRK) oraz Europejska Rama Kwalifikacji (ERK) stanowiąca narzędzie odniesienia krajowych systemów kwalifikacji. Obecnie 30 krajów wskazuje na poziomy KRK/ERK na świadectwach potwierdzających kwalifikacje (CEDEFOP, 2019). Krajowe ramy kwalifikacji znacząco przyczyniły się do bardziej kompleksowego wykorzystania efektów uczenia się w sektorze kształcenia i szkoleń.

Tabela 1. Ramy realizacji celów ET 2020 przyjęte przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej (w %)

Kraj	Wskaźnik zatrudnienia (20–64 lata)	Wydatki krajowe brutto na badania i rozwój (odsetek PKB)	Osoby wcześniej kończące naukę w systemie edukacji i szkolenia (18–24 lata)	Odsetek ludności z wykształceniem wyższym (30–34 lata)
Cel na poziomie europejskim	75	3,0	10,0	40
Bułgaria	76	1,5	11,0	36
Czechy*	75	1,1	5,5	32
Chorwacja	63	1,4	4,0	35
Estonia	76	3,0	9,5	40
Litwa	73	1,9	9,0	49
Łotwa	73	1,5	10,0	36
Polska	71	1,7	4,5	45
Rumunia	70	2,0	11,3	27
Słowacja	72	1,2	6,0	40
Słowenia	75	3,0	5,0	40
Węgry	75	1,8	10,0	34

* Wydatki na B+R w Czechach tylko w sektorze publicznym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Europe 2020 targets: statistics and indicators, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country_en

Inwestycje w kapitał ludzki i indeks kapitału ludzkiego

Osiągnięcia uczniów i osób dorosłych (szczególnie tych w młodszych grupach wieku) zależą również od inwestycji w kapitał ludzki, związanych przede wszystkim z edukacją oraz zdrowiem. Do oszacowania tych inwestycji wykorzystano metodykę Narodowych Rachunków Transferów (Lee & Mason, 2013; Organizacja Narodów Zjednoczonych, 2013). Nakłady na kapitał ludzki w krajach EŚW, mierzone konsumpcją (publiczną i prywatną) przeznaczoną na edukację oraz zdrowie, spośród których najbardziej znacząca jest konsumpcja publiczna edukacji, znacząco się różnią, na co wskazuje rysunek 4¹.

Pośród krajów EŚW jedynie Litwa i Słowenia inwestują w kapitał ludzki relatywnie więcej niż przeciętnie w krajach UE25, natomiast nakłady te są szczególnie niskie w Słowacji i Rumunii. Słowenia jest również krajem o najwyższej spośród krajów EŚW wartości Indeksu Kapitał Ludzkiego (tabela 2). Indeks kapitału ludzkiego przyjmuje z kolei najniższe wartości w Słowacji, na Węgrzech i w Rumunii.

¹ Szczegółowe krzywe wieku konsumpcji edukacji i zdrowia w analizowanych krajach przedstawione są w Aneksie.

Rysunek 4. Inwestycje w kapitał ludzki dla osób w wieku 0–30 lat (jako krotność przeciętnych zarobków osób w wieku 30–49 lat w krajach EŚW

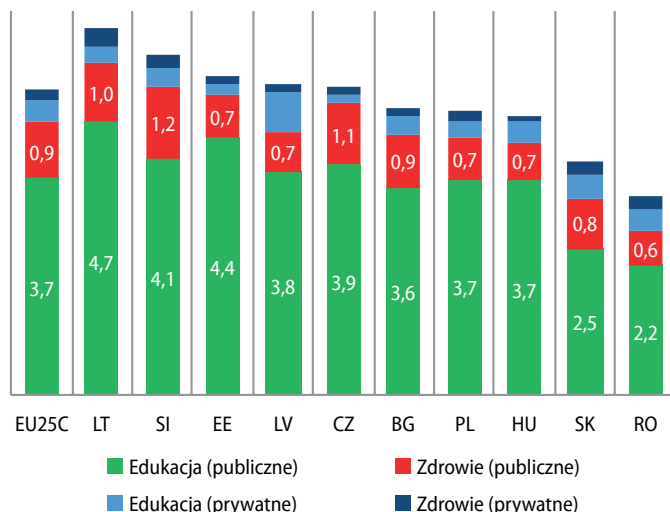


Tabela 2. Poziom Indeksu Kapitału Ludzkiego w krajach EŚW

Kraj i miejsce w rankingu	Poziom HCI
Słowenia (13)	0,79
Czechy (14)	0,78
Polska (30)	0,75
Estonia (29)	0,75
Chorwacja (36)	0,72
Łotwa (35)	0,72
Litwa (37)	0,71
Węgry (38)	0,70
Słowacja (40)	0,69
Bułgaria (44)	0,68
Rumunia (67)	0,60

Uwaga:

(i) inwestycje w kapitał ludzki zostały oszacowane jako suma konsumpcji (publicznej i prywatnej) na zdrowie i edukację oszacowanej według metodyki Narodowych Rachunków transferów

(ii) Wskaźnik kapitału ludzkiego waha się od 0 do 1. Wskaźnik jest mierzony w kategoriach produktywności kolejnego pokolenia pracowników w stosunku do poziomu pełnego wykształcenia i pełnego zdrowia. Gospodarka, w której przeciętny pracownik osiąga pełny potencjał zdrowia i pełnego wykształcenia, uzyska wartość indeksu równą 1. Wskaźnik kapitału ludzkiego został oszacowany przez Bank Światowy i obejmuje 157 krajów świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Isteneič, Hammer, Šeme, Lotrič Dolinar, Sambt (2016) (rysunek 4) oraz World Bank (2019).

Nakłady te zależą, między innymi, od rozwiązań funkcjonujących w systemach oświaty i szkolnictwa. Warto tutaj nadmienić, że punktem wyjścia do realizacji uczenia się przez całe życie jest wczesna edukacja (na poziomie przedszkolnym), od trzeciego roku życia. Państwa świadome wagi umiejętności zdobytych przez dzieci w okresie wczesnodziecięcym wprowadzają specjalne programy rozwoju umiejętności społecznych dzieci (World Bank, 2019, s. 74). Państwa wysoko rozwinięte dążą do włączenia dzieci do systemu edukacji jak najwcześniej. Przykładem są ostatnie zmiany we Francji, gdzie wprowadzono obowiązek edukacji od 3. roku życia, a nie tak jak obecnie w wieku 6 lat (World Bank, 2019, s. 73). Uczestnictwo w edukacji już od trzeciego roku życia wzmacniają funkcje wykonawcze dzieci (pamięć robocza, elastyczne myślenie, samokontrola). Zwroty z inwestycji poczynionych na początku życia są najwyższe spośród wszystkich zrobionych przez całe życie, a korzyści z wczesnych inwestycji rosną z czasem. Stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, szczególnie w przypadku dzieci z rodzin o niskim statusie społeczno-ekonomicznym maleje na dalszych etapach uczenia się (Heckman, 2006). Dobrze zorganizowane

i wysokiej jakości programy wczesnej edukacji poprawiają również rynkową siłę i elastyczność rodziców, a w szczególności matek, które nie muszą opiekować się dziećmi w domu i mogą uczestniczyć w rynku pracy.

Rosnące aspiracje edukacyjne i wykształcenie

Współczesne rynki pracy charakteryzują się szybkim wzrostem popytu na ogólne umiejętności poznawcze takie jak kompleksowe rozwiązywanie problemów, myślenie krytyczne czy zaawansowana komunikacja, które można przenosić pomiędzy miejscami pracy, ale nie można ich zdobyć tylko poprzez naukę. Dziś od pracowników oczekuje się dużej mobilności na rynku pracy, podejmowania różnych wyzwań zawodowych, a co za tym idzie – zróżnicowanych karier. Rosnące zapotrzebowanie na umiejętności poznawcze spowodowało wzrost premii płacowej osób posiadających takie umiejętności – najczęściej osób z wyższym wykształceniem, a ograniczyły popyt na pracowników słabiej wykształconych nieposiadających poszukiwanych kompetencji. Jednocześnie osoby mające wysoki poziom umiejętności poznawczych często dalej je rozwijają, ucząc się przez całe życie.

Dlatego ważną charakterystyką zasobów pracy jest osiągnięty poziom wykształcenia. Zarówno w krajach UE15, jak i w analizowanych krajach Europy Środkowo-Wschodniej struktura wykształcenia poszczególnych pokoleń się różni. W niemal wszystkich krajach największy udział mają osoby z wykształceniem średnim, jedynie na Litwie największą grupę stanowią osoby z wykształceniem wyższym (tabela 3). We wszystkich krajach wśród osób w wieku 25–34 lata odsetek mających wyższe wykształcenie w 2017 r. był większy niż osób z wykształceniem poniżej średniego. Wśród najmłodszych osób relatywnie mniej ma wykształcenie średnie. Wśród osób starszych wyższe są odsetki osób z wykształceniem średnim, a także poniżej tego poziomu. Wraz z upływem czasu widać zmianę struktury wykształcenia osób w wieku aktywności zawodowej. W niemal wszystkich krajach i wszystkich grupach wieku spada udział osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym (z wyjątkami Estonii, Litwy, Łotwy i Rumunii). Jednocześnie we wszystkich grupach wieku wzrósł udział osób z wykształceniem wyższym.

Uczenie się dorosłych

Szybki postęp technologiczny, problemy demograficzne i brak pracowników na rynku pracy powodują konieczność przekwalifikowywania się pracowników lub zdobywania nowych umiejętności i kwalifikacji. Wpływ uczenia się przez całe życie na umiejętności (i zatrudnialność) ma szczególne znaczenie w przypadku pracowników z długim stażem pracy, często osób w wieku 50 i więcej lat. Osoby, które długo funkcjonują na rynku pracy

oraz osoby, które doświadczają marginalizacji na rynku pracy, powinny szczególnie dbać o zdobywanie nowych umiejętności i kompetencji.

Najwyższą aktywność w zdobywaniu nowych umiejętności i kompetencji w grupie wieku 25–64 lata, czyli grupie obejmującej osoby po zakończeniu edukacji obowiązkowej i wyższej, mają Estończycy i Słowacy (por. tabela 4). Najniższy stopień aktywności w omawianym zakresie dotyczy Bułgarii i Słowacji, a szczególnie Rumunii. Bardzo mała aktywność w uczeniu się przez całe życie jest konsekwencją wielu lat funkcjonowania gospodarki centralnie planowanej, w której pracownicy nie czuli potrzeby podnoszenia kompetencji, ponieważ bardzo często wiele lat pracy spędzali w jednym przedsiębiorstwie, na tym samym albo takim samym stanowisku pracy. Pracujący częściej się uczą niż bezrobotni (por. tabela 4). W grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej dysproporcja pomiędzy aktywnością pracujących i bezrobotnych jest znacznie większa.

Poziom uzyskanego wykształcenia jest bezpośrednio powiązany ze skłonnością do uczestniczenia w uczeniu się przez całe życie (por. tabela 4). Im wyższe wykształcenie, tym większy udział osób uczących się.

Mieszkańcy Europy Środkowo-Wschodniej częściej uczestniczą w uczeniu się nieformalnym niż edukacji pozaformalnej (por. tabela 4). Najrzadziej z tej formy korzystają Polacy i Litwini, znacząco poniżej średniej w UE28. Ponadprzeciętną aktywnością wykazują się Łotysze, Estończycy, Słowacy i Czesi. W grupie osób najslabiej wykształconych bardzo aktywni są mieszkańcy Łotwy i Estonii.

Relatywnie duży odsetek osób deklarujących uczenie się nieformalne stanowi dobrą podstawę dla rozwoju uczenia się przez całe życie. W państwach Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu ze średnią w krajach UE występuje znacznie większa różnica pomiędzy odsetkiem osób deklarujących udział w uczeniu się nieformalnym a osób uczestniczących w edukacji formalnej i pozaformalnej. Osoby słabiej wykształcone dużo rzadziej uczestniczą w kształceniu i szkoleniach niż te z wykształceniem wyższym. Mniejsze różnice występują w uczeniu się nieformalnym, które wydaje się najbardziej popularne wśród osób z wykształceniem średnim. To ostatnie zjawisko może pokazywać, że osoby te mają aspiracje edukacyjne, których jednak nie mogą zrealizować ze względu na brak dostępu lub możliwości uczestniczenia w edukacji formalnej czy pozaformalnej. Wyniki badania Uwarunkowania Decyzji Edukacyjnych dla Polski wskazują, że około 1/5 osób, które uzyskały co najwyżej wykształcenie średnie (i ponad połowa z wykształceniem podstawowym), deklaruje niezrealizowane aspiracje edukacyjne (Rószkiewicz i in., 2015).

Tabela 3. Struktura wykształcenia osób według wieku w krajach UE 15 i Europy Środkowo-Wschodniej w 2017 r. oraz zmiana udziału osób według wykształcenia w latach 2007–2017

Struktura wykształcenia w 2017 r.		Wiek	EU 15	BG	CZ	EE	HR	LV	LT	HU	PL	RO	SI	SK
Wykształcenie gimnazjalne lub niższe (ISCED 0–2)	25–34	17,7	17,1	6,0	12,6	5,8	12,4	5,7	14,0	5,5	23,5	5,6	8,7	
	35–44	21,4	16,6	4,4	12,9	11,8	13,8	9,2	13,8	5,7	21,0	6,8	6,6	
	45–54	30,2	17,5	7,4	9,5	23,2	6,2	18,2	10,5	21,9	17,6	9,8		
Wykształcenie średnie i policealne (ISCED 3 and 4)	25–34	42,7	49,5	60,2	44,3	61,6	46,0	38,7	55,9	51,0	50,9	49,8	56,3	
	35–44	40,4	53,7	69,8	45,1	60,1	47,7	44,8	59,1	56,6	58,2	54,0	69,7	
	45–54	42,6	58,4	74,8	53,8	59,4	66,0	62,4	62,4	71,6	66,1	58,5	74,3	
Tertiary education (ISCED 5–8)	25–34	39,5	33,4	33,8	43,1	32,7	41,6	55,6	30,2	43,6	25,6	44,5	35,1	
	35–44	38,2	29,6	25,7	42,0	28,1	38,5	46,0	27,2	37,7	20,8	39,1	23,7	
	45–54	27,3	24,1	17,7	36,7	17,4	27,8	30,8	19,4	18,0	11,9	24,0	15,9	
Zmiana 2007–2017														
Wykształcenie gimnazjalne lub niższe (ISCED 0–2)	25–34	-5,5	-1,1	0,2	-1,3	-7,0	-7,2	-9,7	-0,5	-2,4	2,3	-2,1	2,7	
	35–44	-7,6	-0,2	-1,9	7,1	-8,5	4,7	2,8	-3,8	-4,0	6,6	-8,7	-0,6	
	45–54	-9,7	-10,2	-5,9	-2,5	-8,8	-10,3	-9,3	-8,3	-8,5	-11,9	-7,6	-6,3	
Wykształcenie średnie i policealne (ISCED 3 and 4)	25–34	-2,2	-7,3	-18,5	-7,4	-7,7	-8,7	-7,8	-7,6	-11,1	-11,3	-12,4	-20,2	
	35–44	-4,0	-6,5	-9,7	-15,1	-3,8	-20,7	-21,2	-5,5	-16,0	-17,3	-7,9	-10,1	
	45–54	3,2	7,0	0,5	-1,9	6,3	2,6	1,9	4,8	3,1	10,0	1,5	3,5	
Tertiary education (ISCED 5–8)	25–34	7,6	8,5	18,3	8,7	14,9	15,9	17,5	8,2	13,6	9,0	14,4	17,6	
	35–44	11,6	6,6	11,4	8,0	12,3	15,9	18,4	9,4	20,0	10,7	16,5	10,6	
	45–54	6,5	3,2	5,3	4,4	2,5	7,7	7,4	3,5	5,4	1,8	6,2	2,7	

Źródło: EUROSTAT (edat_ifse_03).

Tabela 4. Udział osób w kształceniu i szkoleniu (w ciągu 4 tygodni przed badaniem) według poziomu wykształcenia w 2017 r. oraz zmiana w latach 2007–2017

	EU	BG	CZ	EE	HR	LV	LT	HU	PL	RO	SI	SK
Odszetek osób w wieku 25–64 lata uczestniczących w kształceniu i szkoleniu w 2018 r.												
Ogółem, w tym:	11,1	2,5	8,5	19,7	2,9	6,7	6,6	6,0	5,7	0,9	11,4	4,0
ISCED 0–2	4,3	0,7	2,4	7,4	0,5	2,5	2,4	2,9	1,0	1,6	2,8	0,9
ISCED 3–4	8,8	2,1	6,4	14,7	2,1	4,6	3,3	4,7	2,8	0,9	8,5	3,0
ISCED 5–8	19,0	4,3	16,1	28,8	6,1	11,3	11,4	11,1	12,6	2,2	19,5	7,8
Aktywni zawodowo	11,7	1,9	2,1	20,4	9,5	7,7	6,8	6,4	6,4	0,8	12,7	4
Pracujący	11,8	1,9	2,2	20,5	9,6	7,7	7	6,5	6,4	0,8	12,8	4,2
Bezrobotni	10,6		18,6		4,6	7,8		2,6	4,6		10,6	1,5
Zmiana 2007–2018												
Ogółem	2,5	2,1	4,2	16,2	1,8	3,1	4,5	4,4	3,5	0,6	-2,7	1,7
ISCED 0–2	-0,7	0,7	-0,4	5,6	-0,1	0,8	2,4	1,9	-0,1	1,3	1,0	-0,4
ISCED 3–4	0,8	2,1	3,0	12,2	1,4	1,5	2,1	3,3	1,6	0,7	-0,2	1,3
ISCED 5–8	3,7	3,3	3,8	22,1	2,3	3,6	6,4	8,0	5,1	1,6	1,7	0,4
Odszetek osób uczestniczących w edukacji i szkoleniach w zależności od poziomu wykształcenia w 2016 r.												
Ogółem	45,2	24,6	bd	44,0	46,1	47,5	27,9	55,7	25,5	7,0	46,1	46,1
ISCED 0–2	24,0	7,6	bd	23,5	16,2	26,7	bd	41,6	5,4	1,0	14,7	bd
ISCED 3–4	41,3	22,3	bd	35,4	42,5	39,2	15,8	53,9	16,9	6,3	40,6	43,4
ISCED 5–8	65,8	38,2	bd	60,6	66,5	65,9	46,4	67,3	48,1	15,8	71,0	61,7
Odszetek osób uczestniczących w nieformalnym uczeniu się według poziomu wykształcenia w 2016 r. (w %)												
Ogółem	51,3	19,5	46,8	57,6	86,3	68,6	bd	18,9	12,1	50,0	46,8	41,1
ISCED 0–2	56,0	48,0	66,9	77,2	91,3	78,3	13,6	36,7	24,3	63,6	64,5	72,2
ISCED 3–4	73,8	73,0	87,1	88,8	96,7	91,9	36,1	61,3	49,5	82,1	77,6	90,9
ISCED 5–8	60,5	50,8	70,2	79,6	91,9	82,1	22,4	40,6	31,0	64,2	66,0	75,1

ISCED 0–2: nieukończone podstawowe, podstawowe lub gimnazjalne

ISCED 3–4: wykształcenie średnie i pomaturalne

ISCED 5–8: wykształcenie wyższe

Źródło: EUROSTAT.

Umiejętności i kapitał ludzki w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Poza formalnym wykształceniem warto odnieść się do poziomu podstawowych umiejętności w poszczególnych krajach. Wyniki analiz wskazują, że występuje silna i istotna zależność pomiędzy umiejętnościami kognitywnymi młodzieży i wzrostem gospodarczym (Hanushek, Woessmann, 2008). Wysoki poziom umiejętności kognitywnych może w szczególności przyczynić się do poprawy produktywności pracy, niezbędnej przy kurczącej się sile roboczej. Sam czas trwania edukacji obowiązkowej nie jest w stanie zagwarantować, że kończą ją dobrze przygotowani ludzie.

Porównywalna ocena tych umiejętności jest dokonywana co trzy lata w ramach Programu Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów. Kompetencje dorosłych z kolei są ocenione w ramach Międzynarodowego Badania Kompetencji Osób Dorosłych (PIAAC), które przewiduje się raz na 10 lat. Oba badania realizowane są z inicjatywy OECD. W ramach tych badań dokonywana jest ocena umiejętności matematycznych, rozumienia tekstu oraz rozumowania naukowego, a także w przypadku badania PIAAC umiejętności korzystania z technologii informatycznych.

Młodzież z trzech krajów EŚW: Estonii, Słowenii i Polski osiągnęła w ostatnim badaniu PISA wyniki lepsze niż średnia OECD. W naukach przyrodniczych przoduje Estonia, a Polska jest na szóstym miejscu. W umiejętnościach związanych z czytaniem i interpretacją ponownie to Estonia jest wśród trzech najlepszych państw. Polska tym razem zajęła trzynastą lokatę, a Słowenia następną po Polsce. W tych krajach wyższy niż przeciętny jest również odsetek uczniów z najlepszymi wynikami, a także niższy odsetek uczniów najslabszych (por. tabela 5). W 6 z 11 analizowanych krajów osiągnięcia uczniów są niższe niż średnia OECD.

Badanie kompetencji dorosłych było przeprowadzone w sześciu krajach EŚW. Spośród nich mieszkańcy Czech, Słowacji i Estonii osiągnęli wyniki lepsze niż średnia OECD, a wyniki w Słowenii, Litwie i Polsce były niższe niż przeciętna. Różnice te dotyczą również odsetka osób osiągających najlepsze i najgorsze wyniki. Co do zasady, osoby młodsze osiągają lepsze wyniki niż osoby starsze. Różnica w wynikach jest szczególnie wysoka w przypadku Słowenii (por. tabela 6). Zgodnie z projekcjami OECD, w perspektywie do 2022 r. rozumienie tekstu wśród osób dorosłych poprawi się, na skutek zachodzących zmian demograficznych, co będzie pomocne w sprostaniu wyzwaniom technologicznym i globalizacyjnym (OECD, 2017).

Tabela 5. Poziom umiejętności 15-latków w badaniu PIAAC w krajach EŚW, 2015 r.

	Umiejętności matematyczne	Czytanie i interpretacja	Rozumowanie naukowe	Odsetek uczniów z najlepszymi wynikami (poziom 5 i 6)	Odsetek uczniów z najgorszymi wynikami (poniżej poziomu 2)
Średnia OECD	493	493	490	15,3	13,0
Estonia	534	519	520	20,4	4,7
Słowenia	513	505	510	18,1	8,2
Polska	501	506	504	15,8	8,3
Czechy	493	487	492	14,0	13,7
Łotwa	490	488	482	8,3	10,5
Węgry	477	470	477	10,3	18,5
Litwa	475	472	478	9,5	15,3
Chorwacja	475	487	464	9,3	14,5
Słowacja	461	453	475	9,7	20,1
Bułgaria	446	432	441	6,9	29,6
Rumunia	435	434	444	4,3	24,3

Źródło: OECD (2018).

Tabela 6. Rozumienie tekstu i rozumowanie matematyczne w krajach EŚW

	Rozumienie tekstu	Rozumowanie matematyczne	Odsetek osób z najlepszymi wynikami w rozumowaniu matematycznym	Odsetek osób z najgorszymi wynikami w rozumowaniu matematycznym	Przeciętny wynik w rozumowaniu matematycznym w grupie wieku 25–34 lata	Przeciętny wynik w rozumowaniu matematycznym w grupie wieku 55–65 lat	Różnica w przeciętnym wyniku osób w wieku 25–34 lata i 55–65 lat
Średnia OECD	268	263	11,3	22,7	274	246	28
Czechy	274	276	11,4	12,9	288	263	25
Słowacja	274	276	12,6	13,8	279	265	14
Estonia	276	273	11,2	14,3	284	259	25
Litwa	267	267	9,6	17,4	280	252	28
Polska	267	260	8,4	23,5	270	244	26
Słowenia	256	258	8,6	25,8	273	233	40

Źródło: OECD (<http://www.oecd.org/skills/piaac/>)

W kontekście wyzwań technologicznych warto zwrócić uwagę na poziom umiejętności korzystania z technologii informacyjno-komunikacyjnych. Tabela 7 prezentuje odsetek osób, które nie posiadały wystarczających umiejętności komputerowych do rozwiązania

testu², jak również odsetek osób, które osiągnęły najlepsze wyniki. Przedstawione dane wskazują, że jedynie w Czechach umiejętności komputerowe dorosłych są wyższe niż przeciętna OECD. W pozostałych krajach sytuacja kształtuje się znacznie gorzej. W Polsce łącznie ponad 60% osób (a więc o połowę więcej niż średnio w OECD) nie miało wystarczających umiejętności, aby przejść przez test komputerowy.

Tabela 7. Umiejętności korzystania z technologii informacyjno-komunikacyjnych w krajach EŚW

	Łącznie odsetek osób, które nie posiadają wystarczających umiejętności komputerowych	Odsetek osób z poziomem 3 w teście komputerowym
Średnia OECD	40,4	5,4
Czechy	38,1	6,8
Słowacja	45,6	2,9
Estonia	43,4	4,3
Litwa	53,2	2,1
Polska	61,2	3,8
Słowenia	46,9	3,7

Źródło: OECD (<http://www.oecd.org/skills/piaac/>)

² Jest to połączony odsetek osób które: zrezygnowały z testu komputerowego, miały duży odsetek braków w teście komputerowym, nie zaliczyły testu komputerowego oraz nie mają doświadczenia z komputerem.

Aktywność zawodowa i zatrudnienie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Zatrudnienie i jego zmiany w ostatniej dekadzie

W ciągu ostatniej dekady sytuacja na rynkach pracy krajów Europy Środkowo-Wschodniej się poprawiła. Wskaźniki zatrudnienia osób w wieku 20–64 lata pomiędzy 2007 i 2018 r. wzrosły we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej, szczególnie na Węgrzech, w Polsce oraz w Czechach (tabela 8). Wzrost ten (mierzony w punktach procentowych) był w większości krajów wyższy niż w krajach UE15. W efekcie, w 2018 r. wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym w sześciu z 11 analizowanych krajów był wyższy niż w krajach UE15. Zatrudnienie wśród mężczyzn jest wyższe niż wśród kobiet.

Tabela 8. Wskaźniki zatrudnienia osób w wieku 20–64 lata według płci w krajach UE15 i krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2007 i 2018 r.

	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety		Zmiana 2007–2018		
	2007	2018	2007	2018	2007	2018	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
UE 15	70,9	73,2	78,9	78,7	63,0	67,8	2,3	-0,2	4,8
Czechy	72,0	79,9	81,5	87,4	62,4	72,2	7,9	5,9	9,8
Estonia	76,9	79,5	81,4	83,4	72,6	75,6	2,6	2,0	3,0
Litwa	72,7	77,8	76,6	79,0	69,1	76,7	5,1	2,4	7,6
Łotwa	75,2	76,8	80,5	79,0	70,3	74,8	1,6	-1,5	4,5
Słowenia	72,4	75,4	77,5	79,0	67,1	71,7	3,0	1,5	4,6
Węgry	62,3	74,4	69,8	82,1	55,2	66,8	12,1	12,3	11,6
Słowacja	67,2	72,4	76,0	79,2	58,7	65,5	5,2	3,2	6,8
Bułgaria	68,4	72,4	73,4	76,5	63,5	68,3	4,0	3,1	4,8
Polska	62,7	72,2	70,2	79,4	55,5	65,0	9,5	9,2	9,5
Rumunia	64,4	69,9	71,0	78,9	57,9	60,6	5,5	7,9	2,7
Chorwacja	63,9	65,2	72,1	70,3	55,9	60,1	1,3	-1,8	4,2

Źródło: EUROSTAT [lfsa_ergan], dane z 5.05.2019 r.

Warto również zwrócić uwagę na różnice w poziomie oraz zmianach wskaźników zatrudnienia według płci. W przypadku mężczyzn w krajach UE15 wskaźnik zatrudnienia w analizowanym okresie nieznacznie spadł. Spadek odnotowany był również w Chorwacji i na Łotwie. Natomiast zatrudnienie mężczyzn wzrosło znacząco na Węgrzech, w Polsce i Rumunii. Obserwowany wzrost wskaźnika zatrudnienia w krajach UE15 wynika przede wszystkim ze wzrostu zaangażowania kobiet na rynku pracy.

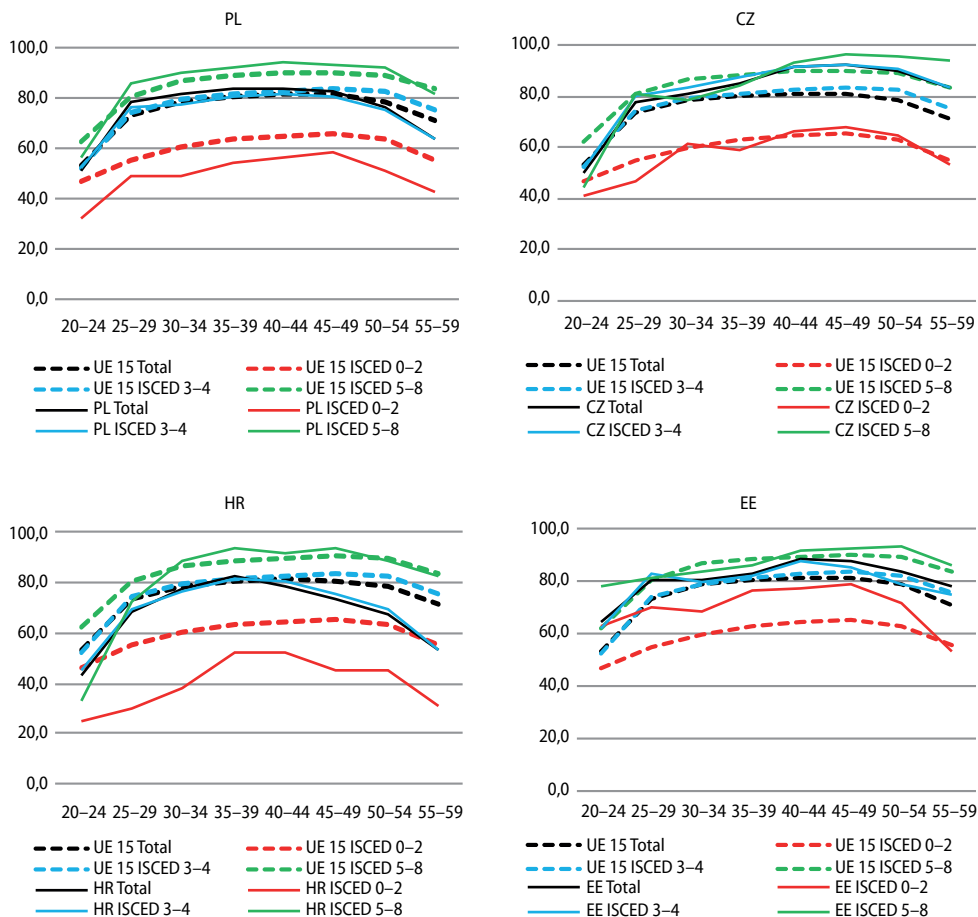
Wykształcenie i wiek a zatrudnienie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Zaangażowanie na rynku pracy zależy również od wieku i wykształcenia. Co do zasady, im wyższy poziom wykształcenia, tym oczywiście wyższe wskaźniki zatrudnienia. Warto jednak podkreślić, że występują różnice pomiędzy krajami w regionie, a także w porównaniu z krajami UE15. We wszystkich uwzględnionych w raporcie krajach Europy Środkowo-Wschodniej wskaźniki zatrudnienia osób z wykształceniem wyższym (poziomy ISCED 5–8) są przynajmniej dla osób w wieku najwyższej aktywności zawodowej (30 i więcej lat) wyższe niż średnio w krajach UE15. Wśród osób młodszych w niektórych krajach obserwujemy niższe wskaźniki zatrudnienia w Czechach, Chorwacji i Słowacji. Wśród osób z wykształceniem średnim (poziomy ISCED 3–4) w większości krajów wskaźniki zatrudnienia według wieku są zbliżone do poziomów obserwowanych w krajach UE15. Porównanie wskaźników zatrudnienia w krajach EŚW i UE15 dla przykładowych krajów przedstawia rysunek 5.

Zmiany zatrudnienia w ostatniej dekadzie w zależności od wieku i wykształcenia również są zróżnicowane. W krajach UE15 niemal cały obserwowany wzrost zatrudnienia wynika z wyższego zaangażowania na rynku pracy osób w wieku 55 i więcej lat, przede wszystkim wśród osób z wykształceniem średnim i poniżej średniego. Może to wskazywać, że umiejętności osób, które są obecnie w tej grupie wieku, są w większym stopniu uznane na rynku pracy niż tych o dekadę starszych, chociaż również może to być konsekwencją zmian struktury wieku zasobów pracy i utrzymującego się popytu na pracę.

Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej znaczącą poprawę wskaźników zatrudnienia dla wszystkich grup wieku oraz poziomów wykształcenia odnotowujemy w przypadku Węgier, szczególnie wśród osób z wykształceniem średnim i niższym, ale również w grupie osób w wieku 55–59 lat z wyższym wykształceniem. Wskaźniki zatrudnienia dla osób w wieku do 55 lat spadły w Chorwacji, Łotwie, Słowenii i Bułgarii. W pierwszych dwóch krajach dotyczyło to przede wszystkim osób z wykształceniem poniżej średniego. Polska, Słowacja, Słowenia, Czechy, Bułgaria i Rumunia to kraje, w których zatrudnienie w tej grupie wieku znacząco wzrosło.

Rysunek 5. Wskaźniki zatrudnienia według wieku i wykształcenia w 2017 r. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu z krajami UE15 (w %)



Źródło: EUROSTAT (lfsa_ergan), dane z 5.05.2019 r.

Czynniki podnoszące aktywność zawodową osób w wieku przedemerytalnym na rynku pracy – czy różnią się wśród starszych i młodszych?

W dziesięciolecie po kryzysie ekonomiczno-finansowym w 2008 r. w Europie w odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych wbrew obawom ekonomistów nie tylko nie doszło do spadku aktywności na rynku pracy, ale w większości krajów rozwiniętych wzrósł odsetek osób aktywnych na rynku pracy (ECB, 2012; 2015). Wzrost ten był przede wszystkim efektem coraz większej aktywności zawodowej osób w wieku przedemerytalnym. Dane dla UE

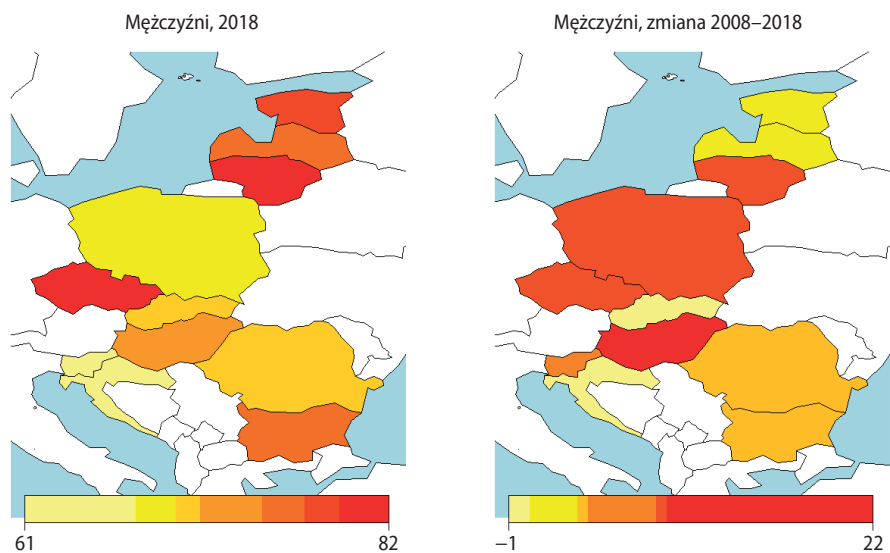
pokazują, że tendencja ta objęła nawet kraje relatywnie silnie dotknięte przez kryzys ekonomiczno-finansowy, w których utrzymujące się po kryzysie wysokie bezrobocie powinno było doprowadzić do tzw. „efektu zniechęcenia poszukiwaniem pracy”, czyli wycofywania się osób bezrobotnych w nieaktywność. Tymczasem nawet w krajach takich jak Grecja, Portugalia czy Hiszpania aktywność zawodowa wzrosła. Ten dość powszechny wzrost podaży pracy bywa wskazywany jako jedna z przyczyn, dla których w obecnej fazie ożywienia gospodarczego, jakie nastąpiło po kryzysie, wzrost wynagrodzeń jest relatywnie umiarkowany i większość gospodarek nie odnotowuje problemów z nadmiernie rosnącymi kosztami pracy w stosunku do wydajności pracowników.

Wzrost aktywności zawodowej osób w wieku przedemerytalnym był obserwowany w ostatniej dekadzie także w krajach Europy Środkowo-Wschodniej zarówno wśród mężczyzn (rysunek 6), jak i wśród kobiet (rysunek 7). Należy jednak zauważyć, że pomimo podobieństw związanych ze wspólną historią transformacji ustrojowej, kraje naszego regionu różnią się zarówno pod względem poziomu współczynników aktywności zawodowej, jak i tempa wzrostu tych współczynników. Polska może być przykładem kraju, w którym wzrost aktywności zawodowej był znacznie mniej spektakularny niż spadek stopy bezrobocia odzwierciedlający koniunkturę na rynku pracy. Dynamika wzrostu aktywności zawodowej w poszczególnych krajach wymyka się prostym wytłumaczeniom związanym z konwergencją krajów o relatywnie niskiej aktywności do poziomów obserwowanych w rejonach, gdzie większy odsetek osób zdolnych do pracy jest aktywny na rynku pracy. Gdyby było to prawdą, Polska i Rumunia powinny być w gronie liderów wzrostu aktywności zawodowej osób w wieku przedemerytalnym.

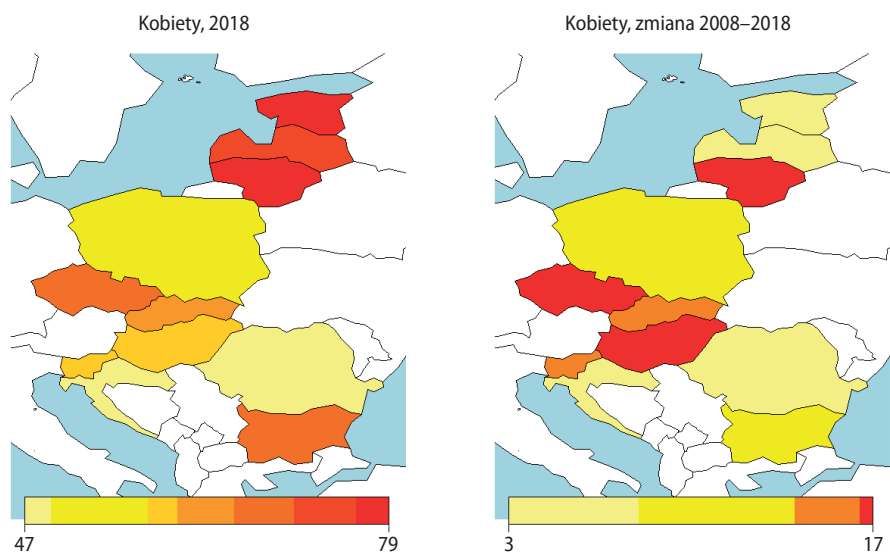
W analizie przygotowanej w tym rozdziale przyglądamy się, w jakim stopniu na zmiany aktywności zawodowej osób w wieku 50–65 lat, która jest decydująca dla zmian aktywności zawodowej w całej gospodarce, wpłynęły w poszczególnych krajach czynniki długoterminowe, a do jakiego stopnia wyższa aktywność zawodowa mogła być naturalną konsekwencją cyklicznie obniżającego się bezrobocia, potencjalnie zachęcającego do pozostawania w aktywności także osoby w wieku przedemerytalnym.

Wśród zmian długookresowych wyróżnimy potencjalne zmiany związane ze wzrastającym poziomem formalnego wykształcenia oraz inne czynniki, które mogą przejawiać się w trwale podnoszącej się aktywności zawodowej młodych generacji w stosunku do starszych generacji na rynku pracy. Takimi czynnikami mogą być na przykład reformy instytucji – systemów ubezpieczeń społecznych (np. podnoszenie wieku emerytalnego czy zmniejszająca się wysokość świadczeń z systemów emerytalnych motywująca do dłuższej pracy). Wśród czynników powodujących wzrost aktywności poszczególnych kohort (generacji) mogą się też znaleźć zmiany stylu życia i podejścia do aktywności na rynku pracy.

Rysunek 6. Współczynnik aktywności zawodowej mężczyzn w wieku 50–64 lata w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2018 r. oraz jego zmiany w ostatniej dekadzie



Rysunek 7. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet w wieku 50–64 lata w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2018 r. oraz jego zmiany w ostatniej dekadzie



Źródło: EUROSTAT.

Czynniki te mogą być szczególnie wyraźne w krajach naszego regionu ze względu na zaburzenia, jakie na rynku pracy wywołało przejście na początku lat 90. XX w. z socjalizmu do gospodarki rynkowej. Dla starszych generacji przechodzenie na emeryturę wydawało się w epoce wysokiego bezrobocia i gwałtownych zmian popytu na określone kwalifikacje dobrym rozwiązaniem. Młodsze generacje mogą być relatywnie bardziej przystosowane do pozostawania w aktywności również w starszym wieku. Z drugiej strony zmienił się także rynek pracy w kierunku większego doceniania kwalifikacji i doświadczenia osób starszych.

Jeśli chodzi o długoterminowe zmiany kapitału ludzkiego mierzonego formalnym wykształceniem, wszystkie kraje naszego regionu zmagają się w kierunku coraz wyższego udziału osób lepiej wykształconych (por. tabela 9). Tempo poprawy wykształcenia całej populacji zależy nie tylko od popularności określonych poziomów wykształcenia, ale także od liczebności pokoleń, które takie decyzje podejmują. Cechą wspólną struktur wieku wszystkich wymienionych krajów jest relatywnie coraz mniejsza liczebność młodych generacji wchodzących dopiero na rynek pracy. Potencjał wzrostu gospodarczego krajów naszego regionu wynikający z podaży pracy będzie w coraz większym stopniu uzależniony od poziomu aktywności zawodowej i kapitału ludzkiego obywateli oraz zdolności przyciągania imigrantów o określonych kompetencjach i umiejętnościach.

Aby odpowiedzieć na pytanie o źródła wzrostu aktywności zawodowej osób w wieku 50+ w krajach naszego regionu, oszacowane zostały modele regresji objaśniające współczynniki aktywności zawodowej według wieku osób indywidualnie dla krajów i płci według specyfikacji wykorzystywanej już w analizach aktywności zawodowej w krajach strefy euro (Balleer, Gómez-Salvador, Turunen, 2009). Jako zmienne objaśniające wykorzystane zostały informacje o zmianach ogólnej stopy bezrobocia w czasie, zmianach udziału osób z wykształceniem wyższym według wieku oraz informacje o przynależności do młodszych i starszych pięcioletnich kohort, które w okresie 1997–2017 osiągnęły wiek 50+. Wnioski z przeprowadzonej analizy (tabela 10) należy traktować z ostrożnością, gdyż uzyskane zostały na podstawie analizy stosunkowo krótkiego okresu. Wydaje się jednak, że główną konkluzją zarówno w przypadku mężczyzn, jak i w przypadku kobiet jest, że wzrost aktywności zawodowej w wieku przedemerytalnym wynika z większej aktywności młodszych roczników na rynku pracy (trend kohortowy). Czynnikiem ten jest szczególnie istotny w przypadku kobiet, co może wskazywać, że wzrost aktywności w ostatniej dekadzie był w największym stopniu powiązany nie tyle z niskim bezrobociem czy wzrastającym odsetkiem osób z wyższym wykształceniem (okazał się istotny w Rumunii), co z bardziej ogólnymi czynnikami trwale różnicującymi aktywność zawodową kohort młodszych i starszych. Wytłumaczeniem tej obserwacji może być fakt, że w wielu krajach naszego regionu reformy systemu emerytalnego prowadziły przede wszystkim do wzrostu przeciętnego wieku wyjścia z rynku pracy kobiet niezależnie od wykształcenia.

W przypadku mężczyzn paleta czynników wpływających na aktywność zawodową jest nieco bardziej zróżnicowana. Rekordowo niska stopa bezrobocia w Czechach, w Polsce i na Węgrzech mogła mieć istotny wpływ na wzrost aktywności zawodowej w zawodach częściej wykonywanych przez mężczyzn. Ponadto, wzrost udziału osób z wyższym wykształceniem okazał się skorelowany ze zmianami aktywności zawodowej mężczyzn w Czechach i Rumunii bardziej niż rozróżnienie pomiędzy młodsze i starsze generacje. Niemniej w wielu krajach udało się zidentyfikować także trend coraz wyższej aktywności zawodowej młodszych generacji.

Tabela 9. Podsumowanie wyników modelu regresji panelowej objaśniającego zmiany w aktywności zawodowej osób w wieku 55–64 lata w latach 1997–2017 za pomocą poziomu bezrobocia, udziału osób z wykształceniem wyższym oraz rosnącej aktywności zawodowej młodszych generacji

	Mężczyźni			Kobiety		
	Niskie bezrobocie	Wyższe wykształcenie	Trend kohortowy	Niskie bezrobocie	Wyższe wykształcenie	Trend kohortowy
Bułgaria	n*	n	tak	n	n	tak
Czechy	+	+	n	n	n	tak
Estonia	n	n	tak	n	n	tak
Łotwa	+	n	n	n	n	tak
Litwa	n	n	n	n	n	tak
Polska	+	n	n	n	n	tak
Rumunia	n	+	n	n	+	tak
Słowacja	n	n	tak	n	n	tak
Słowenia	n	n	tak	n	n	tak
Węgry	+	n	tak	n	n	tak

*n – oznacza, że zmienna nie była statystycznie istotnie skorelowana ze zmianami aktywności przy poziomie istotności 0,1

Źródło: obliczenia własne.

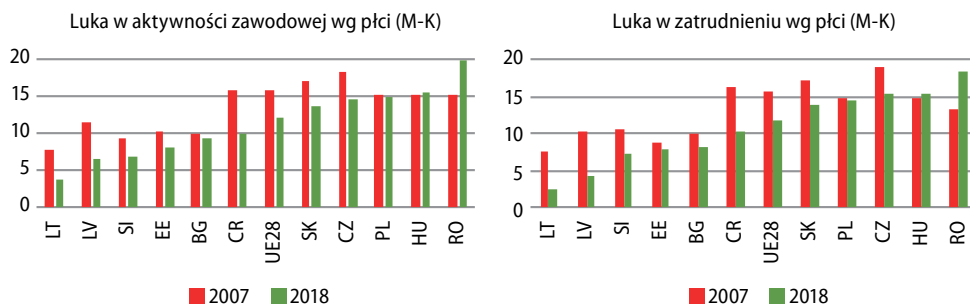
Rynek pracy a luka płci

Luka w zatrudnieniu

Pomimo względnie większej poprawy wskaźników zatrudnienia wśród kobiet, luka w zatrudnieniu i mężczyzn sięga w krajach europejskich przeciętnie 11,6 p.p. (2018, rysunek 8). Różnica we współczynnikach aktywności zawodowej jest podobna, wynosi przeciętnie 12 p.p. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzuje duża rozpiętość wskaźników – luka w aktywności zawodowej wynosi mniej niż 4 p.p. na Litwie, a sięga prawie 20 p.p. w Rumunii. Niższą luką w zatrudnieniu i aktywności zawodowej wyraźnie wyróżniają się kraje bałtyckie, wyższą – kraje wyszehradzkie.

Na przestrzeni ostatniej dekady nastąpiła wyraźna poprawa względnej sytuacji kobiet w zatrudnieniu i aktywności zawodowej we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza Rumunią. Najsilniejsza poprawa wskaźników dotyczyła Chorwacji, Słowacji i Czech, w których w 2007 r. występowały najwyższe różnice w zatrudnieniu i aktywności kobiet i mężczyzn, a także na Litwie i Łotwie (które już w 2007 r. wyróżniały się największą równością kobiet i mężczyzn w zatrudnieniu).

Rysunek 8. Luka w zatrudnieniu (prawy panel) i aktywności zawodowej (lewy panel) w Europie Środkowo-Wschodniej, 2007 i 2018

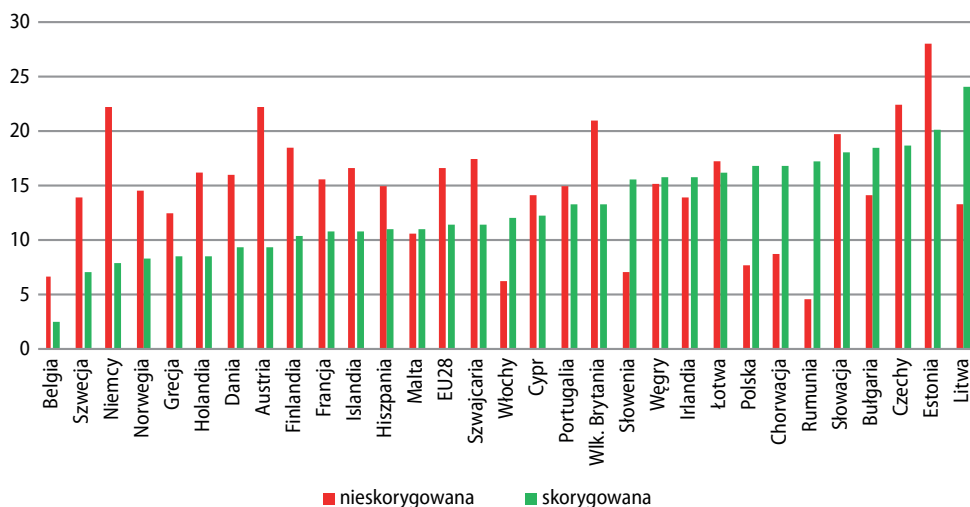


Źródło: Eurostat (lfsi_emp_a), dane z 14.05.2019 r.

Zróźnicowanie płac kobiet i mężczyzn

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej wyraźniej się wyróżniają wysokością tzw. skorygowanej luki płacowej. Skorygowana luka płacowa pozwala porównywać wynagrodzenia mężczyzn i kobiet wykonujących podobną (w przybliżeniu) pracę. Chociaż wielkość luki wynikać może częściowo z nieobserwowanych różnic w produktywności kobiet i mężczyzn, odzwierciedla też potencjalną dyskryminację płacową. W porównaniu uwzględnione są indywidualne charakterystyki pracujących kobiet i mężczyzn (wiek, wykształcenie, staż pracy) oraz charakterystyki ich miejsc pracy (zawód, rodzaj umowy, czas pracy, sekcja PKD, do której należy firma, informacja o tym, czy jest to firma z sektora prywatnego, czy publicznego, oraz jej wielkość). O ile przeciętna skorygowana luka płacowa dla UE28 sięgała w 2014 r. 11,5%, była ona wyższa dla wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej (od 15,7% na Węgrzech, do ponad 24% na Litwie). W Polsce sięgała 16,8% – była więc względnie duża w porównaniu z różnicą płac kobiet i mężczyzn w krajach Europy Zachodniej, ale mniejsza niż luka płacowa u większości środkowoeuropejskich sąsiadów (rysunek 9).

Rysunek 9. Skorygowana i nieskorygowana luka płacowa w Europie, 2014 r.



Źródło: Eurostat (earn_gr_gpgr2), 16.04.2019 r.; Leythienne, Ronkowski (2018).

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej wyróżniają się także pozytywną różnicą między skorygowaną i nieskorygowaną luką płacową. W krajach Europy Zachodniej różnica w średnim godzinowym wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn (luka nieskorygowana) jest wyższa niż różnica w porównywalnych płacach kobiet i mężczyzn (luka skorygowana),

ponieważ część obserwowanych surowych różnic w wynagrodzeniach wynika z różnic w rozkładzie charakterystyk kobiet w stosunku do mężczyzn (np. ich niższego wykształcenia, krótszego czasu pracy, zatrudnienia w sektorach o przeciętnie niższych wynagrodzeniach). W Europie Środkowo-Wschodniej w większości krajów skorygowana luka płacowa jest większa niż surowa, co sugeruje, że problem z nierównościową polityką płacową jest w tych krajach większy.

Różnice w średnich płacach kobiet i mężczyzn uległy zmniejszeniu na przestrzeni ostatniej dekady, co wiąże się przede wszystkim z kryzysem gospodarczym z lat 2007–2009 i jego wpływem na rynek pracy (Rubery, 2015). Kryzys ten w większym stopniu dotknął mężczyzn, którzy częściej tracili (lepiej płatne) prace, co przekładało się na malejącą (nieskorygowaną) lukę płacową. Efekt ten obserwowano także w Polsce, w której różnice w płacach kobiet i mężczyzn zmalały w latach 2008–2013. Wyraźny trwały spadek średniej różnicy w płacach zaobserwowano na Litwie, a także w Czechach (gdzie różnica ta jest i była wysoka) i w Rumunii (gdzie pozostała na niskim poziomie). Jednocześnie różnice w płacach kobiet i mężczyzn wzrosły wyraźnie w Słowenii (po 2009 r.), choć nadal są to niskie poziomy nierówności płac, a także na Łotwie (w której różnice są na poziomie średniej dla UE28). W efekcie, różnice w wysokości nieskorygowanej luki płacowej między krajami EŚW są wyraźnie niższe w roku 2017 r., niż były dekadę wcześniej (tabela 10).

Tabela 10. Średnia różnica w godzinowych płacach kobiet i mężczyzn (nieskorygowana luka płacowa) i jej zmiany w latach 2008–2017 (w %)

	2008	2013	2017	Zmiana 2008–2017 (w p.p.)
CZ	26,2	22,3	21,1	–15
BG	12,3	14,1	13,6	15
LV	11,8	16,0	15,7	36
LT	21,6	12,2	15,2	–44
PL	11,4	7,1	7,2	–38
RO	8,5	4,9	3,5	–42
SK	20,9	18,8	19,8	–10
HR		7,7	11,6	
SI	4,1	6,3	8,0	54
EU28		16,8	16,0	

Źródło: Eurostat (earn_gr_gpgr2), 16.04.2019 r.

Popyt na umiejętności w kontekście zmian technologicznych i globalizacji

W tej części raportu analizujemy wpływ zmian technologicznych na rynki pracy w Europie Środkowo-Wschodniej na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. Ze względu na obserwowane procesy automatyzacji szczególną uwagę poświęcamy kwestii zmian udziału zadań rutynowych w wykonywanej pracy. Przytaczamy kluczowe badania w tym obszarze, przedstawiamy wynik analizy danych zgromadzonych w ramach *European Skills and Jobs Survey* (ESJ). Problematykę zmian charakteru pracy zestawiamy z wynikami dotyczącymi uczenia się osób dorosłych, to relacja między tymi dwoma zjawiskami – zmianami na rynku pracy i skłonnością do uczenia się przez całe życie – decyduje o wpływie tych pierwszych na społeczeństwa.

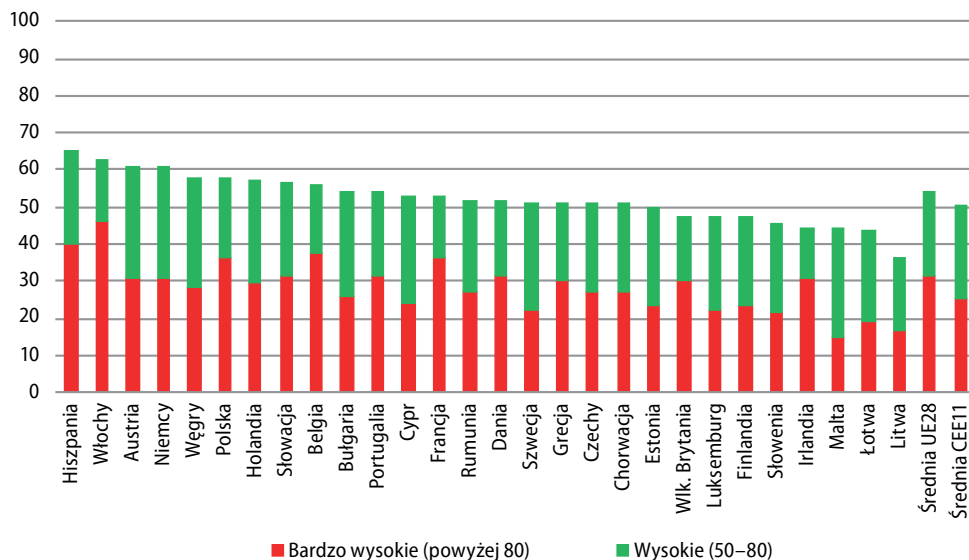
Ramy dla analizy zmian popytu na pracę stanowią: podział na rutynowe i nierutynowe zadania poznawcze i manualne (Acemoglu, Autor, 2011) oraz ocena ryzyka automatyzacji zawodów (Frey, Osborne, 2017). Pierwsze rozróżnienie pozwala nam porównywać jakościowe zmiany w charakterze pracy i formułować ogólne wnioski dotyczące specyfiki rynku pracy, natomiast autorzy drugiego podejścia zaproponowali zobiektywizowany sposób oceny ryzyka automatyzacji zawodów. W pierwszej kolejności przedstawimy wyniki analiz opartych na metodzie Freya i Osborne'a, następnie przedstawiamy wyniki analiz opartych na wyodrębnionych zadaniach.

W swoim opracowaniu z 2013 r. Frey i Osborne oszacowali, że 47% zatrudnionych w USA osób jest zagrożonych automatyzacją w ciągu następnych 10 do 20 lat. Wynik ten uzyskano, opierając się na ocenie ekspertów z obszaru automatyzacji i sztucznej inteligencji oraz poprzez zastosowanie algorytmów probabilistycznego klasyfikowania do oceny prawdopodobieństwa komputeryzacji dla poszczególnych zawodów. Kolejne prace wykorzystywały także przyjęte podejście do oceny ryzyka w krajach UE (por. Brzeski, Burk, 2015; Pajarinen, Rouvinen, Ekeland i in., 2015).

W niniejszej analizie dokonaliśmy połączenia analiz Freya i Osborne'a (2017) oraz danych ESJ. Punktem wyjścia były oszacowania prawdopodobieństw robotyzacji dla poszczególnych zawodów według Freya i Osborne'a. Zawody zostały następnie

odniesione do wykorzystywanej w Unii Europejskiej klasyfikacji zawodów ISCO, a następnie zagregowane do zawodów dwucyfrowych. Tak otrzymane oszacowania prawdopodobieństw odniesione zostały do indywidualnych ankiet w bazie ESJ. Wyniki tych analiz przedstawia rysunek 10.

Rysunek 10. Prawdopodobieństwo komputeryzacji miejsca pracy w UE, 2013 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie oszacowań Freya i Osborne’a oraz danych ESJ.

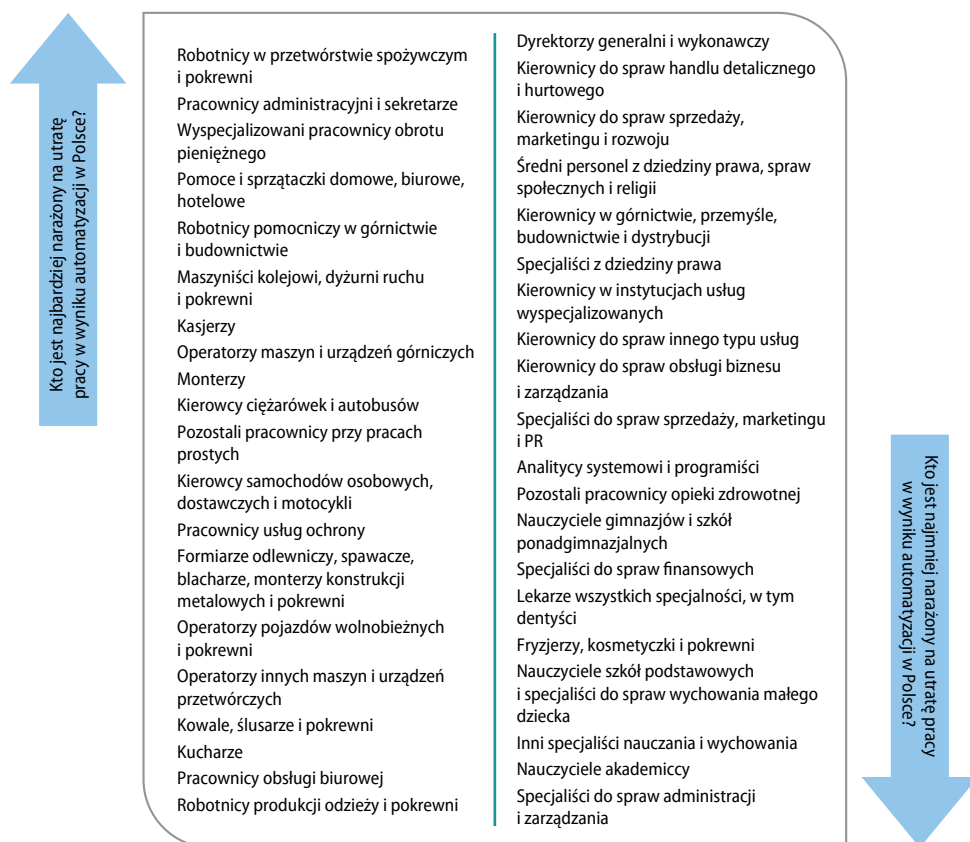
Oprócz zauważalnego wysokiego udziału pracowników, których dotyczy duże i bardzo duże ryzyko automatyzacji w krajach basenu Morza Śródziemnego i niemieckojęzycznych, warto zwrócić uwagę na stosunkowo wysoki udział we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej (ponad 40% – wyłączając Litwę).

W wyniku analizy zadań, które składają się na zawody i zmiany w środowisku pracy, możliwe jest stworzenie listy zawodów, które są najbardziej i najmniej narażone na automatyzację. Przykładowe zestawienie dla Polski, opracowane na podstawie analizy danych EFLS i GUS przedstawia rysunek 11.

Dalsza analiza odpowiedzi w ankietach ESJ i ich powiązanie z ryzykiem automatyzacji dla grup zawodów pozwala zauważyć, że istotna część pracowników, którzy mogą być zagrożeni bezrobociem technologicznym, ocenia ryzyko utraty pracy w ciągu najbliższego roku jako całkowicie nieprawdopodobne. Nie świadczy to jednak o ocenie ryzyka automatyzacji, a jest odbiciem oceny ogólnej sytuacji na rynku pracy. Inaczej mówiąc, przewidujemy, że respondenci prawdopodobnie oceniali perspektywę zatrudnienia w ciągu najbliższego roku pod kątem sytuacji na rynku pracy, a nie przemian technologicznych

w sektorze, które mogą mieć dłuższy horyzont. Wyniki badań pokazują, że pracownicy w sposób systemowy nie doszacowują ryzyka wystąpienia bezrobocia technologicznego (Brougham, Haar, 2017). Osoby zatrudnione w szczególnie narażonych na automatyzację zawodach konsekwentnie szkolą się mniej.

Rysunek 11. Zestawienie najbardziej i najmniej podatnych na automatyzację zawodów w Polsce, 2011 r.



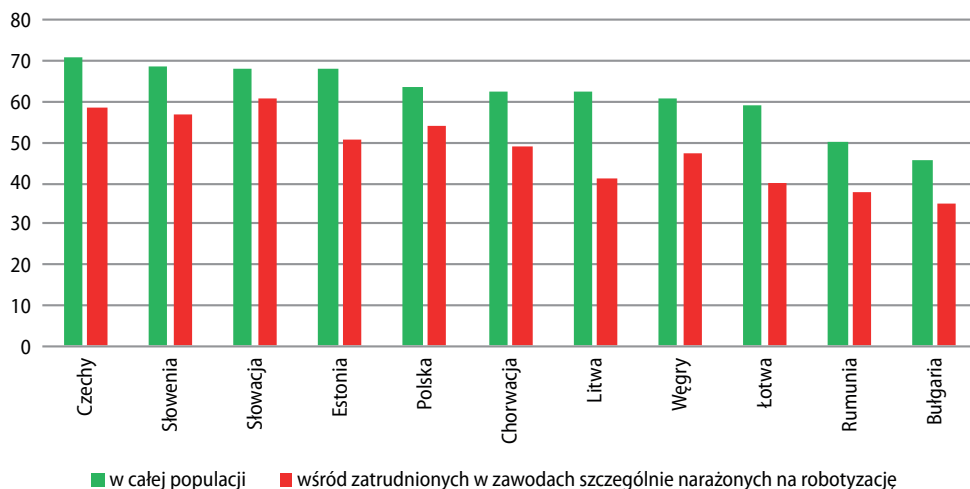
Źródło: opracowanie na podstawie Bitner, Starościk, Szczerba (2014).

Rysunek 11 przedstawia poziom deklarowanego uczestnictwa w szkoleniach i kursach w okresie zatrudnienia u obecnego pracodawcy³. Zwraca uwagę fakt, że we wszystkich krajach EŚW odsetek ten jest wyraźnie niższy dla osób zatrudnionych w zawodach szczególnie narażonych na robotyzację, a więc tych, w przypadku których uzupełnianie

³ W dyskusjach o uczestnictwie w edukacji dorosłych zazwyczaj przywołuje się dane dotyczące uczestnictwa w ciągu ostatnich 12 miesięcy lub ostatnich 4 tygodni. Okres, do którego odnosi się pytanie, jest dla większości ankietowanych dłuższy, co jest przyczyną, dla której wskaźniki są zauważalnie wyższe.

kompetencji jest najbardziej istotne. Potwierdzają to prezentowane wcześniej dane wskazujące, że udział w szkoleniach jest selektywny i częściej aktywne edukacyjnie są osoby z wyższym wykształceniem.

Rysunek 12. Uczestnictwo w szkoleniach i kursach w okresie zatrudnienia u obecnego pracodawcy w EŚW11, 2013 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie oszacowań Freya i Osborne'a oraz danych ESJ.

Główną zaletą posługiwania się pojęciem zawodu jest to, że pozostaje on jedną z podstawowych oraz powszechnie rozumianych kategorii, których używamy do opisu naszego życia zawodowego i rynku pracy. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat zawody stały się jednak płynniejsze – z jednej strony zmiany dotyczą poszczególnych zawodów, które ewoluują pod wpływem technologii i zmian społecznych (np. brygadzysta w budownictwie, księgowy, opiekunka społeczna), z drugiej strony obserwujemy szybki przyrost nowych zawodów (np. *coolhunter*, *groomer*, *personal shopper*, broker informacji, architekt Internetu Rzeczy itd.). Zestawienie funkcjonujących klasyfikacji zawodów z ogłoszeniami o pracę może prowadzić do wniosku, że istnieje spora przestrzeń na rynku pracy, dla której pojęcie zawodu przestaje być przydatne jako kategoria opisowa. Nazwy nowo powstających zawodów, wykonywanych częściej przez reprezentantów młodszego pokolenia, są często trudne do zrozumienia dla starszych pracowników czy osób, które zakończyły aktywność zawodową⁴. Przydatne do analizy rynku okazuje się posługiwanie się pojęciem zadań występujących w zawodach (David, 2013). Zaletą takiego podejścia jest również

⁴ Napotykają trudności wynikające z tego, że: a) wykonywany zawód jest „nowy” (nieznany drugiej osobie); b) wykonywany zawód zmienił się diametralnie (posłużenie się nazwą wprowadziłoby drugą osobę w błąd); c) konieczne jest opisanie wykonywanych zadań (brak jest odpowiedniego zawodu).

to, że można wyodrębnić pewne cechy wspólne dla grup zadań – dla niniejszej analizy szczególnie istotna jest ich rutynowość (tabela 11).

Tabela 11. Podział zadań na rutynowe, nierutynowe oraz poznawcze i manualne (przykłady)

Zadania	Nierutynowe	Rutynowe
Poznawcze	<i>Analityczne:</i> modelowanie danych projektowanie stron www pisanie wierszy	wypełnianie dokumentacji stosowanie szablonu umowy tworzenie raportu wyników spółki porządkowanie plików obsługa procesu reklamacji
	<i>Interpersonalne:</i> zarządzanie zespołem doradztwo prawne trenowanie zespołu sportowego	
Manualne	prowadzenie pojazdu rzeźbienie w drewnie komponowanie bukietu	koszenie trawnika montaż mebli mycie posadzki przygotowanie narzędzi do pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Acemoglu, Autor, 2011).

W przypadku zadań rutynowych, szczególnie tych, które wymagają dokładności i powtarzalności, ryzyko automatyzacji jest wyższe. Robotyzacji sprzyjają także niebezpieczne warunki pracy i potrzeba użycia dużej siły fizycznej. Natomiast (nierutynowe) zadania, wymagające kreatywności i krytycznego myślenia oraz bezpośredniego kontaktu z innymi ludźmi, są nadal trudniejsze do robotyzacji.

Warto zaznaczyć, że wiele zadań i stanowisk pracy, które cechuje wysoki poziom rutynowości, jest również przedmiotem outsourcingu do krajów o niższych kosztach pracy. Gospodarki rozwijających się państw od kilkunastu lat korzystają w coraz większym stopniu z tego zjawiska, co wiąże się z przenoszeniem procesów (biznesowych, IT, produkcyjnych) na ich terytorium. Dotyczy to większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W raporcie Deloitte Global Outsourcing Survey 2016 – 65% ankietowanych firm wskazało, że działa na obszarze Europy. Natomiast w raporcie A.T. Kearney *Global Services Location Index* (2017) oceniającym atrakcyjność lokalizacji Polska, Bułgaria, Czechy i Rumunia to najatrakcyjniejsze kraje europejskie.

Tendencja wzrostu popytu na pracę związaną z wykonywaniem nierutynowych zadań poznawczych w krajach rozwiniętych została szeroko opisana w literaturze. Zmiany technologiczne powodują wzrost popytu na zawody komplementarne z nowymi technologiami, a zmniejszenie popytu na zawody, w których pracę daje się zastąpić maszynami (lub zlecić jej wykonanie w kraju o niższych kosztach pracy). Zmiany te mogą wiązać się ze zmianą w strukturze popytu i zmianą w wymaganiach na danym stanowisku kompetencji (Batko, Szopa, 2016; Brynjolfsson, McAfee, 2014; Richards, 2018).

W gospodarkach Polski i krajów EŚW11 rośnie udział zadań poznawczych nierutynowych o charakterze analitycznym i interpersonalnym, a maleje udział zadań manualnych – zarówno rutynowych, jak i nierutynowych. Prowadzone do tej pory analizy (Autor, Levy, Murnane, 2003; Lewandowski, Park, Hardy, Yang, 2019; Spitz-Oener, 2006) wskazują, że w krajach Europy Zachodniej i w USA maleje rola zadań rutynowych, podczas gdy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej rośnie znaczenie zadań rutynowych kognitywnych. Należy jednak zauważyć, że zróżnicowanie w krajach regionu EŚW jest wyraźne. Szczegółowe wyniki w tym zakresie oparte na analizie zmiany zadań w zawodach w latach 1998–2013 przedstawiono w artykule *Technology or upskilling? Trends in the task composition of jobs in Central and Eastern Europe* (Hardy, Keister, Lewandowski, 2016). Udział rutynowych zadań kognitywnych w porównaniu z poprzednim okresem rośnie w Chorwacji, Estonii, na Litwie, Łotwie, w Polsce i Rumunii, utrzymuje się na podobnym poziomie w Czechach i na Słowacji, a maleje na Węgrzech i w Słowenii.

Wcześniejsze analizy tego zjawiska prowadzą do wniosku, że wzrost udziału zadań poznawczych można dobrze wyjaśnić przez zmiany technologiczne i związane z edukacją, jednak zmiana w przypadku rutynowych zadań poznawczych wynika głównie ze zmian w strukturze zatrudnienia na rynku pracy. W szczególności, malejący udział zatrudnienia w sektorze rolnictwa i rosnące zatrudnienie w innych sektorach napędzają przyrost pracy związanej z zadaniami poznawczymi (także rutynowymi).

Literatura i przeprowadzone analizy wskazują, że prawdopodobieństwo automatyzacji pracy w krajach EŚW11 jest wysokie. W zależności od przyjętych założeń w przypadku Polski prawdopodobieństwo automatyzacji dotyczyć może:

- 7% pracujących, przy wartości progowej 70% prawdopodobieństwa automatyzacji zadań wykonywanych przez człowieka (Arntz i in., 2016),
- 37% pracujących, przy podejściu opartym na zawodach i wartości progowej 80% (rysunek 10),
- 58% pracujących, przyjmując podejście oparte na zawodach i wartość progową 50% (rysunek 10).

W każdym z tych przypadków mówimy o dużej zmianie dotyczącej istotnej części populacji. Dodatkowo, omawiane wyniki dotyczą oceny dla 2013 roku i w ograniczonym stopniu uwzględniają dalszy rozwój technologii. Mówiąc obrazowo, należy liczyć się z tym, że w ciągu następnej dekady między 5 a 25% miejsc pracy zostanie zlikwidowanych w związku z robotyzacją.

Wnioski

Podstawowym wyzwaniem, przed którym stoją kraje Europy Środkowo-Wschodniej, są kurczące się szybko w najbliższych trzech dekadach zasoby pracy. Odpowiedzią na te wyzwania i zmieniający się popyt na umiejętności jest poprawa struktury wykształcenia ludności, co stanowi czynnik ułatwiający dostosowanie się do wyzwań rynku pracy. Jednocześnie jednak w krajach Europy Środkowo-Wschodniej niski jest udział osób dorosłych biorących udział w kształceniu i szkoleniach. Kolejnym działaniem po stronie polityki publicznej jest inwestowanie w rozwój umiejętności dzieci i młodzieży, a także osób dorosłych, co skutkuje poprawą jakości kapitału ludzkiego. Wysoka jakość kapitału ludzkiego i umiejętności sprzyja również poprawie poziomu wykorzystania zasobów ludzkich na rynku pracy, mierzonego wskaźnikiem zatrudnienia.

Ważnym obszarem są działania na rzecz wyrównania sytuacji zawodowej kobiet i mężczyzn. Różnica we wskaźnikach zatrudnienia kobiet i mężczyzn jest niska w krajach bałtyckich (4–8 p.p.), a wyraźnie wyższa w krajach wyszehradzkich (14–15 p.p.). W Polsce wskaźnik zatrudnienia mężczyzn jest o 14,9 p.p. wyższy niż kobiet. Różnica ta zmalała w ostatniej dekadzie we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej, oprócz Rumunii. Pracujące kobiety zarabiają nadal wyraźnie mniej niż mężczyźni. Skorygowana luka płacowa sięgała w 2014 r. od 15,7% na Węgrzech do ponad 24% na Litwie. W Polsce sięgała 16,8%, była więc względnie wysoka w porównaniu z różnicą płac kobiet i mężczyzn w krajach Europy Zachodniej, ale niższa niż luka płacowa u większości środkowoeuropejskich sąsiadów.

Tabela 13 prezentuje wybrane aspekty rozwoju i wykorzystania kapitału ludzkiego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wartości w tabeli przedstawiają różnice w porównaniu ze średnią w krajach Unii Europejskiej lub OECD (w zależności od wskaźnika). Czerwone wartości w tabeli wskazują obszary, w których kraje Europy Środkowo-Wschodniej znajdują się w mniej korzystnej sytuacji niż przeciętne kraje Unii Europejskiej lub OECD.

Kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej będą doświadczały szybszego ubytku potencjalnych zasobów pracy, a jednocześnie osoby w wieku największej aktywności zawodowej (35–44 lata) w wielu krajach rzadziej niż przeciętnie w UE legitymują się wykształceniem wyższym. W tym przypadku pozytywnie wyróżniają się Estonia, Litwa i Słowenia. Warto jednak zaznaczyć, że udział osób z wyższym wykształceniem w tej grupie wieku rósł szybciej niż przeciętnie w UE w Chorwacji, na Łotwie, Litwie, w Polsce i Słowenii. Do słabości należy również mały udział osób dorosłych w kształceniu i szkoleniu, który jedynie w Estonii jest nieznacznie wyższy od średniej unijnej.

Kraje regionu cechują się niższym wskaźnikiem zatrudnienia osób w wieku 20–64 lata (poza Czechami i Estonią), chociaż we wszystkich krajach (poza Chorwacją i Łotwą) wskaźnik ten rósł w ostatniej dekadzie szybciej niż w krajach UE15.

Wyzwaniem dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest również podnoszenie poziomu umiejętności młodzieży i dorosłych. Osiągnięcia 15-latków kształtują się powyżej średniej OECD jedynie w Estonii, Polsce i Słowenii, a w przypadku dorosłych (uwzględniając rozumowanie matematyczne) w Czechach, Estonii, na Litwie i w Słowacji (spośród sześciu krajów EŚW biorących udział w badaniu). Umiejętności korzystania z komputerów i technologii informacyjno-komunikacyjnych są wyższe niż przeciętna w krajach OECD jedynie w Czechach. Kraje EŚW, relatywnie do poziomu zarobków, inwestują w kapitał ludzki – edukację i zdrowie – mniej niż przeciętnie w UE, za wyjątkiem Litwy i Słowenii.

Powszechną wiedzą jest, że kapitał ludzki obywateli jest motorem rozwoju gospodarczego, ale także innowacyjności. Jednak w obliczu obserwowanych przemian pracy odpowiednie, stale uaktualniane i dostosowywane do zachodzących zmian, kompetencje są warunkiem uniknięcia rosnącego bezrobocia i społecznych konfliktów. Tezę tę potwierdza rekomendacja Międzynarodowej Organizacji Pracy, która zaleca rządcom nadanie obywatelom dożywotniego prawa do uczenia się (ILO, 2019).

Również zmiany w edukacji przyniosły bądź ujawniły wiele problemów i zaniedbań wymagających korekty prowadzonej dotychczas polityki edukacyjnej. Dotyczą one zarówno jakości edukacji na wszystkich poziomach kształcenia (na co wskazują m.in. wyniki badań PISA czy międzynarodowe rankingi uczelni wyższych), społeczne nierówności w edukacji (np. Bułgaria, Polska), finansowanie nieadekwatne do możliwości państwa (np. Bułgaria, Rumunia, Polska, Rosja), słaby związek między edukacją a rynkiem pracy, niską mobilność międzynarodową studentów czy brak uwzględnienia wiedzy eksperckiej w zmianach systemu edukacji (Wasilewski).

Społeczeństwa państw Europy Środkowo-Wschodniej wciąż zbyt mało doceniają korzyści, które wynikają z uczenia się przez całe życie, w tym możliwości elastycznego wyboru okresów i intensywności uczenia się, dostosowanie tempa uczenia się, pozyskiwanie wybranych umiejętności przydatnych np. w konkretnej specjalizacji zawodowej. Uczenie się przez całe życie daje również szanse na wyrównywanie nierówności edukacyjnych dla osób z deficytami i dysfunkcjami. Uczenie się przez całe życie jest niezbędne do pozyskiwania wiedzy i umiejętności oczekiwanych przez pracodawców, a także daje szanse na zdobywanie nowych kompetencji zawodowych i mobilność zawodową.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej nie korzystają w pełni z tych możliwości. Związane jest to z licznymi barierami, które blokują rozwój uczenia się przez całe życie. Należą do nich:

- niewystarczający poziom kształtowania umiejętności i świadomości konieczności uczenia się przez całe życie w procesie edukacji formalnej, co ogranicza skłonność do korzystania z edukacji dorosłych,
- komercjalizacja wielu form kształcenia dorosłych i podaż usług edukacyjnych skierowana do osób już posiadających wysokie umiejętności, a jednocześnie brak oferty edukacyjnej dla środowisk społecznie zmarginalizowanych, np. osób długotrwale

bezrobotnych i wykluczonych z rynku pracy, co skutkuje narastaniem nierówności edukacyjnych,

- nierówny rozwój infrastruktury edukacyjnej: placówki kształcenia dorosłych są usytuowane częściej na terenach gospodarczo rozwiniętych i relatywnie zamożnych – w miastach, natomiast tam, gdzie zaniedbania edukacyjne są największe, są one rzadkością. Istnieje pilna potrzeba stworzenia zachęt i warunków dla uczenia się. Oznacza to w szczególności rozwijanie systemu uczenia się przez całe życie likwidującego bariery dla uczenia się, tworzącego architekturę wyborów sprzyjającą podejmowaniu decyzji o uzupełnianiu wiedzy oraz zwiększaniu widoczności nowo uzyskanych umiejętności. Wspieranie uczenia się przez całe życie wymaga jednocześnie skonsolidowanego, strategicznego podejścia do problemu rozwijania kompetencji – w tym kwestii prognozowania, planowania rozwoju i wspierania podaży szkoleń lub innych form wytwarzania tych umiejętności. Warunkiem podjęcia działań odpowiadających tym, które podejmują przedsiębiorstwa planujące strategie przekwalifikowania pracowników, jest gromadzenie informacji. W ten sposób możliwe jest oparte na faktach planowanie i wspieranie inicjatyw na poziomie branż i sektorów zagrożonych zjawiskiem bezrobocia technologicznego. Jest to szczególnie istotne, gdyż, jak pokazują wyniki badań, w szczególności rozbieżności pomiędzy oceną ryzyka automatyzacji wyrażoną w ankietach ESJ a oceną ryzyka automatyzacji na podstawie badań ekonomicznych, ludzie mają skłonność do systemowego niedoceniańia dotyczącego ich ryzyka automatyzacji.

Niezbędne jest również rozwijanie kompetencji przekrojowych i społecznych. Kształcenie w systemach oświaty i szkolnictwa wyższego powinno zwiększyć nacisk na te kompetencje – zarówno ze względu na konieczność rozwijania umiejętności i postaw niezbędnych do uczenia się przez całe życie, jak również z powodu konieczności reagowania i adaptacji w szybko zmieniającym się społeczeństwie. Z drugiej strony osoby, które już są na rynku pracy, powinny mieć możliwość uzupełnienia tych umiejętności w ramach edukacji pozaformalnej i nieformalnego uczenia się.

Ważne jest skoordynowane wspieranie rozwoju sektorów nowych technologii, na przykład poprzez informatyzację społeczeństwa, inwestowanie w badania i rozwój oraz upowszechnianie stosowania nowych technologii połączone z działalnością edukacyjną.

Zmiany popytu na pracę wywoływane przez postęp technologiczny i automatyzację procesów mogą w niedalekiej przyszłości skutkować dużymi problemami na rynku pracy, przede wszystkim związanymi z pogłębieniem nierówności dochodowych, w skrajnym zaś przypadku – masowym bezrobociem technologicznym. Odpowiedzialna polityka rynku pracy nakazuje jednak przygotować się na nadchodzące zmiany zamiast biernie oczekiwać w nadziei, że najgorsze skutki nie nastąpią.

Lista skrótów

- ESJ – European Skills and Jobs Survey
EŚW – Europa Środkowo-Wschodnia
ILO – Międzynarodowa Organizacja Pracy (International Labour Organisation)
LLL – uczenie się przez całe życie (Lifelong Learning)
OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
PISA – Program Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów
PIAAC – Międzynarodowe Badanie Kompetencji Osób Dorosłych
UE – Unia Europejska

Skróty nazw państw:

- BG – Bułgaria
CZ – Czechy
EE – Estonia
HR – Chorwacja
HU – Węgry
LT – Litwa
LV – Łotwa
PL – Polska
RO – Rumunia
SI – Słowenia
SK – Słowacja

Bibliografia

- Acemoglu, D., Autor, D. (2011). Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, w: D. Card, O. Ashenfelter (red.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 4, s. 1043–1171, [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5)
- Aktywni+ *Przyszłość rynku pracy 2017, Raport Gumtree 2017*, UW, http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2017/04/DELabUW_raport_Aktywni.pdf
- Arntz, M., Gregory, T., Zierahn, U. (2016). *The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries*, <https://doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en>
- Autor, D.H., Levy, F., Murnane, R.J. (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 4, s. 1279–1333.
- Balleer, A., Gómez-Salvador, R., Turunen, J. (2009). *Labour force participation in the euro area: A cohort based analysis*, 55.
- Batko, R., Szopa, A. (2016). *Strategic Imperatives and Core Competencies in the Era of Robotics and Artificial Intelligence*. IGI Global.

-
- BCG, World Economic Forum (2018). *Towards a reskilling revolution: a future of jobs for all*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- Bilans Kapitału Ludzkiego* (2018), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <https://ec.europa.eu/epale/pl/content/bilans-kapitalu-ludzkiego-wyniki-badania>
- Bitner, M., Starościk, R., Szczerba, P. (2014). *Czy robot zabierze Ci pracę? Sektorowa analiza komputeryzacji i robotyzacji europejskich rynków pracy*. Working Paper, WISE 2014, www.wise-institute.org.pl/common/files
- Bloch J. (2018). Co powinien robić nauczyciel?. *Gazeta Wyborcza*, 27.12.2018, <http://jaroslawbloch.ovh/2018/12/co-powinien-robic-nauczyciel/>
- Brougham, D., Haar, J. (2017). Employee assessment of their technological redundancy. *Labour & Industry: A Journal of the Social and Economic Relations of Work*, vol. 27, no. 3, s. 213–231.
- Brynjolfsson, E., McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W.W. Norton & Company.
- Brzeski, C., Burk, I. (2015). Die Roboter kommen. Folgen Der Automatisierung Für Den Deutschen Arbeitsmarkt. *INGDiBa Economic Research*, no. 30.
- Buchowicz I., Chmielecka E. (2013). Edukacja dla zmiany. Wyzwanie i szansa, w: *Kryzys, niepewność i niestabilność we współczesnej Europie*, red. naukowa J. Osiński. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 289–311.
- Bukowska, G., Buczek, J. (red.) (2015). *Finansowanie edukacji wyższej w Europie. Od modelu egalitarnego do elitarnego*. Warszawa: IBE.
- Card, D., DiNardo, J.E. (2002). Skill-biased technological change and rising wage inequality: Some problems and puzzles. *Journal of Labor Economics*, vol. 20, no. 4, s. 733–783.
- CEDEFOP (2019). *Qualifications frameworks in Europe: 2018 developments*, 4.
- Chłóń-Domińczak, A. (red.) (2013). *Raport o stanie edukacji 2012*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.
- Chmielecka, E., Kraśniewska, N. (red.) (2019). *Edukacja dla przyszłości – jakość kształcenia*. Warszawa: Fundacja Rektorów Polskich.
- Chui M., Manyika J., Miremadi M. (2016). Where machines could replace humans and where they can't (yet). *McKinsey Quarterly*, July 2016, <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet>
- Człowiek uczy się całe życie – koncepcja Lifelong Learning*, https://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=38CE5C38E653482CB6A4F8BE82CD1F11
- David, H. (2013). *The "task approach" to labor markets: an overview*. National Bureau of Economic Research.
- Dudzicz, M. (2019), *Człowiek uczy się całe życie – o koncepcji Lifelong Learning słów kilka*, <https://www.classladies.org/czlowiek-uczy-sie-cale-zycie-o-koncepcji-life-long-learning-slow/>
- Dziedziczak-Foltyn, A. (2008). W kierunku społeczeństwa wiedzy – cele polityki rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce. *Przegląd Socjologiczny*, nr 3(57). Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- ECB (2012). *Economic Bulletin*, no. 6. Frankfurt: European Central Bank.
- ECB (2015). *Economic Bulletin*, no. 1. Frankfurt: European Central Bank.

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Bulgaria, <https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european>

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Czech Republic, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/czech-republic/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-czech-republic_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Estonia, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/estonia/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-estonia_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Hungary, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/hungary/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-hungary_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Latvia, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/latvia/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-latvia_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Lithuania, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/lithuania/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-lithuania_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Poland, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/poland/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-poland_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Romania, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/romania/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-romania_en

Europe 2020 targets: statistics and indicators for Slovakia, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-your-country/slovakia/europe-2020-targets-statistics-and-indicators-slovakia_en

European Commission (2018). *European Policy Cooperation (ET2020 framework)*, https://ec.europa.eu/education/policies/european-policy-cooperation/et2020-framework_en

European Policy Cooperation (ET 2020 framework), https://ec.europa.eu/education/policies/european-policy-cooperation/et2020-framework_en

Eurydice (2012). *Kluczowe dane o edukacji w Europie 2012*. Eurostat, AECEA 2012.

Eurydice (2019). *Systemy edukacji w Europie*, <https://eurydice.org.pl/systemy-edukacji-w-europie/>

-
- Frey, C.B., Osborne, M.A. (2017). The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?. *Technological Forecasting and Social Change*, no. 114, s. 254–280.
- Hanushek, E.A., Woessmann, L. (2008). The Role of Cognitive Skills in Economic Development. *Journal of Economic Literature*, vol. 46, no. 3, s. 607–668, <https://doi.org/10.1257/jel.46.3.607>
- Harari, Y.N. (2016). *Homo Deus: A brief history of tomorrow*. Random House.
- Hardy, W., Keister, R., Lewandowski, P. (2016). *Technology or upskilling? Trends in the task composition of jobs in Central and Eastern Europe*.
- Heckman, J.J. (2006). Skill Formation and the Economics of Investing in Disadvantaged Children. *Science*, no. 312(5782), s. 1900–1902, <https://doi.org/10.1126/science.1128898>
<https://ec.europa.eu/epale/en/node/29277>
https://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=38CE5C38E653482CB6A4F8BE82CD1F11
- ILO (2019). *Work for a brighter future – Global Commission on the Future of Work*. Geneva: International Labour Office.
- Istenič, T., Hammer, B., Šeme, A., Lotrič Dolinar, A., Sambt, J. (2016). European National Transfer Accounts, <http://www.wittgensteincentre.org/ntadata>
- Kłoczowski J. (2013). Europa Środkowo-Wschodnia jako przedmiot badań. *Kwartalnik Historyczny*, <http://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/KH/article/viewFile/KH.2013.120.4.10/13037>
- Lewandowski, P., Park, A., Hardy, W., Yang, D. (2019). *Technology, Skills, and Globalization: Explaining International Differences in Routine and Nonroutine Work Using Survey Data*. TECHNOLOGY.
- Mocker D.W., Spear G.E. (1982). *Lifelong learning: formal, nonformal, informal and self-directed*. Columbus, Ohio: ERIC/ACVE and NCRVE, <https://www.voced.edu.au/content/ngv:283>
- Murawska A. (2017). Wrost poziomu wykształcenia ludności jako szansa dla rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów Unii Europejskiej. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 52(4). *O potrzebie zdobywania kompetencji miękkich mówią młodzi ludzie: „Co zmienilibyśmy w Europie”* (2018). Eseje członków Akademii EFC, Gdańsk.
- OECD (2017). How much will the literacy level of the working-age population change from now to 2022?. *Adult Skills in Focus*, no. 7, <https://doi.org/10.1787/3fbc48a8-en>
- OECD (2018). *PISA 2015: Pisa Results in Focus*.
- Pajarinen, M., Rouvinen, P., Ekeland, A. i in. (2015). Computerization threatens one-third of Finnish and Norwegian employment. *Etna Brief*, no. 34, s. 1–8.
- Richards, J.W. (2018). *The Human Advantage: The Future of American Work in an Age of Smart Machines*. Crown Publishing Group.
- Rószkiewicz, M., Saczuk, K., Brzozowska, Z., Koń, B., Komendant-Brodowska, A., Kotowska, I., Baczko-Dombi, A. (2015). *Uwarunkowania decyzji edukacyjnych: raport tematyczny z badania: wyniki drugiej rundy badania panelowego gospodarstw domowych*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017 roku w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych. Dz.U. 2017, poz. 1632.
- Rubery, J. (2015). Austerity and the future for gender equality in Europe. *ILR Review*, 68(4), 715–741.
- Schwab, K. (2016). *The fourth industrial revolution*. Geneva: World Economic Forum.
- Skubiak, B. (2013). Edukacja jako czynnik wspierający rozwój gospodarczy. Implikacje dla Polski. *Studia Ekonomiczne*, nr 129. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny.

-
- Spitz-Oener, A. (2006). Technical change, job tasks, and rising educational demands: Looking outside the wage structure. *Journal of Labor Economics*, no. 24(2), s. 235–270.
- Strojny, M. (2018). *Wyzwania ekonomiczne dla Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Wasilewski K., Kierunki zmian w szkolnictwie wyższym w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, <https://www.forumoswiatowe.pl/index.php/czasopismo/article/download/479/366>
- World Bank (red.) (2019). *The Changing Nature of Work*. Washington, DC, USA: World Bank Group.
- World Economic Forum (2016). *The future of jobs: Employment, skills and workforce strategy for the fourth industrial revolution. Global Challenge Insight Report*. World Economic Forum, Geneva.
- World Economic Forum (2018). *The Future of Jobs Report 2018*.

* * *

Rynki pracy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wobec globalnych wyzwań

Streszczenie

Zmiany technologiczne i globalizacja prowadzą do szybkich zmian umiejętności poszukiwanych na rynku pracy. Technologia w coraz większym stopniu wspiera wykonywanie zadań zawodowych. Wykorzystanie szansy wynikającej z rozwoju technologicznego może zmniejszyć konsekwencje szybkiego ubytku pracowników z przyczyn demograficznych.

Zatrudnienie w krajach EŚW poprawia się, ale jest niższe niż przeciętnie w UE, szczególnie wśród osób z niskim wykształceniem. Rośnie aktywność zawodowa osób w wieku przedemerytalnym, co związane jest głównie z większą aktywnością młodszych pokoleń. W ostatniej dekadzie odnotowano wyraźną poprawę sytuacji kobiet na rynku pracy, niemniej ich wskaźniki zatrudnienia i płace nadal pozostają wyraźnie niższe niż mężczyzn.

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej nie doceniają możliwości, jakie daje rozwój potencjału kapitału ludzkiego i rynku pracy dzięki uczeniu się przez całe życie. Umiejętności dzieci i młodzieży, a także dorosłych, często są niższe niż w krajach UE i OECD. Przeciętnie niższe (relatywnie do zarobków) są inwestycje w kapitał ludzki. Niski wskaźnik uczestnictwa w LLL zarówno osób pracujących, jak i bezrobotnych wskazuje na niewykorzystany potencjał pracowników i niedocenienie szansy zwiększenia zatrudnialności, jaką jest poszerzenie umiejętności lub przekwalifikowanie.

Zmiany popytu na pracę wywołane przez postęp technologiczny i automatyzację procesów mogą w niedalekiej przyszłości skutkować dużymi problemami na rynku pracy, przede wszystkim związanymi z pogłębieniem nierówności dochodowych, w skrajnym zaś przypadku masowym bezrobociem technologicznym. Odpowiedzialna polityka rynku pracy nakazuje jednak przygotować się na nadchodzące zmiany, zamiast biernie oczekiwać w nadziei, że najgorsze skutki nie nastąpią.

Labour markets in Central and Eastern Europe in the face of global challenges

Abstract

Technological changes and globalization lead to rapid changes in the skills sought on the labour market. Technology increasingly supports the performance of professional tasks. Taking the advantage of technological development may reduce the consequences of labour force decline caused by demographic reasons.

Employment in the CEE countries is improving, but it is still lower than the EU average, especially among people with low level of education. Economic activity of people in pre-retirement age is growing, which is mainly associated with higher activity of younger generations. The situation of women on the labour market is improving, but their employment rates and wages remain significantly lower than those of men.

Central and Eastern European countries underestimate the opportunities offered by lifelong learning for the development of human capital potential and the labour market. Skills of children and youth, as well as adults, are often poorer than in the EU and OECD countries. On average, investments in human capital are lower (relative to earnings). The low participation in LLL of both employed and unemployed people indicates the untapped potential of employees and underestimation of the opportunity to increase employability by the development of skills or retraining.

Changes in demand for labour caused by technological progress and automation of processes may result in large problems on the labour market in the nearest future, primarily related to deepening income inequalities, and, in extreme cases, massive technological unemployment. Responsible labour market policy is needed to prepare for the changes ahead, instead of passive expectations in the hope that the worst effects will not occur.

* * *

Noty o autorach

Izabela Buchowicz, adiunkt w Instytucie Gospodarstwa Społecznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Kierownik Zakładu Polityki Edukacyjnej i Naukowej. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Ma wieloletnie doświadczenie badawcze i dydaktyczne. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół problematyki związanej z edukacją, w tym edukacją uczniów ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi i uczniów z deficytami społeczno-kulturowymi. Interesuje się problematyką środowisk lokalnych, realizacji polityki społecznej na szczeblu lokalnym, zagadnień związanych z warunkami bytu i wyrównywaniem szans ludności ze środowisk lokalnych.

Agnieszka Chłoń-Domińczak, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor SGH, dyrektor Instytutu Statystyki i Demografii SGH. W przeszłości – wiceminister i dyrektor Departamentu Analiz i Prognoz Ekonomicznych w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej. Była wiceprzewodniczącą Komitetu ds. Ochrony Socjalnej Rady Europejskiej. Brała udział w pracach zespołu przygotowującego

reformę emerytalną z 1999 r. Kierowała projektami związanymi z opracowaniem i wdrożeniem w Polsce zintegrowanego systemu kwalifikacji i Polskiej Ramy Kwalifikacji. Członkini zespołu tworzącego i rozwijającego system monitorowania ekonomicznych losów absolwentów. Jej zainteresowania badawcze obejmują: demografię, systemy emerytalne, rynek pracy, politykę społeczną, zdrowie oraz edukację.

Iga Magda, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor SGH i wiceprezes Instytutu Badań Strukturalnych. Członkini sieci IZA Research Fellows. W latach 2005–2009 pracowała w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej, gdzie zajmowała się analizą rynku pracy i współpracą z OECD oraz Komisją Europejską w tym obszarze. Interesuje ją tematyka rynku pracy, nierówności płacowych, nierówności płci, polityka rodzinna i ewaluacja polityki rynku pracy.

Wojciech Stęchły, asystent w Ośrodku Rozwoju Studiów Ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej, członek zespołu pełnomocnika rektora ds. uczelnianego systemu zarządzania jakością kształcenia w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Absolwent kierunków finanse i rachunkowość oraz międzynarodowe stosunki gospodarcze w SGH. Zainteresowania badawcze: zapewnianie jakości kwalifikacji, metody walidacji, system kształcenia zawodowego, polityka uczenia się przez całe życie, *skills formation*, różnorodności kapitalizmu. Współautor publikacji poświęconych formułowaniu efektów uczenia się, opisowi kwalifikacji, kształceniu w Polsce, ramom kwalifikacji i przypisywaniu poziomów do kwalifikacji. Członek Krajowego Zespołu Ekspertów ECVET. Ekspert w zakresie ram kwalifikacji, efektów uczenia się, projektowania kwalifikacji w Instytucie Badań Edukacyjnych (od 2011 r.).

Paweł Strzelecki, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Zakładzie Demografii w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Andrzej Żurawski, asystent w Ośrodku Rozwoju Studiów Ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Dobre praktyki giełd państw Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych

Giełdy papierów wartościowych są miejscem szczególnym – stanowią one bowiem przestrzeń, w której spotykają się dwa zasadnicze nurty aktywności odnoszącej się do społecznej odpowiedzialności. Z jednej strony występują reprezentujące podaż przedsiębiorstwa, kreujące swoją politykę w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu (*corporate social responsibility* – CSR), z drugiej zaś pojawiają się reprezentujące popyt podmioty zajmujące się społecznie odpowiedzialnym inwestowaniem (*socially responsible investing* – SRI). Giełdy mogą nie tylko wywierać wpływ na obydwie te grupy, ale także dodatkowo tworzyć warunki, dzięki którym będą one oddziaływały na siebie wzajemnie, stymulując zrównoważony rozwój zarówno w sferze realnej, jak i w finansach. Giełdy mają zatem unikalne możliwości, aby poprzez swoją wyjątkową pozycję stać się skutecznym promotorem rozwiązań popularyzujących działania zapewniające taki rozwój. Rodzi to interesujące pytanie badawcze – w jakim stopniu giełdy z tych możliwości korzystają? Aby przynajmniej w części odpowiedzieć na to pytanie, przeprowadzono badania, których celem była identyfikacja stosowanych przez giełdy papierów wartościowych z państw Europy Środkowo-Wschodniej (Central & Eastern Europe – CEE) dobrych praktyk w zakresie tworzenia infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność spółek publicznych notowanych na tych rynkach.

Rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu i jej znaczenie

Rozwój idei społecznej odpowiedzialności biznesu opiera się na dwóch filarach – deontologicznym i pragmatycznym. Historycznie większą rolę odgrywał pierwszy

z nich, bowiem zasady prowadzenia działalności gospodarczej były głęboko osadzone w systemach aksjologicznych wspólnot wyznaniowych, których członkami były jednostki prowadzące tę działalność. Z systemu aksjologicznego wynikały reguły rządzące różnymi sferami życia członków wspólnoty – w tym odnoszące się wprost i bezpośrednio do właściwych i niewłaściwych zachowań w sferze gospodarczej oraz pożądanego i niepożądanego układu relacji ekonomicznych. Z regułami tymi związane były zakazy i nakazy lub zalecenia, których przestrzeganie legitymizowało działalność gospodarczą i prowadzące ją jednostki w oczach członków społeczności. Najstarsze przykłady takich wskazań można znaleźć w Starym Testamencie (Dąbrowski, Majchrzak, 2016). Podobne źródło miały reguły odnoszące się do dopuszczalnych i niedopuszczalnych sposobów dysponowania kapitałem. Reguły takie można odnaleźć w każdej z trzech wielkich religii monoteistycznych – judaizmie (Schwartz, Tamari, Schwab, 2007), chrześcijaństwie (Dion, 2009) i islamie (Lashgari, 2014).

Reguły wywodzące się z systemów aksjologicznych wspólnot wyznaniowych przez wieki stanowiły fundament społecznego zaangażowania biznesu, regulowały tę sferę jego aktywności i ukierunkowywały związane z nią działania. Forma i zakres tego zaangażowania zależały bowiem wprost i bezpośrednio od decyzji osób – będących jednocześnie właścicielami i zarządzającymi – których układ wartości został ukształtowany w wyniku przynależności do danej wspólnoty wyznaniowej. Przesłanki społecznej odpowiedzialności miały zatem charakter głównie endogeniczny, a jej esencję stanowiła działalność dobroczynna mająca postać tradycyjnej „filantropii księżeczki czekowej”. Przywiązanie do wartości reprezentowanych przez wspólnoty wyznaniowe legło również u podstaw upowszechnienia się zjawiska społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Pierwszymi inwestorami instytucjonalnymi zapewniającymi powszechniejszy dostęp do tego typu inwestycji były bowiem otwarte fundusze etyczne, których powstanie stanowiło wynik zaangażowania organizacji o charakterze wyznaniowym. Prekursorem był utworzony w 1965 r. w Szwecji Ansvar Aktiefond Sverige, w którego narodzinach uczestniczył kościół baptyistów (Kreander, McPhail, Molyneaux, 2004), a rolę pioniera w Stanach Zjednoczonych odegrał powstały w 1971 r. Pax World Fund, stanowiący inicjatywę dwóch wysokiej rangi przedstawicieli Zjednoczonego Kościoła Metodystów (Glac, 2014).

Deontologiczny filar idei społecznej odpowiedzialności biznesu z czasem zaczął ewoluować, a jego znaczenie osłabło. Czynnikiem katalizującym stał się rozwój współczesnych korporacji, w przypadku których kultura organizacyjna nie jest i, z wielu różnych powodów, nie może być oparta na systemie aksjologicznym żadnej ze wspólnot wyznaniowych, co zrodziło potrzebę poszukiwania bardziej uniwersalnej platformy wartości. Jednocześnie w systemach wartości organizacyjnych, na których opierają się kultury współczesnych korporacji, widoczne jest zjawisko dominacji wartości utilitarnych i przywiązywania relatywnie mniejszej wagi do wartości etycznych (ECCO International Communications

Network, 2013). Zmianom tym towarzyszył wzrost oczekiwań społecznych dotyczących zaangażowania przedsiębiorstw w rozwiązywanie zarówno lokalnych, jak i globalnych problemów, mających w dużej mierze charakter pozaekonomiczny (Enviro-nics, 2000; Edelman, 2009). Oczekiwania te stały się źródłem presji wywieranej z jednej strony na same podmioty gospodarcze, z drugiej na prawodawców kształtujących środowisko instytucjonalne, w którym podmioty te działają. W rezultacie zmniejszyło się znaczenie endogenicznych przesłanek społecznej odpowiedzialności biznesu, zwiększyła się natomiast waga przesłanek egzogenicznych – polityka CSR stała się odpowiedzią na presję otoczenia. Poszerzył się również zakres tej polityki, która obecnie dalece wykracza poza tradycyjną filantropię, obejmując kwestie relacji z interesariuszami (pracownikami, klientami, społecznościami lokalnymi, organizacjami pozarządowymi), redukcji negatywnego wpływu na środowisko naturalne czy zwiększania transparentności (upowszechnianie się raportowania pozafinansowego). Dalszy rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu będzie się więc mocniej opierał nie na filarze deontologicznym, lecz pragmatycznym, co oznacza, że źródeł tej odpowiedzialności należy upatrywać przede wszystkim w postrzeganych korzyściach z nią związanych, takich jak utrzymanie społecznej zgody na działanie biznesu (*social licence to operate*), zachowanie legitymacji, poprawa reputacji czy wspierające biznes działania różnych grup interesariuszy.

Zrozumienie kierunku ewolucji, jaka zaszła w podejściu do społecznej odpowiedzialności biznesu i odpowiedzialnego społecznie inwestowania odgrywa kluczową rolę podczas rozpatrywania możliwości wpływania przez giełdy papierów wartościowych na politykę CSR spółek oraz identyfikowania dobrych praktyk mających stymulować tę politykę. Dominacja perspektywy deontologicznej i przesłanek endogenicznych redukuje możliwości zewnętrznego oddziaływania na poziom społecznego zaangażowania przedsiębiorstwa. Oddziaływanie to wymagałoby bowiem ustanowienia reguł etycznych, które zostałyby zinternalizowane przez spółki, dzięki czemu mogłyby kształtować ich systemy wartości. Znacznie większe możliwości istnieją w przypadku przewagi orientacji pragmatycznej i przesłanek egzogenicznych, ponieważ w takiej sytuacji giełdy mogą oddziaływać na politykę CSR spółek i to kilkoma drogami. Jedną z nich jest ustanawianie standardów dla uczestników rynku i tworzenie mechanizmów skłaniających do przestrzegania tych standardów. Inną drogą są działania edukacyjne, zwieszające świadomość spółek dotyczącą sfery CSR i korzyści związanych ze społecznym zaangażowaniem. Jeszcze innym rozwiązaniem może być rozwijanie przez giełdy infrastruktury instytucjonalnej ułatwiającej społecznie odpowiedzialne inwestowanie – napływ tego typu inwestorów będzie wzmacniał siłę ich oddziaływania na spółki. Giełdy, szczególnie te będące spółkami publicznymi, mogą wreszcie propagować wyższe standardy w sferze CSR poprzez własne społeczne zaangażowanie, służąc jako przykład do naśladowania dla innych podmiotów.

Kierunek zmian, jakie zaszły w podejściu do społecznej odpowiedzialności biznesu, tworzy warunki sprzyjające stymulowaniu przez giełdy aktywności spółek związanej z podnoszeniem poziomu tej odpowiedzialności. Wykorzystanie tych warunków niosłoby ze sobą korzyści dla samych giełd i otoczenia, w którym działają. Korzyści te wynikają z jednej strony ze wzrostu atrakcyjności notowanych spółek, z drugiej zaś ze zwiększenia się atrakcyjności giełdy. Atrakcyjność spółek rośnie ze względu na powiązania występujące między poziomem społecznej odpowiedzialności a wynikami finansowymi. Przeprowadzone metaanalizy obejmujące przeglądy licznych badań poświęconych temu zagadnieniu (Orlitzky, Schmidt, Rynes, 2003; Margolis, Walsh, 2003; Van Beurden, Gosling, 2008; Grewatsch, Kleindienst, 2017) wskazują na występowanie, zwłaszcza w dłuższym okresie, pozytywnej relacji między aktywnością w sferze CSR a wynikami. Jej występowanie przypisuje się wspierającym przedsiębiorstwo zachowaniom różnych grup interesariuszy, np. klientów (Luo, Bhattacharya, 2006) i pracowników (Turban, Greening, 1997), czy niższym kosztom kapitału (Gupta, 2018; El Ghouli, Guedhami, Kim, Park, 2018). Atrakcyjność spółek o wyższych standardach w sferze CSR wynika także z ich niższego ryzyka specyficznego (Bouslah, Kryzanowski, M'Zali, 2013; Jo, Na, 2012; Benlemlih, Bitar, 2018; Bouslah, Kryzanowski, M'Zali 2018) oraz większej transparentności, związanej z szerszym zakresem ujawnień. Istnieją również wyniki badań wskazujące na występowanie relacji między różnego typu działaniami mieszczącymi się w ramach polityki CSR a niższą skłonnością do nieetycznego postępowania (Chen, Dong, Tong, Zhang, 2018).

O atrakcyjności giełd decyduje jednak nie tylko atrakcyjność notowanych na nich spółek. Oddziałują na nią także takie czynniki, jak liczebność i struktura obecnych na rynku inwestorów czy poziom asymetrii informacyjnej. Rozwój infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność spółek publicznych może pomóc giełdom w pozyskiwaniu nowych inwestorów instytucjonalnych, zwłaszcza z grupy podmiotów zajmujących się inwestowaniem odpowiedzialnym społecznie. Jest to szczególnie istotne w przypadku giełd z państw regionu CEE, ponieważ tego typu inwestorzy są na nich obecni w bardzo niewielkim stopniu (Adamska, Dąbrowski, Grygiel-Tomaszewska, 2016), a ograniczony dostęp do kapitału stanowi jedną z istotnych barier rozwoju tych giełd (Adamska, 2019). Tymczasem tylko na przestrzeni ostatnich dwóch lat (między rokiem 2016 a 2018) wartość aktywów zarządzanych zgodnie z ideą SRI wzrosła o niemal 1/3 z 22,9 bln USD do 30 bln USD (Global Sustainable Investment Alliance, 2018). Ponad połowa tych aktywów była ulokowana w akcjach spółek publicznych. Wzrost liczby społecznie odpowiedzialnych inwestorów prowadzi również do korzystnych zmian w strukturze podmiotów reprezentujących stronę popytową rynku, pozwalając zachować większą równowagę między zapewniającymi płynność spekulantami a stabilizującym rynek inwestorami portfelowymi.

Podnoszeniu atrakcyjności giełd sprzyja także zmniejszanie asymetrii informacyjnej. Angażowanie się tych podmiotów w promowanie społecznej odpowiedzialności biznesu

i zachęcanie spółek do wypełniania wyższych standardów w tym zakresie może przyczynić się do redukcji tej asymetrii. Dzieje się to dzięki rozwojowi systemu niezależnej ewaluacji spółek, której wyniki są powszechnie dostępne dla inwestorów – rolę takich nośników informacji uwzględniających efekty oceny różnych aspektów działań przedsiębiorstwa odgrywają indeksy etyczne. Asymetria zmniejsza się również, gdy skutecznie upowszechniane jest wśród spółek raportowanie pozafinansowe, zwłaszcza jeśli oparte jest ono na istniejących wytycznych Global Reporting Initiative – GRI, zapewniających nieco większą wiarygodność ujawnień i porównywalność danych.

Stymulowanie przez giełdy społecznej odpowiedzialności biznesu ma jednak także szersze znaczenie, wykraczające poza realizację interesu własnego tych podmiotów. Pośrednim beneficjentem tego typu działań może być bowiem otoczenie, w którym giełdy funkcjonują. Wynika to z roli, jaką w gospodarce odgrywają spółki publiczne i sama giełda wraz z obecnymi na niej inwestorami, zajmującymi się społecznie odpowiedzialnym lokowaniem kapitału. W odniesieniu do spółek publicznych ważne są takie ich cechy, jak duże rozmiary i związana z nimi siła oddziaływania na otoczenie, sprofesjonalizowane zarządzanie oraz przyciąganie uwagi mediów i opinii publicznej. Wyższe standardy odpowiedzialności społecznej tych spółek oznaczają więc ograniczanie przez nie działań niekorzystnych dla otoczenia (np. środowiska naturalnego czy społeczności lokalnych) i zwiększanie zakresu działań korzystnych (np. rozwój filantropii). Ponadto, dzięki swojej sile oddziaływania, spółki te mogą przyczynić się do rozprzestrzeniania dobrych praktyk w sferze CSR, np. poprzez wywieranie nacisku na uczestników łańcucha dostaw i innych partnerów biznesowych. Profesjonalne zarządzanie sprawia zaś, że spółki publiczne traktowane są jako pewien wzorzec godny naśladowania – ich społeczne zaangażowanie może więc odgrywać rolę normotwórczą. Mechanizm ten jest wzmacniany przez wzmożone zainteresowanie ze strony mediów i opinii publicznej. Z kolei oddziaływanie giełdy i społecznie odpowiedzialnych inwestorów polega na kierowaniu strumienia środków w stronę podmiotów o wyższych standardach i ograniczaniu pewnych dysfunkcyjności całego rynku finansowego, związanych ze skracaniem horyzontu czasowego decyzji i rozpatrywania ich skutków.

Metodyka badania

Ewolucja, która nastąpiła w podejściu do społecznej odpowiedzialności biznesu, dała giełdom możliwość pobudzania zaangażowania notowanych na nich spółek w podnoszenie poziomu tej odpowiedzialności. Korzyści płynące z tego typu działań stanowią zaś dobre źródło motywacji do ich podejmowania. Działania te, realizowane na różnych giełdach, w najszerszym zakresie w krajach wysokorozwiniętych, można scharakteryzować

jako zbiór dobrych praktyk wspierających społeczną odpowiedzialność biznesu. Celami badań były: 1) identyfikacja tych dobrych praktyk, 2) weryfikacja, które z nich występują na giełdach państw regionu CEE, 3) ustalenie, czy istnieje związek między zakresem stosowania dobrych praktyk przez te giełdy a poziomem ich rozwoju, decydującym o zdolności oddziaływania na otoczenie.

Badania zostały przeprowadzone metodą *desk research* w okresie marzec–kwiecień 2019 r. Obejmowały trzy etapy. W pierwszym dokonano analizy raportów opracowanych przez organizacje międzynarodowe, takie jak World Federation of Exchanges (WFE) (2016; 2018a; 2018b), Sustainable Stock Exchange Initiative (SSE) (2014; 2015; 2016), The World Bank i United Nations Environment Programme (UNEP) (2019) oraz The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013; 2017), służącej weryfikacji opisanych w nich działań pod kątem możliwości ich uznania za dobre praktyki w zakresie tworzenia infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność spółek publicznych. Zestawienie tych praktyk zawiera tabela 1.

Tabela 1. Wstępna lista dobrych praktyk stosowanych przez giełdy

Adresaci działań	Obszary oddziaływania	Dobre praktyki
Dobre praktyki dotyczące działalności samych giełd	Zmiany w obszarze działalności operacyjnej giełd	Indeksy ESG
		Oferowanie obrotu specjalnie oznaczonymi produktami etycznymi (np. obligacjami ekologicznymi)
		Tworzenie platform notowań dla mniejszych spółek
	Działania wspierające rozwój dobrych praktyk	Przynależność giełd do międzynarodowych organizacji CSR-owych
Dobre praktyki giełd adresowane do spółek	Wzmacnianie transparentności i jakości raportowania	Raportowanie CSR przez giełdy
		Wspieranie rozwoju raportowania CSR przez spółki publiczne
		Specyfikacja niezbędnych ujawnień w zakresie CSR
		Wymóg posiadania strony internetowej przez spółki
	Wydarzenia promujące CSR	Kodeksy dobrych praktyk spółek giełdowych
		Propagowanie stosowania miar ESG
		Publikacja przeglądowych raportów dotyczących stosowania przez spółki dobrych praktyk w sferze CSR
		Konferencje na temat CSR
		Szkolenia z zakresu CSR
Konkursy na raporty CSR		

Źródło: opracowanie własne.

Tak przygotowane zestawienie poddano analizie, w wyniku której dokonano korekty polegającej na usunięciu z listy wymogu posiadania strony internetowej przez spółki, ze

względem na występującą w wielu państwach obligatoryjność tego rozwiązania wynikającą z istniejących regulacji ustawodawcy. Po tej zmianie na liście dobrych praktyk pozostało trzynaście pozycji.

Tabela 2. Lista giełd będących przedmiotem analizy prowadzonej pod kątem występowania dobrych praktyk

Państwo	Miasto	Nazwa giełdy*	Adres internetowy
Białoruś	Mińsk	Belarusian Currency and Stock Exchange	https://www.bcse.by/en
Bośnia i Hercegowina	Sarajewo	Sarajevo Stock Exchange	http://www.sase.ba/v1/en-us/
Bułgaria	Sofia	Bulgarian Stock Exchange	http://www.bse-sofia.bg/
Chorwacja	Zagrzeb	Zagreb Stock Exchange (Zagrebačka burza)	http://www.zse.hr/default.aspx?id=122
Czarnogóra	Podgorica	Montenegro Stock Exchange	http://www.montenegroberza.com/code/navigate.asp?id=944
Czechy	Praga	CEESEG Prague Stock Exchange (Burzacenných papírů Praha)	https://www.pse.cz/?language=english#tab-content-40375
Estonia	Tallin	OMX Tallinn Stock Exchange	http://www.nasdaqbaltic.com/en/exchange-information/about-us/
Litwa	Wilno	OMX Vilnius Stock Exchange	http://www.nasdaqbaltic.com/en/exchange-information/about-us/
Łotwa	Ryga	OMX Riga Stock Exchange	http://www.nasdaqbaltic.com/en/exchange-information/about-us/
Macedonia	Skopje	Macedonian Stock Exchange (Македонскаберза)	http://www.mse.mk/en/
Polska	Warszawa	Warsaw Stock Exchange	https://www.gpw.pl/
Rumunia	Bukareszt	Bucharest Stock Exchange (Bursa de Valori București)	http://www.bvb.ro/
Serbia	Belgrad	Belgrade Stock Exchange	http://www.belex.rs/eng/
Słowacja	Bratysława	Bratislava Stock Exchange (Burza cenných papierov v Bratislave)	http://www.bsse.sk/bcpben/MainPage/tabid/104/language/en-US/Default.aspx
Słowenia	Lublana	Ljubljana Stock Exchange (Ljubljanska borza)	http://www.ljse.si/cgi-bin/jve.cgi?doc=1468
Ukraina	Kijów	PFTS Ukraine Stock Exchange	http://www.pfts.ua/en
Węgry	Budapeszt	Budapest Stock Exchange (Budapesti Értéktőzsde Zrt. -BÉT)	https://www.bse.hu/

* W krajach, w których utworzono więcej giełd, do badań wybrano giełdę wiodącą.

Źródło: opracowanie własne.

Drugi etap badań polegał na analizie zawartości stron internetowych giełd papierów wartościowych działających w państwach CEE (tabela 2), mającej na celu ustalenie, które ze

zidentyfikowanych dobrych praktyk są stosowane przez giełdy tego regionu. Jako dodatkowe źródło informacji wykorzystano raporty The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) dotyczące poszczególnych państw i zawierające oceny ładu korporacyjnego (2016; 2017a; 2017b; 2017c; 2017d; 2017e; 2017f; 2017g; 2017h; 2017i; 2017j; 2017k; 2017l; 2017m; 2017n).

Trzeci etap badań obejmował zbieranie danych służących ustaleniu, czy zakres występowania dobrych praktyk na poszczególnych giełdach jest powiązany z ich rozwojem i siłą wpływu na otoczenie. Dane były gromadzone w drodze analizy dużej liczby źródeł wtórnych, takich jak strony internetowe samych giełd, ich raporty roczne, publikacje naukowe, zawierające wyniki badań i analiz, oraz bazy danych World Bank (<https://data.worldbank.org/>), Federation of European Securities Exchanges (FESE, <http://www.fese.eu/statistics-market-research>), World Federation of Exchanges (WFE, <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics>) i Federation of European and Asian Stock Exchanges (FEAS, www.feas.org/). W celu zachowania porównywalności wszystkie dane finansowe przyjęte do obliczeń wyrażone zostały w USD, w wartościach bieżących.

Posługując się zebranymi danymi, dla każdej z giełd obliczono wartość czterech wskaźników, odzwierciedlających z jednej strony poziom rozwoju danego rynku, z drugiej zaś zdolność giełdy do oddziaływania na otoczenie. Pierwszym z tych wskaźników była relacja wartości kapitalizacji giełdy w stosunku do PKB państwa, w którym ona działa. Miernik ten pozwala ocenić względny poziom rozwoju rynku i wpływ działań podejmowanych przez giełdę na całą gospodarkę. Wartość tego miernika będzie miała szczególnie istotne znaczenie w przypadku wdrażania dobrych praktyk dotyczących funkcjonowania samej giełdy – ważniejsza rola giełdy w gospodarce wiąże się bowiem z jej większą widocznością i tym samym silniejszym oddziaływaniem wzorotwórczym. Kolejnym wskaźnikiem była liczba spółek publicznych przypadająca na milion mieszkańców danego państwa. Wartość tego miernika odzwierciedla poziom rozwoju rynku w wymiarze społecznym i rozprzestrzenienie skutków zmian wywołanych działaniami giełdy. Im więcej spółek publicznych, notowanych na danej giełdzie, tym szerszy jest zasięg bezpośredniego oddziaływania dobrych praktyk, a im szerszy zasięg, tym istotniejsze zmiany będące efektem pobudzenia wśród spółek zainteresowania CSR. Miernik ten uwzględnia jednak jedynie liczbę spółek, pomijając ich rozmiary, które są ważne z punktu widzenia skali wpływu tych podmiotów na otoczenie. Dlatego trzeci wykorzystany wskaźnik stanowiła relacja kapitalizacji giełdy do liczby notowanych na niej spółek, pozwalająca określić średnią wartość spółki publicznej na danym rynku. Wartość tego miernika obrazuje zasięg pośredniego oddziaływania dobrych praktyk stosowanych przez daną giełdę. Większa średnia wartość spółki oznacza bowiem, że ma ona nie tylko silniejszy wpływ na otoczenie, ale także większe możliwości rozprzestrzeniania wyższych standardów w zakresie społecznej odpowiedzialności wśród innych podmiotów, np. w ramach łańcucha dostaw. Ostatnim, czwartym wskaźnikiem

była relacja wartości obrotów do kapitalizacji, czyli prędkość obrotu. Wartość tego miernika odzwierciedla atrakcyjność giełdy dla aktywnych inwestorów i może sygnalizować ich strukturę pod względem preferencji w zakresie horyzontu czasowego decyzji alokacyjnych (spekulanci *versus* inwestorzy portfelowi). Miernik ten, w odróżnieniu od pozostałych, związanych z oddziaływaniem dobrych praktyk na spółki, odnosi się do ich wpływu na inwestorów. Informacje dotyczące wszystkich mierników połączono z danymi na temat dobrych praktyk stosowanych przez poszczególne giełdy z państw regionu CEE, co pozwoliło na stworzenie indywidualnych profili każdego z tych podmiotów.

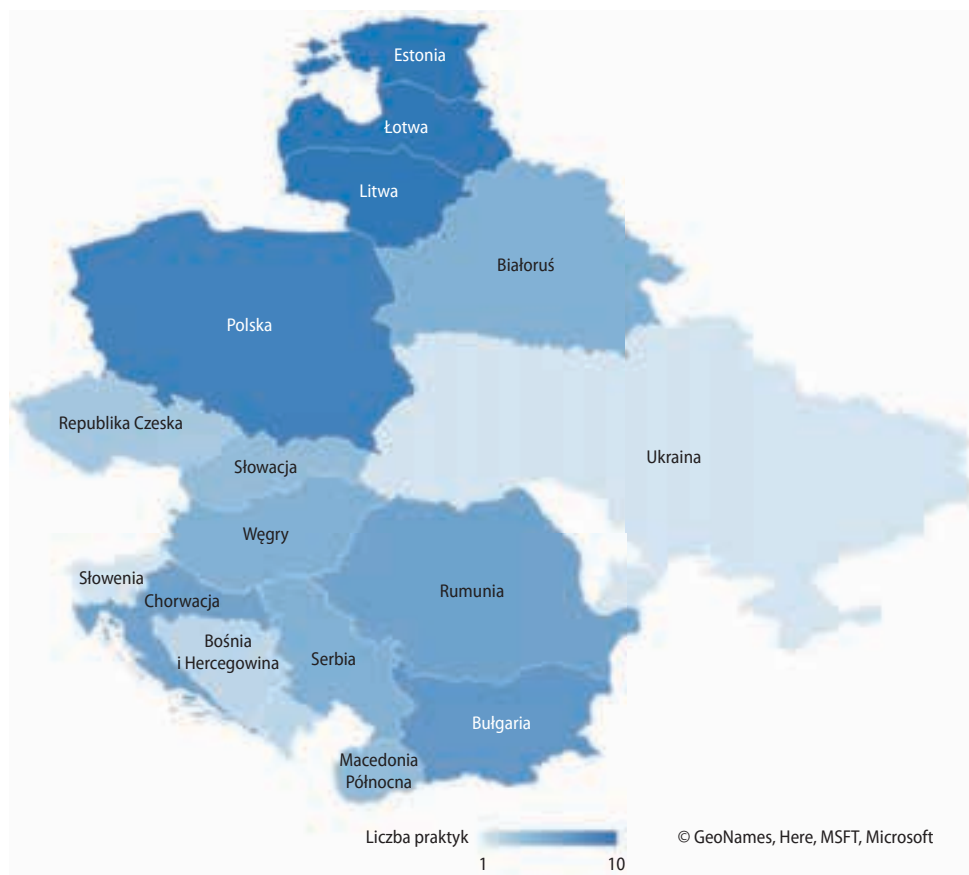
Zakres dobrych praktyk stosowanych przez giełdy państw regionu CEE

Historia współczesnych giełd państw regionu CEE jest stosunkowo niedługa. Pierwsze z nich zaczęły powstawać w 1990 r., a ostatnią w Bośni i Hercegowinie utworzono w roku 2002. Gros giełd rozpoczęło jednak swoją działalność w pierwszej połowie lat 90. XX wieku. Od tego czasu giełdy te rozwijały się różnymi drogami, wykorzystując odmienne strategie: wzrostu organicznego, przejęć, wchodzenia w alianse, zarówno o zasięgu lokalnym, jak i globalnym (Adamska, 2019). Od początku, niezależnie od wybranej drogi rozwoju, giełdy państw regionu CEE łączyła jedna wspólna cecha – czerpanie wzorców z rynków o dłuższej historii. W zasadzie żadna z nowo powstałych giełd nie wypracowała własnych, oryginalnych rozwiązań. Podobny mechanizm można dostrzec w przypadku dobrych praktyk w zakresie tworzenia infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność notowanych na tych giełdach spółek publicznych. W badaniu nie zaobserwowano żadnego przykładu tego typu praktyk, który byłby charakterystyczny tylko dla jakiejś giełdy z regionu CEE i obejmował rozwiązania nieobecne na rynkach dojrzałych. Można było zauważyć tendencję odwrotną – nie wszystkie praktyki obecne na rynkach dojrzałych były implementowane na giełdach środkowo i wschodnioeuropejskich, nawet tych, które wykorzystują stosunkowo szeroki ich wachlarz. Spośród dobrych praktyk zidentyfikowanych w ramach pierwszego etapu badań dwie – specyfikacja niezbędnych ujawnień w zakresie CSR i konkursy na raporty – nie były stosowane przez żadną z giełd regionu CEE. Pozostałe jedenaście dobrych praktyk z różnym natężeniem było obecnych na tych rynkach. Rozkład giełd pod względem liczby zidentyfikowanych na nich dobrych praktyk przedstawiono na rysunku 1.

Wśród giełd z państw Europy Środkowo-Wschodniej największą liczbę dobrych praktyk – dziesięć – zaobserwowano na rynkach Litwy, Łotwy i Estonii, co jest związane z przynależnością giełd z tych państw do globalnego aliansu, którego częścią jest amerykański NASDAQ. Niewiele mniej, bo dziewięć, dobrych praktyk zidentyfikowano na polskiej

giełdzie. Łącznie te cztery rynki zaliczono do grona liderów w stosowaniu tego typu praktyk. Kolejną grupę stanowiły giełdy z Bułgarii, Chorwacji, Słowenii i Rumunii. Na pierwszej z nich występowało siedem dobrych praktyk, a na trzech pozostałych po sześć. Giełdy te można określić jako wykazujące inicjatywę. Mniejszą liczbą dobrych praktyk charakteryzowały się podmioty z Serbii, Białorusi, Węgier, Macedonii i Słowacji – na giełdach z pierwszych trzech państw odnotowano po pięć tego typu praktyk, a z pozostałych dwóch – po cztery. Grupę tych giełd można uznać za podążające za trendem. Najmniej dobrych praktyk cechowało giełdy z Czech, Bośni i Hercegowiny, Czarnogóry oraz Ukrainy. W przypadku pierwszej z tych giełd były to trzy praktyki, po dwie występowały na każdej z giełd z państw bałkańskich, a jedna na giełdzie ukraińskiej. Tę grupę podmiotów można określić mianem niezdecydowanych.

Rysunek 1. Rozkład giełd pod względem liczby występujących na nich dobrych praktyk



Źródło: opracowanie własne.

Dobre praktyki stosowane przez giełdy w celu stymulowania polityki CSR notowanych na nich spółek można podzielić na dwie zasadnicze kategorie. Pierwsza z nich obejmuje działania ukierunkowane na podnoszenie poziomu społecznej odpowiedzialności samych giełd, druga zaś inicjatywy adresowane bezpośrednio do spółek. Wśród ogółu badanych podmiotów przeważały praktyki należące do tej drugiej kategorii. Szczegółowe dane przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2. Częstość występowania poszczególnych dobrych praktyk na giełdach CEE



Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej występującą inicjatywą obecną na wszystkich giełdach z państw regionu CEE było wprowadzenie kodeksu dobrych praktyk adresowanego do notowanych spółek. Stosunkowo popularne było również wspieranie rozwoju raportowania CSR przez spółki publiczne oraz organizowanie konferencji poświęconych społecznej odpowiedzialności biznesu, co można traktować jako element aktywności edukacyjnej giełd. Do rzadziej występujących dobrych praktyk, należących do kategorii działań kierowanych bezpośrednio do spółek, można zaliczyć szkolenia z zakresu CSR oraz opracowywanie i publikowanie przeglądowych raportów dotyczących stosowania przez spółki publiczne różnych praktyk ze sfery społecznej odpowiedzialności biznesu. Tego typu inicjatywy odnotowano w przypadku mniej niż połowy giełd. Najmniej popularną praktyką z analizowanej kategorii było propagowanie stosowania miar ESG.

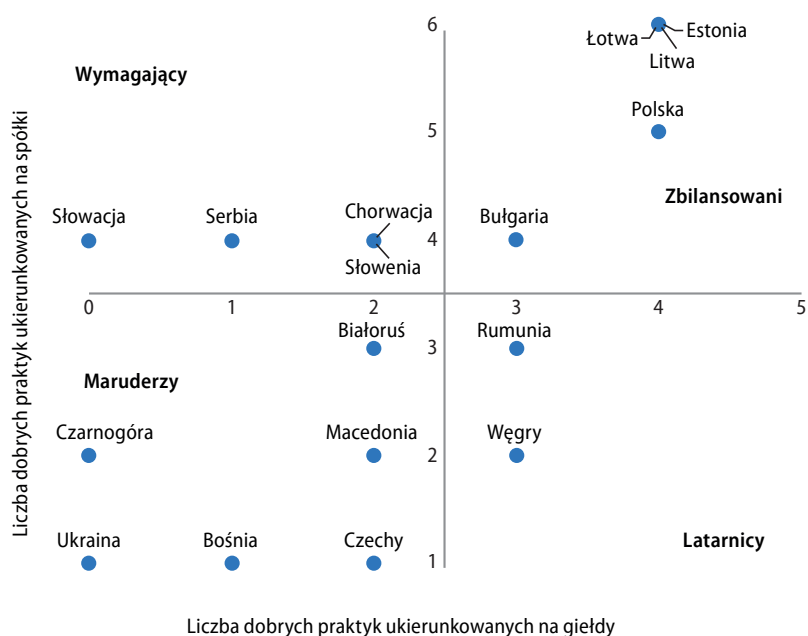
Giełdy z państw regionu CEE wdrażały również dobre praktyki ukierunkowane na doskonalenie własnych standardów CSR. Najbardziej rozpowszechnioną z nich było tworzenie platform obrotu dla mniejszych spółek, mające na celu redukcję barier w dostępie do kapitału dla podmiotów sektora MSP, które pod tym względem znajdują się w gorszej sytuacji niż duże spółki. Tego typu rozwiązania funkcjonowały na większości badanych giełd. Nieco mniejszą popularnością cieszyły się inicjatywy polegające na członkostwie w międzynarodowych organizacjach CSR-owych – wszystkie giełdy, w których zidentyfikowano tę praktykę, należały do UN Sustainable Stock Exchange Initiative – oraz przygotowywaniu i publikowaniu własnych raportów CSR-owych. Najmniej rozpowszechnionymi dobrymi praktykami były natomiast oferowanie obrotu specjalnie oznaczonymi produktami etycznymi (np. obligacjami ekologicznymi) i wprowadzanie indeksów ESG. Tę ostatnią praktykę zaobserwowano jedynie na trzech giełdach – Warsaw Stock Exchange (indeks RESPECT), Bulgarian Stock Exchange (indeks CGIX) oraz Sarajevo Stock Exchange (indeks SASX-BBI). W przypadku giełdy sarajewskiej jednym z kryteriów włączania spółek do indeksu jest przestrzeganie przez nie zasad szariatu.

Giełdy państw CEE różnią się między sobą. Różnice te dotyczą nie tylko opisanej wcześniej liczby stosowanych dobrych praktyk, ale także ich struktury. Biorąc pod uwagę kryterium głównego adresata inicjatyw z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu – same giełdy *versus* notowane na nich spółki – można podzielić rynki kapitałowe tych państw na cztery grupy: wymagający, zbilansowani, latarnicy i maruderzy. Podział ten obrazuje rysunek 3.

Grupa giełd określona jako „wymagający” charakteryzuje się przewagą inicjatyw adresowanych do spółek. Giełdy te wydają się przywiązywać mniejszą wagę do podnoszenia własnych standardów CSR. Do grona tych giełd należą rynki w Chorwacji, Słowenii, Serbii i Słowacji. Kolejną grupę stanowią „zbilansowani” – są to giełdy wykazujące się dużą aktywnością we wdrażaniu dobrych praktyk, zarówno służących wzrostowi poziomu ich społecznej odpowiedzialności, jak i dedykowanych spółkom. Ta grupa składa się z giełd

w Polsce i krajach nadbałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz w Bułgarii. Trzecia grupa giełd to „latarnicy” – podmioty, które starają się świecić przykładem. Są to giełdy cechujące się przewagą działań ukierunkowanych na rozwój własnych praktyk w sferze CSR przy mniejszym zaangażowaniu w inicjatywy adresowane do spółek. W tej grupie znalazły się giełdy z Rumunii i Węgier. Ostatnią, najliczniejszą, grupą są „maruderzy”. Zaliczono do niej giełdy w niewielkim stopniu przejawiające zainteresowanie własną aktywnością w sferze CSR, które jednocześnie nie wprowadzają na szerszą skalę dobrych praktyk dedykowanych notowanym na tych rynkach spółkom. Grupa ta obejmuje giełdy na Białorusi, w Macedonii, Czechach, Czarnogórze, Bośni i Hercegowinie oraz na Ukrainie.

Rysunek 3. Podział giełd państw CEE ze względu na strukturę stosowanych dobrych praktyk



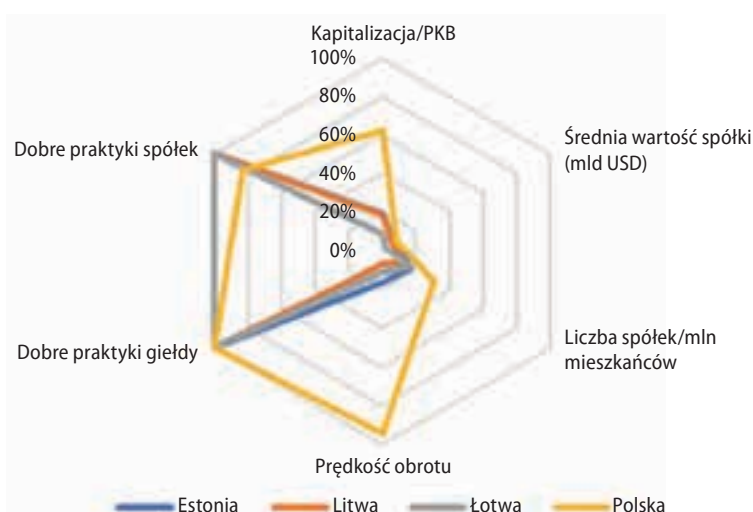
Źródło: opracowanie własne.

Profile giełd państw Europy Środkowo-Wschodniej

Giełdy państw regionu CEE rozwijały się w odmiennym otoczeniu instytucjonalnym i mając różne strategie. Stąd różnice między tymi podmiotami nie ograniczają się jedynie do zakresu i liczbeności stosowanych dobrych praktyk czy ich struktury, ale obejmują także (a może przede wszystkim) poziom rozwoju giełd, a tym samym zdolność

ich oddziaływania na spółki, inwestorów i szersze otoczenie społeczno-ekonomiczne. Uwzględniając wszystkie te różnice, opracowano indywidualne profile poszczególnych giełd, a następnie pogrupowano je zgodnie z zaproponowanym wcześniej podziałem, w ramach którego wyodrębniono cztery grupy giełd: liderów dobrych praktyk, wykazujących inicjatywę, podążających za trendem i niezdecydowanych. Najaktywniejsze we wdrażaniu dobrych praktyk w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych były giełdy należące do pierwszej z tych grup, czyli OMX Tallin Stock Exchange, OMX Vilnius Stock Exchange, OMX Riga Stock Exchange oraz Warsaw Stock Exchange. Profile tych giełd znajdują się na rysunku 4.

Rysunek 4. Profile giełd liderów we wdrażaniu dobrych praktyk



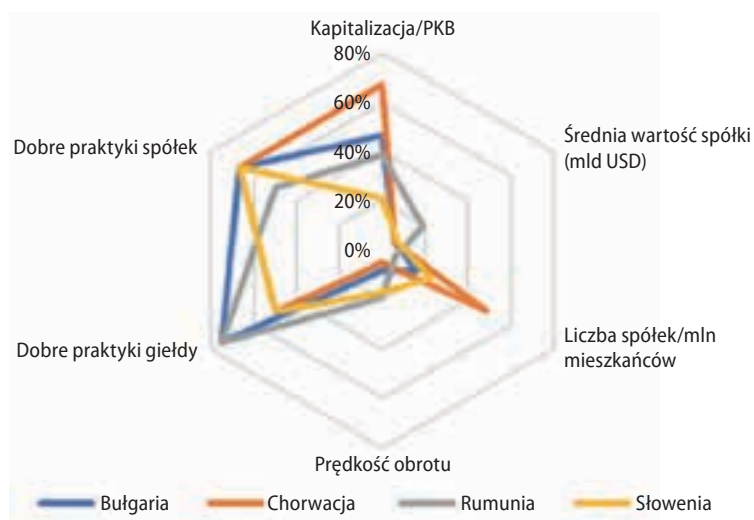
Źródło: opracowanie własne.

Giełdy liderzy, chociaż nie różnią się istotnie pod względem zakresu i struktury dobrych praktyk, cechują się innym poziomem rozwoju i, co za tym idzie, zróżnicowaną siłą oddziaływania. Najlepiej rozwinięta jest giełda polska, która tym samym ma największe zdolności wywierania wpływu. Ma ona najwyższą kapitalizację w relacji do PKB – ponad trzy razy wyższą od kolejnej giełdy, estońskiej – co czyni z niej podmiot istotny w gospodarce i widoczny, pozwalając mu odgrywać rolę wzorotwórczą. Giełdy państw nadbałtyckich, a szczególnie najsłabiej rozwinięta giełda łotewska, mają pod tym względem mniejsze możliwości. Na polskiej giełdzie notowanych jest również najwięcej spółek w przeliczeniu na milion mieszkańców – blisko dwa razy więcej niż na giełdach estońskiej i łotewskiej – dzięki czemu dobre praktyki adresowane do spółek notowanych na tym rynku mają relatywnie szeroki zasięg bezpośredniego oddziaływania. Dodatkowo, zasięg ten ulega

zwiększeniu ze względu na oddziaływanie pośrednie spowodowane wyższą niż w przypadku pozostałych giełd należących do tej grupy średnią wartością spółki. W tym zakresie jednak różnice między giełdami nie są aż tak znaczące – wyjątek stanowi giełda łotewska, na której notowane są zdecydowanie mniejsze spółki (średnia wartość spółki z tej giełdy jest trzy–cztery razy niższa niż na pozostałych rynkach). Giełda w Polsce jest także zdecydowanie najatrakcyjniejsza dla aktywnych inwestorów, ponieważ cechuje się dużo wyższą prędkością obrotu – niemal sześć razy większą od prędkości obrotu na giełdzie estońskiej i ponad dziesięć razy większą od najmniej płynnej giełdy litewskiej.

Kolejna grupa giełd – wykazujące inicjatywę – obejmuje Bulgarian Stock Exchange, Zagreb Stock Exchange, Bucharest Stock Exchange i Ljubljana Stock Exchange. Profile giełd należących do tej grupy przedstawiono na rysunku 5.

Rysunek 5. Profile giełd wykazujących inicjatywę we wdrażaniu dobrych praktyk



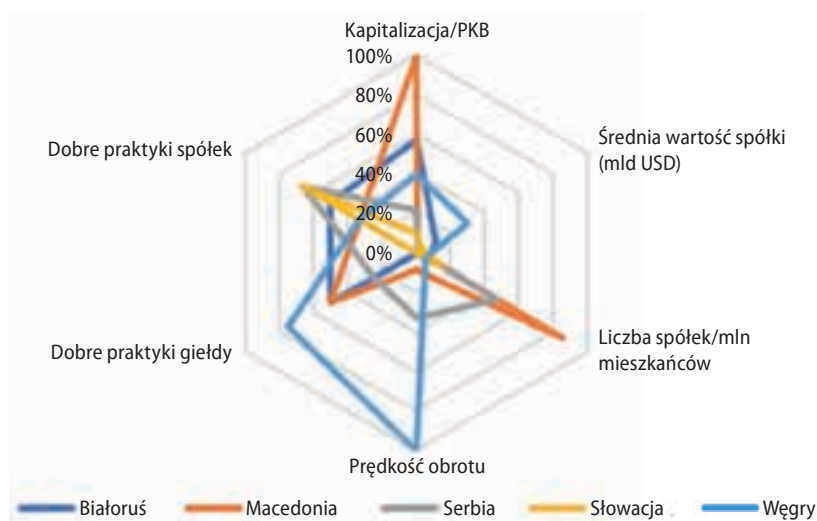
Źródło: opracowanie własne.

Giełdy wykazujące inicjatywę są mniej aktywne we wdrażaniu dobrych praktyk w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych. Giełdy te cechuje również większe niż w grupie liderów zróżnicowanie pod względem struktury tych praktyk oraz poziomu rozwoju. Najwyższą kapitalizacją w stosunku do PKB charakteryzuje się giełda chorwacka, która ma w tej grupie największy wpływ na gospodarkę i miałaby największe możliwości odgrywania roli wzorotwórczej, gdyby w nieco większym stopniu zaangażowała się w inicjatywy mające na celu podniesienie własnych standardów CSR. Giełdy bułgarska i rumuńska mają zbliżony poziom relacji kapitalizacji do PKB, dający również im szansę na pełnienie funkcji

dość widocznego drogowskazu. Najmniejszym potencjałem w tym zakresie dysponuje giełda słoweńska. Chorwacka giełda jest nie tylko najlepiej skapitalizowana w proporcji do PKB, ale ma także najwyższy wskaźnik liczby spółek na milion mieszkańców, co zapewnia jej inicjatywom adresowanym do notowanych na niej spółek najszerzy zasięg. Mniejsze możliwości pod względem bezpośredniego oddziaływania na zachowania spółek mają giełdy słoweńska i bułgarska. Krąg tego oddziaływania jest największy w przypadku dobrych praktyk wdrożonych przez giełdę rumuńską. Ta ostatnia ma za to największe możliwości oddziaływania pośredniego, bowiem średnia wartość spółki notowanej na tym rynku jest w całej grupie giełd wykazujących inicjatywę zdecydowanie najwyższa. Pozostałe giełdy z grupy cechuje podobny poziom tej wartości – około trzy razy niższy niż na rynku rumuńskim. Biorąc pod uwagę prędkość obrotu, giełdy rumuńska i słoweńska są w widoczny sposób atrakcyjniejsze niż bułgarska i chorwacka.

Trzecia grupa giełd – podążające za trendem – jest najliczniejsza, należą do niej: Belarusian Currency and Stock Exchange, Macedonian Stock Exchange, Belgrade Stock Exchange, Bratislava Stock Exchange i Budapest Stock Exchange. Profile giełd z tej grupy zaprezentowano na rysunku 6.

Rysunek 6. Profile giełd podążających za trendem we wdrażaniu dobrych praktyk



Źródło: opracowanie własne.

Giełdy podążające za trendem są podobnie zróżnicowane jak grupa wykazujących inicjatywę. Zróżnicowanie to obejmuje zarówno strukturę dobrych praktyk w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych, jak i poziom rozwoju samych giełd. Najwyższą kapitalizacją w relacji

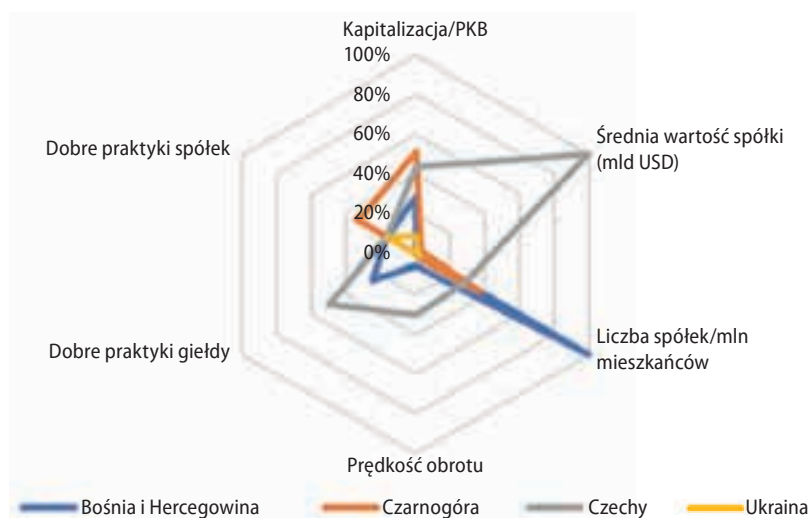
do PKB cechuje się giełda macedońska. Kapitalizacja ta jest ponad półtora raza wyższa od kolejnej pod tym względem giełdy białoruskiej oraz ponad dwuipółkrotnie wyższa od, zajmującej trzecią pozycję w tej grupie, giełdy węgierskiej. Giełdy serbska i słowacka charakteryzują się zdecydowanie niższym poziomem tego wskaźnika – ta ostatnia ma kapitalizację w stosunku do PKB ponad dziesięć razy niższą niż giełda macedońska, która jednak mimo największego wpływu na gospodarkę nie wykorzystuje swojej pozycji do pełnienia funkcji drogowskazu i przedsiębiorstwa świecącego przykładem w zakresie wysokich standardów społecznej odpowiedzialności biznesu. Biorąc pod uwagę strukturę stosowanych dobrych praktyk, w większym stopniu ze swojego potencjału w tej sferze korzysta giełda węgierska. Macedońska giełda jest nie tylko lepiej skapitalizowana w porównaniu do PKB niż inni członkowie tej grupy, ale ma także najwyższy wskaźnik liczby spółek na milion mieszkańców. W przypadku bardziej aktywnej postawy tej giełdy zagwarantowałoby to wdrażanym przez nią dobrym praktykom adresowanym do spółek znaczący zasięg. Wysokim poziomem wskaźnika zapewniającym szeroki krąg oddziaływania tego typu praktyk cechuje się także giełda serbska, chociaż w jej przypadku poziom ten jest niemal dwa razy niższy niż w przypadku giełdy macedońskiej. Giełda serbska jest jednak w porównaniu z macedońską aktywniejsza. Uwzględniając to, jak kształtują się wartości wskaźnika w odniesieniu do pozostałych członków grupy giełd podążających za trendem, zakres bezpośredniego wpływu dobrych praktyk wdrożonych przez te podmioty jest dużo większy. Giełdy z tej grupy mają również generalnie niewielkie możliwości oddziaływania pośredniego, bowiem średnia wartość notowanych na nich spółek nie jest duża – wyjątek stanowi pod tym względem giełda białoruska. Z punktu widzenia prędkości obrotu giełdy podążające za trendem, poza giełdą węgierską i w mniejszym stopniu serbską, są mało atrakcyjne dla aktywnych inwestorów, bowiem charakteryzują się niską bądź bardzo niską płynnością.

Ostatnia grupa giełd – niezdecydowani – składa się z podmiotów najmniej aktywnych we wdrażaniu dobrych praktyk w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych. Giełdy należące do tej grupy to Sarajevo Stock Exchange, Montenegro Stock Exchange, CEESEG Prague Stock Exchange oraz PFTS Ukraine Stock Exchange. Profile tych podmiotów przedstawiono na rysunku 7.

Giełdy wchodzące w skład grupy niezdecydowanych stanowią, podobnie jak giełdy liderzy, grono podmiotów dość homogenicznych pod względem zakresu i struktury dobrych praktyk i nieco mniej jednorodnych pod względem poziomu swojego rozwoju. Wyższą kapitalizację w stosunku do PKB mają giełdy czarnogórska i czeska, jednak tylko ta druga wdrożyła w swojej działalności (nieliczne) dobre praktyki, sygnalizujące jej społeczne zaangażowanie. Trudno zatem uznać, aby którakolwiek z tych giełd, mimo zajmowanej pozycji w gospodarce, mogła odgrywać rolę wzorotwórczą. Giełdy bośniacka i ukraińska mają

jeszcze mniejsze możliwości w tym zakresie. Biorąc pod uwagę wskaźnik liczby spółek na milion mieszkańców, najlepiej rozwinięta w tej grupie jest giełda bośniacka. Ma ona duży potencjał upowszechniania społecznej odpowiedzialności wśród spółek, bowiem wdrażane przez nią dobre praktyki adresowane do tej zbiorowości mogłyby osiągnąć szeroki zasięg. Niestety, giełda nie wykorzystuje tego potencjału. Na giełdach czarnogórskiej i czeskiej tego typu praktyki miałyby znacznie węższy zasięg bezpośredniego oddziaływania, a w przypadku giełdy ukraińskiej zasięg ten byłby marginalny. Niewielkie są również generalnie możliwości giełd niezdecydowanych oddziaływania pośredniego, ponieważ poziom średniej kapitalizacji notowanych na niej spółek jest bardzo niski – wyjątek pod tym względem stanowi giełda czeska, która wyróżnia się ponadprzeciętnie wysoką średnią wartością znajdujących się na niej spółek. Giełda ta charakteryzuje się także największą z całej grupy atrakcyjnością dla aktywnych inwestorów, co wynika z relatywnie wysokiej – na tle pozostałych członków grupy – prędkości obrotu. Giełdy bośniacką, czarnogórską i ukraińską cechuje niska bądź bardzo niska płynność.

Rysunek 7. Profile giełd niezdecydowanych we wdrażaniu dobrych praktyk



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Giełdy państw Europy Środkowo-Wschodniej, powstałe w większości w pierwszej połowie lat 90. XX wieku, do czasu kryzysu finansowego przeżywały jako zbiorowość okres swojego rozwoju. Kryzys zahamował ten rozwój, a w wielu przypadkach dopro-

wadził do regresu giełd (Adamska, 2019). Jego główną przyczyną, a jednocześnie barierą dalszego rozwoju giełd radzących sobie lepiej, jest niedostatek kapitału, czyli czynnik o charakterze popytowym. Jednocześnie od 2014 r. obserwuje się na rynkach dojrzałych (z wyjątkiem Japonii) zjawisko kurczenia się liczby notowanych spółek (World Bank, <https://data.worldbank.org/>), co oznacza, że bariera rozwoju tych giełd znajduje się po stronie podaży. Giełdy państw regionu CEE stają zatem przed szansą i jednocześnie wyzwaniem przyciągnięcia części kapitału z rynków dojrzałych. Wymaga to jednak zwiększenia atrakcyjności tych giełd.

Biorąc pod uwagę rosnącą liczbę inwestorów instytucjonalnych, którzy w swoich decyzjach alokacyjnych kierują się nie tylko kryteriami finansowymi, oraz zwiększającą się dynamicznie wartość aktywów powierzanych im w zarządzanie, jedną z dróg poprawy atrakcyjności giełd może być zapewnienie odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej ułatwiającej społecznie odpowiedzialne lokowanie kapitału. Jej częścią są np. indeksy etyczne czy oferowanie obrotu specjalnie oznaczonymi produktami etycznymi. Wzrostowi tej atrakcyjności sprzyjałoby także wdrażanie przez giełdy dobrych praktyk adresowanych do spółek publicznych, służące stymulowaniu polityki CSR tych podmiotów tak, aby reprezentowane przez nie standardy pozwalały tym spółkom spełniać kryteria przyjmowane przez społecznie odpowiedzialnych inwestorów. Napływ tego typu inwestorów mógłby zarówno pomóc w przezwyciężeniu podstawowej bariery stabilnego rozwoju giełd państw CEE, jak i być źródłem dodatkowych korzyści dla ich otoczenia.

Bibliografia

- Adamska, A. (2019). *Modele rozwoju rynku kapitałowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej* (w druku).
- Adamska, A., Dąbrowski, T.J., Grygiel-Tomaszewska, A. (2016). The Position of Ethical Investment Funds in Post-Communist and Well-Developed European Countries. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 47(3), s. 7–43.
- Benlemlih, M., Bitar, M. (2018). Corporate Social Responsibility and Investment Efficiency. *Journal of Business Ethics*, 148(3), s. 647–671.
- Bouslah, K., Kryzanowski, L., M'Zali, B. (2013). The impact of the dimensions of social performance on firm risk. *Journal of Banking & Finance*, 37(4), s. 1258–1273.
- Bouslah, K., Kryzanowski, L., M'Zali, B. (2018). Social Performance and Firm Risk: Impact of the Financial Crisis. *Journal of Business Ethics*, 149(3), s. 643–669.
- Chen, J., Dong, W., Tong, J., Zhang, F. (2018). Corporate Philanthropy and Tunneling: Evidence from China. *Journal of Business Ethics*, 150(1), s. 135–157.
- Dąbrowski T.J., Majchrzak K. (2016). *Społeczna odpowiedzialność banków w kontekście walutowych kredytów hipotecznych*. Warszawa: CeDeWu.

-
- Dion, M. (2009). Christian mutual funds, codes of ethics and corporate illegalities. *International Journal of Social Economics*, 36(9), s. 916–929.
- EBRD (2016). *Corporate Governance in Transition Economies – Romania Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017a). *Corporate Governance in Transition Economies – Belarus Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017b). *Corporate Governance in Transition Economies – Bosnia and Herzegovina Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017c). *Corporate Governance in Transition Economies – Croatia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017d). *Corporate Governance in Transition Economies – Estonia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017e). *Corporate Governance in Transition Economies – FYR Macedonia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017f). *Corporate Governance in Transition Economies – Hungary Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017 g). *Corporate Governance in Transition Economies – Latvia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017h). *Corporate Governance in Transition Economies – Lithuania Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017i). *Corporate Governance in Transition Economies – Montenegro Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017j). *Corporate Governance in Transition Economies – Poland Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017k). *Corporate Governance in Transition Economies – Serbia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017l). *Corporate Governance in Transition Economies – Slovak Republic Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017 m). *Corporate Governance in Transition Economies – Slovenia Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- EBRD (2017n). *Corporate Governance in Transition Economies – Ukraine Country Report*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/legal-reform/corporate-governance/sector-assessment.html>
- ECCO International Communications Network (2013). *Corporate Values Index 2013*.
- Edelman (2009). *2009 Edelman Trust Barometer*, <http://www.edelman.com/trust/2009/>
- El Ghoul, S., Guedhami, O., Kim, H., Park, K. (2018). Corporate Environmental Responsibility and the Cost of Capital: International Evidence. *Journal of Business Ethics*, 149(2), s. 335–361.
- Environics (2000). *Millennium Poll*, <http://www.ibf.org/docs/MillenniumPoll.pdf>

-
- Glac, K. (2014). The influence of shareholders on corporate social responsibility. *Economics, Management, and Financial Markets*, 9(3), s. 34–72.
- Global Sustainable Investment Alliance (2018). *The Global Sustainable Investment Review 2018*, http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf
- Grewatsch, S., Kleindienst, I. (2017). When Does It Pay to be Good? Moderators and Mediators in the Corporate Sustainability – Corporate Financial Performance Relationship: A Critical Review. *Journal of Business Ethics*, 145(2), s. 383–416.
- Gupta, K. (2018). Environmental Sustainability and Implied Cost of Equity: International Evidence. *Journal of Business Ethics*, 147(2), s. 343–365.
- Jo, H., Na, H. (2012). Does CSR reduce firm risk? Evidence from controversial industry sectors. *Journal of Business Ethics*, 110(4), s. 441–457.
- Kreander, N., McPhail, K., Molyneaux, D. (2004). God's fund managers. A Critical Study of Stock Market Investment Practices of The Church of England and UK Methodists. *Accounting Auditing & Accountability Journal*, 17(3), s. 408–441.
- Lashgari, M. (2014). Socially Responsive Investments: A Case for Islamic Finance. *Journal of Applied Business and Economics*, 16(4), s. 31–40.
- Luo, X., Bhattacharya, C.B. (2006). Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction, and Market Value. *Journal of Marketing*, 70(4), s. 1–18.
- Margolis, J., Walsh, J. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, 48(2), s. 268–305.
- Orlitzky, M., Schmidt, F., Rynes, S. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3), s. 403–441.
- Schwartz, M.S., Tamari, M., Schwab, D. (2007). Ethical Investing from a Jewish Perspective. *Business and Society Review*, 112(1), s. 137–161.
- SSE (2014). *Sustainable Stock Exchanges (SSE) 2014 Report on Progress*, <http://www.sseinitiative.org/wp-content/uploads/2012/03/SSE-2014-ROP.pdf>
- SSE (2015). *Model Guidance on Reporting ESG Information to Investors: A Voluntary Tool for Stock Exchanges to Guide Issuers*, <http://www.sseinitiative.org/wp-content/uploads/2017/06/SSE-Model-Guidance-on-Reporting-ESG.pdf>
- SSE (2016). *Sustainable Stock Exchanges (SSE) 2016 Report on Progress*, <http://www.sseinitiative.org/wp-content/uploads/2012/03/SSE-Report-on-Progress-2016.pdf>
- The World Bank, United Nations Environment Programme (2019). *Roadmap for a Sustainable Financial System*, http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2017/11/Roadmap_for_a_Sustainable_Financial_System.pdf
- Turban, D.B., Greening, D.W. (1997). Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), s. 658–672.
- UNCTAD (2013). *Best practice guidance for policymakers and stock exchanges on sustainability reporting initiatives*, https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciisard67_en.pdf
- Van Beurden, P., Gossling, T. (2008). The worth of values—A literature review on the relation between corporate social and financial performance. *Journal of Business Ethics*, 82(2), s. 407–424.

-
- WFE (2016). *Exchanges and Sustainability*, https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/Studies_Reports/WFE%20Annual%20Sustainability%20Survey%202016.pdf
- WFE (2018a). *WFE Annual Sustainability Survey*, https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/Studies_Reports/wfe-annual-sustainability-survey-updated-june-2018.pdf
- WFE (2018b). *WFE Sustainability Principles*, <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-sustainability-principles>
- WFE (2018c). *WFE ESG Guidance and Metrics*, https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/Studies_Reports/WFE%20ESG%20Guidance%20June%202018.pdf
- WFE (2019). *Investing in Emerging and Frontier Markets – An Investor Viewpoint*, https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/Studies_Reports/WFE%20Investing%20in%20EM%20and%20frontier%20markets%20investor%20viewpoint%20report%20-%20FINAL%20VERSION%2021.01.19.pdf
- WFE, UNCTAD (2017). *The Role of Stock Exchanges in Fostering Economic Growth and Sustainable Development*, <https://unctad.org/fr/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1545>

Aneks 1. Chronologia działań giełd Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie dobrych praktyk CSR

1989

- Serbia* – wznowienie działalności giełdy w Belgradzie – jako Yugoslav Capital Market, od 1992 – Belgrade Stock Exchange (Belgradska Berza (BB))
- Słowenia* – utworzenie Ljubljana Stock Exchange (LJSE)

1990

- Węgry* – utworzenie Budapest Stock Exchange (BSE)

1991

- Chorwacja* – utworzenie Zagreb Stock Exchange (ZSE) (Zagrebacka Burza)
- Polska* – utworzenie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (GPW)
- Słowacja* – utworzenie Bratislava Stock Exchange (BSSE)

1992

- Czechy* – utworzenie Prague Stock Exchange (PSE)
- Litwa* – utworzenie National Stock Exchange of Lithuania (NSEL)

1993

- Czarnogóra* – powstanie Montenegro Stock Exchange (MSE)
- Łotwa* – utworzenie Riga Stock Exchange (RSE)

1995

- Bułgaria* – utworzenie Bulgarian Stock Exchange (BSE)
- Estonia* – utworzenie Tallin Stock Exchange (TSE)
- Macedonia* – utworzenie Macedonian Stock Exchange (MSE)
- Rumunia* – utworzenie Bucharest Stock Exchange (BVB)

Słowenia – uruchomienie projektu oceny najlepszych praktyk w zakresie ujawniania informacji korporacyjnych przez LJSE

1996

Ukraina – utworzenie PFTS Stock Exchange

1998

Białoruś – utworzenie Belarusian Currency and Stock Exchange (BCSE) na podstawie dekretu Prezydenta “On Improving the System of State Regulation in the Securities Market”

2000

Słowacja – utworzenie na BSSE segmentu rynku (Regulated Free Market) dla małych przedsiębiorstw

2001

Bośnia i Hercegowina – utworzenie Sarajevo Stock Exchange (SASE)

Czechy – opublikowanie kodeksu Corporate Governance przez Czech Securities Commission (SEC)

Polska – utworzenie serwisu dotyczącego *corporate governance* na portalu internetowym GPW

Rumunia – publikacja pierwszego Kodeksu *Corporate Governance* dla notowanych spółek

2002

Polska – przyjęcie kodeksu *Dobre praktyki w spółkach giełdowych 2002* przez GPW

Słowacja – wejście w życie *The Unified Code of Corporate Governance*

2003

Ukraina – wejście w życie pierwszego kodeksu *Ukrainian Corporate Governance Principles* (UCGP)

2004

Litwa – przyjęcie *Corporate Governance Code for the Companies Listed on the National Stock Exchange of Lithuania*

Słowacja – utworzenie z inicjatywy BSSE Central European Corporate Governance Association (CECGA) (obecnie The Slovak Association of Corporate Governance – SACG)

Słowenia

– wejście w życie kodeksu *corporate governance*

– zorganizowanie przez LJSE konferencji dla emitentów na temat *International Financial Reporting Standards (IFRS) and Reporting on Corporate Social Responsibility (CSR)*

Węgry

– opublikowanie przez BSE pierwszej wersji *Corporate Governance Recommendations*

– utworzenie przez BSE komitetu do spraw *corporate governance*

2005

Polska

– przyjęcie przez GPW znowelizowanego kodeksu *governance Dobre praktyki w spółkach giełdowych 2005*

– umieszczenie po raz pierwszy w raporcie rocznym GPW rozdziału *Spółeczna odpowiedzialność giełdy*

Słowenia – nowelizacja kodeksu *corporate governance*

2006

Bułgaria – pierwszy kodeks *corporate governance* dla spółek publicznych

Estonia – wejście w życie *Corporate Governance Recommendations* na TSE

Litwa – przyjęcie nowego kodeksu *corporate governance* dla spółek notowanych na giełdzie

Łotwa – przyjęcie przez RSE *Corporate Governance Principles and Recommendations on Their Implementation*

Macedonia – przyjęcie przez giełdę *Code of Corporate Governance* dla notowanych spółek

2007

Białoruś – opublikowanie przez Ministerstwo Finansów *Zbioru zasad z zakresu corporate governance*

Estonia/Litwa/Łotwa – uruchomienie na giełdach w Tallinie, Wilnie i Rydze platformy obrotu dla małych i średnich przedsiębiorstw

Macedonia – opublikowanie na giełdzie *Manual for corporate governance*

Polska

– kolejna nowelizacja przez GPW kodeksu *Dobre praktyki w spółkach giełdowych*

– utworzenie przez GPW specjalnego serwisu internetowego poświęconego w całości

zagadnieniom *corporate governance*: www.corp-gov.gpw.pl – uruchamianie przez GPW

NewConnect (platformy MTF w rozumieniu dyrektywy MIFID) jako rynku dla małych i średnich spółek

Słowenia – nowelizacja kodeksu *corporate governance*

2008

Polska

– wprowadzenie przez GPW obowiązku sporządzania przez emitentów raportu dotyczącego stosowania zasad ładu korporacyjnego

– przyjęcie przez GPW dokumentów *Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect* oraz *Dobre praktyki autoryzowanych doradców NewConnect*

Rumunia – wejście w życie nowej wersji kodeksu *corporate governance* dla notowanych spółek

Serbia – przyjęcie przez BB kodeksu *corporate governance*

Słowacja – wejście w życie nowego kodeksu *The Corporate Governance Code for Slovakia*

Ukraina – nowelizacja *Ukrainian Corporate Governance Principles*

Węgry – opublikowanie przez BSE nowej wersji *Corporate Governance Recommendations*

2009

Bośnia i Hercegowina – przyjęcie przez SASE kodeksu *corporate governance* dla spółek notowanych

Bułgaria – utworzenie *The National Corporate Governance Commission (NCGC)*

Chorwacja – uruchomienie alternatywnego systemu obrotu dla małych i średnich emitentów

Czarnogóra – wdrożenie przez MSE kodeksu *corporate governance*

Czechy – opublikowanie po raz pierwszy w raporcie rocznym PSE za rok 2009 rozdziału na temat *corporate social responsibility*

Estonia/Litwa/Łotwa – utworzenie przez giełdy z Wilna, Rygi i Tallina *Baltic Institute of Corporate Governance (BICG)*

Polska – utworzenie przez GPW RESPECT Index, obejmującego spółki odpowiedzialne społecznie, notowane na rynku głównym GPW

2010

Chorwacja – utworzenie Zagreb Stock Exchange Academy, oferującej szkolenia m.in. z zakresu *corporate governance*

Polska – nowelizacja kodeksu *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*

Serbia – opublikowanie przez BB *Corporate Governance Scorecard for shareholding companies in Serbia*

Słowenia – wejście w życie nowego kodeksu *corporate governance*

2011

Bośnia i Hercegowina – przyjęcie przez SASE – SASE Handbook (podręcznik zasad raportowania)

Bułgaria

– wdrożenie przez BSE pakietu wsparcia dla spółek wdrażających kodeks *corporate governance*

– rozpoczęcie przez BSE publikacji indeksu spółek o dobrym poziomie *corporate governance*

– CGIX

– wdrożenie National Corporate Governance Code opracowanego przez NCGC

– opracowanie przez BSE i NCGC *Scorecard for evaluation of corporate governance*

Chorwacja – wejście w życie kodeksu *corporate governance*

Czarnogóra – wdrożenie przez MSE *Scorecard for Corporate Governance*

2012

Czechy – utworzenie na PSE segmentu rynku START dla małych i średnich przedsiębiorstw

Polska – nowelizacja kodeksu *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*

Serbia – uchwalenie nowego kodeksu *corporate governance*

Węgry – opublikowanie przez BSE nowej wersji *Corporate Governance Recommendations*

2013

Macedonia – utworzenie na MSE subsegmentu dla małych spółek

Polska

– członkostwo GPW w inicjatywie United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

– zakwalifikowanie akcji GPW SA do składu indeksu RESPECT

Słowacja – po raz pierwszy w Raporcie rocznym BSSE oświadczenie na temat *Environmental Impact*

2014

Polska – rozbudowany raport CSR po raz pierwszy w raporcie rocznym GPW za rok 2013

Ukraina – nowelizacja *Ukrainian Corporate Governance Principles*

2015

Czechy – zaprzestanie zamieszczania przez PSE rozdziału na temat CSR w swoich raportach rocznych

Estonia/Litwa/Lotwa

– członkostwo giełd z Wilna, Rygi i Tallina w United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

– wspólna publikacja przez giełdy raportu *Review of corporate governance practices in the Baltics in 2015*

Rumunia

– utworzenie na BVB rynku AeRO (o statusie ATS w rozumieniu dyrektywy MIFID) dla notowań małych i średnich przedsiębiorstw

– po raz pierwszy sekcja na temat zgodności giełdy z kodeksem *corporate governance* w raporcie rocznym BVB za rok 2014

– opublikowanie przez BVB kompendium praktyk w zakresie *corporate governance* oraz manuala w zakresie zasad raportowania *corporate governance*

– członkostwo BVB w United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

Słowenia

– zorganizowanie przez LJSE Corporate Governance Conference 2015 i zaprezentowanie w jej trakcie przez LJSE i Slovenian Directors' Association *Report on Analysis of Compliance with the CG Code from 2011–2014*

Węgry – sekcja na temat CSR po raz pierwszy w raporcie rocznym BSE za rok 2014

2016

Białoruś – członkostwo BSCE w United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

Bośnia i Hercegowina – utworzenie indeksu SASE BBI Index obejmującego spółki przestrzegające zasad ekonomii islamskiej

Polska – wejście w życie na GPW nowego kodeksu *Dobre praktyki spółek giełdowych w roku 2016*

Rumunia

– wejście w życie nowej wersji kodeksu *corporate governance* dla notowanych spółek

– sekcja *Annual Environmental & Social Report* po raz pierwszy w raporcie rocznym BVB za rok 2015

Słowenia

– wejście w życie kodeksu *corporate governance*

– opublikowanie przez LJSE oraz Slovenian Directors' Association *Practical Guidelines for Quality Explanations in Corporate Governance Statements*

2017

Białoruś

– nowy regulamin obrotu BCSE

– utworzenie trzeciego segmentu rynku notowań jako rynku dla małych i średnich przedsiębiorstw

– wprowadzenie ankiety dla podmiotów ubiegających się o dopuszczenie do obrotu, dotyczącej realizacji przez nie działań z zakresu ESG

Chorwacja – opublikowanie przez ZSE po raz pierwszy własnego *Report on Environmental and Social Matters*

Estonia/Litwa/Łotwa

– opublikowanie przez giełdy z Tallina, Wilna i Rygi *ESG Reporting Guide*

– uruchamianie przez giełdy ESG Reporting Pilot Program

Słowacja – wejście w życie nowego kodeksu *corporate governance*

Słowenia

- nowelizacja kodeksu *corporate governance*
 - opublikowanie przez LJSE we współpracy ze Slovenian Directors' Association *Guidelines on Disclosures for Listed Companies*
 - utworzenie na LJSE segmentu rynku SI ENTER dla małych i średnich przedsiębiorstw (platforma MTF w rozumieniu dyrektywy MIFID)
- Węgry* – utworzenie przez BSE nowego rynku XTend (platforma MTF w rozumieniu dyrektywy MIFID) dla małych i średnich przedsiębiorstw

2018

Bułgaria

- współorganizowanie przez BSE 22nd European Corporate Governance Conference – *Corporate governance towards a new culture for disclosure, transparency and anti-corruption*
- zgoda Komisji Nadzoru Finansowego na uruchomienie przez BSE nowego segmentu rynku dla małych i średnich przedsiębiorstw – BEAM (Bulgarian Enterprise Accelerator Market)

Estonia/Litwa/Lotwa

- wprowadzenie przez giełdy z Tallina, Wilna i Rygi specjalnego oznaczenia *green leaf* dla wyróżnienia w serwisie giełdowym emisji obligacji spełniających warunki definicji *green, social or sustainable bond issues*
- utworzenie przez giełdy z Tallina, Wilna i Rygi Nasdaq Baltic Awards – programu nagród dla spółek giełdowych wyróżniających się w zakresie transparentności, zasad *corporate governance*, relacji inwestorskich i wkładu w zrównoważony wzrost bałtyckiego rynku kapitałowego

Polska

- zorganizowanie przez GPW konferencji *Raportowanie niefinansowe drogą do RESPECT Index*
 - wprowadzenie przez GPW programu certyfikat RESPECT dla spółek spoza rynku głównego GPW
- Serbia* – członkostwo BB w United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

Słowenia

- członkostwo LJSE w UN Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)
- uruchamianie przez LJSE we współpracy z EBRD programu wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw ubiegających się o dopuszczenie do obrotu giełdowego
- rozpoczęcie przez LJSE prac nad utworzeniem Green Exchange – rynku notowań obligacji ekologicznych
- Platforma MTF PROGRESS utworzona przez Zagreb Stock Exchange częścią platformy SI ENTER LJSE jako rynek MTF przeznaczony dla małych i średnich przedsiębiorstw

2019

- Białoruś* – zorganizowanie przez BCSE pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality* dla podkreślenia znaczenia równości płci dla zrównoważonego rozwoju – event realizowany w ramach przynależności do UN SSE
- Chorwacja* – zorganizowanie przez ZSE pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*
- Estonia/Litwa/Lotwa* – zorganizowanie przez giełdy z Tallina, Wilna i Rygi pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*

Macedonia – członkostwo MSE w United Nations Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)
Polska – zorganizowanie przez GPW pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*
Rumunia – zorganizowanie przez BVB pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*
Serbia
– zorganizowanie przez BB pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*
– formalne przyjęcie przez BB *Women Empowerment Principles* (siedmiu zasad zaproponowanych przez UN Global Compact)
Słowenia – zorganizowanie przez LJSE pierwszej edycji wydarzenia *Ring the bell for gender equality*
Węgry – członkostwo BSE w UN Sustainable Stock Exchange Initiative (UN SSE)

Aneks 2. Profile giełd państw regionu CEE

Siedziba	Kapitalizacja/ PKB (w %)	Średnia wartość spółki (mld USD)	Liczba spółek/mln mieszkańców	Prędkość obrotu (w %)	Dobre praktyki podnoszące standardy CSR giełdy	Dobre praktyki adresowane do spółek
Liderzy						
Estonia	10	0,18	13,04	6	4	6
Litwa	9	0,17	9,42	3	4	6
Łotwa	4	0,06	12,56	4	4	6
Polska	32	0,23	23,40	35	4	5
Wykazujący inicjatywę						
Bułgaria	24	0,15	12,31	3	3	4
Chorwacja	35	0,15	37,44	2	2	4
Słowenia	11	0,18	17,29	6	2	4
Rumunia	20	0,49	4,47	7	3	3
Podążający za trendem						
Serbia	11	0,02	36,53	12	1	4
Białoruś	30	0,29	5,83	0,3	2	3
Węgry	20	0,77	4,25	37	3	2
Macedonia	52	0,02	65,64	3	2	2
Słowacja	5	0,09	11,56	0,3	0	4
Niezdeterminowani						
Czechy	23	2,56	21,63	11	2	1
Bośnia i Hercegowina	15	0,01	76,81	2	1	1
Czarnogóra	27	0,08	28,62	0,5	0	2
Ukraina	5	0,05	2,19	0,4	0	1

Źródło: opracowanie własne.

Dobre praktyki giełd państw Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej stymulującej społeczną odpowiedzialność biznesu spółek publicznych

Streszczenie

Celem badania była identyfikacja działań podejmowanych przez giełdy papierów wartościowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie promocji i wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) oraz ocena wpływu tych działań na gospodarkę państw siedzib giełd. Przedmiotem analizy było 17 giełd. W ich działalności zidentyfikowano 13 rodzajów aktywności, które można scharakteryzować jako zbiór dobrych praktyk wspierających społeczną odpowiedzialność biznesu. Praktyki te podzielono na dwa obszary: praktyki dotyczące działalności samych giełd oraz praktyki adresowane do spółek notowanych na giełdach. Zaobserwowano znaczne zróżnicowanie aktywności analizowanych w zakresie zaangażowania w promowanie standardów CSR. W celu odpowiedzi na drugie pytanie badawcze obliczono wartość czterech wskaźników obrazujących poziom rozwoju danego rynku kapitałowego, jak również zdolność giełdy do oddziaływania na otoczenie gospodarcze. Skonfrontowanie danych o aktywności giełd we wdrażaniu standardów CSR z obliczonymi wskaźnikami pozwoliło wyróżnić cztery grupy giełd: liderów we wdrażaniu dobrych praktyk (Polska, Litwa, Łotwa, Estonia), wykazujących inicjatywę we wdrażaniu dobrych praktyk (Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Słowenia), podążających za trendem we wdrażaniu dobrych praktyk (Białoruś, Macedonia, Serbia, Słowacja, Węgry) oraz niezdecydowanych (Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Czechy, Ukraina). Konkluzja badania wskazuje, że tworzenie przez giełdy infrastruktury sprzyjającej wdrażaniu standardów CSR może pozytywnie wpływać na poprawę konkurencyjności lokalnego rynku kapitałowego, w szczególności w zakresie przyciągania kapitału zarządzanego przez międzynarodowych inwestorów instytucjonalnych.

Best practices of stock exchanges of the Central and Eastern Europe in respect of institutional infrastructure stimulating corporate social responsibility of publicly listed companies

Abstract

The aim of this research was to identify the scope of activities undertaken by stock exchanges from Central and Eastern Europe with regard to promotion and implementation of corporate social responsibility (CSR) standards. Another goal of the research was to assess the influence of these activities on local economies. The research covered 17 stock exchanges. 13 fields of activities were identified as a set of best practices promoting corporate social responsibility. These activities can be divided into two groups: activities implementing CSR standards within the stock exchanges and activities

directed to listed companies. Significant differences were observed within the analyzed group of stock exchanges with regard to their determination in promoting CSR standards. 4 indicators, measuring the capital market development level and the exchange's ability to influence its economic environment, were calculated in order to answer the second research question. Confronting data on exchange activities with regard to implementation of CSR best practices with the aforementioned indicators allowed to identify 4 groups of exchanges: leaders in promoting CSR standards (Poland, Lithuania, Latvia, Estonia), exchanges showing initiative with respect to CSR practices (Bulgaria, Romania, Croatia, Slovenia), trend-followers (Belarus, Macedonia, Serbia, Slovakia, Hungary) and undecided entities (Bosnia and Herzegovina, Montenegro, Czech Republic, Ukraine). The research conclusion proves that stock exchanges' efforts to create infrastructure supporting implementation of CSR standards may positively affect competitiveness of the local capital market, in particular with respect to its ability to attract capital managed by international institutional investors.

* * *

Noty o autorach

Agata Adamska, ekonomista i prawnik, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor SGH w Instytucie Finansów Korporacji i Inwestycji. Jej zainteresowania badawcze dotyczą tematyki ładu korporacyjnego, rynku kapitałowego oraz ryzyka jako zjawiska społecznego.

Tomasz J. Dąbrowski, doktor habilitowany, profesor SGH, pracownik Instytutu Zarządzania Wartością. Prekursor badań nad reputacją w Polsce, autor i współautor licznych publikacji krajowych i zagranicznych. Jego aktualne zainteresowania koncentrują się wokół zagadnień społecznej oceny organizacji i czynników ją kształtujących.

Jacek Tomaszewski, absolwent wydziału handlu zagranicznego SGH w Warszawie, doktor nauk ekonomicznych (doktorat w Kolegium Gospodarki Światowej SGH w Warszawie), starszy wykładowca w Katedrze Rynków Kapitałowych SGH, licencjonowany makler papierów wartościowych (nr licencji 80).

Inwestycje jako metoda walki z wybranymi rodzajami wykluczenia w regionach i państwach Europy Środkowo-Wschodniej

Pojęcie i znaczenie zrównoważonego rozwoju we współczesnej gospodarce u progu XXI wieku

W wyniku procesów rozwojowych i w konsekwencji wykorzystywania zasobów przyrodniczych od połowy XX wieku pojawiające się lokalnie i regionalnie problemy ze strony środowiska naturalnego stały się impulsem do dyskusji na forum międzynarodowym nad racjonalnym gospodarowaniem zasobami. Świadomość potrzeby zmian doprowadziła do uzgodnienia w 1992 r. na konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) w Rio de Janeiro nowego kierunku rozwoju, który określono jako zrównoważony rozwój (*sustainable development*).

Definicja zrównoważonego rozwoju stale ewoluuje. Początkowo dyskusje dotyczące tego zjawiska odnosiły się jedynie do potrzeby ograniczenia niekorzystnego wpływu rozwoju gospodarczego na środowisko przyrodnicze (tzw. definicja Brundtland)¹. Definicja ta, w opinii wielu zwolenników ekonomii zrównoważonego rozwoju (Fiedor, 1993; Fiedor, 2006; Jeżowski, 2012), powinna być doprecyzowana i opisywać zjawisko, wskazując na jego specyfikę wyrażającą się w równoważeniu trzech wymiarów: ekonomicznego, ekologicznego i społeczno-kulturowego. Według nowej ekonomii środowiska „zrównoważony rozwój zmierza do zapewnienia wszystkim żyjącym dzisiaj ludziom i przyszłym pokoleniom dostatecznie wysokich standardów ekologicznych, ekonomicznych i społeczno-kulturowych w granicach naturalnej wytrzymałości Ziemi, stosując zasadę sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej

¹ Powszechnie wykorzystywana w literaturze polskiej definicja zrównoważonego rozwoju, podawana za definicją sformułowaną w raporcie Komisji ONZ autorstwa G. Brundtland pt. *Nasza wspólna przyszłość z 1987 r.*, za rozwój zrównoważony uznaje „rozwój odpowiadający obecnym potrzebom bez uszczerbku dla możliwości spełnienia swoich potrzeb przez przyszłe pokolenia”.

i międzypokoleniowej” (Rogall, 2010, s. 44)². W nowych nurtach ekonomii obok trwałości ekonomicznej i ekologicznej w większym stopniu uwzględniane są trwałość społeczna, polityczna i kulturowa oraz proponowane są nowa synteza i redefinicja relacji między kapitałem naturalnym i społecznym, organizacjami i sferą polityczną (Jeżowski, 2012, s. 150–151). Zatem rozwój zrównoważony oznacza nie tylko ochronę środowiska, ale także ekonomię działań i oddziaływanie społeczne, jak również wzajemne związki i relacje między tymi elementami na wielu poziomach podejmowanych decyzji i szczeblach zarządzania.

Wychodząc naprzeciw współczesnym wyzwaniom, na forum ONZ podejmowano dyskusje nad sposobami skutecznych działań. W ich wyniku, podczas Szczytu Milenijnego w dniach 6–8 września 2000 r. przyjęto deklarację oraz określono zobowiązania i cele państw³, których podjęcie w najbliższych dekadach może przyczynić się do przeciwdziałania nadchodzącym wyzwaniom i zagrożeniom XXI wieku (Milenijne Cele Rozwoju, 2000). To między innymi doświadczenia i postęp w osiąganiu tych celów zrodziły potrzebę podjęcia śmielszych postanowień, ukierunkowanych na potrzebę pilnych zmian, aby świat mógł podążać ścieżką zrównoważonego rozwoju. Ich szczególnym wyrazem było przyjęcie przez państwa uczestniczące w posiedzeniu ONZ 25 września 2015 r. programu „Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030” zawierającego nowe cele⁴. Dotyczą one w szczególności działań na rzecz inkluzywności społecznej i gospodarczej, rozwoju szeroko pojętej infrastruktury zapewniającej dostęp do zasobów wody pitnej, energii, zrównoważonego gospodarowania lasami, ekosystemami lądowymi, powstrzymywania utraty różnorodności biologicznej. Szczególnym wyrazem zrozumienia i chęci współpracy międzynarodowej na rzecz wspólnych dla ludzkości celów było osiągnięcie, po raz pierwszy, światowego kompromisu w ramach ograniczania zmian klimatu, i w efekcie, podpisanie międzynarodowego porozumienia na rzecz przeciwdziałania wzrostowi globalnej temperatury, zwanego porozumieniem paryskim, które weszło w życie w 2016 r. (Organizacja Narodów Zjednoczonych, 2015, s. 16–17)⁵.

² Z takiego rozumienia zrównoważonego rozwoju wynika z jednej strony, że model „przejmuje podstawowe wartości etyczne sprawiedliwości i odpowiedzialności, dąży do zagwarantowania wystarczających standardów ekonomicznych, ekologicznych i społeczno-kulturowych oraz wolności i jakości życia wszystkim ludziom oraz przyszłym pokoleniom, a z drugiej, że uznaje bezwzględne granice naturalnej wytrzymałości (granice tolerancji natury), oraz zakłada istnienie współzależności między tymi obszarami i ich integrację” (Rogall, 2010, s. 45–46).

³ Za najważniejsze uznano wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu, zapewnienie powszechnego nauczania w świecie na poziomie podstawowym, promowanie równości kobiet i mężczyzn, działania na rzecz poprawienia opieki zdrowotnej nad matkami, ograniczenie rozprzestrzeniania się chorób takich jak m.in. HIV/AIDS, malaria, zrównoważone gospodarowanie zasobami naturalnymi oraz stworzenie globalnego partnerskiego porozumienia na rzecz rozwoju.

⁴ Przyjęte tam cele zrównoważonego rozwoju i powiązane z nimi zadania stanowią w części kontynuację dotychczas nierozwiązanych problemów sformułowanych w Milenijnych Celach Rozwojowych, ich rozwinięcie, oraz nowe cele (tabela 1, aneks).

⁵ Porozumienie to podpisane zostało podczas Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu (United Nations Framework Convention on Climate Change, 21st) w grudniu 2015 r. w Paryżu.

Kluczową kwestią w osiągnięciu zakładanych przez państwa wymienionych celów zrównoważonego rozwoju będą m.in. zastosowane środki finansowe czy rozwiązania instytucjonalne.

Zrównoważony rozwój podstawą traktatową współpracy w państwach członkowskich Unii Europejskiej (UE) z regionu Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW)

Zrównoważony rozwój stanowi regułę gospodarowania w Unii Europejskiej, określoną w Traktacie o Unii Europejskiej (TUE) i podstawę dla formułowania polityki gospodarczej UE (np. Agenda 2030). Postanowienia TUE określają reguły postępowania wewnątrz ugrupowania, jak również w relacjach z innymi państwami w tym względzie⁶.

W ustępie 3 artykułu 3 TUE stwierdza się, że UE „(...) Działa na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony wzrost gospodarczy oraz stabilność cen, społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności zmierzająca do pełnego zatrudnienia i postępu społecznego oraz wysoki poziom ochrony i poprawy jakości środowiska. Wspiera postęp naukowo-techniczny. Zwalcza wyłączenie społeczne i dyskryminację oraz wspiera sprawiedliwość i ochronę socjalną, równość kobiet i mężczyzn, solidarność między pokoleniami i ochronę praw dziecka. Wspiera spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną oraz solidarność między Państwami Członkowskimi. Szanuje swoją bogatą różnorodność kulturową i językową oraz czuwa nad ochroną i rozwojem dziedzictwa kulturowego Europy” (Unia Europejska, 2020).

Realizowana obecnie strategia zrównoważonego rozwoju w ramach UE stanowi podejście do wdrażania agendy na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030 i łączy wzajemnie na siebie wpływające wzrost gospodarczy, spójność społeczną i ochronę środowiska (Komisja Europejska, 2016). Jest ona ściśle związana z priorytetami Komisji Europejskiej⁷ i w ich

⁶ Natomiast rola i aktywność UE w stosunkach zewnętrznych zgodnych z celami zrównoważonego rozwoju została szczegółowo określona w artykułach 3 ust. 5 oraz 21 ust. 2 TUE. W myśl zapisów art. 21 TUE „(...) Działania Unii na arenie międzynarodowej oparte są na zasadach, które leżą u podstaw jej utworzenia, rozwoju i rozszerzenia oraz które zamierza wspierać na świecie: demokracji, państwa prawnego, powszechności i niepodzielności praw człowieka i podstawowych wolności, poszanowania godności ludzkiej, zasad równości i solidarności oraz poszanowania zasad Karty Narodów Zjednoczonych oraz prawa międzynarodowego. Unia dąży do rozwijania stosunków i budowania partnerstwa z państwami trzecimi oraz z organizacjami międzynarodowymi, regionalnymi lub światowymi, które wyznają zasady, o których mowa w akapicie pierwszym. Sprzyja ona wielostronnym rozwiązaniom wspólnych problemów, w szczególności w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych. Unia określa i prowadzi wspólne polityki i działania oraz dąży do zapewnienia wysokiego stopnia współpracy we wszelkich dziedzinach stosunków międzynarodowych”, których celem jest m.in. „(...) wspieranie trwałego rozwoju gospodarczego i społecznego oraz w dziedzinie środowiska naturalnego krajów rozwijających się, przyjmując za nadrzędny cel likwidację ubóstwa”.

⁷ Wśród obecnych priorytetów Komisji Europejskiej znajdują się kwestie związane ze wzmocnieniem zatrudnienia, wzrostem i inwestycjami, jednolity rynek cyfrowy, unia energetyczna z przyszłościową polityką

ramach budowanymi strategiami rozwojowymi (np. strategia Europa 2020) i politykami gospodarczymi (European Commission, 2016).

UE monitoruje proces zrównoważonego rozwoju z punktu widzenia ważnych dla niej aspektów (Eurostat, 2018)⁸. Jednak należy pamiętać, że UE to 28 państw członkowskich, od których zależy skuteczność realizowanych strategii unijnych. Są one wypadkową realizacji krajowych programów na rzecz zrównoważonego rozwoju. W obliczu uwarunkowań wewnętrznych państwa członkowskie UE z regionu EŚW mogą stać wobec trudnych wyborów między celami społecznymi/środowiskowymi a ograniczonymi zasobami ekonomicznymi. Dlatego państwa te, podejmując wyzwania, tworzą własne, dostosowane do indywidualnych uwarunkowań strategię rozwojowe, spójne z celami i strategiami unijnymi. Korzystając ze wsparcia finansowego, m.in. w ramach polityki spójności, państwa EŚW już przez prawie piętnaście lat wdrażają model, który zakłada równoważenie wzrostu ekonomicznego, społecznego i środowiskowego.

Wraz z rozwojem współczesnej gospodarki, dynamicznymi zmianami technologicznymi, postępującą cyfryzacją obszary związane z rosnącą konsumpcją energii, funkcjonowaniem rynków finansowych, jak również procesami urbanizacji mogą stanowić dziedziny ważnej aktywności państw EŚW w kierunku rozwoju zrównoważonego. Z tego powodu deficyty w tych obszarach stanowią istotne wyzwania rozwojowe. Szczególną rolę w przeciwdziałaniu wykluczeniom energetycznym, finansowym i przestrzennym w krajach EŚW przypisuje się inwestycjom. Stąd w dalszej części badania podejmuje się próbę analizy wyzwań rozwojowych w regionach i państwach EŚW. Do grupy badawczej zaliczają się: Bułgaria, Czechy, Estonia, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowenia, Słowacja i Węgry. Zakres czasowy analizy obejmuje lata 2009–2017 (tam, gdzie to możliwe) i jest podyktowany dostępnością danych statystycznych. Źródła wykorzystane w pracach nad raportem obejmują literaturę przedmiotu oraz międzynarodowe bazy danych (m.in. Eurostat, Bank Światowy). W badaniu przyjmuje się założenia o charakterze teoretycznym i empirycznym. Po pierwsze, analizując wykluczenie energetyczne nawiązuje się do ubóstwa energetycznego w szerokim ujęciu, tzw. *energy poverty*⁹. Po drugie, ze względu na wciąż początkową i niezbyt gwałtowną fazę procesu gentryfikacji w EŚW w analizie przyjęto tzw. podejście inkluzywne¹⁰. Po trzecie, badania nad wykluczeniem energetycznym, przestrzennym i finansowym mają ściśle kontekstualny charakter, co oznacza, że w różnym

w zakresie zmian klimatu, rynek wewnętrzny ze wzmocnioną bazą przemysłową, głębsza i sprawiedliwsza unia gospodarcza i walutowa, otwarty i sprawiedliwy handel w globalnym systemie opartym na zasadach, obszar sprawiedliwości i prawa podstawowe oparte na wzajemnym zaufaniu, polityka w zakresie migracji, UE jako aktor globalny oraz Unia zmian demokratycznych (European Commission, 2018).

⁸ W tym celu poddaje się analizie i ocenie wykorzystywane środki i instrumenty oddziaływania oraz realizację planowanych celów, posługując się zestawem 100 wskaźników odpowiadających 17 celom (Eurostat, 2018)

⁹ O czym szerzej dalej.

¹⁰ O czym szerzej dalej.

otoczeniu mogą być one warunkowane przez inne zjawiska, a przez to są trudne do porównania w wymiarze statystycznym (Kruyt i in. 2009; Górczyńska, 2014; Głowczyński, 2017). Reasumując, wyżej wymienione założenia stanowią jednocześnie ograniczenia badawcze przyjętego podejścia.

Wykluczenie energetyczne: istota zjawiska i specyfika w państwach EŚW

Wykluczenie energetyczne nawiązuje ściśle do kwestii dostępu do energii¹¹, która jest jednym z priorytetowych zagadnień w obszarze polityki energetycznej. Dostęp do energii analizuje się głównie w kontekście jego braku w państwach rozwijających się. Jest to naturalna konsekwencja problemów energetycznych najsłabiej rozwiniętych regionów świata (według klasyfikacji ONZ), w tym również Afryki Subsaharyjskiej (z wyłączeniem państw o wysokim dochodzie). Wyraźnie widać (tabela 1), że kraje tej grupy charakteryzują się najniższym poziomem dostępu do energii – mierzonym jako część populacji, która ma zapewniony do niej dostęp. Dotyczy to zarówno całej populacji państw najsłabiej rozwiniętych, jak również – w znacznie większym stopniu – ludności zamieszkującej obszary wiejskie. Dla porównania, w grupie państw wysokorozwiniętych, analizowanej na przykładzie państw OECD, te same wskaźniki oscylowały w latach 2009–2016 w okolicach 100%.

Państwa EŚW należą do grupy krajów, w których te same wskaźniki w analizowanym okresie kształtowały się również na poziomie 100% (Bank Światowy, 2019). Między innymi dlatego ten region nie jest przedmiotem analizy w kontekście zapewnienia dostępu do energii. Pojawia się jednak coraz więcej prac podejmujących problem ubóstwa energetycznego w krajach tej grupy. Można wśród nich wymienić badania następujących autorów: Tirado Herrero i Uerge-Vorsatz (2012); Bouzarovski i Tirado Herrero (2017); Peneva (2014); Buzar (2007); Frankhauser i Tepic (2007); Bouzarovski (2014) oraz Miazga i Owczarek (2015). Ich cechą wspólną jest analiza ubóstwa energetycznego w krajach postkomunistycznych. Na szczególną uwagę w pracach nad ubóstwem energetycznym tego regionu zasługują opracowania Bouzarovskiego, który kompleksowo i konsekwentnie zajmuje się analizą tych państw. Równie interesujące wnioski przynosi praca Tirado Herrero i Uerge-Vorsatz z 2012 r., w której autorzy analizują sytuację na węgierskim rynku ciepła w latach 2005 i 2008. Biorąc pod uwagę wydatki gospodarstw domowych na ogrzewanie i dyskontując je wielkością mieszkań, autorzy dochodzą do wniosku, że w węgierskich

¹¹ Pod hasłem „energia” w niniejszym opracowaniu rozumie się zarówno energię pierwotną (np. węgiel kamienny, brunatny, gaz ziemny, ropa naftowa), jak i energię wtórną obejmującą produkty powstałe wskutek transformacji energii pierwotnej (np. energia elektryczna czy ciepła).

blokach budowanych z tzw. wielkiej płyty koszty ogrzewania na osobę i na metr kwadratowy są najwyższe na Węgrzech. Co więcej, Tirado Herrero i Uerge-Vorsatz (2012) zwracają także uwagę, że w 2008 r. wydatki na energię w tej grupie mieszkańców były wyższe niż wydatki na żywność. Konkludując, badacze dochodzą do wniosku, iż kwestia zaopatrzenia w energię ciepłą stanowi rodzaj ubóstwa energetycznego w tym kraju.

Tabela 1. Dostęp do energii w wybranych regionach świata w latach 2009–2016 (w %)

Dostęp do energii	Region	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
(% populacji)	Afryka Subsaharyjska*	32,47	32,61	34,86	35,73	36,49	37,72	38,42	42,79
(% populacji)	Kraje OECD	99,83	99,92	99,92	99,91	99,97	99,92	99,90	100,00
(% populacji)	Najsłabiej rozwinięte kraje**	31,46	32,51	34,16	36,39	37,09	38,67	40,68	44,78
Na obszarach wiejskich (% populacji)	Afryka Subsaharyjska	15,09	17,39	16,18	17,04	18,73	17,12	20,11	24,79
Na obszarach wiejskich (% populacji)	Kraje OECD	99,49	99,72	99,76	99,71	99,94	99,75	99,78	100,00
Na obszarach wiejskich (% populacji)	Najsłabiej rozwinięte kraje	20,15	21,82	22,14	24,19	26,62	27,06	30,27	33,87
Na obszarach miejskich (% populacji)	Afryka Subsaharyjska	68,08	67,67	71,77	70,82	71,63	72,13	73,48	75,70
Na obszarach miejskich (% populacji)	Kraje OECD	99,93	99,97	99,96	99,97	99,98	99,96	99,93	100,00
Na obszarach miejskich (% populacji)	Najsłabiej rozwinięte kraje	64,98	66,67	69,40	69,17	69,63	70,35	72,50	74,24

* Afryka Subsaharyjska, wyłączając kraje o wysokim dochodzie

** Najsłabiej rozwinięte kraje wg klasyfikacji ONZ

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Banku Światowego (2019).

Ubóstwo energetyczne stanowi rodzaj wykluczenia społecznego związanego z korzystaniem z energii. Chodzi tu, jak zauważa Międzynarodowa Agencja Energetyczna (2017), nie tylko o sam fakt fizycznego dostępu do energii, ale również jej ceny. W literaturze anglojęzycznej ubóstwo energetyczne często traktowane jest jako synonim zwrotów: *energy poverty* i *fuel poverty* oraz *energy deprivation*¹². Boemi, Avdimiotis i Papadopoulos (2017) podkreślają, że sformułowanie *fuel poverty* wykorzystywane jest głównie w Wielkiej

¹² Mimo że na pierwszy rzut oka wszystkie trzy terminy mają to samo znaczenie, w części prac (Bouzarovski i Petrova, 2015) pojawiają się argumenty na rzecz ich rozróżnienia. Szczegółowo analizując różnice pomiędzy obydwojma pojęciami, Bouzarovski i Petrova (2015) dochodzą do wniosku, że *energy poverty* to zjawisko opisujące ubóstwo energetyczne słabo rozwiniętych krajów Afryki Subsaharyjskiej, Azji i Ameryki Południowej, w których głównym problemem jest dostęp do infrastruktury energetycznej. Z kolei *fuel poverty*, które odnosi się do społeczeństw wysokorozwiniętych krajów takich jak Francja czy USA wiąże się z nieodpowiednim ogrzewaniem budynków.

Brytanii i innych anglojęzycznych społeczeństwach, jak np. w Irlandii, podczas gdy reszta świata, a w szczególności kraje EŚW, używają sformułowania *energy poverty*. Boardman (2013), w zgodzie z wytycznymi Światowej Organizacji Zdrowia (World Health Organization) podaje, że granicą z jednej strony komfortu cieplnego dla człowieka i z drugiej ubóstwa energetycznego (*fuel poverty*) jest temperatura 21°C w pomieszczeniach takich jak salon i 18°C w pozostałych wnętrzach.

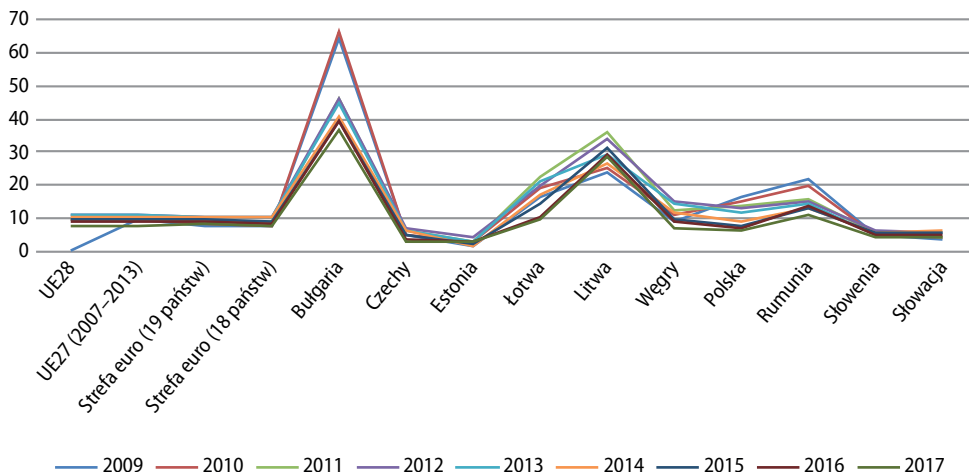
Diagnoza wykluczenia energetycznego w państwach EŚW zostanie przeprowadzona na podstawie analizy danych z europejskiego badania warunków życia ludności (*European Union Statistics on Income And Living Conditions, EU-SILC*)¹³ z lat 2009–2017¹⁴. Kryterium analizowanym w tym badaniu jest możliwość, a dokładniej jej brak, odpowiedniego ogrzania domu (*inability to keep home warm*). Analiza porównawcza krajów EŚW w tym zakresie pokazuje nie tylko skalę problemu, ale również heterogeniczność tej grupy (rysunek 1). Najmniejszy odsetek populacji (<5%) zmagającej się z niedograniem mieszkań w 2017 r. zauważalny był w Estonii, Czechach i na Słowacji, zaś największy, ok. 30%, w Bułgarii i na Litwie. Są to wyniki uzyskiwane nie tylko na poziomie danych zagregowanych, ale również zdezagregowanych do poziomu różnych typów gospodarstw domowych (osoba samotna, osoba samotnie wychowująca dzieci, osoba starsza powyżej 65. roku życia). Na szczególną uwagę zasługuje Bułgaria, która mimo nadal dużej skali problemu, znacząco zmniejszyła jego rozmiary w porównaniu z 2009 r. (68%). Porównując państwa EŚW z krajami UE27/28 czy też strefy euro (18/19 państw) wyraźnie widać duże dysproporcje między obiema grupami. Podczas gdy z niedograniem mieszkań na poziomie UE lub strefy euro zмага się średnio ok. 8% populacji (2017 r.), w krajach analizowanej grupy – średnio ok. 12% (2017 r.).

Innym wskaźnikiem opisującym ubóstwo energetyczne mogą być zaległości w płatnościach za media. Jest to element pokazujący w sposób bezpośredni cenowy aspekt ubóstwa energetycznego (rysunek 2). Najmniejszy odsetek populacji zmagającej się z zadłużeniem w 2017 r. zauważalny był w Czechach (2,1%) i na Słowacji (5,5%), zaś największy, ok. 30%, w Bułgarii. Są to wyniki zauważalne w przeważającej części nie tylko na poziomie danych zagregowanych, ale również zdezagregowanych do poziomu różnych typów gospodarstw domowych (osoba samotna, osoba starsza powyżej 65. roku życia). Wyjątkiem są zaległości w płatnościach gospodarstw domowych osób samotnie wychowujących dzieci. W tej grupie, poza Czechami i Słowacją, zaległości zaobserwowano w ponad 15% populacji.

¹³ EU-SILC jest uniwersalnym narzędziem badania m.in. ubóstwa energetycznego w krajach europejskich. Dane gromadzone są na podstawie ankiet.

¹⁴ W momencie przygotowania raportu dostępne już były dane za 2017 r. Eurostat oferował również w tym okresie statystyki dla wybranych państw w roku 2018, jednak z uwagi na kompletność analizy zostały one pominięte.

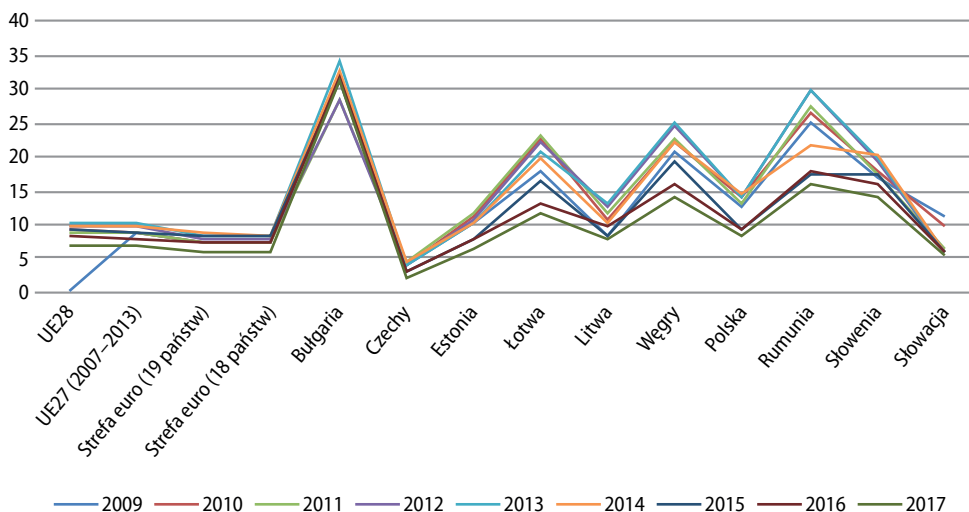
Rysunek 1. Wyniki badania EU-SILC dla wybranych państw w latach 2009–2017 w zakresie braku możliwości ogrzewania budynków (w % populacji)



Dla UE28 w roku 2009 Eurostat nie oferował danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (2019a).

Rysunek 2. Wyniki badania EU-SILC dla wybranych państw w latach 2009–2017 w zakresie zaległości w regulowaniu rachunków media (w % populacji)



Dla UE28 w roku 2009 Eurostat nie oferował danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (2019a).

Inwestycje jako metoda walki z wykluczeniem energetycznym w wybranych krajach EŚW

Jednym ze sposobów walki z tak opisanym wykluczeniem energetycznym jest podejmowanie inwestycji ukierunkowanych na docieplenie budynków. Jak wskazuje Międzynarodowa Agencja Energetyczna, w modernizacji budynków istnieje duży potencjał oszczędności energii (Buildings Performance Institute Europe, 2015, s. 6). Inwestycje w docieplenia, tzw. termomodernizacja, z uwagi na ich wysoki koszt, realizowane są przy dużym wsparciu środków publicznych. Jest ono kluczowe z uwagi na fakt, że właściciele mieszkań indywidualnie nie byłoby w stanie podjąć samodzielnie takich inwestycji. Jest to tym bardziej istotne w krajach EŚW, w których potrzeby termomodernizacyjne są duże, a w strukturze właścicielskiej przeważają mieszkania własnościowe (Bukarica i in., 2017).

Do zilustrowania projektów inwestycyjnych służących walce z ubóstwem energetycznym w krajach EŚW wykorzystuje się przykłady z Bułgarii i Estonii. Jak wynika z przeprowadzonej diagnozy wykluczenia energetycznego, najtrudniejsza w regionie EŚW jest sytuacja Bułgarii. Jest to efekt struktury wiekowej budynków. Okazuje się, że znacząca część budynków publicznych, jak również mieszkalnych, powstała przed 1977 r. Według danych z 2017 r. w pierwszej grupie budynki powstałe do 1959 r. stanowiły 21% całości, zaś te z lat 1959–1977 – 33%. Dotyczy to w szczególności m.in. szpitali i placówek edukacyjnych. W przypadku budynków mieszkalnych struktura wiekowa przedstawia się jeszcze bardziej niekorzystnie. Według danych z 2017 r. ok. 3% budynków powstało przed 1918 r., 15% w latach 1919–1945, 27% – 1946–1960, 19% – 1961–1970. Taka struktura wiekowa budynków wiąże się z przestarzałym systemem ogrzewania. Tylko 16% wszystkich budynków mieszkalnych w Bułgarii jest podłączone do sieci ciepłowniczej, podczas gdy w UE odsetek takich budynków wynosi od 23% do 64%.

Bułgaria korzysta z wielu źródeł wsparcia dla projektów modernizacji budynków. Ich głównym celem jest poprawa efektywności energetycznej budynków, m.in. poprzez ich termomodernizację, wymianę okien, poszycia dachowego itd. Wśród programów przeznaczonych tylko na inwestycje w budynkach mieszkalnych wymienić można m.in. linię kredytową Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju czy krajowy program na rzecz efektywności energetycznej mieszkalnych budynków wielorodzinnych. Pierwszy z wymienionych oferuje łącznie 20 mln EUR, drugi zaś w 2017 r. 2 mld BGN. Ponadto, inwestycje w efektywność energetyczną budynków finansuje również, niezależny od władz, Fundusz na rzecz Efektywności Energetycznej i Odnawialnych Źródeł Energii, który korzysta ze środków Banku Światowego (10 mln USD), dotacji rządu Austrii (1,5 mln EUR), Bułgarii (3 mln BGN) i prywatnych bułgarskich inwestorów. Dodatkowym źródłem funduszy są

środki pochodzące z zamiany długu na wydatki na ochronę środowiska (*debt-for-environment swap*), będące elementem umowy między rządami Szwajcarii i Bułgarii¹⁵.

Ciekawym przykładem inwestycji jest wybudowany w 2012 r. – pierwszy w Bułgarii – budynek o niskim zużyciu energii (*nearly Zero Energy Building* – nZEB). Jest to siedziba ośrodka badawczego Politechniki w Sofii. Charakteryzuje się nie tylko niskim zużyciem energii pierwotnej, ale również tym, że nie mniej niż 55% zużywanej energii pochodzi ze źródeł odnawialnych (Kulevska, Markovski, 2018, s. 4). Innym interesującym przykładem na poziomie lokalnym, który udowadnia, iż wykluczenie energetyczne nie idzie w parze z przestrzennym, są inicjatywy bułgarskich miast Burgas i Gabrovo. W Gabrovo w 2015 r. powstał, pierwszy w tym kraju, budynek pasywny. Przedszkole „Sun” jest pierwszym certyfikowanym przez prestiżowy ośrodek w Darmstadt (Niemcy), budynkiem publicznym minimalizującym zużycie energii. Powstał z inicjatywy miasta Gabrovo i stał się wzorcowym projektem tego typu w Bułgarii. Przykład przedszkola zachęcił władze lokalne do modernizacji energetycznej budynku szkoły Cyryla i Metodego. Z kolei w mieście Burgas planuje się budowę galerii sztuki, której budynek ma również spełniać wymogi niskiego zużycia energii. Lokalizacja w centralnym punkcie miasta ma sprzyjać promocji efektywności energetycznej. Fasadę galerii przykryje ekran, który będzie informował przechodniów o bieżącym zużyciu energii (*Defining the Nearly Zero Energy Building*, s. 51; Lutzkanova, Genchev, 2016; *Passive House Regions with Renewable Energies*, 2015, s. 40–43).

Innym przykładem, nie samych inwestycji, a raczej mechanizmu ich finansowania (otoczenie instytucjonalne), jest działalność organizacji KredEx w Estonii. Ta założona z inicjatywy Ministerstwa Gospodarki i Komunikacji w 2001 r. instytucja finansowa, poza tym, że udziela wsparcia spółkom planującym ekspansję zagraniczną, dodatkowo daje innym podmiotom gwarancje dla kredytów na przedsięwzięcia związane z poprawą efektywności energetycznej. Ten ostatni mechanizm w grudniu 2015 r. został oceniony przez Buildings Performance Institute Europe jako jedno z pięciu wzorcowych rozwiązań w skali UE w zakresie poprawy efektywności energetycznej budynków. Obok estońskiego KredExu doceniono rozwiązania z Niemiec, Holandii, Francji i Wielkiej Brytanii. Na szczególną uwagę zasługuje w tym miejscu fakt, iż w Niemczech, podobnie jak w Estonii, Buildings Performance Institute Europe wyróżnił mechanizm finansowania inwestycji z zakresu termomodernizacji budynków oferowany przez niemiecki bank rozwoju (niem. *Kreditanstalt fuer Wiederaufbau*, KfW).

Estonia, podobnie jak i inne kraje EŚW, charakteryzuje się przestarzałą strukturą wiekową budynków. Około 30% budynków powstało przed 1960 r., zaś kolejne 60% w latach 1960–1990. W budynkach wielorodzinnych mieszka 75% estońskiego społeczeństwa i zdecydowana większość (95%) mieszkań jest własnością prywatną (European Commission,

¹⁵ W szczególności budynki o niskim zużyciu energii (nZEB).

2015, s. 7). Ten problem leżał u podstaw stworzenia KredExu z założeniem, że inwestycje poprawią efektywność energetyczną budynków. Wsparcie finansowe udzielane jest spółdzielniom mieszkaniowym oraz wspólnotom mieszkaniowym (nie – indywidualnym mieszkańcom) budynków powstałych przed 1993 r. i mających przynajmniej trzy mieszkania. Obejmuje ono wymianę okien, poszycia dachowego, modernizację elewacji czy systemu ogrzewania. Im większy zakres prac na rzecz podniesienia efektywności energetycznej budynku, tym większe dofinansowanie. Wsparcie finansowe może obejmować do 85% kosztów inwestycji (European Commission, 2015, s. 4). Rocznie KredEx wspiera ok. 200–250 projektów tego typu (Buildings Performance Institute Europe, 2017, s. 2). Efektem działalności KredExu w zakresie efektywności energetycznej w latach 2010–2014 w Estonii jest modernizacja 663 bloków wielorodzinnych z ponad 20 tysiącami mieszkań. Uzyskano średnio 43% oszczędności w zakresie zużywanej energii w każdym z modernizowanych budynków. Na lata 2015–2020 przeznaczono w ramach KredExu ok. 100 mln EUR na działania z zakresu efektywności energetycznej. W tej perspektywie finansowej poza opisanym powyżej zakresem prac dodatkowo włączono kwestie związane z poprawą wentylacji mieszkań, uznając, że zła wentylacja to jeden z powodów pleśni pojawiającej się w budynkach (Kurnitski, 2017, s. 35–36).

Tabela 2. Podsumowanie działalności KredEx w zakresie efektywności energetycznej w latach 2009–2014

Rok	Liczba budynków	Liczba mieszkań	Średnie oszczędności energii (w %)	Rok powstania budynków (średnio)
2009	64	2200	31,75	1972
2010	149	6018	34,54	1970
2011	166	6195	39,18	1969
2012	113	3847	44,56	1967
2013	103	3537	48,69	1971
2014*	24	882	47,00	1973

* Do września 2014 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, 2015, s. 18.

Jednym z przykładów inwestycji KredExu jest modernizacja budynku w Tallinie (Sopruse 202) ze 162 mieszkańami. Przedsięwzięcie realizowane w latach 2012–2013 obejmowało ocieplenie budynku, remont fasady, wymianę poszycia dachowego, zainstalowanie energooszczędnych okien, ale również modernizację systemu ogrzewania i wentylacji. Inwestycja o wartości ok. 2 mln EUR finansowana była w 35% (ok. 721 600 EUR) z grantu KredExu i 20-letniego kredytu w wysokości ok. 1 340 000 EUR. Wskutek podjętej inwestycji roczne zużycie energii w budynku zmniejszyło się o 63% (Kurnitski, 2017, s. 10–11).

Wykluczenie przestrzenne w postaci gentryfikacji: istota zjawiska

Innym rodzajem wykluczenia jest wykluczenie przestrzenne. Jedną z jego form jest wyłączenie mieszkańców¹⁶ z procesów rozwojowych swojego miejsca zamieszkania, wybierające również kształt wypierania¹⁷ ich z miejsc dotychczas zamieszkiwanych. Proces ten w literaturze ekonomicznej nazwany został gentryfikacją¹⁸.

Badania nad procesem gentryfikacji¹⁹ są istotnym wątkiem studiów miejskich. Popularność tej problematyki wzrosła szczególnie w latach 80. i 90. XX wieku (Smith, Herod, 1992). Samo pojęcie „gentryfikacji” przypisuje się R. Glass (1964), która w sformułowaniu tym nawiązała do angielskiego słowa *gentry*, czyli szlachta. Mechanizm gentryfikacji został wówczas zdefiniowany jako gwałtowny i niekontrolowany proces przenoszenia się klasy średniej do dzielnicy robotniczej, zmianę charakteru dzielnicy na luksusowy, a w końcu wypieranie pierwotnych mieszkańców do innych części miasta i zmianę struktury społecznej. Współcześnie uznaje się, że specyfika gentryfikacji została określona jako reinwestowanie kapitału, zmiana krajobrazu, podnoszenie statusu społecznego mieszkańców przez napływ grup o wysokich dochodach przy jednoczesnym wypieraniu grup o niskich dochodach (Davison, Lees, 2005; Szafrąńska 2012; Jakóbczyk-Gryszkiewicz, Szybel-Boberk, Wolaniuk, 2017). Co ciekawe, obecnie w procesie udział biorą – poza klasą średnią wskazaną przez Glass (1964) – również inne grupy, np. studenci i mieszkańcy o najwyższych dochodach.

Wraz z rozwojem badań nad gentryfikacją również w literaturze polskiej (por. np. Górczyńska, 2012; Jakóbczyk-Gryszkiewicz, 2013; Jadach-Sepiolo, 2009), aparat pojęciowy został ujednoczony i definicje tego zjawiska podzielić można na inkluzywne i restrykcyjne. W podejściu inkluzywnym w proces gentryfikacji włącza się obszary zagospodarowane, ale niezamieszkałe, np. przemysłowe, magazynowe, które przekształcane są w luksusowe przestrzenie mieszkalne i usługowe²⁰. Z kolei podejście restrykcyjne odpowiada pierwotnemu opisowi mechanizmu gentryfikacji opisanemu przez Glass. Składają się nań cztery

¹⁶ Można przyjąć założenie, że wykluczenie jest wyłączeniem jednostki (obywatela) z działań społeczeństwa, przy czym mechanizm tego wyłączenia znajduje się poza kontrolą tej jednostki.

¹⁷ Oprócz samego wypierania z zajmowanych dotychczas lokalizacji, wykluczenie ma także wpływ na utratę przynależności i tożsamości lokalnej, rozrywanie się więzi społecznych oraz zmniejszanie się kapitału społecznego społeczności lokalnych.

¹⁸ Istotne jest wprowadzenie rozróżnienia między gentryfikacją a reurbanizacją, ze względu na proces wypierania dotychczasowych mieszkańców i zmianę struktury społecznej okolicy.

¹⁹ Ponieważ celem badania jest próba określenia znaczenia inwestycji w procesie gentryfikacji, abstrahuje się od oceny znaczenia gentryfikacji dla rozwoju miast w ogóle czy wartościowania wpływu tego procesu na miasto.

²⁰ Zgodnie z tym podejściem, brak rdzennych mieszkańców nie świadczy o braku mechanizmów wykluczenia (Davidson, 2008). Wykluczenie przy tworzeniu nowych inwestycji (*new-build gentrification*) dotyczyć może bowiem mieszkańców zamieszkujących pobliskie otoczenie.

elementy (Główczyński, 2017): (1) kompleksowa poprawa jakości warunków mieszkaniowych, (2) zmiana stosunku najmu i własności, (3) wzrost cen gruntów i nieruchomości, a w końcu (4) wymiana klasowa. W takim rozumieniu gentryfikacji (restrykcyjnym) istotne znaczenie ma założenie, że proces ten obejmuje odnowę starych struktur, a nie wyłącznie budowę nowych nieruchomości (Hamnett, 1982; Smith, 1982; Warde, 1991).

Znaczenie inwestycji w procesie gentryfikacji

Koncepcje wyjaśniające proces gentryfikacji podzielić można na teorie produkcyjne i konsumpcyjne (Główczyński, 2017).

U podstaw teorii produkcyjnych leży założenie, że mechanizm gentryfikacji inicjowany jest przez powstanie luki rentowej, będącej różnicą między potencjalną wysokością renty gruntowej a aktualnie uzyskiwanym poziomem renty. Różnica ta powstaje na skutek degradacji zasobów mieszkaniowych, głównie w centralnych atrakcyjnych dzielnicach miasta oraz spadku wartości i cen nieruchomości, co jest impulsem inwestycyjnym. Istnienie dużej luki gruntowej jest zachętą dla inwestorów do nabywania tanich budynków, remontowania ich i odsprzedaży lub wynajmu z zyskiem. Teorie produkcyjne akcentują czynniki podażowe i wskazują, że proces gentryfikacji dotyczy *de facto* migracji do dzielnic centralnych nie ludzi, a kapitału (inwestycji). Stąd inicjowania procesu upatrywać można w inwestycjach. Smith (2002), będący prekursorem teorii produkcyjnych, uznaje, że indywidualni gentryfikatorzy (mieszkańcy) są istotnymi podmiotami w procesie, ale najważniejszą w nim rolę odgrywają deweloperzy, firmy budowlane, kredytodawcy, agenci obrotu nieruchomościami, a w końcu też instytucje rządowe lokalne i centralne, umożliwiające powstanie całego systemu przepływu kapitału w obszarze miejskim. Smith (2002) wskazuje, że jest to proces charakterystyczny dla miast neoliberalnych, któremu sprzyja liberalna polityka mieszkaniowa pozwalająca na swobodny obrót nieruchomościami miejskimi, i cechujący się niskim stopniem regulacji procesu inwestycyjnego.

Teorie konsumpcyjne akcentują popytowe czynniki procesu gentryfikacji. Tym samym rola inicjująca procesu przypisana jest nie inwestycjom, a czynnikom społecznym, politycznym i kulturowym. W myśl tego nurtu teoretycznego zmiany w strukturze produkcji, podziale pracy i stylu życia leżą u podstaw migracji klasy metropolitalnej do centralnych obszarów miasta. Czynnikiem przyciągającymi nowych mieszkańców są bliskość miejsca pracy, dostępność usług i oferty rekreacyjnej, atrakcyjność tradycyjnej zabudowy i dostępność oferty kulturalnej (Główczyński, 2017).

Wydaje się, że znaczenie czynników opisanych w obu nurtach teoretycznych jest komplementarne. Trudno nie docenić zmian społecznych i ekonomicznych, np. pojawienia się gospodarki współdzielenia lub malejącej roli pracowników niewykwalifikowanych we

współczesnych gospodarkach, niemniej trudno też wyobrazić sobie proces gentryfikacji bez aktywnej roli inwestorów i deweloperów, którzy zapewniają atrakcyjne nieruchomości.

Istotnym interesariuszem procesu gentryfikacji są również władze miasta, które posiadają instrumenty do aktywnego zarządzania procesami inwestycyjnymi. Do narzędzi polityki lokalnej mających wpływ na inwestycje mieszkaniowe i infrastrukturalne należą ulgi podatkowe, współpraca na podstawie modelu partnerstwa publiczno-prywatnego, dofinansowanie inwestorów rozwijających projekty w dzielnicach śródmiejskich oraz działania przeciwdziałające gentryfikacji (Langegger, Koester, 2016; Page, Ross, 2017). Rola władz miasta w procesie gentryfikacji stała się na tyle istotna, że w literaturze, również polskiej (Węclawowicz, 2007; Grzeszczak, 2010; Maik, 2013) pojawił się termin *state-led gentrification*, oznaczający proces, w którym sektor publiczny (samorząd) ma rolę inicjatora np. poprzez realizowane inwestycje lub zagospodarowanie przestrzenne²¹. Motywacją dla władz miasta do podejmowania takich działań są korzyści finansowe uzyskiwane ze sprzedaży odnowionych nieruchomości oraz ekonomiczne wynikające z przyciągnięcia do tych lokalizacji grup o wyższym statusie społecznym. Gentryfikacja indukowana przez władze miasta rozpoczyna się często od inwestycji rewitalizacyjnych. Jednocześnie, skutki takiego procesu oceniane są przez badaczy (Lisowski, 1999; Ciesiółka, 2009; Korenik, Rogowska, 2011; Jaskólski, Smolarski 2016) jako łagodniejsze niż w przypadku gentryfikacji inicjowanej przez siły rynkowe.

Specyfika gentryfikacji w wybranych krajach i regionach EŚW

Proces gentryfikacji w EŚW ma swoją odmienną specyfikę, wynikającą głównie z doświadczeń gospodarki centralnie planowanej i transformacji ustrojowej. Na skutek szybkiej i nagłej liberalizacji gospodarki, możliwości prywatnego wynajmu nieruchomości, procesu prywatyzacji i restytucji nieruchomości mieszkalnych pojawiły się czynniki umożliwiające wytworzenie zysku z rewitalizacji dzielnic i budynków znajdujących się w atrakcyjnych lokalizacjach. Innym czynnikiem przyspieszającym gentryfikację w EŚW było pojawienie się nowych grup społecznych, które dysponowały środkami na zakup lub wynajem odremontowanych nieruchomości, co również stanowiło motywację dla działań deweloperów. W latach 90. XX w. proces ten był raczej powolny i dotyczył niemal wyłącznie stolic. O przyspieszeniu gentryfikacji w EŚW można mówić od początku XXI w., gdy przemianom uległy okolice takie jak Prenzlauer Berg w Berlinie, Praga w Warszawie, Vinohrady w Pradze i Užupis w Wilnie (Bernt, Gentile, Marcińczak, 2015).

²¹ Związane jest to z tzw. trzecią falą gentryfikacji, obserwowaną od lat 90. XX w., kiedy to po pierwszej fali pionierów gentryfikacji (np. artystów), drugiej fali inwestorów motywowanych zyskiem, w proces zaangażowano instrumenty polityki miejskiej, głównie infrastrukturalnej i mieszkaniowej.

Łagodny i powolny przebieg procesu gentryfikacji w EŚW przypisać można społecznemu zróżnicowaniu centralnych dzielnic miast istniejącemu już w okresie socjalistycznym (Górczyńska, 2015). Część śródmiejskich obszarów (zwłaszcza w willowych osiedlach w centrum miasta) zamieszkiwana była przez cały czas przez klasę wyższą (Sýkora, 2005; Marcińczak, Sagan, 2011; Kovács i in., 2013). Górczyńska (2015, s. 593) obrazowo opisuje to zjawisko jako istnienie „enklaw zamożności w morzu społecznie zróżnicowanych śródmieść miast jeszcze w okresie socjalistycznym”.

Jednym z czynników, dla których proces gentryfikacji w EŚW przyspieszył znacząco dopiero kilkanaście lat po transformacji systemowej, było ubieganie się, a następnie akcesja państw regionu do UE. Rozwój infrastruktury, w tym mieszkaniowej, był możliwy m.in. za sprawą środków finansowych UE. Ich wysokość szacuje się (Ciesiółka, 2014) na 1 081 mld PLN w okresie od 2004 do 2014 r. Szczególną rolę w tym procesie odegrały możliwości masowej rewitalizacji budynków i dzielnic. Jakkolwiek relacja rewitalizacji i gentryfikacji nie jest jednoznaczna i jest przedmiotem szerokiej dyskusji (Jadach-Sepiolo, 2009; Zborowski, 2009; Górczyńska, 2012; Liszewski, 2012), najogólniej wskazać można, że rewitalizacja poprzez odbudowę środowiska zbudowanego może być czynnikiem wyzwalającym gentryfikację. Przykładami gentryfikacji, w tym wypierania dotychczasowych mieszkańców, inicjowanej przez rewitalizację mogą być np. odnowa zabudowy w Krakowie i kamienic w centrum Łodzi. Warto jednak wspomnieć, że rewitalizacja prowadząca do gentryfikacji prowadzona musi być kompleksowo. Szeroko omówione są bowiem przykłady „gentryfikacji fasadowej” (w terminologii Marcińczaka i Sagan, 2011), gdzie odnowie poddano jedynie wizualną warstwę przestrzeni, bez poprawy warunków zamieszkania (np. bez poprawy stanu podwórek kamienic lub instalacji).

Proces gentryfikacji w EŚW jest warunkowany także przez nieuregulowaną strukturę własności wielu nieruchomości, zwłaszcza na obszarach śródmiejskich. Brak jednoznacznego przypisania własności jest pozostałością migracji (w tym przesiedleń), zmian ustrojowych i szybkiego procesu prywatyzacji. W związku z tym, zmiany te w tym regionie przybierają często formę gentryfikacji punktowej (*spot gentrification*), czyli ograniczonej np. do jednego budynku. Przemiany własnościowe jako czynnik indukujący proces gentryfikacji są specyfiką miast EŚW, tworząc bardziej skomplikowany obraz mechanizmów. Oprócz czynników związanych z kapitałem (co jest charakterystyczne dla Europy Zachodniej), istotnym uwarunkowaniem jest tu również otoczenie regulacyjne, w tym polityczne. Opisane przykłady gentryfikacji na skutek restytucji nieruchomości dotyczą np. krakowskiego Kazimierza (Gądecki, 2013) i śródmieścia Kalisza (Kajdanek, Krysiński, 2013). W obu przypadkach zwrot nieruchomości właścicielom, w połączeniu z regułami wolnego rynku, doprowadził do wzrostu cen zakupu i wynajmu lokali, a następnie do wyparcia mniej zamożnych mieszkańców.

Współwystępowanie dwóch zjawisk: gentryfikacji i komercjalizacji przestrzeni wskazuje na fakt, że pierwotny impuls do procesu gentryfikacji pochodził od dostawców kapitału (proces miał charakter inwestycyjny). Mechanizm ten obserwowany jest także w EŚW, choć i w tym wymiarze dostrzegalna jest specyfika regionu. W dyskusji branżowej i naukowej dominuje pogląd, że gentryfikacja w płaszczyźnie komercyjnej w polskich miastach przejawia się głównie w formie wypierania lokali rzemieślniczych i związanych z kulturą przez sklepy i banki. W miastach zachodnioeuropejskich modernizacja budynków lub rewitalizacja dzielnic również wiąże się z adaptacją parterów na funkcje komercyjne, niemniej mają one funkcje gastronomiczne lub kulturalne oraz pozostawiane są charakterystyczne dla okolicy funkcje rzemieślnicze. Tym samym, tworzony jest „klimat” dzielnicy, co stanowi o jej atrakcyjności dla gentryfikatorów. Przykładem gentryfikacji komercyjnej może być w Polsce śródmieście Kalisza, gdzie tradycyjne punkty handlowe i usługowe zastąpione zostały przez siedziby banków, a w konsekwencji wystąpiło poczucie pogarszania się stanu okolicy (Kajdanek, Krysiński, 2013). Niemniej, Górczyńska (2015) zauważa, że komercjalizacja przestrzeni może być czynnikiem łagodzącym proces gentryfikacji w Polsce. Jest to skutkiem symbolicznej formy gentryfikacji (wg typologii Karwińskiej), czyli nieobejmującej zmian społecznych przestrzeni. Proces wymiany społecznej zachodzi dużo łagodniej, gdyż w przypadku komercjalizacji oznacza napływ nowych, a nie wymianę mieszkańców. Przykładem takiego mechanizmu jest inwestycja w rewitalizację Starego Browaru w Poznaniu, która przyczyniła się do odbudowy ulicy przez władze lokalne oraz fasad okolicznych kamienic przez inwestorów, spowodowała pojawienie się ekskluzywnych punktów handlowych, wzrost cen nieruchomości, nie doprowadziła jednak do napływu klasy średniej.

Nawet w regionie EŚW gentryfikacja nie jest jednolitym procesem, zgodnie z obserwacją, że jest to proces silnie uzależniony od warunków lokalnych (Lees, 2000; Liszewski, Marcińczak, 2012). Jej przebieg zależy m.in. od sposobu przeprowadzenia transformacji, stopnia uczestnictwa miasta i jego otoczenia w globalnych procesach gospodarczych, stopnia liberalizacji gospodarki, otoczenia inwestycji oraz specyfiki lokalnej polityki społecznej.

Na rumuńską specyfikę gentryfikacji wskazują Chelcea, Popescu i Cristea (2015), upatrując jej źródeł głównie w prywatyzacji, przemianach własnościowych i tzw. „utowarowieniu” nieruchomości. W Rumunii wyjątkowo dobrze potwierdzają się mechanizm luki rentowej omówiony w teoriach podaźowych i rola inwestorów prywatnych w gentryfikacji. Obserwacje dokonane na rynku nieruchomości w Bukareszcie wskazują także, że główną grupą gentryfikatorów nie byli wcale zagraniczni deweloperzy i zagraniczni pracownicy międzynarodowych korporacji, a lokalni inwestorzy o doświadczeniach i sieci powiązań zbudowanych w okresie socjalizmu. W ten sposób, poprzez przemiany własnościowe i zmiany społeczne, pojawił się obrót nieruchomościami przez „klasę kapitalistyczną bez kapitału” (Eyal, Szelenyi, Townsley, 1998). Specyfika ta wynika z zastosowanych

w Rumunii na początku transformacji systemowej rozwiązań legislacyjnych, które pozwalały na wykup za ok. 10% wartości rynkowej nieruchomości przez mieszkańców je zajmujących. Z czasem wprowadzono mechanizmy ograniczające działanie sił rynkowych, np. zakaz eksmisji mieszkańców przez dziesięć lat oraz maksymalny czynsz za wynajem w wysokości 25% dochodów. Rozwiązania te pogłębiły tylko patologie w obrocie nieruchomościami i rozwój strategii unikania prawa (interesujący przegląd tych strategii por. Chelcea, Popescu, Cristea, 2015).

Istnienie luki rentowej jako motywację do inwestycji powodujących gentryfikację podkreślają też Holm, Marcińczak i Ogrodowczyk (2015) na podstawie studium przypadku Lipska. Gentryfikacja następuje tam poprzez tworzenie nowych inwestycji (*new-build gentrification*), zwłaszcza niewielkich budynków mieszkalnych. Specyfiką tego wschodniemieckiego miasta jest także fakt, że gentryfikacja przez inwestycje pierwotne jest w zasadzie niezwiązana z wcześniejszymi migracjami. Zgodnie z teorią gentryfikacji, trzecia fala – reprezentowana przez inwestycje pierwotne – powinna podążać za pionierami gentryfikacji i grupami skłonnyymi podjąć ryzyko w zamian za dostępność lokali. W Lipsku jednak trend ten nie jest obserwowany, a gentryfikacja indukowana przez inwestycje pierwotne zachodzi w zupełnie nowych lokalizacjach. Autorzy wskazują także na istotne znaczenie rynku kredytów hipotecznych w procesie gentryfikacji w EŚW.

Wpływ nowego budownictwa na gentryfikację obserwowany jest także w Pradze, choć specyfiką tego miasta jest istotny udział inwestorów zagranicznych (Sýkora, 2005). Szczególnie widoczne jest to w dzielnicy Vinohrady (Praga 2), tradycyjnie rezydencjalnej. Obecnie obszar ten jest zdominowany przez ekskluzywne lokale handlowe, których oferta przeznaczona jest dla gentryfikatorów, zaś rdzenni mieszkańcy są z tego obrotu wykluczeni. W procesie zagospodarowania przestrzennego tego miasta znaczenie miała nieefektywna lokalizacja funkcji w okresie socjalizmu oraz niepełne wykorzystanie dostępnych gruntów (Górczyńska, 2015).

Z kolei gentryfikacja w Polsce przybiera głównie formę punktową, co jest efektem m.in. braku uregulowanej własności nieruchomości w dzielnicach śródmiejskich (Jakóbczyk-Gryszkiewicz, 2015). Przykładem tego procesu w Polsce jest warszawskie Powiśle, gdzie gentryfikacja przebiega głównie poprzez działalność deweloperów i gdzie obok starych, zaniedbanych kamienic powstają nowoczesne budynki mieszkalne (*new-build gentrification*) oraz odnawiane są wybrane zasoby (gentryfikacja jako efekt rewitalizacji). Istotne znaczenie ma też działanie władz miast i regionów (*state-led gentrification*), które poprzez wzmożone działania rewitalizacyjne indukują mechanizm prowadzący do gentryfikacji. Poniekąd widoczne jest to także na warszawskim Powiślu, gdzie gentryfikacja zapoczątkowana została również przez budowę Biblioteki UW oraz Centrum Nauki Kopernik. Specyfiką polskich miast jest także duża różnorodność społeczna, zwłaszcza ludności zamieszkującej śródmieścia, co stanowi czynnik spowalniający i łagodzący proces gentryfikacji.

Wykluczenie finansowe: istota zjawiska

Mimo że wykluczenia finansowego nie można uznać za relatywnie nowe zjawisko, jak gentryfikacja czy wykluczenie energetyczne w EŚW, to w literaturze przedmiotu dopiero stosunkowo niedawno (Leyshon, Thrift, 1993; Leyshon, Thrift, 1995) pojawiła się próba jego zdefiniowania. Zarazem wskazuje się zakres znaczeniowy tego pojęcia, stanowiącego odzwierciedlenie poważnego problemu ekonomicznego, którego konsekwencje uwidocznione są także w sferze społecznej. Chociaż odpowiedni dostęp do produktów i usług finansowych jest kluczowy w krajach rozwijających się, ma on również istotne znaczenie w krajach, którym udało się już osiągnąć średni poziom rozwoju, a nawet w krajach określanych mianem wysokorozwiniętych. Nie oznacza to, że problem ekskluzji i, co nawet ważniejsze, walki z nią można rozpatrywać bez uwzględnienia specyfiki danego społeczeństwa czy systemu społeczno-ekonomicznego, w ramach którego funkcjonują narażone nań jednostki. Za przykład posłużyć może sytuacja krajów wysokorozwiniętych Europy Zachodniej, gdzie uznaje się, że wykluczenie finansowe stanowi przyczynę wykluczenia społecznego, z kolei w niżej rozwiniętych krajach z regionu EŚW to raczej wykluczenie społeczne prowadzi do wykluczenia finansowego (Iwanicz-Drozdowska, 2011). Z uwagi na zachodzące współcześnie dynamiczne zmiany na rynkach finansowych, rosnącą finansjalizację, globalizację, jak i różnorodne procesy o charakterze ekonomicznym, społecznym czy kulturowym, zagrożenie wykluczeniem finansowym uwidacznia się w nowych obszarach i jest postrzegane z innej perspektywy w zależności od przyczyn jego powstawania. Odrębnym czynnikiem związanym z poziomem ekskluzji jest ekspansja nowoczesnych technologii, zwłaszcza informacyjno-komunikacyjnych. Coraz częściej dostęp do nich (lub korzystanie z nich) warunkuje zarazem dostęp do produktów i usług finansowych, zaś jego brak ujawnia się jako tzw. wykluczenie cyfrowe (Bradbrook, Fisher, 2004). Wskazana zależność jest jednak bardziej złożona, ponieważ to właśnie nowoczesne technologie w wielu przypadkach przyczyniają się do wyraźnego redukowания poziomu wykluczenia finansowego (dzięki m.in. wykorzystaniu bankowości elektronicznej).

Jedną z najczęściej stosowanych definicji wykluczenia finansowego jest uznanie tego zjawiska za problem w szczególności związany z dostępnością i/lub korzystaniem z usług i produktów finansowych (na tzw. głównym rynku²²), które byłyby dopasowane do potrzeb jednostek oraz umożliwiałyby im prowadzenie normalnego życia jako pełnoprawnych członków społeczeństwa (Komisja Europejska, 2008). Przyjęcie takiego podejścia prowadzi do wyodrębnienia dwóch podstawowych perspektyw analitycznych: wykluczenie może

²² Swoistym „dopelnieniem” w tym zakresie jest rynek określany mianem rynku alternatywnego, na którym produkty i usługi finansowe oferowane są np. przez firmy pożyczkowe.

dotyczyć samego dostępu do produktów i usług finansowych lub może ono być związane z niekorzystaniem z nich. Zgodnie z takim kryterium wykluczenie dzieli się na przymusowe, kiedy jednostki chciałyby skorzystać z oferty finansowej, ale nie mają takiej możliwości, oraz dobrowolne, kiedy jednostki z różnych względów rezygnują z owej oferty (Beck, Demirgüç-Kunt, Honohan, 2009).

Trzeba ponadto zaznaczyć, że problem ekсклюzy o charakterze finansowym oznacza nie tylko trudności jednostek w dostępie do produktów i usług finansowych, spowodowane w znacznym stopniu niewystarczającą liczbą placówek instytucji finansowych, ale także szeroko rozumiane niedostosowanie oferty do oczekiwań i możliwości poszczególnych osób. Innym ważnym aspektem jest ograniczona dostępność produktów i usług finansowych spowodowana brakiem racjonalnych warunków cenowych lub związana ze zbyt niską jakością produktów oraz usług finansowych. W odniesieniu do wskazanych czynników można wyróżnić następujące, główne, rodzaje wykluczenia finansowego (Kempson, Whyley, 2000):

- wykluczenie mające podłoże geograficzne, związane z brakiem fizycznie istniejących placówek na danym terenie,
- wykluczenie w sferze dostępu do produktów i usług, co wynika ze specyfiki oferujących je instytucji finansowych (np. z polityki wobec ryzyka),
- wykluczenie z powodu warunków, które nie są w wystarczającym stopniu dopasowane do potrzeb i możliwości potencjalnych klientów,
- wykluczenie z uwagi na cenę, która ustalana jest na zbyt wysokim poziomie,
- wykluczenie marketingowe wynikające z polityki przyjętej przez instytucje finansowe, które pomijają obsługę wybranych grup klientów,
- samowykluczenie, które pojawia się na skutek postaw, decyzji, oczekiwań lub możliwości jednostek.

Odrębnym zagadnieniem pozostaje poziom (określa, z dostępnością jakiego rodzaju produktów i usług jest problem) i głębokość (wskazuje, jaka jest częstotliwość korzystania z poszczególnych elementów oferty) wykluczenia finansowego, które jednocześnie stanowią przyczynek do metod pomiaru tego zjawiska. W klasycznym ujęciu wyodrębnia się cztery główne rodzaje wykluczenia: transakcyjne, kredytowe, oszczędnościowe i ubezpieczeniowe. W nawiązaniu do tego podziału analizowane jest przeważnie posiadanie przez jednostki konkretnych produktów lub używanie danych usług finansowych. Najniższy, tzw. zerowy poziom, oznacza przy tym brak nawet konta ROR (rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy), kolejne odzwierciedlają natomiast dostęp do uszeregowanych od najbardziej powszechnych (i zaspokajających najbardziej podstawowe potrzeby w sferze finansów) do coraz bardziej wysublimowanych elementów oferty instytucji finansowych. Pogłębieniem rozważań jest uwzględnienie dodatkowo stopnia wykorzystania produktów i usług.

Specyfika wykluczenia finansowego w krajach EŚW

Na podstawie zarysowanych wyżej wątków rozważań można podjąć próbę wskazania cech charakterystycznych dla wykluczenia finansowego w odniesieniu do krajów EŚW, które przynależą do UE. Wydaje się, że region ten ma swoją specyfikę również w tym aspekcie. Jednocześnie należy zaznaczyć, że, w znacznym stopniu ze względu na działania podejmowane w sferze społecznej i ekonomicznej (w tym – nakierowane na walkę z ekskluzją), każdy z krajów z grupy objętej niniejszą analizą odznacza się innym poziomem wyłączenia finansowego społeczeństwa, co wynika m.in. z wykorzystywania w tym procesie zróżnicowanych metod i narzędzi. Dodatkowo, do czynników wpływających na zjawisko ekskluzji zaliczane są postawy i zachowania jednostek, a także zasoby kapitału ludzkiego (co znajduje swoje odzwierciedlenie np. w zaufaniu do instytucji finansowych czy świadomości i wiedzy finansowej).

Mimo upływu kolejnych lat od transformacji krajów EŚW, która miała charakter zarówno polityczny, jak i ekonomiczno-społeczny, dane udostępniane przez Bank Światowy i Eurostat nadal pokazują nierównomierny stopień rozwoju systemów finansowych w UE. Cały czas silną determinantą jest tutaj znacznie dłuższa historia funkcjonowania nowoczesnych systemów w krajach tzw. starej Unii (UE15), a jednocześnie – zbliżone uwarunkowania (w tym – historyczne oraz kulturowe), stanowiące swoistą barierę rozwojową dziesięciu nowych członków UE. Konwergencja krajów EŚW w ujęciu regionalnym zależy natomiast w dużym stopniu od kontekstu krajowego. Uwidacznia się to wydatnie w zróżnicowaniu wskaźników ekonomicznych w poszczególnych gospodarkach, jak również w przebiegu i tempie zachodzenia procesów konwergencji, które w większości krajów tej części Europy po roku 2008 stało się relatywnie niskie (Grela i in., 2017; Żuk, Savelin, 2018). Przy uwzględnieniu wyraźnego postępu analizowanego obszaru, także w zakresie rynków finansowych, w tym – dostępu do produktów oraz usług finansowych, widać jednak, że konwergencja nie została jeszcze zakończona, a luki w poszczególnych obszarach istnieją we wszystkich krajach EŚW (Vujčić, 2016).

Tabela 3. Osoby posiadające rachunek bankowy w wybranych państwach EŚW w latach 2011, 2014 i 2017 (jako % osób 15+)

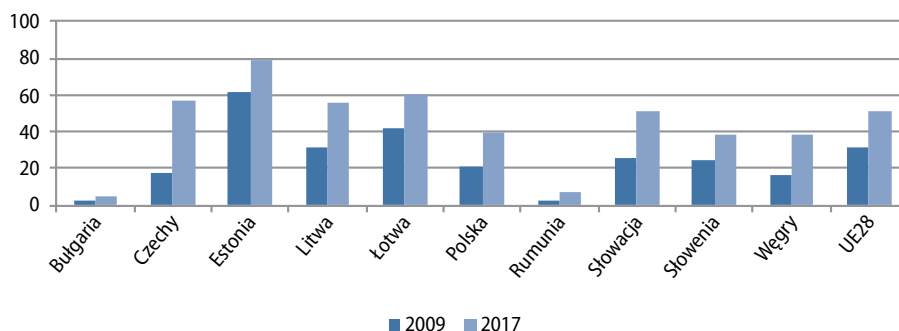
	Bułgaria	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Węgry
2011	53	81	97	74	90	70	45	80	97	73
2014	63	82	98	78	90	78	61	77	97	72
2017	72	81	98	83	93	87	58	84	98	75

Dane pochodzą z cyklicznego badania Banku Światowego, którego edycje odbyły się w 2011, 2014 i 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Findex Database (2019).

Jednym z przykładów powyższego stanu rzeczy jest poziom wykluczenia finansowego, który chociaż zmniejszył się wyraźnie w ciągu ostatnich kilkunastu lat, to niezmiennie stanowi bardzo ważny problem prawie we wszystkich krajach EŚW. Wyniki zainicjowanych przez UE badań w ramach Eurobarometru (Komisja Europejska, 2016) pokazują, że w 2016 r. 88% obywateli UE miało jakiś produkt finansowy/bankowy lub korzystało z jakiejś usługi finansowej. Analizując zachodzące zmiany, można również posłużyć się wybranymi wskaźnikami ubankowienia, których wielkości można pozyskać z badań prowadzonych przez Bank Światowy. Zalicza się do nich wskaźnik odzwierciedlający udział osób mających rachunek bankowy wśród populacji osób powyżej 15. roku życia (tabela 3). Mimo że większość obywateli wszystkich krajów UE ma rachunek bankowy (ROR), to odnotowuje się jednak niższy poziom nasycenia nim rynku w krajach EŚW (Polasik, Huterska, Meler, 2018). Dla porównania – w krajach takich jak Dania, Finlandia, Szwecja czy Holandia ROR miało 100% osób powyżej 15. roku życia, zaś sześć najmniej ubankowionych krajów UE to kraje EŚW, z których ostatnie miejsce zajmuje Rumunia z odsetkiem 58% osób mających ROR. Z kolei w grupie krajów EŚiW wyróżniają się Estonia oraz Słowenia, gdzie poziom ubankowienia mierzony posiadaniem rachunku bankowego to 98%. Co warto zauważyć – Polska w latach 2011–2017 odnotowała wzrost osób posiadających rachunek o 17 p.p., zaś Bułgaria – o 19 p.p., a Rumunia – o 13 p.p.

Rysunek 3. Osoby korzystające z bankowości internetowej w wybranych państwach EŚW w latach 2009 i 2017 (jako % osób w wieku 16–74)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2019b).

Inne dane, które stanowiąc mogą podstawę do analizy wykluczenia finansowego w krajach EŚW oraz inwestycji przeciwdziałających temu problemowi, obrazują poziom korzystania z bankowości elektronicznej. W krajach regionu EŚW nadal występuje niższy niż w pozostałych krajach UE poziom wykorzystania bankowości elektronicznej, choć należy zauważyć, że ulega on niezwykle szybkiemu i systematycznemu wzrostowi (przykładowo – wykorzystanie bankowości internetowej zwiększyło się ponaddwukrotnie

w latach 2010–2017 w Czechach, na Węgrzech, w Rumunii czy Bułgarii). Jednym z popularniejszych wskaźników jest przy tym udział korzystających z bankowości internetowej w populacji osób w wieku 16–74 lata (rysunek 3). Dane porównawcze z lat 2009 i 2017 pokazują, że we wszystkich krajach w sposób widoczny wzrosło korzystanie z Internetu do obsługi swojego konta bankowego. Średnio dla całej UE odsetek takich osób przekroczył poziom 50%. Trzeba jednak mieć świadomość, że wartość wskaźnika dla poszczególnych krajów jest dość zróżnicowana. Jednocześnie jedynie pięć krajów EŚW osiągnęło odsetki niższe od średniej, przy czym chodzi tu o absolutnie odstające od wszystkich członków UE – Bułgarię (5%) i Rumunię (7%) oraz o zbliżone do 40% wskazania z Węgier, Słowenii i Polski. Co ciekawe, jeśli porównać dane z Bułgarii i Rumunii dotyczące korzystania z Internetu w ogóle, widać, że ponad 60% społeczeństwa tych krajów regularnie używa sieci. Opierając się na analogicznych danych w przypadku Węgier, Słowenii i Polski, można zaś domniemywać, że jedynie co drugi z regularnych użytkowników Internetu korzysta za jego pośrednictwem z produktów i usług finansowych. Przyczyn takiej sytuacji upatrywać by można m.in. w czynnikach społeczno-kulturowych, do których zalicza się brak zaufania do bankowości elektronicznej, preferowanie gotówki, oczekiwanie bezpośredniego kontaktu z pracownikiem instytucji finansowej, brak właściwej świadomości i wiedzy finansowej, połączonych z niewystarczającą umiejętnością obsługi komputera czy brak potrzeb w tym zakresie. Oprócz tego znaczenie ma tzw. otoczenie instytucjonalne i infrastrukturalne.

Inwestycje jako metoda walki z wykluczeniem finansowym w wybranych krajach EŚW

Przeciwdziałanie oraz walka z wykluczeniem finansowym stanowią ważne wyzwanie rozwojowe w krajach EŚW. Znajduje to swoje odzwierciedlenie nie tylko w przywołanych już dokumentach UE i ONZ, ale również w regulacjach poszczególnych krajów czy nawet w ich strategiach narodowych. Brak lub niewystarczający dostęp do nowoczesnych produktów i usług finansowych jest jednym ze zjawisk stojących na przeszkodzie realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Z uwagi natomiast na zróżnicowanie przyczyn i skali tego problemu, a także na uwarunkowania ekonomiczne oraz społeczne w konkretnych krajach, podejmowane działania mają często zdywersyfikowany charakter. Większość inicjatyw z tego zakresu postrzega się przy tym przez pryzmat inwestycji. Uzasadniony wydaje się ponadto ich podział na trzy, przenikające się w pewnym stopniu, grupy aktywności. Należą do nich:

- inwestycje o charakterze edukacyjnym, mające na celu poprawę poziomu świadomości i wiedzy finansowej społeczeństwa,

-
- inwestycje w rozwój innowacyjności i nowoczesnych technologii, w tym – w zakresie cyfryzacji, systemów płatności oraz mikrofinansów,
 - inwestycje wynikające z przyjmowania strategii ogólnonarodowych, oparte na współpracy pomiędzy różnymi instytucjami.

W zasadzie wszystkie kraje regionu EŚW dostrzegają potrzebę walki z wykluczeniem finansowym we wskazanych obszarach, jednak z uwagi na obciążenia zaszczościami historycznymi i późniejsze działania podejmowane w ramach gospodarek wolnorynkowych, uwarunkowane czynnikami zarówno wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi, a także skutki kryzysu globalnego z początku XXI w. nie zawsze możliwa jest skuteczna realizacja celów inkluzyjnych. Przykładem kraju mającego trudności w poprawie dostępu obywateli do produktów i usług finansowych jest Rumunia. Wyraźny jest brak kompleksowych rozwiązań, co skutkuje sytuacją, w której istniejące inicjatywy finansowane ze środków publicznych lub prywatnych są zbyt słabo skoordynowane i rozdrobnione, co przekłada się na brak postępów w procesie zmniejszania luk w rozwoju sektora finansowego. Przykładowo, w 2011 r. została poddana pod publiczną debatę narodowa strategia edukacji finansowej (*National Strategy for Financial Education 2012–2016*), która nie została wdrożona. Wynikało to m.in. z braku alokacji budżetowej na jej rozwój i wdrożenie. Jednocześnie należy mieć świadomość, że rumuński urząd nadzoru (*Financial Supervisory Authority*) rozwija pakiet programów edukacji finansowej, do którego zaliczają się m.in. strony internetowe czy kampanie online. Na dużą skalę wdrażane są też programy partnerskie realizowane przy udziale kilku podmiotów o zróżnicowanym charakterze, jak np. krajowe stowarzyszenie bibliotek publicznych (*National Association of Public Libraries*) i organizację Visa, wspierane przez Ministerstwo Edukacji. Z drugiej strony, dostępne dane wskazują na niewystarczające inwestycje w rozwój infrastruktury, która umożliwiłaby zmniejszenie wykluczenia cyfrowego w Rumunii. Brakuje także inwestycji ukierunkowanych na rozwój podmiotów finansowych zaliczanych do sektora mikrofinansów, dzięki którym ma miejsce poprawa dostępności do produktów i usług finansowych dla mniej zamożnej części społeczeństwa.

Odmienne kształtuje się sytuacja na Litwie, gdzie inicjatywy przeciwdziałające wykluczeniu finansowemu podejmowane są w sposób holistyczny, jak np. przygotowanie w 2017 r. i następnie wdrażanie planu edukacji finansowej społeczeństwa przez Bank Litwy, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Edukacji i Nauki, Państwową Inspekcję Podatkową i SoDra (*State Social Insurance Board under the Ministry of Social Security and Labour*). Równolegle realizowane są działania wspierające przedsiębiorczość i samozatrudnienie. W związku z tym rząd podjął liczne działania mające na celu poprawę dostępu do środków finansowych w latach 2007–2013 i 2014–2020, które są w dużej mierze realizowane za pośrednictwem ustanowionego przez Ministerstwo Ubezpieczeń Społecznych i Pracy, Ministerstwo Finansów i INVEGA (*Investment and Business Guarantees*) Funduszu Promocji

Przedsiębiorczości. Z kolei w 2018 r. Bank Litwy ogłosił przez uruchomienie platformy stanowiącej tzw. piaskownicę (*sandbox*) dla technologii *blockchain*²³. Jest to jeden z przykładów tworzenia na Litwie warunków przyjaznych rozwojowi innowacji (w tym – *FinTech*²⁴), które zarazem sprzyjają procesom inkluzji finansowej. Na podstawie danych z Krajowego Urzędu Kontroli Litwy (*National Audit Office of the Republic of Lithuania*) można stwierdzić, że wsparcie dla badań i rozwoju oraz sektorów technologicznych jest priorytetem w tym kraju. W latach 2006–2013 Litwa wydała 411 mln EUR na rozwój infrastruktury badawczo-rozwojowej, zaś kolejne 679 mln EUR zostanie przeznaczone na zwiększenie potencjału badawczo-rozwojowego w okresie 2014–2020. Co prawda, analiza wskaźników określających poziom wykluczenia finansowego pokazuje, że Litwa nie osiągnęła wyróżniających się rezultatów. Można jednak domniemywać, że wynika to ze zbyt krótkiego okresu, jaki minął od wprowadzenia poszczególnych rozwiązań. Dokonane inwestycje mają bowiem charakter długofalowy i ich efekty oczekiwane są w przynajmniej kilkuletnim horyzoncie czasu.

Znaczne osiągnięcia w zakresie włączenia finansowego są natomiast widoczne w przypadku Polski. Mimo że ostatecznie nie wprowadzono żadnej całościowej strategii edukacji finansowej, to Narodowy Bank Polski od około piętnastu lat sukcesywnie wspiera i prowadzi działania zmierzające do poprawy świadomości i wiedzy finansowej Polaków. Pełniąc wiodącą rolę w tej dziedzinie, bank centralny przeznacza ok. 4–5 mln EUR rocznie na edukację finansową społeczeństwa. W większości projektów w realizacji tego procesu biorą udział rozmaici partnerzy, tacy jak organizacje pozarządowe czy fundacje. Powody są dwojakie: z jednej strony takie instytucje lepiej znają grupy odbiorców tych działań, ponieważ pracują na poziomie lokalnym, a po drugie, często budują sieć, która jest ważna dla rozpowszechniania wiedzy finansowej. W ramach innego obszaru walki z wykluczeniem finansowym Polska uzgodniła z Komisją Europejską program operacyjny poświęcony rozpowszechnianiu kompetencji cyfrowych. Należy przy tym zaznaczyć, że w przypadku inwestycji mających prowadzić do obniżenia wykluczenia cyfrowego Polska korzysta głównie ze środków UE (w tym w szczególności – z programów Polska Cyfrowa oraz Wiedza Edukacja Rozwój). Zrealizowane oraz jeszcze trwające projekty pokazują z kolei, że efektywne działanie na rzecz walki z wykluczeniem cyfrowym jest możliwe tylko dzięki współpracy instytucji rynkowych, organizacji pozarządowych oraz administracji publicznej. Niezależnie od tego realizowane są projekty mające na celu wypromowanie oraz rozpowszechnienie obrotu bezgotówkowego (np. poprzez program Fundacji

²³ Technologia *blockchain* stanowi zdecentralizowany, a zarazem rozproszony rejestr danych, do którego każdy może uzyskać dostęp, służący w szczególności do księgowania transakcji czy płatności, zakodowanych za pomocą algorytmów kryptograficznych. Inną z jego właściwości jest brak możliwości dokonania zmiany w zapisach historycznych, co stanowi kolejne, silne zabezpieczenie przed cyberatakami (Swan, 2015).

²⁴ Generalnie pod pojęciem *FinTech* rozumie się innowacyjne usługi finansowe, które oparte są na technologii informacyjnej. Określeniem tym często obejmuje się również przedsiębiorstwa, które owe usługi oferują (Widawski i in., 2016).

Polska Bezgotówkowa, której aktywność skierowana jest zarówno w stronę obywateli, jak i akceptantów instrumentów płatniczych – przedsiębiorców i podmiotów publicznych). Oprócz tego podjęte zostały kroki o charakterze legislacyjnym, aby stworzyć środowisko przyjazne firmom innowacyjnym (w tym – *FinTech*). Zainicjowany został także największy w EŚW program wsparcia dla start-upów – *Start in Poland*.

Podsumowanie – wnioski

Współcześnie koncepcja zrównoważonego rozwoju, stanowiąca o równoważeniu wzrostu gospodarczego, poszanowaniu dla środowiska przyrodniczego i postępu społecznego, jest podstawową regułą znajdującą swoje odzwierciedlenie w podstawach traktatowych i politykach UE, jak również we wszystkich politykach rozwoju państw członkowskich, w tym z EŚW. Analiza procesów rozwojowych i przeciwdziałanie wykluczeniom energetycznym, przestrzennym i finansowym są znaczącym i istotnym wyzwaniem rozwojowym dla państw tego regionu.

Z punktu widzenia sytuacji energetycznej EŚW wykluczenie energetyczne stanowi współczesny wymiar ubóstwa energetycznego tej grupy krajów. Największą skalę problemu zaobserwować można w Bułgarii. Jest to państwo, które w największym stopniu zmagają się z problemami w ogrzewaniu budynków i regulowaniu płatności m.in. za tę usługę. Skala problemu, nie tylko w Bułgarii, ale i w innych państwach regionu EŚW, jest wynikiem struktury wiekowej budynków, a w szczególności historycznej polityki mieszkaniowo-budowlanej. Metodą przeciwdziałania wykluczeniu energetycznemu są inwestycje w termomodernizację budynków lub mechanizmy o charakterze instytucjonalnym (jak w Estonii) wspierające takie inwestycje. Głównym źródłem ich finansowania, ze względu na strukturę właścicielską budynków, są środki publiczne. Na tym przykładzie wyraźnie widać, że wspólną cechą wykluczenia energetycznego i przestrzennego w regionie EŚW jest rola sektora publicznego, który w obu przypadkach może być inicjatorem procesu, jak i podejmować działania mitygujące.

Specyfiką gentryfikacji w EŚW jest jej powolne tempo i mniejsza intensywność zmian. Proces przyspieszył na początku XXI w. Do najistotniejszych czynników gentryfikacji w krajach regionu należą inwestycje wtórne (np. rewitalizacja), inwestycje pierwotne (*new-build gentrification*), przemiany własnościowe (prywatyzacja i restytucja), komercjalizacja przestrzeni. Co więcej, gentryfikacja w EŚW przybiera często formę gentryfikacji punktowej lub komercjalizacji, a jej głównymi interesariuszami – w odróżnieniu od Europy Zachodniej i Ameryki Północnej – są deweloperzy i władze miasta. Klasa średnia czy klasa kreatywna nie są inicjatorem zmian ze względu na swoje niskie dochody i brak zakumulowanego dobrobytu. Pełnią głównie rolę konsumenta zachodzących przemian.

Ostatnim rozważanym w opracowaniu wyzwaniem rozwojowym w EŚW było wykluczenie finansowe. Mimo wyraźnego postępu, który dokonał się po transformacji systemowej w tych krajach, nadal pozostaje ono ważnym problemem. Widać przy tym wyraźne zróżnicowanie natężenia ekskluzji w poszczególnych krajach poddanych analizie, gdzie stopień ubankowienia społeczeństwa waha się od 58% w Rumunii do 98% w Estonii i Słowenii, co odpowiada poziomowi znacznej części krajów Europy Zachodniej. Z uwagi na wielowymiarowość uwarunkowań inkluzji (w tym – powiązanie z procesami włączenia cyfrowego) i samej jej specyfiki, podejmowane działania powinny mieć charakter kompleksowy oraz długofalowy. Znaczącą rolę w tym procesie odgrywają zaś inwestycje skierowane zarówno w stronę osób wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem, jak i w stronę instytucji oferujących produkty i usługi finansowe. Kluczowe dla skuteczności programów wydają się być aktywna współpraca podmiotów sektora prywatnego i publicznego, a także stworzenie odpowiedniego środowiska instytucjonalnego. Podobnie jak w przypadku wykluczenia energetycznego i przestrzennego rola sektora publicznego jest niejako podwójna, ponieważ do jego zadań należy również kontrola nad właściwym wykorzystaniem inwestowanych środków.

Reasumując można stwierdzić, że inwestycje jako metoda walki z wykluczeniem mają odmienny charakter w przypadku każdego z wymienionych typów ekskluzji. W przypadku wykluczenia energetycznego kluczową kwestią inwestycyjną jest sam dopływ kapitału na sfinansowanie termomodernizacji. Z kolei przy wykluczeniu przestrzennym inwestycje odgrywają znaczącą rolę w sposobie przekształcania obszarów rewitalizowanych, tak by uchronić je przed gentryfikacją. Natomiast w przypadku wykluczenia finansowego inwestycje wiążą się z umiejętnym zaangażowaniem w poprawę dostępu do produktów i usług finansowych poprzez uwzględnienie wśród beneficjentów programów także grup defaworyzowanych (czyli osób szczególnie zagrożonych wykluczeniem finansowym).

Przeprowadzona analiza udowadnia, że sektor publiczny odgrywa rolę katalizatora w inwestycjach przeciwdziałających wszystkim omówionym rodzajom wykluczenia. Wyraźnie widać, że państwa EŚW dostrzegają za ONZ kluczową rolę instytucji publicznych, a w szczególności zastosowanie środków finansowych czy rozwiązań instytucjonalnych w osiąganiu zakładanych przez państwa celów zrównoważonego rozwoju. Przykładem w wymiarze finansowym może być współfinansowanie projektów termomodernizacyjnych czy podnoszenie świadomości w zakresie korzystania z usług finansowych. Z kolei na płaszczyźnie instytucjonalnej są to np. funkcje instytucji publicznych, jakie władze miejskie pełnią w procesie gentryfikacji, poprawie dostępu do usług finansowych czy też w działalności organizacji takich jak KredEx. Można zaryzykować stwierdzenie, że osiągnięcie tych celów byłoby co najmniej utrudnione bez wsparcia publicznego.

Mając to na uwadze, w ramach rekomendacji dla praktyki gospodarczej należy przede wszystkim wskazać potrzebę kontynuacji zaangażowania sektora publicznego w inwestycje

przeciwdziałające wybranym rodzajom wykluczenia w krajach EŚW. Jednocześnie celem zwiększenia skali inwestycji warto rozważyć włączenie, w szerszym stopniu niż dotychczas, inwestorów prywatnych w drodze partnerstwa publiczno-prywatnego. Ten zabieg prawdopodobnie umożliwiłby osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju w znacznie krótszym czasie. Problemem pojawiającym się przy tej okazji może być jednak ewentualna niechęć inwestorów prywatnych do angażowania się w przedsięwzięcia o niskiej rentowności. Dlatego zasadne byłoby uprzednie przygotowanie katalogu zindywidualizowanych zachęt dla takich przedsiębiorców. Ze względu na złożoność tego problemu i cel pracy, nie jest on obszarem szczegółowych rozważań w tym miejscu. Mimo to wskazuje się go jako potencjalny problem wpływający na skuteczność działań.

Z uwagi na przyjęte założenia badawcze niniejszy raport ma swoje ograniczenia. Niemniej jako dalszy, interesujący kierunek badań wskazuje się pogłębienie studiów przypadków wykluczenia w wybranych krajach EŚW (np. Bułgarii, Rumunii, Polsce) oraz analizę komparatystyczną krajów EŚW i państw Europy Zachodniej. Pierwsze z zaproponowanych podejść pozwoliłoby wypracować kompleksową strategię inwestycji dopasowaną do indywidualnych warunków krajowych, zaś drugie umożliwiłoby sprawdzenie, czy i jeśli tak, to jak duże są opóźnienia krajów EŚW w porównaniu z innymi państwami. Pogłębienie diagnozy wykluczenia w państwach EŚW pomogłoby również lepiej dostosować ewentualną strategię włączenia inwestorów prywatnych w działania mitygujące.

Bibliografia

- Boardman, B. (2013). *Fixing Fuel Poverty*. Abingdon: Earthscan.
- Bouzarovski, S. (2017). *Energy Poverty: (Dis) Assembling Europe's Infrastructural Divide*. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillian.
- Buzar, S. (2017). *Energy Poverty in Eastern Europe*. New York, USA: Routledge Taylor&Francis Group.
- European Commission (2016). *Special Eurobarometer 446: Financial Products and Services*.
- Eyal, G., Szelényi, I., Townsley, E. (1998). *Making Capitalism Without Capitalists, The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London, New York: Verso.
- Glass, R. (1964). Introduction: Aspects of Change, w: *London: Aspects of Change*. Centre for Urban Studies, McGibbon and Kee, s. XVIII–XIX.
- Górczyńska, M. (2012). Procesy zmian społecznych w przestrzeni Warszawy. Gentryfikacja, embourgeoisement czy redevelopment. Procesy gentryfikacji w mieście, w: J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji w mieście, cz. I. XXV Konwersatorium Wiedzy o Mieście*. Łódź: Wydawnictwo UŁ, s. 245–255.
- Górczyńska, M. (2014). Zmiany zróżnicowań społecznych i przestrzennych w wybranych dzielnicach Warszawy i aglomeracji paryskiej: dynamika i aktorzy. *Prace Geograficzne*, nr 246. Warszawa: Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN.

-
- Grela, M., Majchrowska, A., Michałek, T., Mućk, J., Stążka-Gawrysiak, A., Tchorek, G., Wagner, M. (2017). *Is Central and Eastern Europe converging towards the EU-15?* NBP Working Paper No. 264, Warszawa 2017.
- Grzeszczak, J. (2010). *Gentryfikacja osadnictwa. Charakterystyka, rozwój koncepcji badawczej i przegląd wyjaśnień*. Monografie nr 11. Warszawa: Instytut Geografii i Przestrzennego PAN.
- Hamnett, C. (1984). Gentrification and residential location theory: a review and assessment, w: D.T. Herbert, R.J. Johnston (red.), *Geography and the urban environment: progress in research and applications*. Vol. 6. London: Wiley and Sons, s. 283–322.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (red.) (2011). *Edukacja i świadomość finansowa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jadach-Sepiolo, A. (2009). Gentryfikacja w kontekście rewitalizacji, w: *Demograficzne i społeczne uwarunkowania rewitalizacji miast w Polsce*, A. Zborowski (red.). Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Jeżowski, P. (2012). Rozwój zrównoważony a zielony kapitalizm, w: *Kapitalizm czy kapitalizmy Anatomia i ewolucja formacji*, red. J. Osiński, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kajdanek, K., Krysiński, D. (2013). Zróżnicowanie potencjału gentryfikacyjnego polskich miast na przykładzie Kalisza i Wrocławia, w: J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji w mieście, cz. II. XXVI Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, Łódź: Wydawnictwo UŁ, s. 119–128.
- Kempson, E., Whyley, C. (2000). In or out? A literature and research review. *Consumer Research*, no. 2.
- Lisowski, A. (1999). Koncepcja gentryfikacji jako przejaw tendencji integracji w geografii miast, w: J. Karczmarek (red.), *Zróżnicowanie przestrzenne struktur społecznych w dużych miastach*. XI Konwersatorium Wiedzy o Mieście. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 23–32.
- Liszewski, S., Marcińczak, S. (2012). Geografia gentryfikacji Łodzi: studium dużego miasta przemysłowego w okresie posocjalistycznym, w: J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji w mieście, cz. I. XXV Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, Łódź: Wydawnictwo UŁ, s. 71–87.
- Maik, W. (2013). Procesy gentryfikacji w mieście postindustrialnym – rola debaty gentryfikacyjnej we współczesnych studiach miejskich, podstawowe kwestie i spory badawcze, w: J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji. Cz. II. XXVI Konwersatorium Wiedzy o Mieście*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 11–19.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty First Century*. Belknap Press: Cambridge MA.
- Rogall, H. (2010). *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Sýkora, L. (2005). Gentrification in post-communist cities, w: R. Atkinson, G. Bridge (red.), *Gentrification in a Global Context: The New Urban Colonialism*, London: Routledge, s. 90–105.
- Swan, M. (2015). *Blockchain: Blueprint for a New Economy*. Sebastopol: O'Reilly Media.
- Szafrańska E. (2012). Gentryfikacja wielkich osiedli mieszkaniowych – nowe zjawisko czy nadużycie terminologiczne?, w: J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji w mieście, cz. I. XXV Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, Łódź: Wydawnictwo UŁ, s. 153–167.
- Unia Europejska (2010). *Traktaty wersja skonsolidowana. Karta praw podstawowych*. Luksemburg: Unia Europejska.
- Zborowski, A. (red.) (2009). *Demograficzne i społeczne uwarunkowania rewitalizacji miast w Polsce*, Kraków: Instytut Rozwoju Miast.

Artykuły w czasopismach

- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Honohan P. (2009). Access to financial services: Measurement, impact, and policies. *The World Bank Research Observer*, vol. 24, no. 1, s. 119–145.
- Boemi, S.-N., Avdimiotis, S., Papadopoulos, A.M. (2017). Domestic Energy Deprivation in Greece: A Field Study. *Energy and Buildings*, no. 144, s. 167–174.
- Bouzarovski, S. (2014). Energy Poverty in the European Union: Landscapes of Vulnerability. *WIREs Energy and Environment*, no. 3, May/June, s. 276–289.
- Bouzarovski, S., Petrova, S. (2015). A Global Perspective on Domestic Energy Deprivation: Overcoming the Energy Poverty–fuel Poverty Binary. *Energy Research & Social Science*, no. 10, s. 31–40.
- Bouzarovski, S., Tirado Herrero, S. (2017). Geographies of Injustice: The Socio-Spatial Determinants of Energy Poverty in Poland, the Czech Republic and Hungary. *Post-Communist Economies*, no. 1, s. 27–50.
- Bernt M., Gentile M., Marcińczak S. (2015). Gentrification in Post-communist Countries: An Introduction. *Geografie*, no. 120(2), s. 104–112.
- Buzar, S. (2007). The “Hidden” Geographies of Energy Poverty in Post-Socialism: Between Institutions and Households. *Geoforum*, no. 38, s. 224–240.
- Chelcea, L., Popescu, R., Cristea, D. (2015). Who Are the Gentrifiers and How Do They Change Central City Neighbourhoods? Privatization, Commodification, and Gentrification in Bucharest. *Geografie*, vol. 120, no. 2, s. 113–133.
- Ciesiółka, P. (2009). Gentryfikacja jako efekt rewitalizacji. Przykład Poznania. *Urbanistyka.info*, 15.08.2017, <http://www.urbanistyka.info/content/gentryfikacja-jako-efekt-rewitalizacji-przy-k%C5%82ad-poznania>
- Ciesiółka, P. (2014). Wpływ funduszy Unii Europejskiej na proces rewitalizacji w Poznaniu na tle największych miast w Polsce. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, nr 27, s. 101–121.
- Davidson, M. (2008). Spoiled mixture: where does state-led positive’ gentiification end? *Urban Studies*, no. 45(12), s. 2385–2405.
- Davidson, M., Lees, L. (2005). New Built ‘Gentrification’ in London’s Riverside Renaissance. *Environment and Planning, A*, no. 37(7), s. 1165–1190.
- Fiedor, B. (1993). Koncepcja trwałego rozwoju (Sustainable Development). Środowiskowe bariery rozwoju gospodarczego a przemiany strukturalne w Polsce. *Biblioteka Ekonomia i Środowisko*, nr 9, s. 77–83.
- Fiedor, B. (2006). Antropologiczne podstawy koncepcji zrównoważonego rozwoju z perspektywy ekonomicznej: od homo economicus do homo sustinens. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1131, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, s. 104–119.
- Frankhauser, S., Tepic, S. (2007). Can Poor Consumers Pay for Energy and Water? An Affordability Analysis for Transition Countries. *Energy Policy*, no. 35, s. 1038–1049.
- Leyshon, A., Thrift, N. (1995). Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographies, New Series*, vol. 20, no. 3, s. 312–341.
- Leyshon, A. Thrift, N. (1993). The Restructuring of the UK Financial Services Industry in the 1990s – a Reversal of Fortune. *Journal of Rural Studies*, no. 9, s. 223–241.

-
- Miazga, A., Owczarek, D. (2015). It's Cold inside – Energy Poverty in Poland. *IBS Working Paper*, no. 16, November, s. 1–29.
- Gądecki, J. (2013). Odkrywając miasto idealne? Marginalna gentryfikacja starej części dzielnicy Nowa Huta. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 4/54, s. 64–81.
- Główczyński, M. (2017). Gentryfikacja miast – przegląd literatury polskiej i zagranicznej. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, nr 39, s. 61–78.
- Górczyńska, M. (2015). Gentryfikacja w polskim kontekście: krytyczny przegląd koncepcji wyjaśniających. *Przegląd Geograficzny*, 87(4), s. 589–611.
- Holm, A., Marcińczak, Sz., Ogrodowczyk, A. (2015). New-build gentrification in the post-socialist city: Łódź and Leipzig two decades after socialism, *Geografie*, no. 120(2), s. 164–187.
- Jakóbczyk-Gryszkiewicz, J. (red.) (2015). Procesy gentryfikacji w obszarach śródmiejskich wielkich miast na przykładzie Warszawy, Łodzi i Gdańska. *Studia KPZK*, 165.
- Jakóbczyk-Gryszkiewicz, J., Szybel-Boberek, M., Wolaniuk, A. (2017). Post-Socialist Gentrification Processes in Polish Cities. *European Spatial Research and Policy*, no. 24(2), s. 145–166.
- Jaskólski, M., Smolarski, M. (2016). Rewitalizacja i gentryfikacja jako procesy sprzężone na wrocławskim Nadodrze. *Studia Miejskie*, nr 22, s. 103–116.
- Korenik, S., Rogowska, M. (2011). Gentryfikacja jako zjawisko kształtujące przeobrażenia przestrzeni miejskiej, w: *Rewitalizacja, gentryfikacja i problemy rozwoju małych miast*. Studia PAN KPZK, 136, s. 9–27.
- Kovács, Z., Wiessner, R., Zischner, R. (2013). Urban renewal in the inner city of Budapest: Gentrification from a post-socialist perspective. *Urban Studies*, no. 50(1), s. 22–38.
- Kruyt, B., van Vuuren, D.P., de Vries, H.J.M., Groenening, H., 2009. Indicators for energy security, *Energy Policy*, no. 37(6), s. 2166–2181.
- Langegger, S., Koester, S. (2016). Invisible homelessness: anonymity, exposure, and the right to the city. *Urban Geography*, no. 37(7), s. 1030–1048.
- Lees, L. (2000). A reappraisal of gentrification: towards a 'geography of gentrification'. *Progress in Human Geography*, no. 24(3), s. 389–408.
- Marcińczak, S., Sagan, I. (2011). The Socio-spatial Restructuring of Łódź, Poland. *Urban Studies*, no. 48, s. 1789–1809.
- Naisbitt, J., (2015). Der Horizont reicht meist nur bis zum nächsten Wahltag. Interview mit John Naisbitt. *APuZ Aus Politik und Zeitgeschichte*, 65. Jahrgang, nr 31–32.
- Page, B., Ross, E. (2017). Legacies of a Contested Campus: Urban.
- Peneva, T. (2014). Energy Poverty: The Bulgarian Case. *Newsletter IAEE First Quarter*, s. 39–41.
- Polasik, M., Huterska, A., Meler, A. (2018). Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych. *e-mentor*, nr 1(73), s. 30–40.
- Renewal, Community Resistance, and the Origins of Gentrification in Denver. *Urban Geography*, 38(9), s. 1293–1328.
- Smith, N. (1982). Gentrification and uneven development. *Economic Geography*, no. 58, 2, s. 139–155.
- Smith N. (2002). New globalism, new urbanism: gentrification as global urban strategy. *Antipode*, no. 34(3), s. 427–450.
- Smith, N., Herod, A. (1992). Gentrification: a comprehensive bibliography. Discussion Paper. New Series 1, Rutgers University, New Brunswick, NJ.

-
- Tirado Herrero, S., Uerge-Vorsatz, D. (2012). Trapped in the Heat: A Post-Communist Type of Fuel Poverty. *Energy Policy*, no. 49, s. 60–68.
- Warde, A. (1991). Gentrification as consumption: issues of class and gender. *Environment and Planning, D*, no. 9(2), s. 223–232.

Źródła internetowe

- Bank Światowy (2019). *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=EG.ELC.ACCS.ZS&country=#>
- Bradbrook, G., Fisher J. (2004). *Digital Equality: Reviewing digital inclusion activity and mapping the way forwards*, Wyd. Citizens Online, http://www.citizenonline.org.uk/wp-content/uploads/939_DigitalEquality1.pdf
- Buildings Performance Institute Europe (2015). *Renovation in practice*. <http://bpie.eu/publication/renovation-in-practice>
- Buildings Performance Institute Europe (2017). *Attracting investment in building renovation*. Policy factsheet. http://bpie.eu/wp-content/uploads/2017/09/Factsheet_C-170831_Final.pdf
- Bukarica, V., Kinderman Lončarević, A., Pešut, D., Zidar, M. (2017). *Renovation in Buildings*. Policy Brief ODYSSEE-MURE, February 2017, <http://www.odyssee-mure.eu/publications/policy-brief/renovation-building-policy-brief.pdf>
- Defining the Nearly Zero Energy Building. Passive houses+renewables. Municipalities lead the way* (sine datum). Darmstadt: Passive House Institute. <https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/Defining%20the%20Nearly%20Zero%20Energy%20Building.pdf>
- European Commission (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. <https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0807.pdf>
- European Commission (2015). *Renovation loan programme. Case Study*. https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/case_study_renovation_loan_programme_estonia_0.pdf
- European Commission (2016). Commission Staff Working Document, *Key European action supporting the 2030 Agenda and the Sustainable Development Goals*, Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Next steps for a sustainable European future: European Union action for sustainability SWD/2016/0390 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?qid=1556728975198&uri=CEL>
- European Commission (2018). *State of the Union 2018 by Jean-Claude Juncker*, President of the European Commission 12 September 2018. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/soteu2018-brochure_en.pdf
- Eurostat (2018). *Sustainable development in the European Union. Monitoring report on progress Towards the SDGS in an EU Context*, 2018 edition, Luxembourg, Publications Office of the European Union, <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9237449/KS-01-18-656-EN-N.pdf/2b2a096b-3bd6-4939-8ef3-11cfc14b9329>
- Eurostat (2019a), http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?lang=en&dataset=ilc_mdes01
- Eurostat (2019b), <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&language=en&pcode=tin00099>
- Global Findex Database (2019), <https://globalfindex.worldbank.org/>

-
- Komisja Europejska (2016). Kolejne kroki w kierunku zrównoważonej przyszłości Europy, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów COM (2016) 739final, Strasburg, dnia 22.11.2016 r. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52016DC0739>
- Kulevska, T., Markovski, O. (2018). EPBD implementation in Bulgaria Status in December 2016. <https://epbd-ca.eu/wp-content/uploads/2018/08/CA-EPBD-IV-Bulgaria-2018.pdf>
- Kurnitski, J. (2017). *Deep integrated renovation – the Estonian KredEx renovation grant programme experience*. https://ekyl.ee/wp-content/uploads/2017/09/2017-09-14-Kurnitski_EK%C3%9CL-1.pdf
- Lutzkanova, I., Genchev, Z. (2016). *A road towards deep building renovation on a step-by-step basis in Bulgaria*. https://passipedia.org/planning/refurbishment_with_passive_house_components/a_road_towards_deep_building_renovation_on_a_step-by-step_basis_in_bulgaria
- Milenijne Cele Rozwoju (2000). <http://www.unic.un.org.pl/cele.php>
- Organizacja Narodów Zjednoczonych (2015). *Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030*, A/RES/70/1, Rezolucja przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne w dniu 25 września 2015 r. http://www.unic.un.org.pl/files/164/Agenda%202030_pl_2016_ostateczna.pdf
- Passive House Regions with Renewable Energies. Passreg Final report* (2015). <http://www.buildup.eu/en/practices/publications/passreg-final-report>
- UNDP (2016). *Human Development Report 2016. Human Development for Everyone*. http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_humandevlopment_report.pdf
- Vujčić, B. (2016). *The EU and CEE: Productivity and Convergence*, w: M. Belka, E. Nowotny, P. Samecki, D. Ritzberger-Grünwald (red.), *Boosting European Competitiveness. The Role of CESEE Countries*, Elgar Online. http://old.hnb.hr/govori-intervjui/govori/jr-gov-pdf-e-vujcic-15_16-10-2015.pdf
- Widawski, P., Brakoniecki, M., Borowik, M., Sterczała, P., Brewiński, P., Olczak, M., *Polski rynek FinTech – bariery i szanse rozwoju 2016*. http://fintechpoland.com/wp-content/uploads/2016/12/Fin-Tech_w_Polsce_bariery_i_szanse_rozwoju.pdf
- Žuk, P., Savelin, L., *Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe*, ECB Occasional Paper Series No 212 / July 2018 <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op212.en.pdf?4fb-162b7860b22d4e648199c5bc9ecfb>

Aneks

Tabela 1. Cele zrównoważonego rozwoju w świetle Agendy 2030

Lp.	Wyszczególnienie celów
1.	Wyeliminować ubóstwo we wszystkich jego formach na całym świecie
2.	Wyeliminować głód, osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe i lepsze odżywianie oraz promować zrównoważone rolnictwo
3.	Zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt
4.	Zapewnić wszystkim edukację wysokiej jakości oraz promować uczenie się przez całe życie
5.	Osiągnąć równość płci oraz wzmocnić pozycję kobiet i dziewcząt
6.	Zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wody i warunków sanitarnych poprzez zrównoważoną gospodarkę zasobami wodnymi
7.	Zapewnić wszystkim dostęp do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii po przystępnej cenie
8.	Promować stabilny, zrównoważony i inkluzywny wzrost gospodarczy, pełne i produktywnie zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich ludzi
9.	Budować stabilną infrastrukturę, promować zrównoważone uprzemysłowienie oraz wspierać innowacyjność
10.	Zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami
11.	Uczynić miasta i osiedla ludzkie bezpiecznymi, stabilnymi, zrównoważonymi oraz sprzyjającymi włączeniu społecznemu
12.	Zapewnić wzorce zrównoważonej konsumpcji i produkcji
13.	Podjąć pilne działania w celu przeciwdziałania zmianom klimatu i ich skutkom
14.	Chronić oceany, morza i zasoby morskie oraz wykorzystywać je w sposób zrównoważony
15.	Chronić, przywrócić oraz promować zrównoważone użytkowanie ekosystemów lądowych, zrównoważone gospodarowanie lasami, zwalczać pustynnienie, powstrzymać i odwracać proces degradacji gleby oraz powstrzymać utratę różnorodności biologicznej
16.	Promować pokojowe i inkluzywne społeczeństwa, zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz budować na wszystkich szczeblach skuteczne i odpowiedzialne instytucje, sprzyjające włączeniu społecznemu
17.	Wzmocnić środki wdrażania i ożywić globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju

Źródło: opracowanie na podstawie Organizacja Narodów Zjednoczonych (2015, s. 16–17).

Inwestycje jako metoda walki z wybranymi rodzajami wykluczenia w regionach i państwach Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

W dobie zrównoważonego rozwoju przed państwami stoją liczne wyzwania. Są one uwarunkowane czynnikami zewnętrznymi wynikającymi m.in. z zobowiązań międzynarodowych, jak również wewnętrznymi, będącymi efektem krajowej struktury gospodarczo-społecznej. Kombinacja tych elementów powoduje, że każdy cel osiągnięty w ramach polityki zrównoważonego rozwoju stanowi wyzwanie rozwojowe dla wielu gospodarek. Celem niniejszego opracowania jest analiza wybranych wyzwań rozwojowych w państwach regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Dlatego szczegółowo rozpatruje się w nim wykluczenie energetyczne, przestrzenne, jak i finansowe. Do grupy badawczej zaliczają się następujące kraje: Bułgaria, Czechy, Estonia, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowenia, Słowacja i Węgry. Zakres czasowy analizy obejmuje lata 2009–2017 i jest podyktowany dostępnością danych statystycznych. Źródła wykorzystane w pracach nad raportem obejmują literaturę przedmiotu oraz międzynarodowe bazy danych (m.in. Eurostat, Bank Światowy).

Zespół realizujący grant: Honorata Nyga-Łukaszewska, Grażyna Wojtkowska-Łodej, Ewelina Szczech-Pietkiewicz, Ewa Cichowicz.

Capital outlays as a method of counteracting certain types of exclusion in the regions and countries of Central and Eastern Europe

Abstract

There are a number of challenges that countries have to face in the era of sustainable development. They are conditioned by external factors resulting from international commitments, as well as internal ones originating from the domestic economic and social conditions. The combination of given aspects constitutes sustainable development challenges for many economies. The goal of this study is to analyze selected development challenges in the Central and Eastern Europe. The study covers in detail exclusion in the areas of energy, gentrification and access to financial services. The research group includes the following countries: Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia, Slovakia and Hungary. The time range of the analysis covers the years 2009–2017 and is conditioned by the availability of statistical data. Sources used in the report include reference literature and international databases (eg. Eurostat, the World Bank).

Project team: Honorata Nyga-Łukaszewska, Grażyna Wojtkowska-Łodej, Ewelina Szczech-Pietkiewicz, Ewa Cichowicz.

Noty o autorach

Ewa Cichowicz, adiunkt w Instytucie Gospodarstwa Społecznego, Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH. Absolwentka Uniwersytetu Gdańskiego i Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w badaniach nad wykluczeniem finansowym i edukacją ekonomiczną. Ponadto, jej zainteresowania badawcze koncentrują się w obszarach tematycznych takich jak: finanse osobiste, nowoczesne technologie i innowacje, zwłaszcza w obszarze bankowości, rozwój zrównoważony i społeczna odpowiedzialność, efektywność działania instytucji publicznych, ubezpieczenia społeczne oraz świadomość ubezpieczeniowa. Autorka lub współautorka publikacji przede wszystkim z zakresu przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu oraz ekspertyz związanych z procesem inkluzji finansowej.

Honorata Nyga-Łukaszewska, adiunkt w Instytucie Ekonomii Międzynarodowej, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH. Absolwentka międzynarodowych programów szkoleniowych z zakresu międzynarodowych rynków energii Międzynarodowej Agencji Energetycznej czy Departmentu Stanu USA. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się w obszarach tematycznych takich jak: ekonomia międzynarodowa, handel energią oraz rynki surowcowe. Specjalizuje się w badaniach nad bezpieczeństwem energetycznym. Autorka lub współautorka wielu publikacji z zakresu międzynarodowych rynków energii. Doświadczenie zawodowe w obszarze międzynarodowych rynków energii zdobyła m.in. w instytucjach administracji publicznej.

Ewelina Szczech-Pietkiewicz, adiunkt w Zakładzie Unii Europejskiej, Instytucie Międzynarodowej Polityki Gospodarczej w Kolegium Gospodarki Światowej SGH. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się w obszarach tematycznych takich jak: konkurencyjność miasta, polityki miejskie, rozwój miejski, polityka spójności Unii Europejskiej i jej wymiar terytorialny. Poza Szkołą Główną Handlową w Warszawie doświadczenie badawcze i naukowe zdobyła, pracując na Wydziale Biznesu i Nauk Społecznych (Department of Business and Social Sciences) w Aarhus University, Uniwersytecie w Barcelonie w zespole Urban Creativity, Innovation and Transformation Research Group, Uniwersytecie Glasgow (Dekaban-Liddle Senior Fellowship) i Uniwersytecie Islandzkim. Doświadczenie zawodowe, poprzedzające pracę naukową, zdobyła głównie w instytucjach administracji publicznej.

Grażyna Wojtkowska-Łodej, doktor habilitowany, profesor SGH, kierownik Zakładu Unii Europejskiej w Instytucie Międzynarodowej Polityki Gospodarczej w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W okresie wrzesień 2005–sierpień 2012 Dziekan Studium Licencjackiego. Do jej głównych zainteresowań naukowych należą: międzynarodowe stosunki gospodarcze, zagadnienia ekonomicznej integracji europejskiej, w tym m.in. problematyka handlu międzynarodowego, polityki energetycznej, ekonomii środowiska. Autorka lub współautorka wielu publikacji, a także ekspertyz dla organów administracji państwowej i biznesu.

Rola cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Po trzeciej rewolucji przemysłowej, która polegała na automatyzacji poszczególnych procesów, obecnie jesteśmy na etapie czwartej rewolucji, która umożliwia zdalne łączenie się urzędów, obsługę i analizę dużej ilości danych oraz pogłębianie integracji wewnątrz poziomych i pionowych łańcuchów wartości. Polska, ale również inne państwa regionu Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) uczestniczą w tych procesach w ograniczonym stopniu. Punktem wyjścia badania jest diagnoza stanu zaawansowania technicznego krajów EŚW oraz identyfikacja barier utrudniających im szersze włączenie się w procesy transformacji cyfrowej. Analizie poddajemy możliwości, jakie płyną z szerszego włączenia się przedsiębiorstw w procesy cyfryzacji. Przedstawiamy rekomendacje dla polityki w tym zakresie, pokazując przykłady najlepszych praktyk z państw, które są liderami Przemysłu 4.0. Analizie poddajemy Polskę na tle najbliższych sąsiadów, tj. Czech, Węgier, Słowacji, a także Rumunii, Bułgarii oraz państw bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia).

Celem badania jest określenie roli cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowej i Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Stawiamy pytania badawcze:

- na jakim etapie rozwoju gospodarki są państwa EŚW (trzecia czy czwarta rewolucja przemysłowa?)
- jaki jest poziom innowacyjności państw EŚW widziany przez pryzmat realizacji celów Strategii Europa 2020?
- co wpływa na innowacyjność państw i jakie jest znaczenie cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności?
- jaki jest poziom cyfryzacji gospodarek państw EŚW na tle innych państw UE?
- jak można przyspieszyć cyfryzację i zmniejszyć lukę w innowacyjności między Polską i innymi państwami EŚW w relacji do bardziej innowacyjnych państw UE?

Stosujemy następujące metody badawcze: krytyczna analiza literatury przedmiotu, analiza raportów nt. międzynarodowej konkurencyjności i innowacyjności państw, analiza raportów rządowych i think tanków na temat cyfryzacji gospodarek i przedsiębiorstw.

Diagnoza stanu zaawansowania technicznego przedsiębiorstw w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Mówiąc o cyfryzacji, można mieć na myśli dwa terminy o różnym zakresie pojęciowym. W *International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy* (2016) Brennen i Kreiss definiują dwa pojęcia, w języku polskim tłumaczone jako cyfryzacja. Po pierwsze, cyfryzacją można określać przekształcanie informacji analogowych w postać cyfrową. Angielskim odpowiednikiem tego znaczenia cyfryzacji jest *digitization*. Po drugie, cyfryzacja to adaptacja przez kraje, organizacje i przedsiębiorstwa technik informacyjnych i komunikacyjnych (*information and communication technologies, ICT*). W języku angielskim używa się wówczas terminu *digitalization* (*Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy, 2016*). W badaniach nowych trendów w cyfryzacji gospodarki światowej interesuje nas stopień wykorzystania ICT i tempo wzrostu tych technik na świecie, koncentrujemy się zatem na drugim wskazanym wyżej znaczeniu.

Mówiąc o rozwoju gospodarczym świata, wyróżnia się różne etapy, w których zmieniają się sposoby gospodarowania społeczeństw. Przechodzenie między tymi etapami niekiedy ma gwałtowny charakter, wówczas zwany rewolucyjnym. Te zmiany rewolucyjne, które wywołane były przełomowymi osiągnięciami technicznymi, skutkującymi znaczącymi zmianami w używanych źródłach energii, modelach transportu, logistyki, strukturze i organizacji produkcji, technologiach komunikacyjnych – nazywa się rewolucjami przemysłowymi. Do chwili obecnej wyróżniono cztery takie rewolucje, czasem określane także jako Przemysł lub Industry 1, 2, 3 i 4 (tabela 1). Z uwagi na to, że zmiany wykraczają poza przemysł, w odniesieniu do obecnego etapu rozwoju używa się też terminu gospodarka 4.0. Po raz pierwszy został on publicznie użyty na targach w Hanowerze w 2011 r. w stosunku do gospodarki Niemiec (*Gospodarka 4.0, 2017*).

Pierwsza taka zmiana, określana rewolucją przemysłową, nastąpiła pod koniec XVIII w., a związana była z wynalezieniem maszyny parowej i postępującą mechanizacją produkcji. Cechą charakterystyczną drugiej, datowanej na koniec XIX w., była produkcja na masową skalę i wprowadzenie elektryczności. Trzecia rewolucja przemysłowa (lub rewolucja informatyczna) rozpoczęła się w połowie XX w. i wiąże się z innowacjami w zakresie mikroelektroniki, komputeryzacją i automatyzacją. Obecnie jesteśmy świadkami czwartej rewolucji przemysłowej (bądź inaczej: rewolucji cyfrowej). Wiąże się ona z rozwojem

techniki i elektroniki cyfrowej. Polega na integracji systemów cyfrowych z fizycznymi we wszystkich sektorach gospodarki.

Tabela 1. Rewolucje przemysłowe

	Industy 1.0 – koniec XVIII wieku	Industy 2.0 – koniec XIX wieku	Industy 3.0 – II połowa XX wieku	Industy 4.0 – początek XXI wieku
Źródła energii	Węgiel Energia pary wodnej Woda	Scentralizowana produkcja energii w elektrowniach Rafinerie	Efektywność energetyczna w silnikach spalinowych Energetyka jądrowa Gaz ziemny	Odnawialne źródła energii Wirtualne elektrownie Magazyny energii Wodór
Modele transportu i logistyki	Kolej Statek parowy Parowozy	Transport oparty na silniku spalinowym Pierwszy samochód	<i>Just in time</i>	Integracja i automatyzacja logistyki Elektromobilność Drukarki 3D usprawniające logistykę
Organizacja produkcji	Mechanizacja Maszyny napędzane wodą i parą Krosno mechaniczne	Produkcja masowa Linia montażowa Energia elektryczna	Automatyzacja Komputery i elektronika	<i>Smart industry</i> Systemy cyberfizyczne Internet rzeczy Sieci i usieciowienie
Technologie komunikacji	Druk Telegraf	Radio Telefon	Telefonia komórkowa Telewizja Satelity	100 mln sensorów Komunikacja między maszynami Wirtualna rzeczywistość Chmura obliczeniowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie Gospodarka 4.0(2017); Smart Industry Polska (2018).

Czwarta rewolucja przemysłowa jest napędzana przede wszystkim przez wzrost ilości dostępnych danych i ich analizę (analiza *big data* z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, z przechowywaniem danych w chmurze), wykorzystywanie łączności mobilnej do transmisji danych z urządzeń (Internet rzeczy, *Internet of Things*, IoT) oraz automatyzację procesów produkcyjnych (robotyzacja). W efekcie powstają „inteligentny” przemysł, „inteligentne” fabryki, „inteligentne” produkty. Ważną rolę pełnią też i inne technologie cyfrowe, których katalog nie może być pełny, gdyż nieustannie powstają nowe rozwiązania. Diagnoza stanu zaawansowania technicznego przedsiębiorstw w regionie Europy Środkowo-Wschodniej na tle innych państw, bardziej pod tym względem zaawansowanych, dokonana w dalszej części tego opracowania, obejmuje wskazane wyżej obszary.

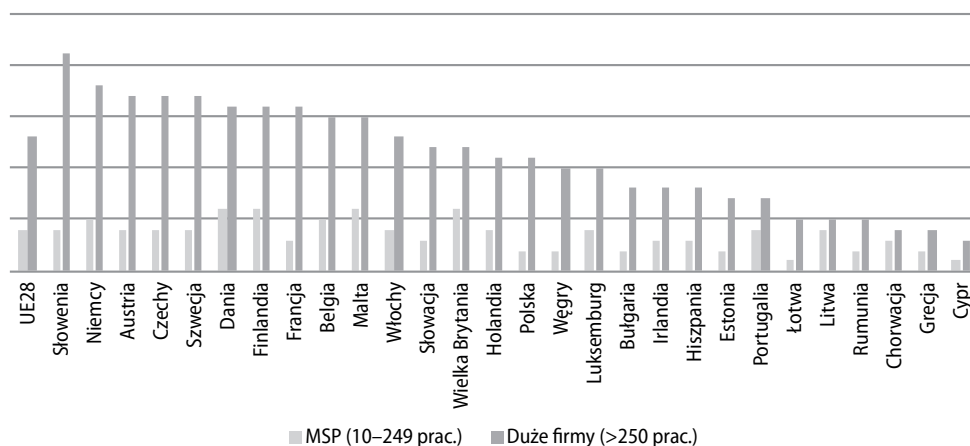
W efekcie czwartej rewolucji przemysłowej zmieniają się m.in. techniki wytwarzania dóbr. Przykładem jest zastosowanie druku 3D¹ w produkcji, co sprawia, że znacząco spadają koszty produkcji dóbr oraz rośnie możliwość wytwarzania bardziej wyrafinowanych

¹ Technologia addytywna, polegająca na nakładaniu kolejnych warstw materiału i tworzeniu trójwymiarowego obiektu. Modele są wykonywane na podstawie pliku cyfrowego.

produktów, w dodatku bez nadzoru ludzi. Osiągnięcie to może wywołać ogromne zmiany w gospodarce światowej, zaczynając od nowego wykorzystania znanych lub nowych materiałów (np. lżejszych, bardziej wytrzymałych, o skomplikowanych kształtach, do transplantacji narządów wewnętrznych) po organizację łańcuchów dostaw (uniezależnionych od kosztownych i czasochłonnych dostaw części z odległych zakątków świata).

Z danych Eurostatu wynika, że średnio w UE28 ok. 4% wszystkich przedsiębiorstw korzysta z druku 3D (najwięcej w Finlandii – 7%). Występuje jednak zdecydowana różnica między wykorzystaniem druku 3D w firmach dużych oraz małych i średnich (MSP). W tej pierwszej grupie średnio w UE28 z technologii 3D korzysta 13% firm (podczas gdy w grupie MSP jest to 4%). Liderami są Słowenia (z wynikiem 21% dużych przedsiębiorstw), Niemcy, Szwecja, Czechy i Austria (17–18%). Dla porównania, w Polsce 11% dużych przedsiębiorstw wykorzystywało w 2018 r. druk 3D (rysunek 1). Inne państwa regionu EŚW osiągnęły wskaźniki niższe niż Polska.

Rysunek 1. Wykorzystanie druku 3D w przedsiębiorstwach w państwach UE28, w 2018 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat 3D printing and robotics (isocEb_p3d) (dostęp: 11.01.2019).

Jednym z fundamentów czwartej rewolucji przemysłowej są ogromne ilości danych (ich ogromne repozytoria są nazywane *big data*). *Big data* definiuje się jako „zbiory informacji o dużej objętości, dużej zmienności lub dużej różnorodności², które wymagają nowych form przetwarzania w celu wspomaganego podejmowania decyzji, odkrywania nowych zjawisk oraz optymalizacji procesów” (Ministerstwo Cyfryzacji, 2018, s. 10). Dane stają się

² Sama wielkość danych nie jest wystarczającym wyznacznikiem, by mówić o *big data*. Nie ma też odpowiedzi, jak duże muszą być zbiory, by uznać je za *big data*. Pojawienie się terminu *big data* wiąże się ze zmianami jakościowymi, wywołanymi wielkością zbiorów i ich dostępnością.

jednak wartościowe dopiero, gdy są analizowane. Stało się to możliwe dzięki wzrostowi mocy obliczeniowej procesorów (i rozkwitowi sztucznej inteligencji). Ta analityka opiera się na automatycznym zbieraniu oraz przetwarzaniu danych pochodzących z urzędzeń (tzw. Internet rzeczy) bądź bezpośrednio od ludzi.

Big data można także zdefiniować jako zasób, który możemy w końcu wykorzystać dzięki technologii. Wiele danych, jak np. te o pogodzie, wielkościach upraw, zamówieniach klientów, zawsze istniało. Ale dopiero teraz możliwe jest efektywne ich gromadzenie i świadome korzystanie z nich.

Wyniki badania przeprowadzonego przez PWC na grupie 2000 osób pochodzących z 26 państw (w tym 50 respondentów pochodziło z Polski) wskazują, że jedynie 18% badanych deklaruje, iż jest w stanie w sposób zaawansowany analizować dane. Ponad połowa wskazała, że ich organizacje mają istotne braki w tym zakresie. Żadnych zdolności analitycznych wewnątrz organizacji nie ma 9% respondentów (PWC, 2017). Z kolei badanie zrealizowane na zlecenie firmy Siemens w 2017 r. na ogólnopolskiej próbie 251 przedsiębiorstw MSP z branży przemysłowej wskazuje, że *big data* nie leży w obszarze szczególnego zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce. Jedynie 11,6% respondentów wskazało, że *big data* jest wykorzystywane w firmie. Aż 61% badanych wskazało, że wprowadzenie analityki *big data* wcale nie jest planowane w firmie (Smart Industry Polska, 2017). Jeśli nawet gromadzone są dane z produkcji, to w firmach w Polsce dominują metody wymagające udziału człowieka, co oznacza zarówno mniejsze zbiory danych, jak również konieczność ich zamieniania z postaci analogowej na cyfrową. W 2015 r. automatyczne pobieranie danych z maszyn zadeklarowało 36% polskich firm, podczas gdy 16% odpowiedziało, że gromadzi dane na papierze, a 59% wprowadza dane ręcznie (Astor, 2016).

Według danych Eurostatu, w 2018 r. w UE28 *big data* wykorzystywało 12% przedsiębiorstw, przy czym w grupie firm dużych odsetek ten był większy i sięgał 33% (w Polsce odpowiednio 8 i 26%) (tabela 2). W Belgii i Holandii ponad połowa dużych firm deklaruje używanie *big data*, na Malcie – blisko połowa. Bułgaria, Czechy, Słowacja i Rumunia osiągały wyniki nieco niższe, ale zbliżone do Polski, natomiast wyraźnie mniej przedsiębiorstw na Węgrzech wykorzystuje *big data* (odpowiednio 6 i 17%).

Świadome korzystanie z *big data* może przynieść wiele korzyści całej gospodarce. Można do nich zaliczyć: produkcję nowych dóbr (w tym na indywidualne zamówienie); optymalizację procesów biznesowych; bardziej ukierunkowany marketing, który wykorzystuje opinie klientów w projektowaniu produktów; lepsze zarządzanie organizacją; szybsze innowacje dzięki krótszemu cyklowi badań i rozwoju; efektywniejsze wykorzystanie zasobów; ograniczenie spożycia energii. McKinsey szacuje, że globalnie firmy wykorzystują jednak tylko 30% potencjału tworzenia wartości przewidzianego w 2011 r.³

³ W 2011 r. McKinsey oszacował, jakie są możliwości tworzenia wartości w pięciu obszarach wynikające z analizy *big data*. W 2016 r. podał, w jakim stopniu ten potencjał osiągnięto.

Tabela 2. Przedsiębiorstwa (bez branży finansowej) wykorzystujące *big data* w państwach UE28, 2018 r. (w %)

	Wszystkie przedsiębiorstwa	MSP (10–249 pracowników)	Duże przedsiębiorstwa (>249 pracowników)
UE28	12	12	33
Austria	6	6	29
Belgia	20	19	55
Bułgaria	7	6	25
Chorwacja	10	10	27
Cypr	5	4	32
Czechy	8	7	24
Dania	14	13	46
Estonia	11	10	35
Finlandia	19	18	44
Francja	16	16	37
Grecja	13	12	20
Hiszpania	11	10	30
Holandia	22	21	53
Irlandia	20	20	47
Litwa	14	13	26
Luksemburg	16	16	31
Łotwa	8	7	30
Malta	24	24	48
Niemcy	15	14	34
Polska	8	7	26
Portugalia	13	12	34
Rumunia	11	11	23
Słowacja	9	9	24
Słowenia	10	9	38
Szwecja	10	9	34
Węgry	6	6	17
Wielka Brytania*	15	15	35
Włochy	7	7	30

Uwaga: * 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat Big data analysis (isoc_eb_bd) (dostęp: 11.01.2019).

Korzyści te będą większe, jeśli dane będą mogły w sposób swobodny przekraczać granice państw. Im większe bowiem są zbiory danych gromadzone w jednej bazie, tym efektywniejsza może być analiza *big data*.

Transgraniczny przepływ danych jest także istotny w przypadku Internetu rzeczy. Terminem tym określa się wzajemnie skomunikowane, połączone w sieć urządzenia. Jego rozwój umożliwia ogromny wzrost liczby czujników używanych do pomiaru i rejestrowania zdarzeń i sytuacji w świecie fizycznym. Są to różne technologie, które umożliwiają podłączanie urządzeń do Internetu oraz zdalny dostęp do nich. Należą do nich zarówno sprzęty domowe i przedmioty codziennego użytku, jak np. zegarki i telefony, jak i maszyny i urządzenia w zakładach przemysłowych (Astor, 2016). Internet rzeczy może znaleźć zastosowanie w dowolnej branży od motoryzacji⁴ przez medycynę⁵ po przemysł wydobywczy⁶. Przedsiębiorstwa, wykorzystujące takie urządzenia, mogą usprawnić procesy i zoptymalizować efektywność swoich działań. Dzięki tej technologii będzie można np. przewidzieć awarię sprzętu i zapobiec jej, analizować zużycie energii oraz innych zasobów i optymalizować je. Badania wskazują jednak, że idea IoT jest jeszcze mało znana i rozumiana przez menedżerów w przedsiębiorstwach, ale wiedza na ten temat rośnie. Autorzy raportu Przemysł 4.0 przywołują wyniki badania z 2015 r., według których aż 44% respondentów nie rozumiało idei stosowania IoT, podczas gdy w 2016 r. udział ten zmalał do 19% (Astor, 2016). W firmach w Polsce wykorzystanie Internetu rzeczy deklaruje 13,1% MSP, natomiast 65% nie przewiduje stosowania tej technologii w firmie w przyszłości (Smart Industry Polska, 2017).

W produkcji przemysłowej nieustannie rośnie zastosowanie robotów. Według danych Międzynarodowej Federacji Robotyki w 2017 r. liczba zatrudnionych na świecie robotów przemysłowych przekroczyła 2 mln. Szacunki na 2021 r. przewidują prawie podwojenie zasobów robotów, do 3,8 mln sztuk (IFR, 2018). Do powodów zatrudniania robotów w produkcji można zaliczyć to, że: 1) roboty mogą zapewnić wyższą precyzję i niższe koszty wykonania niektórych produktów; 2) praca w niektórych miejscach jest zbyt niebezpieczna dla ludzi, 3) w krajach wysoko rozwiniętych roboty pozwalają na utrzymanie produkcji dzięki zwiększeniu jej wydajności (np. w przemyśle stoczniowym).

Szczególną rolę na rynku robotów przemysłowych odgrywają Chiny. Rozwój robotyki jest jednym z kluczowych obszarów w planie chińskiego rządu „Made in China 2025”, a tym samym jest objęty systemem zachęt państwowych, skłaniającym zarówno producentów

⁴ Także w tak codziennych zastosowaniach, jak zapisywanie w aplikacji smartfonu lokalizacji zaparkowanego samochodu czy informowanie o korkach na trasie.

⁵ W tym przypadku również istotna jest swoboda transgranicznego przepływu danych. Np. pacjenci z wszczepionym programowalnym rozrusznikiem serca powinni mieć zapewniony zdalny monitoring zdrowia także podczas wyjazdów za granicę.

⁶ Np. korporacje międzynarodowe Rio Tinto i BHP Billiton, utworzyły zintegrowane zdalne centra operacyjne w Perth w Australii do monitorowania operacji wydobywania rudy żelaza w odległej o 1500 km Pilbarze.

krajowych, jak i międzynarodowych do korzystania z robotów przemysłowych. W 2017 r. w tym jednym państwie sprzedano ok. 138 tys. robotów przemysłowych (czyli 36% światowej sprzedaży robotów). Jest to liczba znacznie przewyższająca łączną sprzedaż robotów w Europie i obu Amerykach (ok. 112 tys. sztuk).

Porównania liczb absolutnych nie uwzględniają wielkości krajów. Dlatego lepszym wskaźnikiem służącym do oceny zastosowania robotów w gospodarkach poszczególnych państw są miary względne. Jedną z nich jest liczba robotów przypadająca na 10 tys. zatrudnionych osób. Średnio na świecie w przemyśle wytwórczym wartość ta wynosi 85, w Europie wartość ta w 2017 r. wyniosła 106, natomiast w Azji – 76. Państwem, w którym ta wartość jest najwyższa jest Korea Płd. (710), na drugim miejscu jest Singapur (658). Na kolejnych pozycjach, ale z dużą różnicą do liderów zestawienia, są Niemcy (322) i Japonia (308). Chiny mają jedynie 97 robotów na 10 tys. pracowników w przemyśle przetwórczym. Wyższe wskaźniki osiągnęte są w przemyśle motoryzacyjnym. Przykładowo, w Korei Płd. w 2017 r. było to 2435 robotów na 10 tys. pracowników. Według danych OECD (STI, 2017) w Polsce wykorzystanie robotów w gospodarce jest niewielkie. W 2015 r. było to 10 robotów na 10 tys. pracowników w przemyśle, natomiast średnia dla państw OECD wyniosła 62.

Według danych Eurostatu, roboty są wykorzystywane w stosunkowo niewielkiej liczbie przedsiębiorstw ogółem. W UE28 jest to średnio 7% przedsiębiorstw (roboty przemysłowe i usługowe łącznie). Wyższe wskaźniki osiągnęte są w firmach dużych (tabela 3). W UE28 średnio 25% takich firm wykorzystuje roboty przemysłowe lub usługowe. Wysokie, powyżej 30%, wskaźniki występują w wielu tzw. nowych państwach członkowskich, jak Słowacja (głównie za sprawą przemysłu motoryzacyjnego), Chorwacja (na co w dużej mierze składają się roboty usługowe), Bułgaria (ale także w Hiszpanii i Szwecji, z grupy tzw. starych państw UE). W Polsce wskaźnik wykorzystania robotów w dużych firmach jest nieco niższy niż średnio w UE28 (22%). Węgry ponownie osiągają bardzo niskie wyniki (jedynie 3% przedsiębiorstw wykorzystuje roboty), najniższe w całej UE28.

Tabela 3. Wykorzystanie robotów przemysłowych i usługowych w dużych firmach (bez branży finansowej) w państwach UE28, 2018 r. (w %)

	Roboty przemysłowe	Roboty usługowe	Roboty przemysłowe lub usługowe
UE28	21	9	25
Austria	-	-	-
Belgia	15	4	18
Bułgaria	30	6	31
Chorwacja	25	16	33
Cypr	20	10	25
Czechy	17	6	19

	Roboty przemysłowe	Roboty usługowe	Roboty przemysłowe lub usługowe
Dania	-	-	-
Estonia	7	3	9
Finlandia	22	9	26
Francja	22	12	27
Grecja	18	16	26
Hiszpania	28	13	34
Holandia	27	10	30
Irlandia	-	-	-
Litwa	24	6	25
Luksemburg	8	5	13
Łotwa	-	-	-
Malta	16	5	18
Niemcy	-	-	-
Polska	20	5	22
Portugalia	18	10	23
Rumunia	13	4	14
Słowacja	32	8	34
Słowenia	24	10	29
Szwecja	27	12	32
Węgry	3	0	3
Wielka Brytania	-	-	-
Włochy	14	7	18

Uwaga: – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu: 3D printing and robotics (isoc_eb_p3d) (dostęp: 11.01.2019).

Z przywoływanego już badania na zlecenie firmy Siemens wynika, że prawie 49% badanych MSP w Polsce stosuje automatyzację produkcji z wykorzystaniem pojedynczych maszyn, 27% firm stosuje automatyzację produkcji z wykorzystaniem współpracujących ze sobą maszyn, natomiast robotyzację całościowej linii produkcyjnej wprowadziło jedynie 14,3% firm. Planów takiej całościowej robotyzacji nie ma blisko 62% respondentów (Smart Industry Polska, 2017). Takie wyniki wskazują, że polskie firmy znajdują się jeszcze na etapie trzeciej rewolucji przemysłowej, cechującej się prostą automatyzacją produkcji. Biorąc pod uwagę rodzaje prac wykonywanych na liniach produkcyjnych i poziom zaangażowania robotów do ich wykonywania, można też stwierdzić, że robotyzacja w Polsce ma niewielkie znaczenie w produkcji. W ponad połowie firm wykonuje się czynności wymagające użycia znacznej siły, a roboty są angażowane jedynie do takich prac w poniżej 5%

firm. Czynności precyzyjne wykonywane są w ponad 60% firm, a tylko 7% wykorzystuje do takich czynności roboty. Występowanie prac niebezpiecznych deklaruje prawie 49% firm. Roboty w tym przypadku zatrudnia jedynie 4,4%. Więcej, bo 11% badanych firm stosuje roboty przy wykonywaniu czynności powtarzalnych (Smart Industry Polska, 2017). Jednocześnie potencjał automatyzacji pracy w Polsce, na co wskazuje raport McKinsey (2018), jest duży. Szacuje się, że do 2030 r. 49% czasu pracy w Polsce może zostać zautomatyzowane (tj. ok. 7,3 mln etatów) przy użyciu dostępnych dziś technologii (jak np. sztuczna inteligencja).

Zastosowanie robotów w produkcji zmienia warunki na rynku pracy zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się. Pracowników niewykwalifikowanych łatwiej będzie zastąpić robotami, co może potencjalnie powstrzymać przenoszenie produkcji przemysłowej do krajów rozwijających się, a nawet uruchomić proces jej powrotu do krajów rozwiniętych (tzw. efekt bumerangu). Na listach najbardziej zagrożonych zawodów w różnych raportach najczęściej wymienia się m.in. pracowników *call center*, osoby do wprowadzenia danych/tekstu, pracowników biur księgowo-rachunkowych, pracowników linii montażowych czy sortowni (Gajewski, Paprocki, Pieriegud, 2016, s. 25). Praca w fabryce zatrudniającej roboty będzie wymagała zupełnie innych, wysokich kwalifikacji – będzie to raczej praca dla projektantów, inżynierów, specjalistów IT, logistyków, pracowników marketingu niż dla pracowników hali produkcyjnej.

Z punktu widzenia rynku pracy niski wskaźnik robotyzacji w Polsce może oznaczać z jednej strony niższe zagrożenie utratą pracy w zawodach opartych na powtarzalnych czynnościach, z drugiej jednak strony wdrażanie robotów do pracy jest źródłem wzrostu efektywności produkcji, podnoszenia jakości produktów i zwiększenia produkcji w warunkach spadku liczby osób w wieku produkcyjnym. Trudno więc oczekiwać, że firmy działające w Polsce nie będą chciały w przyszłości skorzystać z możliwości, jakie daje robotyzacja. Pracownicy chcący znaleźć miejsce na zmieniającym się rynku pracy będą musieli dostosować swoje kompetencje, w szczególności w dziedzinie technik informatycznych i komunikacyjnych, niezbędnych do pracy z robotami. Zachętę do takiej zmiany może stanowić fakt, że praca wymagająca wysokich kompetencji ICT jest zazwyczaj nierutynowa, a więc mniej narażona na zastąpienie przez roboty.

Miejsce krajów EŚW w rankingach innowacyjności

Przyjęta w 2010 r. strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Europa 2020 (Europa 2020, 2010) ma na celu umożliwienie budowy trwałych podstaw rozwoju UE. Wśród priorytetów Strategii znajduje się zwiększenie roli wiedzy i innowacji jako sił napędowych inteligentnego wzrostu. Stopień realizacji tego priorytetu można mierzyć m.in. udziałem

nakładów na B+R w PKB, odsetkiem młodzieży niekontynuującej nauki oraz odsetkiem osób z wyższym wykształceniem, jak również postępowaniem w zakresie realizacji Europejskiej agendy cyfrowej (tabela 4). Reformy w tym obszarze mogą zwiększyć możliwości absorpcyjne nowych technologii i innowacji, a więc docelowo – przyczynić się do zwiększenia poziomu cyfryzacji gospodarki.

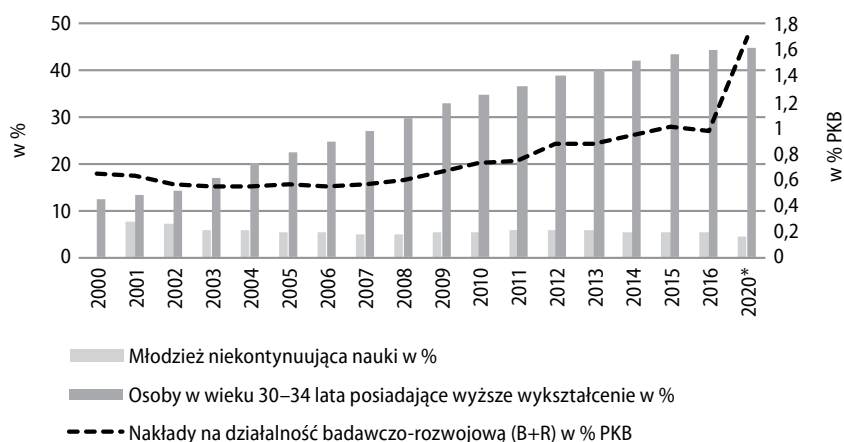
Tabela 4. Realizacja przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej wybranych wskaźników strategii Europa 2020

Wskaźnik	Nakłady na działalność badawczo-rozwojową (B+R) (w % PKB)		Młodzież niekontynuująca nauki (w %)		Osoby w wieku 30–34 lata posiadające wyższe wykształcenie (w %)	
	Dane	Cel	Dane	Cel	Dane	Cel
Bułgaria	0,8	1,5	13,4	11	32,1	36
Czechy	2,0	1,0*	6,2	5,5	30,1	32
Estonia	1,44	3	11,2	9,5	45,3	40
Litwa	1,01	1,9	5,5	9	57,6	48,7
Łotwa	0,69	1,5	9,9	10	41,3	44
Polska	0,94	1,7	5,3	4,5	43,4	45
Rumunia	0,38	2,0	19,1	11,3	25,6	26,7
Słowacja	0,89	1,2	6,9	6	28,4	40
Węgry	1,37	1,8	11,6	10	34,3	34

* Cel dotyczy tylko wydatków sektora publicznego na B+R

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2016).

Rysunek 2. Stopień realizacji przez Polskę wybranych wskaźników strategii Europa 2020



Uwaga: dane dla 2020 r. wyznaczają przyjęte przez Polskę cele

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, 2017.

Najslabiej wszystkie państwa regionu wypadają pod względem realizacji celu dotyczącego wydatków na B+R. Najgorsza pod tym względem sytuacja jest w Rumunii, gdzie nakłady na B+R stanowią jedynie 0,38% PKB, podczas gdy jednocześnie założono tam wyjątkowo ambitny cel, tj. 2% w 2020 r. Wysoki cel założyła również Estonia (3%), jednak już obecnie przeznaczona jest największą spośród państw regionu na B+R, tj. 1,44% PKB. Stosunkowo dobre rezultaty (mierząc tempem dochodzenia do celu) osiągają Słowacja i Węgry. W przypadku dwóch pozostałych wskaźników większość państw regionu albo założone cele już zrealizowała, albo jest blisko ich osiągnięcia.

Z danych przedstawionych na rysunku 2 wynika, że Polska systematycznie zbliża się do realizacji założonych celów, jednak w przypadku wielkości nakładów na B+R zakładany w 2020 r. 1,7-procentowy udział B+R w PKB wydaje się nierealny. W 2016 r. w Polsce wydatki na badania i rozwój wciąż stanowiły poniżej 1% PKB.

Do określania i porównania innowacyjności państw są wykorzystywane różnego rodzaju mierniki, prezentowane m.in. w *European Innovation Scoreboard* (EIS), *Global Innovation Index* (GII) oraz *Science, Technology and Industry Scoreboard* (STI). Ocena poziomu innowacyjności państwa jest też elementem rankingu konkurencyjności wydawanego przez WEF, tj. *Global Competitiveness Report*. Poniżej dokonano oceny Polski i krajów EŚW w zakresie innowacyjności przez pryzmat ich miejsca w wymienionych rankingach międzynarodowych.

European Innovation Scoreboard obejmuje zestawienie podstawowych wskaźników innowacyjności dla państw członkowskich Unii Europejskiej i służy do oceny postępów we wdrażaniu strategii Europa 2020. Polska charakteryzuje się stosunkowo niskimi wskaźnikami innowacyjności, chociaż tempo ich wzrostu jest w niektórych grupach korzystne (jak np. w zakresie otoczenia sprzyjającego innowacjom). W raporcie z 2018 r., podobnie jak w poprzednich latach, Polska została zaliczona do grupy umiarkowanych innowatorów. Zajęła czwarte miejsce od końca i znalazła się jedynie przed Rumunią, Bułgarią i Chorwacją, ze wskaźnikiem wynoszącym 53,6% unijnego, jednak jest on wyższy od średniej unijnej o 3,1 p.p. Wszystkie państwa EŚW zostały zakwalifikowane do państw będących umiarkowanymi innowatorami. Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Polska osiągnęła w wymiarze wpływu na zatrudnienie (szczególnie w szybko rosnących przedsiębiorstwach), sprzyjającego innowacjom otoczenia oraz inwestycjom przedsiębiorstw w innowacje. Wydatki firm na innowacje nieprzeznaczone na badania i rozwój stanowią 172,3% średniej w UE. Natomiast największe słabości występują w wymiarze: atrakcyjne systemy badań oraz: innowatorzy. W tym ostatnim przypadku wynik Polski stanowi 3,4% średniej UE. Składają się na niego niskie i pogarszające się w ostatnich latach osiągnięcia małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie wprowadzania innowacji produktowych i procesowych, marketingowych i organizacyjnych oraz wewnątrz firmy (EIS, 2018). Miejsce Polski w rankingu zanika słabe umiędzynarodowienie badań (np. szczególnie niska

liczba doktorantów spoza UE), niewielka liczba zgłoszeń patentowych w procedurze międzynarodowej PCT oraz stosunkowo niska innowacyjność MSP (Białek-Jaworska, Ziemiński, Dęba, 2016).

Kolejny kraj regionu, Łotwa osiągnęła sumaryczny wskaźnik innowacyjności powyżej średniej unijnej (o 3,3 p.p.). Najlepsze wyniki, także powyżej średniej unijnej, Łotwa uzyskała w wymiarze sprzyjającego innowacjom otoczenia, finansowania i wsparcia oraz wpływu na zatrudnienie. Natomiast największe słabości występują w wymiarze innowatorów. W przypadku Litwy sumaryczny wskaźnik innowacyjności również kształtuje się powyżej średniej unijnej (o 4,2 p.p.). Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Litwa uzyskała w wymiarze wpływu na zatrudnienie oraz sprzyjającego innowacjom otoczenia. Natomiast największe słabości występują w obszarze innowatorów. W przypadku Estonii sumaryczny wskaźnik innowacyjności również kształtuje się powyżej średniej unijnej (o 4,6 p.p.). Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Estonia uzyskała w wymiarze wpływu na zatrudnienie, atrakcyjności systemów badawczych, sprzyjającego innowacjom otoczenia, finansów i wsparcia innowacji oraz inwestycji przedsiębiorstw w innowacje. Natomiast największe słabości występują w wymiarze innowatorów. W przypadku Węgier sumaryczny wskaźnik innowacyjności również kształtuje się powyżej średniej unijnej (o 3,9 p.p.). Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Węgry uzyskały w dziedzinie wpływu na zatrudnienie, atrakcyjności systemów badawczych oraz sprzyjającego innowacjom otoczenia. Natomiast największe słabości występują w sferze innowatorów. W przypadku Słowacji sumaryczny wskaźnik innowacyjności również kształtuje się powyżej średniej unijnej (o 3,8 p.p.). Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Słowacja uzyskała w obszarze wpływu na zatrudnienie, atrakcyjności systemów badawczych oraz sprzyjającego innowacjom otoczenia. Natomiast największe słabości występują w wymiarze innowatorów. W przypadku Czech sumaryczny wskaźnik innowacyjności także kształtuje się powyżej średniej unijnej (o 4,8 p.p.). Najlepsze wyniki, powyżej średniej unijnej, Węgry uzyskały w sferze wpływu na zatrudnienie, atrakcyjności systemów badawczych, sprzyjającego innowacjom otoczenia oraz inwestycji przedsiębiorstw. Natomiast największe słabości występują w wymiarze innowatorów (EIS, 2018).

Podsumowując, państwa EŚW wykazują najwyższe wskaźniki w wymiarze wpływu na zatrudnienie oraz sprzyjającego innowacjom otoczenia, zaś najniższe – w wymiarze innowatorów.

Ranking *Global Innovation Index* (GII, 2018) składa się z 80 wskaźników mierzących aktywność innowacyjną krajów w kilku obszarach, takich jak instytucje, kapitał ludzki i badania, infrastruktura, poziom zaawansowania rynków, poziom zaawansowania przedsiębiorczości, dorobek techniki i wiedzy oraz działalność kreatywna. Wśród krajów regionu EŚW najlepiej wypadła Estonia, mieszcząc się w grupie liderów innowacji, tj. 25 państw o najlepszych wynikach na świecie. Stosunkowo dobre rezultaty osiągnęły też Czechy,

zajmując 27. miejsce, choć w poprzednich latach mieściły się w grupie top 25. Polska znalazła się na 39. miejscu ogółem wśród 126 państw. Gorszy rezultat osiągnęła jedynie Litwa (tabela 5).

Tabela 5. Pozycja krajów EŚW w rankingu Global Innovation Index 2018

Kraj	Miejsce w rankingu
Estonia	24
Czechy	27
Węgry	33
Łotwa	34
Słowacja	36
Bułgaria	37
Polska	39
Litwa	40

Źródło: GII (2018).

Najgorsze wyniki Polska osiągnęła w dziedzinie powiązań innowacyjnych, w tym przede wszystkim współpracy między uczelniami wyższymi a przemysłem (86. miejsce) oraz zawierania aliansów strategicznych i spółek *joint venture* (89. miejsce). Zdecydowanie lepsze, ale wciąż niskie, miejsce zajmuje Polska w obszarze ICT. Dostęp do ICT daje nam 36. pozycję w rankingu, wykorzystanie ICT – 58. miejsce, rządowe usługi online – 45., e-uczestnictwo online – 14 miejsce.

Raport OECD z 2017 r. *Science, Technology and Industry Scoreboard (STI, 2017)* został poświęcony transformacji cyfrowej gospodarek, w związku z czym zebrane dane można wprost wykorzystać do określenia miejsca krajów w odniesieniu do wybranych wskaźników cyfryzacji. Publikacja OECD nie zawiera jednak żadnego złożonego wskaźnika ani nie służy określeniu miejsca państwa w rankingu. Jej celem jest zapewnienie decydom i analitykom narzędzia do porównywania gospodarek o podobnej wielkości lub o podobnej strukturze i do monitorowania postępu w kierunku pożądaných celów.

Przykładowo, komunikacja typu maszyna–maszyna (M2M)⁷, będąca podstawą rozwoju Internetu rzeczy, rozwija się w Polsce stosunkowo szybko, bo liczba abonentów na 100 mieszkańców wzrosła z 4 w 2012 r. do 10 w 2017 r, ale i tak jest to wynik znacznie poniżej średniej dla państw OECD (wynoszącej 15), a także poniżej wyniku Chin (16,6). W latach 2005–2015 Polska zanotowała najwyższy w grupie 37 badanych państw wzrost

⁷ Karta sim M2M umożliwia przesyłanie danych online między co najmniej dwoma urządzeniami. Taka karta może być zainstalowana np. w samochodzie i umożliwiać zdalną diagnostykę, może być używana do zarządzania gospodarką magazynową, w medycynie itp.

udziału badaczy pracujących w biznesie (a więc poza uczelniami wyższymi, administracją rządową, organizacjami non profit), ale wynik 35% w 2015 r. dał Polsce dopiero 29. miejsce. W czołówce są Izrael, Korea Południowa, USA i Japonia z udziałami takich badaczy przekraczającym 70%. W Chinach było to 63%. Wspomniane wcześniej niskie wydatki na B+R w Polsce znajdują także odzwierciedlenie w stosunkowo niskim zatrudnieniu w sektorze B+R. W 2015 r. było to 5 badaczy na tysiąc zatrudnionych (32. miejsce na 42 państwa w zestawieniu). Średnia dla UE28 wyniosła 8 osób. Dane prezentują się korzystniej względem pozostałych krajów EŚW. Przykładowo na Węgrzech wskaźnik wyniósł 6 badaczy na tysiąc zatrudnionych, Estonii i Czech – 7 na tysiąc zatrudnionych, a Słowacji 8 – na tysiąc zatrudnionych. Czechy plasowały się również w rankingu krajów o najwyższym wskaźniku B+R prowadzonego przez przedsiębiorstwa. Zarówno w rankingu top 50, jak i top 100, zajęły wysoką – 10. pozycję.

Polska wypada korzystnie na tle państw OECD w kwestii populacji absolwentów studiów doktoranckich na kierunkach przyrodniczych, inżynieryjnych i informatycznych. W 2015 r. stanowili oni 22,3% ogółu absolwentów, przy średniej OECD 23,4%. Rezultaty słabsze od Polski osiągnęło 17 państw, w tym np. Japonia, USA, Holandia. Jednocześnie 44% absolwentów wspomnianych kierunków w Polsce stanowiły kobiety, co dało Polsce pierwsze miejsce (przed Indiami – 42% i Estonią – 41%, przy średniej OECD wynoszącej 31%). Wysoki poziom wykształcenia na tzw. kierunkach ścisłych jest szczególnie pożądany w procesach transformacji gospodarki na cyfrową.

Polska wypada również stosunkowo korzystnie pod względem liczby użytkowników Internetu. Ma to o tyle istotne znaczenie, że gospodarka cyfrowa wymaga m.in. łączności między użytkownikami a urządzeniami. W Polsce w 2016 r. 73% osób w wieku 16–74 lata było użytkownikami Internetu (w 2006 r. jedynie 40%). W Estonii wskaźnik w tej grupie wiekowej w 2016 r. wyniósł 88% (w 2006 r. – 60%), w Czechach – 85% (w 2006 r. – 48%), na Słowacji i Łotwie po 82% (w 2006 r. odpowiednio 50% i 52%), zaś na Węgrzech 80% (w 2006 r. – 42%) Praktycznie wszystkie (98%) osoby w wieku 16–24 lata korzystały z Internetu. Jednak wśród państw OECD Polska miała najniższy udział przedsiębiorstw korzystających z chmur obliczeniowych (8,2%) (STI, 2017, s. 174). Estonia wypadła bardzo korzystnie pod względem penetracji mobilnego szerokopasmowego Internetu, zajmując siódmą pozycję w rankingu, wyprzedzając średnią dla państw OECD, które łącznie zajęły miejsce dwunaste.

Czechy, Słowacja i Węgry wypadły bardzo dobrze w kategorii gospodarek o wysokim wskaźniku rozwoju robotyzacji i wydatków na nią. Czechy uplasowały się na czwartej pozycji, Słowacja na szóstej, Węgry na ósmej, zaś całe OECD na dziewiątej, a UE na jedenastej.

Estonia i Czechy wypadły także korzystnie pod względem udziału sprzętu ICT oraz zasobów wiedzy we wzroście wydajności pracy. Przyrost znaczenia i wpływu IT na rozwój gospodarki odnotowano we wszystkich analizowanych krajach EŚW, zaś spadek w Chorwacji.

Osiągnięcia poszczególnych państw w odniesieniu do poziomu innowacyjności bada również Światowe Forum Ekonomiczne (WEF). Najnowszy raport, opublikowany w 2018 r., wprowadza nową metodykę badania, która uwzględnia różne aspekty gospodarki cyfrowej w definicji konkurencyjności. Nowy Globalny Indeks Konkurencyjności 4.0 (*Global Competitiveness Index*) podkreśla rolę kapitału ludzkiego, innowacyjnych ekosystemów, odporności na kryzysy i szoki zewnętrzne oraz elastyczności działania we wpływie na sukces gospodarczy państwa w warunkach rewolucji cyfrowej (WEF, 2018). Celem jest uzyskanie 100 punktów, zarówno w poszczególnych filarach, jak i całościowo.

Tabela 6. Pozycja krajów EŚW w rankingu Global Competitiveness Index 2018

Kraj	Miejsce w rankingu	Punkty
Czechy	29	71,2
Estonia	32	70,8
Polska	37	68,2
Litwa	40	67,1
Słowacja	41	66,8
Łotwa	42	66,2
Węgry	48	64,3
Bułgaria	51	63,6

Źródło: WEF (2018).

Najwyższe miejsca w tym rankingu ponownie zajmują Czechy (29. miejsce, 71,2 pkt) i Estonia (32. miejsce, 70,8 pkt). W 2018 r. Polska uzyskała 68,2 pkt, co dało jej 37. miejsce w grupie 140 badanych państw (najwięcej punktów zdobyły USA – 85,6, najmniej Czad – 35,5). W grupie państw EŚW najsłabiej w tym zestawieniu wypadła Bułgaria, uzyskując 63,6 pkt i dopiero 51. miejsce.

Polska, podobnie jak 30 innych państw, uzyskała 100 pkt w kategorii stabilności makroekonomicznej. Najmniej punktów (49) Polska otrzymała w kategorii: potencjał innowacyjny, gdzie szczególnie nisko wypadła ocena liczby wynalazków w zespołach międzynarodowych, nakładów na B+R oraz współpracy i wymiany pomysłów z interesariuszami. Dodatkowo, firmy w Polsce cechują się niską zdolnością do przyjmowania przemysłowych pomysłów (36 pkt), niewielką skłonnością do ryzyka biznesowego (47 pkt), brakiem różnorodności siły roboczej (39 pkt), słabą dostępnością kapitału podwyższonego ryzyka (29 pkt), co w sumie obniża możliwości komercjalizacji innowacyjnych pomysłów. Słaby wynik Polska odnotowała również w obszarze wykorzystania ICT, uzyskując 54 punkty. Na ten wynik wpływa negatywnie stosunkowo niski udział abonentów ze stałym dostępem do Internetu, poprawia go natomiast wynik uzyskany w dziedzinie

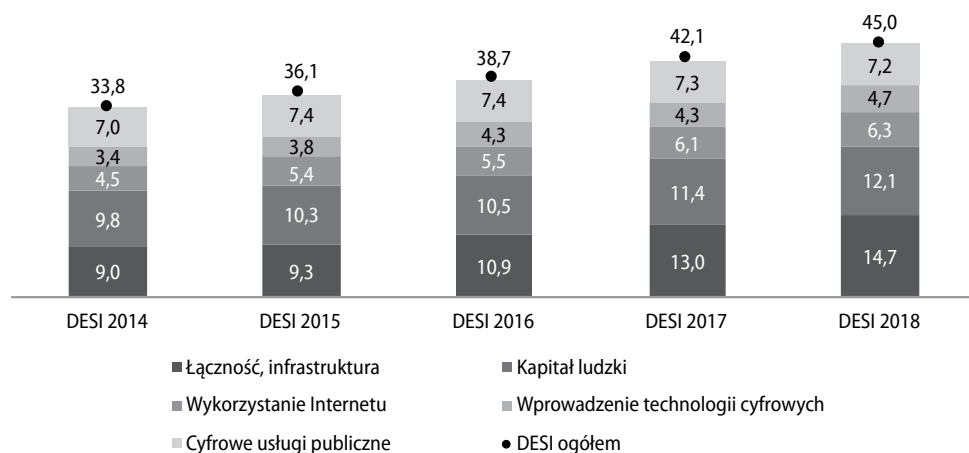
liczby abonentów telefonii komórkowej. Jednym z kluczowych czynników sprzyjających produktywności, a więc i konkurencyjności państwa, są kwalifikacje pracowników. Wysoki ich poziom sprzyja umiejętności zarządzania zmianami zamiast biernego poddawania się im. Dlatego pozytywnym sygnałem jest relatywnie wysoki wynik Polski, sięgający 73 pkt, w filarze umiejętności. Zdecydowanej poprawy wymaga jednak zmiana sposobów nauczania, tak by przyszli pracownicy potrafili krytycznie myśleć. Potrzebne są także lepsze wyniki w dziedzinie kształcenia zawodowego i umiejętności absolwentów przydatnych w pracy zawodowej.

Kolejna klasyfikacja, *The IMD World Digital Competitiveness Ranking*, opracowana przez Instytut Rozwoju Zarządzania w Lozannie (IMD) koncentruje się wyłącznie na konkurencyjności cyfrowej państw rozumianej jako „zdolność gospodarki do wprowadzania i odkrywania technologii cyfrowych prowadząca do transformacji procedur administracji publicznej, modeli biznesowych i całego społeczeństwa” (za: Talar, 2017, s. 229). Jest ona mierzona za pomocą wskaźnika konkurencyjności cyfrowej (*Digital Competitiveness Index*, DCI). W 2018 r. analizie poddano 63 państwa. Polska zajęła w tym zestawieniu 36. miejsce – najlepsze od 2014 r. Większość państw EŚW osiągnęło wysoką pozycję w rankingu. Estonia zajęła 25. miejsce, Litwa – 29., Czechy – 33., Słowenia – 34., Łotwa – 35., Bułgaria – 43., Chorwacja – 44., Węgry – 46., Rumunia – 47. Poprawiły się w tym czasie także wyniki w kategoriach technologii cyfrowych i przyszłej gotowości do wykorzystania transformacji cyfrowej. Polska uzyskała pozycję 37. (w 2017 r. – 39.). W rankingu znalazły się także inne kraje EŚW. Estonia osiągnęła 20. pozycję, Litwa – 30., Czechy – 31., Łotwa – 32., Słowenia – 38., Węgry – 40., Bułgaria – 42., Rumunia – 44., Słowacja – 47., Chorwacja – 49. Natomiast słabsze (choć i tak najwyższe) rezultaty zostały osiągnięte w obszarze wiedzy niezbędnej do odkrywania, rozumienia i tworzenia nowych technologii. W 2018 r. Polska pod względem tego wskaźnika zajęła w rankingu 33. pozycję, Litwa – 23., Słowenia – 26., Estonia – 29., Łotwa – 34., Czechy – 38., Chorwacja – 43., Rumunia – 45., Węgry – 48., zaś Słowacja – 49. Należy podkreślić, że na wskaźnik rzutuje szczególnie niski stopień umiędzynarodowienia wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz małe doświadczenie międzynarodowe kadry zarządzającej.

Oceny poziomu ucyfrowienia gospodarki i społeczeństwa można dokonywać także za pomocą bardziej złożonych wskaźników. Jednym z nich jest opracowany przez Komisję Europejską Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (*The Digital Economy and Society Index*, DESI). Agreguje on zestaw 30 współczynników pogrupowanych według: poziomu rozwoju infrastruktury łącznościowej i dostępu do niej, umiejętności cyfrowych kapitału ludzkiego, intensywności wykorzystania Internetu przez społeczeństwo, zakresu wdrażania (integracji) technologii cyfrowych przez przedsiębiorstwa oraz poziomu cyfrowych usług publicznych. Maksymalna wartość indeksu wynosi 100. Polska w 2017 r. osiągnęła 45 punktów. Wprawdzie jest to wynik znacznie lepszy niż w poprzednich latach

(por. rysunek 3), ale daje Polsce dopiero 24. miejsce na 28 państw UE. Niższe niż Polska pozycje zajęły: Włochy, Bułgaria (26.), Grecja i Rumunia (28.). Najwyżej spośród krajów EŚW znalazła się Estonia, osiągając 10. pozycję i 58 punktów, 13. pozycję zdobyła Litwa z 57 punktami, Czechy – 18. z 53 punktami, Łotwa – 20. z 51 punktami. Kolejna była Słowacja, zajmująca 21. miejsce, z 49 punktami. Węgry i Chorwacja osiągnęły tę samą punktację – 47, zajmując 23. pozycję.

Rysunek 3. Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego Polski, DESI lata 2014–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/> (dostęp: 11.05.2019).

W latach 2014–2018 w Polsce zaobserwowano szczególnie duży postęp w zakresie łączności i infrastruktury (szczególnie w rozwoju mobilnych usług szerokopasmowych, dla którego wynik Polski jest lepszy niż średnia unijna) oraz wprowadzania technik cyfrowych (głównie za sprawą poprawy w zakresie elektronicznej wymiany informacji, korzystania z usług w chmurze i e-fakturowania).

W ramach poszczególnych komponentów Polska zajmuje najwyższą (choć i tak niską) pozycję pod względem kapitału ludzkiego (20. miejsce⁸), natomiast najniższą pozycję pod względem wprowadzania technologii cyfrowych (27. miejsce). Polska gospodarka cechuje się zarówno niższym poziomem ucyfrowienia przedsiębiorstw (np. tylko 6,6% MSP korzysta z usług w chmurze, 10% korzysta z mediów społecznościowych), jak również handlu elektronicznego. W 2017 r. jedynie 9,5% MSP prowadziło sprzedaż internetową, a 3,9%

⁸ W poprzednich latach najlepsze wyniki Polska osiągała w ramach komponentu: cyfrowe usługi publiczne. W 2018 r. uwzględniono tutaj dodatkowo dwa wskaźniki: cyfrowe usługi publiczne dla przedsiębiorstw i usługi e-zdrowia.

transgraniczną sprzedaż internetową. Niewielkie są też obroty tych przedsiębiorstw w handlu elektronicznym w porównaniu ze średnią unijną. Stanowią one bowiem 6,6% w porównaniu z wartością dla UE wynoszącą 10,3%. Według autorów raportu Komisji Europejskiej, głównymi wyzwaniami w procesie cyfryzacji przedsiębiorstw w Polsce są: brak wiedzy o istniejących możliwościach, ograniczona dostępność pracowników z umiejętnościami cyfrowymi, brak finansowania oraz zbyt małe inwestycje w podnoszenie kwalifikacji pracowników w zakresie umiejętności ICT (Indeks gospodarki cyfrowej..., 2018).

Estonia wykazała jeden z najwyższych wskaźników udziału zatrudnienia w sektorze ICT względem całkowitego zatrudnienia w 2015 r. Wyniósł on 4,2% całego zatrudnienia, zapewniając Estonii drugą pozycję w rankingu, zaraz po Malcie. Węgry osiągnęły 3,8%, Czechy – 3%, Łotwa – 2,9, Słowacja – 2,8%, zaś Polska – 2,6%. Mniej optymistycznie prezentowała się produktywność sektora ICT w krajach EŚW. Pierwszą pozycję w rankingu osiągnęła Irlandia z wynikiem 286 000 EUR/osobę, zaś wśród krajów EŚW najwyższą wartość osiągnęły Czechy (51 000 EUR/osobę), Polska – 40 000 EUR/osobę, Estonia 37 000 EUR/osobę, Węgry 35 000 EUR/osobę, a Bułgaria 24 000 EUR/osobę,

Więcej zmiennych niż w opracowaniu Komisji Europejskiej wykorzystano do budowy Wskaźnika Cyfryzacji Kraju, którego istotną częścią jest Wskaźnik Cyfryzacji Gospodarki (Arak, Bobiński, 2016). Ten ostatni tworzą trzy filary: zasoby cyfrowe (sprzęt, systemy informatyczne i dostęp do sieci); e-biznes (upowszechnienie nowych mediów i systemów informatycznych w relacjach między firmami); e-commerce (rozpowszechnienie technologii ICT w relacjach między firmami a klientem), badane za pomocą 95 wskaźników. Dodanie dwóch kolejnych filarów – otoczenia biznesowego (otwartość rządu, przyjazność regulacji, zaufanie społeczne dotyczące ochrony danych osobowych) oraz kompetencji cyfrowych (zaawansowane umiejętności korzystania z Internetu i komputera) pozwala na określenie poziomu cyfryzacji kraju.

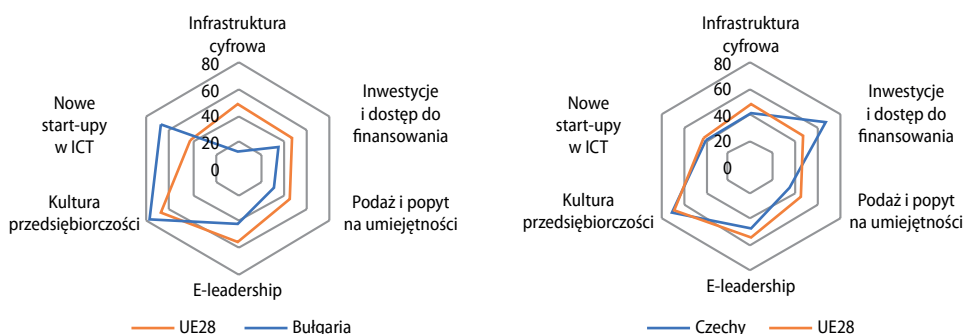
Dostępne za 2014 r. dane wskazują, że Polska uzyskała 33 pkt we Wskaźniku Cyfryzacji Gospodarki, zajmując czwarte miejsce od końca w Europie (średnia europejska wyniosła 47,2 pkt). Słabsze wyniki niż Polska osiągnęły niektóre inne państwa regionu Europy Środkowo-Wschodniej, tj. Węgry, Bułgaria i Rumunia. Natomiast Czechy zdobyły wynik o połowę lepszy od Polski. Jeszcze gorzej na tle krajów europejskich Polska wypadła we Wskaźniku Cyfryzacji Kraju, zajmując 28. miejsce na 30 badanych państwach i została zaliczona do grupy tzw. maruderów cyfryzacji (razem z Włochami, Chorwacją, Węgrami, Cyprzem, Grecją, Bułgarią i Rumunią). Polska jest jednak w grupie państw, które najszybciej nadrabiają zaległości cyfryzacyjne. Znalazła się na czwartym miejscu pod względem wzrostu Wskaźnika Cyfryzacji Gospodarki (wzrost o 74% w latach 2008–2014) i siódmym pod względem wzrostu Wskaźnika Cyfryzacji Kraju (wzrost o 62% w latach 2008–2014). Rośnie popularność wykorzystania sprzętu komputerowego w firmach, coraz częściej korzystają one z systemów zarządzania relacjami z klientami (*Customer Relationship Management*,

CRM) i innych systemów informatycznych, zwiększają ofertę zakupów przez Internet, państwo w coraz większym stopniu udostępnia dane online, rosną kompetencje cyfrowe konsumentów i pracowników (Arak, Bobiński, 2016).

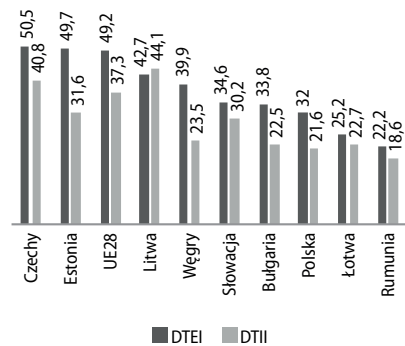
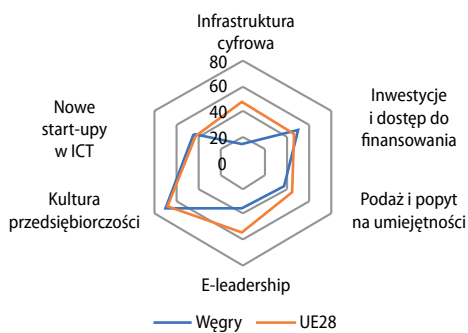
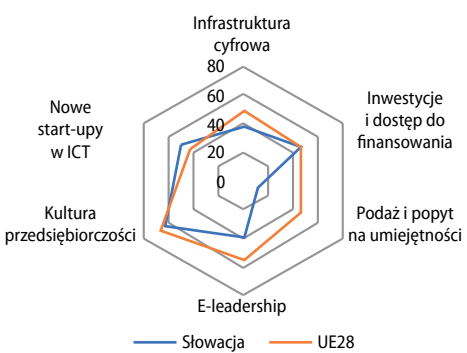
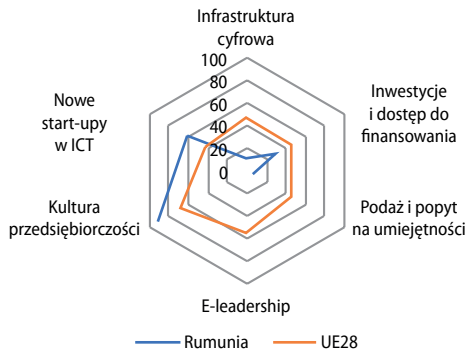
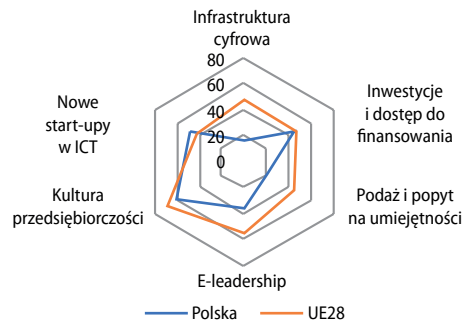
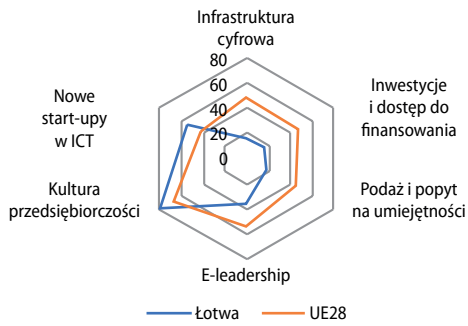
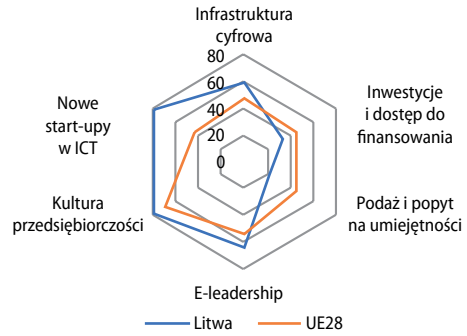
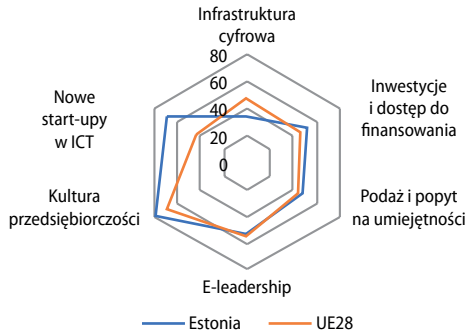
Ostatnim analizowanym zbiorem danych, który w sposób kompleksowy pokazuje wyniki państw UE w zakresie transformacji cyfrowej, jest *Digital Transformation Scoreboard 2018* (DTS, 2018). Wyniki prezentowane są przy użyciu pięcioklasowej typologii „czynników ułatwiających”, która obejmuje główne czynniki napędzające transformację cyfrową w państwach członkowskich UE28. Są to: infrastruktura cyfrowa, inwestycje i dostęp do finansowania, podaż umiejętności cyfrowych i popyt na nie, e-leadership oraz kultura przedsiębiorczości. Łącznie składają się one na Digital Transformation Enablers’ Index (DTEI). Efekty transformacji cyfrowej, a mianowicie wzrost liczby nowych start-upów w dziedzinie ICT i integracja technologii cyfrowej⁹, są z kolei przedstawiane za pomocą wskaźników w dwóch kategoriach „wynikowych”. Są one podstawą budowy dwóch indeksów: ICT Start-up Evolution Index oraz Digital Technology Integration Index (DTII).

Biorąc pod uwagę czynniki napędzające transformację cyfrową, pozycja krajów Europy Środkowo-Wschodniej na tle pozostałych państw UE jest niska. W skali od 0 do 100, jaką przyjmuje wskaźnik DTEI, pierwsze miejsce, z wynikiem 81,6 zajęła Holandia. Pierwsze miejsce wśród krajów EŚW przypadło Czechom, ale w ogólnym zestawieniu jest to dopiero 14. pozycja (z wynikiem 50,5). Razem z Estonią stanowią one jedyne kraje z regionu, których wyniki są wyższe niż średnia unijna. Polska zajęła odległe 24. miejsce, uzyskując 32 punkty. Ranking zamyka Rumunia (por. ostatni panel na rysunku 4).

Rysunek 4. Kształtowanie się wskaźników transformacji cyfrowej w krajach EŚW oraz w UE28, 2018 r.



⁹ Ten wymiar jest współdzielony ze wskaźnikiem DESI.



DTEI–Digital Transformation Enablers’ Index; DTII–Digital Technology Integration Index

Źródło: opracowanie własne na podstawie DTS (2018).

Słowacja, Bułgaria, Polska, Litwa i Rumunia zostały zaliczone do państw o najmniej sprzyjających warunkach rozwoju transformacji cyfrowej. Państwa te są zagrożone brakiem możliwości zbliżenia ich przemysłów do średniej UE i uzyskania przez ich gospodarki konkurencyjności w warunkach Gospodarki 4.0. Węgry, Litwa i Estonia uznawane są za kraje, w których środowisko w sposób umiarkowany sprzyja takiej transformacji. Mają one szanse nadrobić zaległości i osiągnąć zbieżność z państwami UE28, o ile podejmą właściwe decyzje w zakresie polityki przemysłowej. Czechy zaś są krajem o dobrych warunkach dla transformacji cyfrowej.

Z kolei najwyższy wśród państw UE28 wskaźnik integracji technologii cyfrowej DTII zanotowano w Danii (62,4 pkt na 100). Ósme miejsce w zestawieniu zajęła Litwa (44,1 pkt), a dwunaste Czechy (40,8 pkt). Pozostałe kraje EŚW osiągnęły pozycje poniżej średniej dla UE28. Polska zajęła przedostatnie miejsce, przed Rumunią. Takie wyniki potwierdzają, że warunkiem zmian w zakresie technologii cyfrowych jest odpowiednie środowisko dla ich rozwoju. A te warunki w krajach EŚW w poszczególnych obszarach są w większości poniżej rezultatów osiąganym średnio w UE. W Bułgarii, na Łotwie, w Polsce, Rumunii i na Węgrzech szczególnym problemem jest poziom infrastruktury cyfrowej, który jest w każdym z tych krajów znacznie niższy niż średnio w UE. Podobnie duża odległość dzieli Łotwę od UE w zakresie dostępu do finansowania oraz popytu i podaży umiejętności cyfrowych. Ten ostatni czynnik jest także problemem w Rumunii, na Słowacji, w Polsce i na Litwie. Wyniki lepsze niż średnio w UE osiągnęła Litwa w obszarze infrastruktury cyfrowej; Czechy, Estonia i Węgry w zakresie dostępu do finansowania; Litwa w e-leadership; wszystkie z wyjątkiem Polski i Słowacji w obszarze kultury przedsiębiorczości (szczególnie dobry wynik wystąpił w Rumunii) oraz we wszystkich z wyjątkiem Czech w zakresie nowych start-upów w ICT (rysunek 4).

Podsumowując, miejsce Polski i krajów EŚW w światowych i regionalnych rankingach innowacyjności, zaawansowania technicznego i ucyfrowienia gospodarki jest w środku tabel. W wielu obszarach jest ono jednak na tyle niskie, że bez zdecydowanej poprawy w najbliższych latach Polska, podobnie jak większość krajów EŚW, za wyjątkiem Estonii i Czech, nie będzie w stanie skorzystać z szans, które są źródłem rewolucji przemysłowej 4.0 (EIS, 2018). Ogólny obraz cyfryzacji Polski jest mało optymistyczny. Polskie firmy nadal nie potrafią wykorzystać możliwości, jakie daje ICT w zarządzaniu biznesem, Polacy słabo radzą sobie z zaawansowanym korzystaniem z komputera, a państwo powoli buduje e-administrację, udostępniając wciąż obywatelom niewiele danych i usług online. Zarazem Polacy mają zaufanie do firm prywatnych przetwarzających ich dane osobowe, natomiast nie ufają w tej kwestii firmom medycznym i instytucjom rządowym (Arak, Bobiński, 2016). Jest to istotna przeszkoda we wcielaniu w życie idei *big data*, gdyż punktem jej wyjścia jest dostęp do danych, w tym tych udostępnianych przez obywateli.

Barierzy utrudniające włączenie się przedsiębiorstw z Europy Środkowo-Wschodniej w procesy transformacji cyfrowej

Małe osiągnięcia krajów EŚW w zakresie ich zaawansowania cyfrowego i innowacyjności wskazują na wiele problemów z wdrażaniem nowych rozwiązań. W wyniku badań literaturowych zidentyfikowano wiele barier transformacji cyfrowej wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność w Europie Środkowo-Wschodniej. Badanie przeprowadzone przez Deloitte w 2018 r. wykazały, że występują one zazwyczaj w obszarach strategii, inwestycji, łańcuchów dostaw czy też talentów. W obszarze strategii największą barierę transformacji cyfrowej stanowi trudność pracowników i przełożonych (kapitału ludzkiego) w nadążaniu za dynamicznymi zmianami technologicznymi. Ponadto zidentyfikowano niedobory pracowników mających wymagane kompetencje do realizacji zadań w przedsiębiorstwach realizujących proces transformacji cyfrowej (Deloitte, 2018). Zgodnie z badaniami Siemens Finance, najczęściej zgłaszane braki dotyczą kompetencji w obszarze cyfrowej transformacji, analizy zarówno strategicznej, jak i operacyjnej oraz wiedzy w zakresie produkcji cyfrowej (Siemens Finance, 2018).

Kolejną barierę w tym obszarze, wykazaną w raporcie opublikowanym przez Dell Technologies, stanowi wyzwanie, jakim są pozyskanie, adaptacja i retencja pracowników, którzy owe kompetencje posiadają. Zatem są to bariery natury organizacyjnej. Ponadto barierą jest brak spójnej strategii, wizji związanej z transformacją cyfrową przedsiębiorstw w EŚW (Dell, 2018), a także zmiana ról w relacji producent–dostawca–klient (Siemens Finance, 2018). Bariery stanowi także trudność w pozyskiwaniu talentów w sferze transformacji cyfrowej przez menedżerów reprezentujących niższy poziom kompetencji w tym obszarze (Deloitte, 2018). Badania wykazały także, że występuje niski poziom wsparcia przez menedżerów oraz niedostateczny poziom zaangażowania pracowników w proces transformacji cyfrowej (Dell, 2018).

Transformacja cyfrowa przyczyniła się do zwiększenia profesjonalizacji łańcuchów dostaw. Bariery stanowi jednak postrzeganie łańcuchów dostaw, jak również menedżerów ds. łańcuchów dostaw w strukturze firmy, jak i w jej strategii. Z tego względu niedoceniona jest ich rola w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych, dotyczących tego obszaru (Deloitte, 2018).

W badaniach prowadzonych przez DELL wykazano, że podobnie kształtuje się problem uwzględniania działów IT w strukturze i strategii przedsiębiorstw z EŚW. Ich rola nadal jest niedoceniona, a działania nie znajdują dostatecznego odzwierciedlenia w strategii przedsiębiorstw (Dell EMC, 2017).

Z transformacją cyfrową powiązane są wdrażanie innowacji oraz innowacyjność przedsiębiorstw. Efektem jest skracanie i usprawnianie procesów, zmierzające do szybszego

osiągania celów. Badania wskazują jednak, że przedsiębiorstwa bardziej niż na usprawnianiu procesów pozwalających na osiągnięcie zakładanych celów, koncentrują się na wzroście produktywności. Bariery są tu koncentracja na taktyczno-operacyjnych działaniach, kosztem myślenia strategicznego, pozwalającego na stosowanie systemowych rozwiązań (Deloitte, 2018).

W badaniach zidentyfikowano, iż nadmiar informacji także uznawany jest za barierę. Wiąże się z nią także obawa dotycząca bezpieczeństwa już posiadanych przez przedsiębiorstwo danych (Siemens Finance, 2018).

Kolejną barierę stanowią ograniczenia budżetowe i zasobowe (Dell, 2018) oraz powiązane z nimi ograniczenia w pozyskaniu zewnętrznego finansowania procesu (Siemens Finance, 2018). Brakuje też możliwości transparentnego wykazania zwrotu z inwestycji (Dell EMC, 2017). Ponadto często brak jest przejrzystego planu implementacji procesu transformacji cyfrowej w przedsiębiorstwie (Siemens Finance, 2018). Bariery są także niedopasowanie modeli biznesowych do efektów, które występują w wyniku transformacji cyfrowej (Siemens Finance, 2018).

Barierą naczelną jest obawa przed zmianami, jak również trudność przeprowadzania tychże zmian (Ross, 2018).

Przykłady najlepszych praktyk z państw, które są liderami Przemysłu 4.0

W tabeli 7 przedstawiono wybrane przykłady dobrych praktyk wśród liderów Przemysłu 4.0.

Tabela 7. Wybrane przykłady najlepszych praktyk transformacji cyfrowej w przedsiębiorstwach

Kraj	Podmiot	Praktyka
Irlandia	Bank of Ireland	Skrócenie procesu udzielania pożyczki z 1,5 godz. do kwadransa
Polska	ICT Polska Centralna Klaster	Promocja i wsparcie innowacyjnych rozwiązań w sektorze technologii informacyjno-komunikacyjnych
Finlandia/ Estonia	Fin-Est Twin	Pierwsze w Unii Europejskiej centrum Smart City łączące praktyki i przedsięwzięcia dwóch krajów
Finlandia	Espoo Innovation Garden	Współpraca w celu wykorzystania potencjału innowacyjnego miasta
Luksemburg	Nyuoko	Przedsięwzięcia zmierzające do zmiany postrzegania Luksemburga jako centrum start-upowego
Holandia	Amsterdam Shearing City	Wykorzystanie ekonomii współdzielenia do odpowiadania na lokalne wyzwania

Kraj	Podmiot	Praktyka
Wielka Brytania	Bristol is open	Miasto z rozwiązaniem otwartego oprogramowania
Szwecja	Lund Innovation – Future by Lund	Współpraca interesariuszy na rzecz rozwiązywania wyzwań urbanistycznych
Hiszpania	FabLab Barcelona	Otwieranie nowych przestrzeni
Portugalia	Startup Lisboa Tech	Inkubator do wspomagania projektów urbanistycznych
Włochy	Trento SmartCity	Polityka Smart City jako czynnik rozwoju technologii cyfrowej
Niemcy	Hafen City University Hamburg	Miasto jako laboratorium urbanistycznej cyfryzacji
Francja	FrenchTech Cote D'Azur	Regionalne zarządzanie transformacją cyfrową
Australia		Rozwiązania pozwalające małym przedsiębiorstwom na testowanie ich cyberbezpieczeństwa przez akredytowanych dostawców CREST Australia, Nowa Zelandia
Francja		Doskonalenie przewodnika najlepszych praktyk transformacji cyfrowej małych i średnich przedsiębiorstw
Japonia		Doskonalenie struktur w celu wymiany informacji dotyczących bezpieczeństwa cybernetycznego, dostarczanie najnowszych metod zabezpieczających przed atakami oraz audytów bezpieczeństwa
Indie		Korzyści podatkowe dla przedsiębiorstw, które wdrażają dobre praktyki transformacji cyfrowej oraz metody bezpieczeństwa
Stany Zjednoczone		Szkolenie w zakresie bezpieczeństwa cybernetycznego dla MSP za pośrednictwem biur okręgowych i sieci regionalnych w całym kraju
Kanada		Współdzielenie ryzyka związanego z bezpieczeństwem cyberprzestrzennym między rząd a sektor prywatny
Arabia Saudyjska		Możliwości wymiany informacji poprzez partnerstwa rządowo-prywatne w zakresie wymiany informacji oraz budowy infrastruktury sprzyjającej transformacji cyfrowej
Republika Południowej Afryki		Stworzenie publiczno-prywatnego forum zaufania, publiczno-prywatne współdzielenie ryzyka i tworzenie rozwiązań wspierających cyberbezpieczeństwo w procesie transformacji cyfrowej
Korea Południowa		Ustanowienie wspólnego systemu reagowania na zagrożenia cyberbezpieczeństwa oraz powołanie zespołu pochodzącego z sektorów prywatnego, publicznego i wojskowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dell EMC (2017); Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship (2016); OECD (2017).

Podsumowanie i rekomendacje

Przeprowadzone badanie pozwala odpowiedzieć na pytania, które zostały postawione we wstępie, oraz przedstawić rekomendacje mające służyć przyspieszeniu cyfryzacji i zmniejszeniu luki w innowacyjności między krajami EŚW w relacji do bardziej innowacyjnych państw UE.

Po pierwsze, większość gospodarek krajów EŚW jest wciąż na etapie Gospodarki 3.0. Wyjątkiem są Estonia i Czechy. Oba te kraje osiągają wyraźnie wyższe wskaźniki innowacyjności, konkurencyjności i poziomu transformacji cyfrowej niż pozostałe kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a często także powyżej średniej dla państw UE28. Przedsiębiorstwa z pozostałych państw EŚW, w tym z Polski, w niewielkim stopniu włączają się w procesy automatyzacji produkcji, wykorzystania druku 3D, analizy *big data*, korzystania z chmur obliczeniowych.

Po drugie, poziom innowacyjności państw EŚW widziany przez pryzmat realizacji celów Strategii Europa 2020 jest stosunkowo niski, szczególnie w obszarze nakładów na prace badawczo-rozwojowe. Najgorsza pod tym względem sytuacja jest w Rumunii, gdzie nakłady na B+R stanowią jedynie 0,38% PKB. Lepiej wygląda sytuacja pod względem udziału młodzieży niekontynuującej nauki oraz osób z wyższym wykształceniem.

Po trzecie, nie można wskazać jednego sumarycznego wskaźnika mierzącego wszystkie wymiary innowacyjności gospodarek. Instytucje opracowujące te wskaźniki posługują się wieloma różnymi miarami, zarówno makroekonomicznymi, jak i mikroekonomicznymi. Uniemożliwia to proste porównania, jednak generalny wniosek jest taki, że kraje EŚW należą w najlepszym razie do umiarkowanych innowatorów, choć w niektórych obszarach można zauważyć postęp (w Polsce np. w zakresie otoczenia sprzyjającego innowacjom). Można też ogólnie powiedzieć, że w większości krajów naszego regionu występują słabości w zakresie współpracy nauki z biznesem i niski poziom przedsiębiorczości akademickiej, a także niskie umiędzynarodowienie badań. Problemem w wielu krajach jest niska innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw. Może ona wynikać zarówno z niedostatecznej wysokości środków na finansowanie innowacyjnych pomysłów, jak i ze zbyt małych inwestycji w podnoszenie kwalifikacji cyfrowych pracowników. Optymizmem napawa fakt stosunkowo dużej populacji absolwentów studiów doktoranckich na kierunkach przyrodniczych, inżynieryjnych i informatycznych w Polsce, a także to, że Polska jest liderem, jeśli chodzi o udział kobiet na tych kierunkach. Kształcenie na kierunkach ścisłych jest pożądane z punktu widzenia transformacji cyfrowej gospodarki.

Po czwarte, odnosząc się do zagadnienia poziomu cyfryzacji gospodarek krajów EŚW trzeba niestety stwierdzić, że poziom czynników napędzających transformację cyfrową jest w nich, na tle państw UE, niski. Wyjątkiem jest pozycja Czech i Estonii, które osiągają wyniki lepsze niż średnio w UE28. Słowacja, Bułgaria, Polska, Litwa i Rumunia zostały wręcz zaliczone do państw zagrożonych brakiem możliwości uzyskania przez ich gospodarki konkurencyjności w warunkach Gospodarki 4.0. Przekłada się to na niski poziom transformacji (integracji) technologii cyfrowej w tych krajach.

Do rozwiązań, które mogą pomóc w przyspieszeniu transformacji cyfrowej przedsiębiorstw i gospodarek, można zaliczyć:

- projektowanie i systematyczne wdrażanie strategii procesu transformacji cyfrowej,
- zachęty dla przedsiębiorstw pobudzające inwestycje na B+R,
- pobudzanie przedsiębiorczości akademickiej w obszarze transformacji cyfrowej,
- inicjowanie wspólnych przedsięwzięć naukowców z przedsiębiorstwami,
- zapewnienie grantów dla naukowców i przedsiębiorstw na inicjatywy związane z transformacją cyfrową,
- zwiększenie roli środków prywatnych (np. w formie aniołów biznesu lub funduszy venture capital) w finansowaniu innowacyjnych rozwiązań,
- udoskonalenie procesów rekrutacji i selekcji pracowników posiadających kompetencje w obszarze transformacji cyfrowej.

Bibliografia

- Arak P., Bobiński A. (2016). *Czas na przyspieszenie. Cyfryzacja gospodarki Polski*. Warszawa: Polityka Insight.
- Astor (2016). *Przemysł 4.0. Rewolucja już tu jest. Co o niej wiesz?*. Astor Whitepaper, https://www.astor.com.pl/images/Industry_4-0_Przemysl_4-0/ASTOR_przemysl4_whitepaper.pdf
- Białek-Jaworska, A., Ziemiński, M., Dęba, D. (2016). *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw. Działalność badawczo-rozwojowa i współpraca nauki z biznesem*, DeLabUW-Polska Rada Biznesu.
- DTS (2018). *Digital Transformation Scoreboard 2018. EU businesses go digital: opportunities, outcomes and uptake*, <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/scoreboard>, DOI 10.2826/821639
- EIS (2018). *European Innovation Scoreboard 2018*. European Commission, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_pl
- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* (2010). Bruksela, 3.3.2010, KOM (2010), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:52010DC2020>
- Eurostat (2016). *Smarter, greener, more inclusive? Indicators to Support the Europe 2020 Strategy*, https://ec.europa.eu/info/files/smarter-greener-more-inclusive-indicators-support-europe-2020-strategy-2016-edition_pl
- Gajewski, J., Paprocki, W., Pieriegud, J. (red.) (2016). *Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa. Szanse i wyzwania dla sektorów infrastrukturalnych*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- GII (2018). *Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation*, Cornell University, INSEAD, WIPO, https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii_2018-report-new.pdf
- Gospodarka 4.0. Czas zmiany dla biznesu* (2017). Warszawa: PKN Orlen, <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/>
- GUS (2017). *Wskaźniki monitorujące realizację strategii Europa 2020*, <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/wskaźniki-monitorujace-europa-2020/>

-
- IFR (2018). *Executive Summary World Robotics 2018 Industrial Robots*, https://www.ifr.org/downloads/press2018/Executive_Summary_WR_2018_Industrial_Robots.pdf
- Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) 2018, Sprawozdanie krajowe dotyczące Polski* (2018), http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=52340
- International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy* (2016). John Wiley & Sons, Inc.
- McKinsey (2018). *Ramię w ramię z robotem. Jak wykorzystać potencjał automatyzacji w Polsce*, https://mckinsey.pl/wp-content/uploads/2018/05/Rami%C4%99-w-rami%C4%99-z-robotem_Raport-McKinsey.pdf
- Ministerstwo Cyfryzacji (2018). *Przemysł +. Gospodarka oparta o dane*, <https://www.gov.pl/web/cyfryzacja/gospodarka-oparta-o-dane-przemysl->
- PwC (2017). *Przemysł 4.0, czyli wyzwania współczesnej produkcji*, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/przemysl-4-0-raport.pdf>
- Smart Industry Polska 2017*(2017). *Adaptacja innowacji w działalności mikro oraz małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce. Raport z badań*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju / Siemens Sp. z o.o., <https://publikacje.siemens-info.com/webreader/00131-000758-raport-smart-industry-polska-2017/index.html>
- Smart Industry Polska 2018*(2018). *Innowacyjność w sektorze mikro oraz małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce. Raport z badań*. Warszawa: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii / Siemens Sp. z o.o., <https://www.siemens.pl/pl/press/news/raport-smart-industry-polska-2018.htm>
- STI (2017). *The OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The Digital Transformation*, <http://www.oecd.org/sti/scoreboard.htm>
- Talar S. (2017). *Wskaźniki syntetyczne konkurencyjności cyfrowej*, https://www.researchgate.net/publication/322250900_Wskazniki_syntetyczne_konkurencyjnosci_cyfrowej
- WEF (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>

* * *

Rola cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

Celem badania jest określenie roli cyfryzacji i nowoczesnych technologii w podnoszeniu innowacyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Wyniki:

- większość krajów EŚW jest wciąż na etapie Gospodarki 3.0. Przedsiębiorstwa z tych państw w niewielkim stopniu włączają się w procesy automatyzacji produkcji, wykorzystania druku 3D, analizy *big data*, korzystania z chmur obliczeniowych. Wyjątkiem są Estonia i Czechy,

-
- poziom innowacyjności krajów EŚW postrzegany przez pryzmat realizacji celów Strategii Europa 2020 jest stosunkowo niski, szczególnie w obszarze nakładów na prace badawczo-rozwojowe,
 - kraje EŚW należą do umiarkowanych innowatorów. Występują słabości w zakresie współpracy nauki z biznesem, niski poziom przedsiębiorczości akademickiej, niskie umiędzynarodowienie badań, niska innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw, zbyt małe nakłady na innowacyjne pomysły i podnoszenie kwalifikacji cyfrowych pracowników.

The role of digitisation and modern technologies in raising the innovativeness of the Central and Eastern Europe countries

Abstract

The goal of the study is to determine the role of digitisation and modern technologies in raising the level of innovativeness of the countries of Central and Eastern Europe.

Results:

- Most of the CEE countries are still at the stage of Economy 3.0. Companies from these countries do not get involved in the processes of automation of production, the use of 3D printing, big data analysis, and the use of cloud computing. The exceptions are Estonia and the Czech Republic;
- The rate of innovativeness of the CEE countries in the light of achieving the objectives of the Europe 2020 Strategy is relatively low, especially in the area of expenditures for research and development.
- The CEE countries are moderate innovators. Cooperation between science and business is not sufficient, academic entrepreneurship is poor, the rate of research internationalization is low, innovation in small and medium enterprises is poor, financing of innovative ideas and raising the digital skills of employees is insufficient.

* * *

Noty o autorach

Andżelika Kuźnar, doktor habilitowany, profesor nadzwyczajny w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się na ekonomii międzynarodowej. W 2018 r. za książkę pt. *Międzynarodowy handel produktami wiedzy* Polskie Towarzystwo Ekonomiczne przyznało jej Nagrodę im. Prof. Edwarda Lipińskiego. Odbyła liczne staże zagraniczne (m.in. na uniwersytetach w Oxford, Glasgow, Tuluzie, Monterrey, Lille). Stypendystka Dekaban-Liddle Senior Fellowship.

Joanna Żukowska, doktor, adiunkt w Zakładzie Otoczenia Biznesu w Instytucie Przedsiębiorstwa w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Kierownik Studiów Podyplomowych Akademia Profesjonalnego Coacha oraz Studiów Podyplomowych Future Processes and Technologies. Jej główny obszar zainteresowań badawczych stanowi strategiczne zarządzanie kapitałem ludzkim. Odbyła liczne staże zagraniczne, między innymi na Uniwersytecie w Bolonii i na Uniwersytecie Fordham w Nowym Jorku.

Potencjał rolnictwa Europy Środkowo- -Wschodniej wobec wyzwań globalnych

Liberalizacja zasad światowego handlu oraz postępująca wraz z nią globalizacja istotnie zmieniły obraz światowej gospodarki w układzie przestrzennym. Zmiany te nie ominęły także rynku rolnego i żywnościowego¹. Regiony i państwa peryferyjne zyskały bowiem nową szansę zaistnienia na zglobalizowanym rynku rolnym, mając różne przewagi konkurencyjne w stosunku do tradycyjnych regionów produkcji rolnej i żywnościowej, jak Europa Zachodnia czy Ameryka Północna. Dlatego faktem jest wzrost znaczenia tych regionów i krajów na globalnym rynku żywnościowym, a przede wszystkim rynku rolnym (Kowalczyk, 2018). Przykładowo eksport zbóż z Indii w latach 1994/95–2014/15 wzrósł z 4,4 mln t do 15,0 mln t, czyli o ponad 340%, z Wietnamu odpowiednio o 312%, Pakistanu – 288% (Kowalczyk, 2018).

Celem opracowania jest w związku z tym próba oceny potencjału rolnictwa krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) na tle potencjału Unii Europejskiej. Przyjęto założenie, że grupą zaliczoną do tego regionu są kraje unijne tej części Europy (UE10) oraz Ukraina i Białoruś. To dyskusyjne być może kryterium zostało przyjęte z uwagi na to, że rolnictwo krajów tak zakreślonego regionu ma wiele cech wspólnych, zarówno w obszarze klimatyczno-przyrodniczym, jak i kierunków ewolucji struktury agrarnej, wreszcie doświadczeń przeszłości. Ponadto coraz silniej wyrażane krytyczne poglądy i opinie na temat globalizacji rolnictwa i agrobiznesu, w tym wpływu tego zjawiska na środowisko naturalne, wymuszają zwrot zainteresowania w kierunku możliwości zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego opartego na źródłach oraz systemach regionalnych i lokalnych. W tej

¹ Przez rynek rolny rozumiemy rynek surowców rolnych (produktów rolnych), natomiast rynek żywnościowy to rynek żywności przetworzonej. Te dwa segmenty rynku mają zbliżone zasady funkcjonowania oraz kierunki zachodzących zmian. Mają jednak także pewne odrębności. Rynek rolny pozostaje bowiem dodatkowo pod wpływem zjawisk, jakie zachodzą na innych rynkach sektorowych, jak chociażby rynku paliwowym czy chemicznym (płody rolne są coraz częściej wykorzystywane jako surowce produkcyjne na rynkach nieżywnościowych). Jest także obszarem zjawisk będących konsekwencją dążenia poszczególnych państw do zapewnienia sobie bezpieczeństwa żywnościowego, czy wreszcie obszarem transakcji spekulacyjnych. Rynek żywności przetworzonej tym dwóm ostatnim procesom podlega w dużo mniejszym stopniu.

płaszczyźnie celem opracowania jest także próba spojrzenia na możliwości produkcyjne regionu w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego swoim społeczeństwom. W rozważaniach pominięto implikacje wynikające z odmiennych systemów politycznych państw zaliczonych do regionu EŚW (np. Białoruś i kraje UE). Autorzy mają świadomość możliwych konsekwencji takiego założenia dla realności końcowych konkluzji.

Metodyka badań

Przez potencjał produkcyjny rolnictwa z reguły rozumie się całokształt jego zorganizowanych czynników wytwórczych. Według Tomczaka (1998, s. 713) potencjał ten określają takie czynniki jak: zasoby naturalne, uwarunkowania przyrodnicze, zasoby siły roboczej, środki techniczne oraz warunki ekonomiczne. Z kolei Manteuffel (1979, s. 390) za potencjał produkcyjny gospodarstwa uważa „tworzywo, z którego jest ono zorganizowane”, a potencjał rolnictwa to zbiór potencjałów wszystkich gospodarstw rolnych.

W rolnictwie, jak powszechnie wiadomo, do uruchomienia procesu wytwórczego wymagane są trzy czynniki wytwórcze (produkcji): praca, kapitał i ziemia. Charakter powiązań oraz współzależności, jakie kształtują się pomiędzy poszczególnymi czynnikami produkcji na różnych etapach rozwoju ekonomicznego z reguły opisuje się przy pomocy modelu trójkąta H.-H. Herlemanna i H. Stamera (Woś, Tomczak, 1984, s. 79–80).

Aktywny udział w procesie wytwórczym czynnika, którym jest ziemia, stanowi o specyfice rolnictwa. Zbiór potencjałów produkcyjnych poszczególnych gospodarstw rolnych, poszerzony o uwarunkowania środowiskowe i przyrodnicze danego obszaru stanowi potencjał produkcyjny rolnictwa na tym terenie. Takie ujęcie potencjału produkcyjnego rolnictwa przyjęto w dalszych rozważaniach.

W niniejszym opracowaniu analizie zostały poddane podstawowe zasoby trzech czynników produkcji, tj. ziemi, pracy i kapitału, na obszarze EŚW. Dodatkowo, w celu realizacji założeń niniejszych badań, szczególnie w zakresie możliwości zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego, analizie poddano „efektywność” rolnictwa tego regionu w odniesieniu do produkcji rolniczej oraz handlu artykułami rolno-spożywczymi.

W opracowaniu wykorzystano informacje zawarte w bazie danych Eurostat oraz oficjalne publikacje statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego, *State Statistics Service of Ukraine* i *National Statistical Committee of the Republic of Belarus*. Do zilustrowania stanu potencjału produkcyjnego rolnictwa wykorzystano aktualnie dostępne dane statystyczne (z 2016 r.). W celu zobrazowania zmian zachodzących w rolnictwie EŚW dane ostatniego dostępnego okresu odniesiono do 2005 r.

Tabela 1. Powierzchnia użytków rolnych (w tys. ha) oraz liczba gospodarstw rolnych (w tys.) w latach 2005–2016

Kraj	Powierzchnia UR (w tys. ha)		Liczba gospodarstw (w tys.)	
	2005 ¹	2016	2005	2016
Bułgaria	2729,4	4468,5	534,6	202,7
Czechy	3557,8	3455,4	42,3	26,5
Estonia	828,9	995,1	27,8	16,7
Litwa	2792,0	2924,6	253,0	150,3
Łotwa	1701,7	1930,9	128,7	69,9
Polska	14 754,9	14 405,7	1789,7	1410,7
Rumunia	13 906,7	12 502,5	4256,2	3422,0
Słowacja	1879,5	1889,8	68,5	25,7
Słowenia	485,4	488,4	77,2	69,9
Węgry	4266,6	4670,6	714,8	430,0
Razem UE10 (A)	46 902,9	47 731,5	7892,8	5824,4
Białoruś	9011,5 ²	8581,9	4,1 ³	4,0
Ukraina	41 700,0	41 500,0	57,9 ⁴	40,7 ⁵
Razem UE10+2 (B)	97 614,4	97 813,4	7954,8	5869,1
UE28 (C)	172 031,8	173 338,6	13 535,3	10 467,8
(A/C) *100	27,7	27,5	58,3	55,6
(B/C) *100	56,7	56,4	58,8	56,1

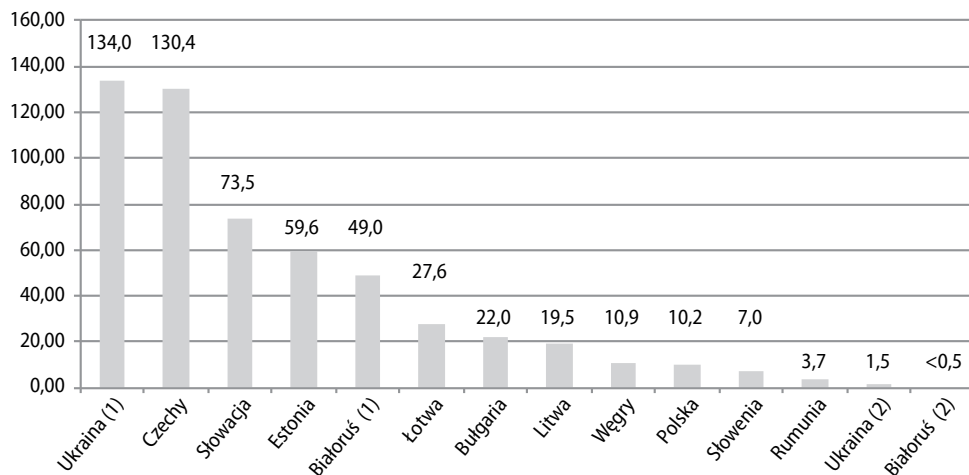
¹ Bułgaria i Rumunia przystąpiły do UE w 2007 r. ² 2006 r. ³ 2006 r. – 4125, tylko *Agricultural organisation* oraz *Private (peasant) farm* bez działek przyzagrodowych ⁴ Tylko przedsiębiorstwa rolne osób prawnych bez tzw. gospodarstw wiejskich (*Rural Households*) ⁵ Tylko przedsiębiorstwa rolne osób prawnych bez tzw. gospodarstw wiejskich (*Rural Households*), 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat; *State Statistics Service of Ukraine; National Statistical Committee of the Republic of Belarus*.

Potencjał produkcyjny: ziemia

Postęp techniczny, a zwłaszcza biologiczny, istotnie rozszerzyły możliwości wytwórcze rolnictwa. Powstały nowe sposoby oraz metody produkcyjne związane z hydroponiką, uprawą precyzyjną czy modyfikacjami genetycznymi. Pomimo tych niewątpliwych osiągnięć w dalszym ciągu podstawowym czynnikiem produkcji w rolnictwie pozostaje jednak ziemia. Od jej zasobów, a w jeszcze większym stopniu ich zorganizowania w postaci struktury agrarnej, uzależniony jest strumień uzyskiwanych płodów rolnych, będących następnie podstawą produkcji żywności.

Rysunek 1. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolniczego (w ha UR) w 2016 r.



Ukraina (1) Farmy rodzinne (*Family Farms*) Ukraina (2) Gospodarstwa wiejskie/działki przydomowe (*Rural Households*) Białoruś (1) Gospodarstwa prywatne (*Private Peasant Farms*) Białoruś (2) Działki przydomowe (*Houseshols Plots*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1; Lerman i in. (2016).

Zasoby użytków rolnych (UR) w krajach EŚW wynoszą łącznie 97 813,4 tys. ha (tabela 1). Na przestrzeni analizowanych ponad 10 lat zwiększyły się one o ok. 200 tys. ha. Jest to rezultat z jednej strony redukcji powierzchni UR w następstwie procesów cywilizacyjnych, w tym przede wszystkim urbanizacyjnych, i z drugiej przejmowania do użytkowania terenów marginalnych oraz nieużytków. W analizowanym regionie wzrost UR wystąpił w takich krajach jak: Bułgaria, Węgry, Łotwa, spadek odnotowano natomiast w Polsce, Rumunii oraz na Białorusi. Użytki rolne 10 krajów unijnych stanowią 27,5% UR rolnictwa UE28. Po uwzględnieniu Białorusi oraz Ukrainy udział regionu EŚW w unijnej powierzchni UR wzrasta do 56,4% (2016 r.). Tak więc analizowany region dysponuje obszarem przewyższającym o ponad połowę całość UR krajów unijnych.

Drugi wyznacznik potencjału czynnika ziemi stanowi struktura agrarna. Z reguły pod pojęciem tym rozumie się stan jednostek produkcyjnych w rolnictwie (gospodarstw rolnych) ujmowany w układzie ich wielkości oraz własności (Kowalczyk, 1991, s. 84–85). W analizowanych krajach unijnych w 2016 r. było łącznie 5824,4 tys. gospodarstw rolnych. W stosunku do 2005 r. ubyło 2068,4 tys. gospodarstw, czyli 26,2%. Ponad 2-procentowe roczne tempo spadku liczby gospodarstw należy uznać za wysokie. Najwyższe było ono w takich krajach jak Bułgaria, Łotwa, Słowacja, Węgry. W krajach tych w latach 2005–2016 zlikwidowano praktycznie co drugie gospodarstwo. Redukcja liczby gospodarstw po akcesji do UE dotyczyła wszystkich krajów UE10. W pozostałych krajach unijnych (UE18) w tym samym okresie liczba gospodarstw rolnych spadła o 18,5%. Dowodzi to wyjątkowo

szybkich zmian struktury obszarowej w UE10. Znaczące zmiany w strukturze obszarowej odnotowano także na Ukrainie, gdzie liczba tzw. przedsiębiorstw rolnych osób prawnych zmalała o około 30,0%. Natomiast nie odnotowano większych zmian na Białorusi, co było i jest konsekwencją dominującego modelu rolnictwa opartego w dalszym ciągu na tzw. gospodarstwach uspołecznionych (kołchozy, sowchozy).

Następstwem głębokich zmian w liczbie gospodarstw był wzrost przeciętnej wielkości gospodarstwa rolnego. Spektakularna wręcz zmiana nastąpiła w Bułgarii, gdzie średnia powierzchnia z niewiele ponad 5,0 ha w 2005 r. wzrosła do 22,0 ha w 2016 r., czyli prawie czterokrotnie. W tym samym okresie przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego na Litwie zwiększyła się z 11,0 ha do 19,5 ha, w Czechach z 84,1 ha do 130,4 ha, na Słowacji z 27,4 ha do 73,5 ha, a w Polsce z 8,2 ha do 10,2 ha. Jednak największą przeciętną powierzchnią dysponuje farma rodzinna na Ukrainie (134,0 ha), wobec 1,5 ha, jakim dysponuje w tym kraju tzw. gospodarstwo wiejskie, inaczej działka przydomowa (rysunek 1).

Zbliżony jest rozstęp obszarowy, jaki dzieli te dwie formy na Białorusi (odpowiednio 49,0 ha gospodarstwo prywatne i poniżej 0,5 ha działka przydomowa). W pozostałych krajach analizowanego regionu średnia powierzchnia gospodarstwa waha się od prawie 60,0 ha w Estonii do 3,7 ha w Rumunii, przy średniej dla UE28 na poziomie 16,6 ha. Świadczy to o znacznej specyfice struktury obszarowej w poszczególnych państwach regionu, pomimo wielu podobieństw. Te podobieństwa to przede wszystkim wysoka dynamika zachodzących w strukturze obszarowej zmian oraz podstawowy kierunek tych zmian, czyli postępująca koncentracja obszarowa. Koncentracja, która była udziałem krajów tzw. starej EWG/UE już w latach 50. i 60. XX wieku (Kowalczyk, 1984, s. 76–89). W krajach EŚW proces ten został w rzeczywistości uruchomiony wraz z przemianami społeczno-politycznymi państw tego regionu, a w przypadku państw członkowskich UE nowym impulsem była właśnie akcesja do Wspólnego Rynku.

Zmiany struktury obszarowej były następstwem zmian struktury własnościowej rolnictwa krajów regionu EŚW. Pod tym względem zróżnicowanie potencjału rolnictwa analizowanych krajów jest prawdopodobnie największe. Występuje tu bowiem co najmniej model (1) białoruski, (2) ukraiński, (3) słowacko-czeski oraz (4) środkowoeuropejski, dotyczący pozostałych krajów regionu.

Model białoruski jest w największym stopniu zbliżony, a w zasadzie w najmniejszym stopniu odbiegający od modelu rolnictwa socjalistycznego. Modelem typowym dla wszystkich państw tego regionu przed 1990 r., z wyjątkiem Polski, gdzie zawsze dominujący udział posiadało rolnictwo prywatne (chłopskie)². Białoruś wprawdzie wyraziła zainteresowanie przemianami rynkowymi, jednak nie podjęła radykalnych reform zmierzających do wprowadzenia reguł gospodarki rynkowej, decydując się na koncepcję stopniowej transformacji

² Uwaga ta dotyczy okresu 1945–1989.

systemowej. W rezultacie w istocie do dnia dzisiejszego nie zbudowano w tym kraju podstaw mechanizmu rynkowego, w tym także w rolnictwie (Dzun, Tereszczuk, 2009, s. 68). Do istotnych wydarzeń należy niewątpliwie zaliczyć stworzenie w 1991 r. prawnej możliwości powstawania i rozwoju gospodarstw prywatnych (nazywanych farmerskimi). W następstwie zmian, które wystąpiły na przestrzeni ostatniego ćwierćwiecza, na białoruski model rolnictwa składają się obecnie następujące typy gospodarstw rolnych:

1. Organizacje/przedsiębiorstwa rolnicze (*agricultural enterprises/organisations*, około 1350 firm w 2018 r.), które występują w trzech formach:
 - przedsiębiorstwa państwowe (320 przedsiębiorstw rolnych ogółem),
 - przedsiębiorstwa z udziałem państwa w kapitale zakładowym (640),
 - przedsiębiorstwa bez udziału państwa w kapitale zakładowym (390).
2. Gospodarstwa prywatne (*houses farms/private peasant farms*, około 2650 gospodarstw, średnia pow. w 2012 r. około 50 ha) (National Statistical Committee of the Republic of Belarus, 2018, s. 16, 18).
3. Działki przydomowe (*houses plots*, średnia powierzchnia 0,1–0,5 ha) (Takun, 2018; Lerman i in., 2016).

Dominujący udział w strukturze użytkowania ziemi (ok. 88,0%) mają przedsiębiorstwa rolnicze, głównie sowchozy i kołchozy. Gospodarstwa prywatne użytkują poniżej 2,0% UR, a działki przyzagrodowe to około 10,0% UR (Akhramovich, Chubrik, Shymanovich, 2015, s. 16). Przedsiębiorstwa rolnicze obecnie (2017 r.) wytwarzają 79,3% produkcji globalnej białoruskiego rolnictwa. Z kolei działki przydomowe 18,7% dysponują tylko 10,0% UR. Produkcja globalna gospodarstw prywatnych stanowi 2,0% produkcji globalnej (<http://www.belstat.gov>).

Z kolei Ukraina podjęła decyzję o przeprowadzeniu radykalnych reform ekonomicznych i odejściu od gospodarki centralnie planowanej. Stało się to jednak bezpośrednią przyczyną głębokiego kryzysu, który dotknął ten kraj w latach 90. XX w. Proces reform oraz kształtowania się nowej struktury organizacyjnej i własnościowej objął także rolnictwo. Przed 1990 r. na Ukrainie funkcjonowało 12,4 tys. kołchozów i sowchozów (Dzun, Tereszczuk, 2009, s. 46). W następstwie prywatyzacji tego sektora na ukraiński model rolnictwa składają się cztery typy gospodarstw:

- przedsiębiorstwa rolne (*Agricultural enterprises*),
- farmy rodzinne (*Family farms*),
- gospodarstwa wiejskie (*Rural households*),
- gospodarstwa publiczne (*Public enterprises*).

Dominujący udział w strukturze UR mają przedsiębiorstwa rolne (~47,4% w 2015 r.), następnie drobne gospodarstwa rolne (38,0%) i farmy rodzinne (10,1%). Pozostałe po poprzednim systemie społeczno-ekonomicznym gospodarstwa z udziałem państwa zajmują obszar ok. 4,5% UR. Co interesujące, zbliżony udział w produkcji globalnej

rolnictwa mają przedsiębiorstwa rolne (46,2%) oraz gospodarstwa wiejskie, stanowiące w istocie działki przyzagrodowe o przeciętnym obszarze 1,3 ha (44,9%). Farmy rodzinne wytwarzają 7,9%, a gospodarstwa publiczne 1,0% produkcji globalnej.

Charakterystyczną cechą modelu ukraińskiego jest jego dwubiegunowość. Składa się na to 12,8 tys. przedsiębiorstw rolnych o średnim obszarze 1200 ha oraz około 5,0 mln w 2007 r. (Dzun, Tereszczuk, 2009, s. 47) i ok. 12,0 mln w 2016 r. (Czerewko, 2006) działek, nazywanych gospodarstwami wiejskimi, o średnim areale 1,3 ha (Bogonos, Stepaniuk, 2017)³. Sektor przedsiębiorstw rolnych także nie pozostaje jednorodny. Gospodarstwa posiadające powyżej 1,0 tys. ha, których jest 5277, gospodarują na obszarze 15,4 mln ha UR (37,1% całkowitego obszaru UR), co daje średni obszar gospodarstwa na poziomie 2920 ha. Największe gospodarstwa, posiadające powyżej 10,0 tys. ha UR, zajmują obszar 3,64 mln ha (8,8% UR), a ich średnia powierzchnia wynosi 22,0 tys. ha UR⁴.

Model własnościowy rolnictwa na Słowacji i w Czechach jest zbliżony. Jest on konsekwencją przyjętego sposobu prywatyzacji gospodarstw państwowych i spółdzielczych, zakładającego zwrot właścicielom/spadkobiercom gruntów upaństwowionych w okresie powojennym oraz możliwego utrzymania skali koncentracji struktury obszarowej. W następcie takiego podejścia przykładowo w Czechach do rąk prywatnych wróciło 3,4 mln ha UR (Bański, 2017, s. 9). Brak zainteresowania lub warunków technicznych i kapitałowych do prowadzenia gospodarstwa poprzez rozwinięty system dzierżaw stał się podstawą przeciwdziałania rozproszaniu ziemi. Tym samym struktura obszarowa została w dużym stopniu utrzymana, zmianie uległa natomiast struktura organizacyjna i własnościowa UR. W efekcie, przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego w Czechach i na Słowacji należy obecnie do najwyższych nie tylko w regionie EŚW, lecz całej UE28, chociaż większość gospodarstw korzysta z dzierżawy ziemi.

Model określony jako środkowoeuropejski nie stanowi powtarzalnej matrycy we wszystkich pozostałych państwach regionu. Posiada, bo nie może być inaczej, specyfikę wynikającą z uwarunkowań wewnętrznych poszczególnych krajów. To, co jest jednak wspólne, to: (1) założenie, że gospodarstwo rodzinne stanowi podstawę ustroju rolnego, (2) osoby uczestniczące w prywatyzacji/restytucji gruntów będą zainteresowane ich uprawą oraz (3) przyjęty sposób prywatyzacji form państwowych i spółdzielczych w rolnictwie prowadzący w większym lub mniejszym stopniu do rozproszenia własności i w efekcie rozproszenia użytkowania ziemi. W takich krajach jak Rumunia, Bułgaria, Litwa czy Węgry rozproszenie to było bardziej widoczne, w innych jak chociażby w Polsce, z uwagi na dominujący udział

³ Obliczenia własne na podstawie tabeli 1 oraz Bogonos, Stepaniuk (2017).

⁴ Obliczenia własne na podstawie: State Statistics Service of Ukraine, *Statistical Yearbook of Ukraine for 2017 r.*, Kyiv 2018, s. 301. Największe agrokompleksy na Ukrainie jak UkrLandFarming czy Kernel, gospodarują na powierzchni powyżej 600,0 tys., ha UR. Zob.: National Investment Council, *Agricultural sector of Ukraine, Securing the global food supply*, 2018, s. 18, <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/2018/07/04/> (17.04.2019 r.).

gospodarki prywatnej przed 1990 r., znacznie mniej. Po kilku latach reform oraz realizowanych przekształceń okazało się, że nie wszyscy nowi właściciele są zainteresowani prowadzeniem gospodarstwa, więc liczba rolników oraz w efekcie gospodarstw rolnych, zaczęła maleć. Sytuacja taka utrzymuje się także obecnie. Kraje z modelem określanym tu jako środkowoeuropejski przeszły zatem dodatkowo etap rozproszenia strukturalnego w rolnictwie, którego w znacznym stopniu udało się uniknąć Czechom i Słowacji.

Reasumując, kraje regionu EŚW dysponują zasobami użytków rolnych na poziomie ponad 55,0% zasobów całej UE28. Ponadto, w znaczącym stopniu są to zasoby o bardzo wysokiej jakości. Około 2/3 użytków rolnych Ukrainy to najwyższej jakości czarnoziemy (25,0% światowych zasobów czarnoziemów) (National Investment Council, 2018, s. 8), chociaż w części wymagające rekultywacji po okresie intensywnej i niezgodnej z zasadami ochrony środowiska eksploatacji. Stosunkowo wysokie naprzemienne zmiany powierzchni UR w regionie w kierunku ich wzrostu oraz redukcji obserwowane w ostatnim dziesięcioleciu świadczą o potencjalnych rezerwach obszarowych, którymi dysponuje region. W krajach EŚW funkcjonuje także ponad 55,0% gospodarstw w relacji do ich liczby w UE28. Są to gospodarstwa o zróżnicowanych modelach organizacyjnych i własnościowych, co może stanowić dodatkowy atut potencjału tego rolnictwa w turbulentnych i zmiennych warunkach gospodarczych i rynkowych.

Potencjał produkcyjny: praca (siła robocza)

Drugi podstawowy czynnik produkcji to praca (siła robocza). Zasoby siły roboczej w rolnictwie regionu EŚW są wyjątkowo wysokie, co świadczy o relatywnym zapóźnieniu w jego rozwoju. W miarę dokonującego się postępu zachodzi bowiem substytucja nakładów pracy nakładami kapitału⁵. Rolnictwo zmienia swój charakter z modelu pracochłonnego na kapitałochłonny. Tymczasem, o ile ludność ogółem UE10 stanowi 19,4% ogółu ludności UE28, a całego regionu EŚW – 29,6%, to ludność rolnicza odpowiednio 45,3% i 77,9% (tabela 2). Tak więc rolnictwo regionu EŚW dysponuje ponad trzema czwartymi zasobów siły roboczej rolnictwa UE28. W zdecydowanej większości krajów EŚW udział osób zatrudnionych w rolnictwie przekracza średni poziom dla całej Unii. W 2016 r. było to 4,3% przeciętnie w całej Unii, podczas gdy w krajach regionu EŚW od 23,1% w Rumunii, przez 8,0–10,0% w takich krajach jak: Polska, Białoruś, Litwa, do około 3,0% w Czechach i na Słowacji (rysunek 2). Poza tymi dwoma krajami jeszcze tylko w rolnictwie Estonii pracuje mniej osób niż przeciętnie w całej Unii (3,9%).

⁵ Kapitał, a precyzyjnie ujmując nakłady środków technicznych (nawozy, środki ochrony roślin, kwalifikowany materiał siewny) prowadzą także do substytucji ziemi.

Tabela 2. Ludność ogółem (w tys.) oraz ludność rolnicza (w tys. AWU) i UR/per capita (w ha) w 2016 r.

Kraj	Ludność		UR/per capita	
	ogółem	rolnicy	ogółem	rolnicy
Bułgaria	7153,8	259,9	0,62	17,6
Czechy	10 553,8	104,5	0,33	33,1
Estonia	1315,9	20,3	0,76	49,0
Litwa	2888,6	148,8	1,01	19,7
Łotwa	1969,0	76,3	0,98	25,3
Polska	37 967,2	1675,8	0,38	8,6
Rumunia	19 760,3	1579,0	0,63	7,9
Słowacja	5426,3	48,7	0,35	38,8
Słowenia	2064,2	80,0	0,24	6,1
Węgry	9830,5	434,3	0,48	10,8
Razem UE10 (A)	98 929,6	4421,6	0,48	10,8
Białoruś	9498,4	314,9	0,90	27,3
Ukraina	42 590,9	2866,5	0,97	14,5
Razem UE10+2 (B)	151 018,9	7603,0	0,65	12,9
UE28 (C)	510 277,2	9755,1	0,34	17,8
(A/C) * 100	19,4	45,3	141,2	60,7
(B/C) * 100	29,6	77,9	191,2	72,5

Uwaga: AWU (*Annual Work Unit*) – jednostka przeliczeniowa pracy w rolnictwie – odpowiada równowartości 2120 godzin pracy w roku.

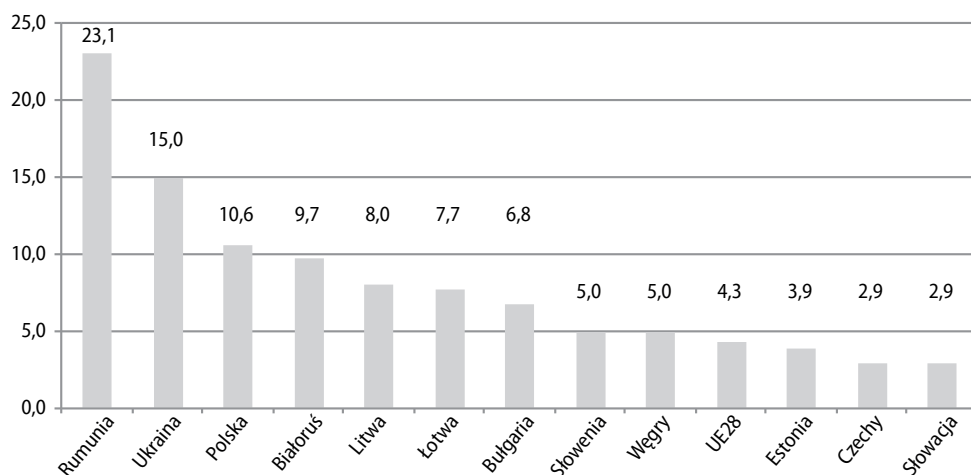
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat; *State Statistics Service of Ukraine; National Statistical Committee of the Republic of Belarus.*

Potwierdza to tezę o rolniczym charakterze większości krajów EŚW. Wysoka redukcja zatrudnienia w rolnictwie w ciągu ostatnich kilku dekad dotyczy jednak przede wszystkim krajów tzw. starej Unii. Za główny czynnik sprawczy tej redukcji uznaje się wysokie subwencje, jakie rolnicy otrzymują w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (van Herck, Berlinschi, Swinnen, 2013, s. 200), a rolnicy starej Unii subwencje takie otrzymują praktycznie od półwiecza, podczas gdy analizowanych tu nowych krajów członkowskich w zależności od terminu akcesji od 10–15 lat.

Znaczne zasoby ziemi rolniczej sprawiają, że region EŚW dysponuje wyjątkowo wysokim poziomem UR w przeliczeniu na statystycznego mieszkańca. W 2016 r. poziom ten wyniósł dla UE10 – 0,48 ha/per capita, całego regionu EŚW – 0,65 ha/per capita, podczas gdy dla UE28 było to tylko 0,34 ha/per capita. Tak więc analizowany region dysponuje zasobami ziemi w przeliczeniu na mieszkańca prawie dwukrotnie wyższymi niż UE28.

Wysokie zasoby siły roboczej w rolnictwie sprawiają jednak, że przeciętny rolnik dysponuje tu mniejszą powierzchnią UR niż rolnicy w całej Unii. W grupie krajów UE10 było to od 6,1 ha w Słowenii, 8,6 ha w Polsce, do 38,8 ha w Słowacji i 49,0 ha w Estonii. Większa powierzchnia UR, jakimi dysponuje przeciętny zatrudniony w rolnictwie Białorusi i Ukrainy sprawia, że statystyczny rolnik regionu EŚW ma do dyspozycji 12,9 ha UR. Jest to jednak tylko 72,5% powierzchni, którą dysponuje rolnik UE28 (17,8 ha). Ma to swoje bezpośrednie przełożenie na wyniki produkcyjne, jakie osiąga przeciętny rolnik regionu EŚW i UE28⁶.

Rysunek 2. Udział zatrudnionych w rolnictwie w stosunku do ogółu zatrudnionych w 2016 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: The World Bank, *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=SL.AGR.EMPL.ZS&country>, (dostęp 4.04.2019).

Tabela 3. Inwestycje i nakłady w rolnictwie

Kraj	Nakłady na środki trwałe ¹		Zużycie na 1 ha (w kg)	
	W EUR na 1 ha UR	UE28 = 100	nawozów mineralnych ²	pestycydów ³
Bułgaria	35,7	10,7	125,5	0,84
Czechy	247,5	73,9	196,1	1,28
Estonia	163,9	48,9	122,7	0,72
Litwa	232,3	69,4	131,9	1,14
Łotwa	168,3	50,2	104,2	0,89
Polska	87,4	26,1	172,8	1,70

⁶ Patrz punkt: Wyniki produkcyjne.

Kraj	Nakłady na środki trwałe ¹		Zużycie na 1 ha (w kg)	
	W EUR na 1 ha UR	UE28 = 100	nawozów mineralnych ²	pestycydów ³
Rumunia	85,7	25,6	59,9	0,52
Słowacja	93,8	28,0	128,8	0,80
Słowenia	521,3	155,7	258,9	2,37
Węgry	186,6	55,7	128,3	2,09
Średnio UE10 (A)	121,8	36,4	129,5	1,20
Białoruś	49,1	14,7	146,6	0,35
Ukraina	52,8	15,8	52,7	1,88
Średnio UE10+2 (B)	86,2	25,7	96,7	1,42
Średnio UE28 (C)	334,9	X	128,4	2,13
(A/C) * 100	36,4	X	100,8	56,3
(B/C) * 100	25,7	X	75,3	66,7

¹ Wartość brutto w 2017 r. ² W 2016 r. w przeliczeniu na 1 ha gruntów ornych ³ W 2016 r. w przeliczeniu na 1 ha UR w kg substancji aktywnej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, *State Statistics Service of Ukraine; National Statistical Committee of the Republic of Belarus; Faostat; GUS.*

Potencjał produkcyjny: kapitał (inwestycje i nakłady)

Kapitał to trzeci podstawowy czynnik produkcji w rolnictwie. Właśnie od zasobów kapitału w coraz większym stopniu pozostają uzależnione wyniki współczesnego rolnictwa. Braki kapitału zarówno w wymiarze zasobowym (środki trwałe), jak i strumieniowym (nakłady produkcyjne) stanowią o niskiej produktywności rolnictwa wielu rejonów świata, jak kraje afrykańskie, południowoamerykańskie czy azjatyckie. Te braki mogą mieć wieloraki wymiar, bowiem w jednym rejonie mogą one dotyczyć zasobów mechanicznej siły pociągowej, w innych niskich nakładów na systemy irygacyjne czy chemię rolną (środki ochrony, nawozy mineralne). Wszędzie jednak, będąc zasobem krytycznym, przesądzają o poziomie produktywności rolnictwa – z reguły o niskiej i wyjątkowo niskiej produktywności. Potrzeby kapitałowe rolnictwa ponad 90 krajów rozwijających się w okresie 2005/7–2050 zostały wyszacowane na prawie 9,2 bln USD, w tym krajów azjatyckich na 5,3 bln USD, afrykańskich na 2,1 bln USD i południowoamerykańskich na 1,8 bln USD (Schmidhuber, Bruinsma, Boedeker, 2009, s. 4, 21)⁷.

⁷ Roczny poziom niezbędnych inwestycji w rolnictwie krajów rozwijających się szacowano w następującej wysokości: na przełomie lat 70. i 80. XX w. na 3,5 mld USD (bez Chin), pod koniec lat 80. na 5,2 mld USD (bez Chin), na początku lat 90. na 129,0 mld USD (z Chinami), pod koniec lat 90. na 140,0 mld USD (z Chinami) i w poł. I dekady XXI w. na 208,0 mld USD (z Chinami) (Schmidhuber, Bruinsma, Boedeker, 2009, s. 4, 21). Tak znaczący

Rolnictwo krajów zaawansowanych w rozwoju także wykazuje istotne odmienności w zakresie zaangażowania w działalność inwestycyjną oraz popytu na kapitał. Z badań wykonanych na przykładzie rolnictwa czeskiego wynika, że aktywność inwestycyjna gospodarstw rolnych jest ujemnie skorelowana z liczbą właścicieli/użytkowników gospodarstwa (farmy rolnej). Generalnie rozproszenie właścicielskie nie sprzyja aktywności inwestycyjnej. Największą aktywność, lecz i wrażliwość na sygnały rynkowe, wykazują gospodarstwa/farmy o skoncentrowanej strukturze właścicielskiej (Curtiss, Ratering, Medonos, 2013, s. 280). W takiej firmie znacznie krótsza jest ścieżka podejmowania decyzji, w tym tak ważnych jak aktywność inwestycyjna.

Rolnictwo regionu EŚW największe różnice w stosunku do całego zbioru UE28 wykazuje właśnie pod względem zasobów oraz strumienia kapitału. Jeżeli za punkt odniesienia przyjąć poziom nakładów na środki trwałe, to w grupie UE10 w 2017 r. było to 121,8 EUR/ha UR, a w całym analizowanym regionie EŚW tylko 86,2 EUR/ha UR, podczas gdy w UE28 334,9 EUR/ha UR (tabela 3). Oznacza to, że w krajach UE10 poziom tych nakładów stanowił niewiele ponad jedną trzecią średniego poziomu unijnego, natomiast w krajach EŚW tylko jedną czwartą tego poziomu. Jest to konsekwencja niższego w stosunku do średniej dla UE28 poziomu nakładów inwestycyjnych we wszystkich poza Słowenią krajach UE10 (od 10,7% dla Bułgarii do 73,9% dla Czech) oraz bardzo niskiego ich poziomu – ok. 15,0% – dla Białorusi i Ukrainy.

Tak niski poziom nakładów inwestycyjnych w krajach EŚW jest o tyle niepokojący, że zasób środków trwałych w rolnictwie jest tu znacząco niższy niż w krajach starej Unii. W 2016 r. wartość netto środków trwałych w tys. EUR na 1 ha UR w krajach tego regionu wynosiła: Polska – 1,3, Litwa – 1,9, Estonia – 2,2, Czechy – 3,5, Węgry – 4,3, Słowacja – 5,0 i Słowenia – 7,3. W krajach starej Unii było to odpowiednio: Francja – 4,1, Belgia – 6,6, Niemcy – 9,5, Dania – 11,0, Szwecja – 11,2 oraz Holandia – 29,2⁸. Tak więc kraje UE10 mają zasób środków trwałych netto przeciętnie na poziomie około 2,5–3,5 tys. EUR na 1 ha UR, podczas gdy kraje UE15 na poziomie 9,0–11,0 tys. EUR na 1 ha UR, czyli trzy–czterokrotnie mniej. Jeżeli uwzględnimy, że wielkość nakładów inwestycyjnych w pierwszej grupie krajów stanowi około jednej trzeciej nakładów UE28, to trudna do określenia staje się perspektywa możliwości wyrównania zasobów kapitału w rolnictwie UE28 i krajach EŚW.

Bardziej wyrównana pomiędzy analizowanymi regionami jest sytuacja pod względem nakładów bieżących. Poziom nawożenia mineralnego w krajach UE10 i UE28 jest praktycznie identyczny (odpowiednio: 129,5 kg/1 ha oraz 128,4 kg/1 ha). Dla całego regionu EŚW

wzrost potrzeb inwestycyjnych tej grupy krajów jest spowodowany stałymi opóźnieniami w realizacji ciągle ograniczanych programów inwestycyjnych oraz deprecjacją dolara.

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat: Farm indicators by agricultural area, type of farm, standard output, legal form and NUTS 2 regions [ef_m_farmleg]. Cross-classification of fixed assets by industry and by asset (stocks) [nama_10_nfa_st].

poziom nawożenia stanowi jednak tylko niewiele ponad trzy czwarte poziomu całej UE. Zdecydowanie niższy jest on bowiem na Ukrainie (52,7 kg/1 ha), co jednak rekompensuje wysoka jakość gruntów w tym kraju. Z kolei zużycie pestycydów w krajach UE10 wynosi średnio 1,20 kg substancji aktywnej na 1 ha, podczas gdy w regionie EŚW – 1,42 i w całej UE28 – 2,13 kg na 1 ha. Ten niższy w krajach EŚW w stosunku do EU28 poziom stosowania pestycydów dowodzi, że płody rolne są tu bardziej korzystne do produkcji żywności (mniej zanieczyszczone pozostałościami pestycydów). Z tej perspektywy można mówić o formie pewnej przewagi regionu EŚW nad krajami starej Unii.

Wyniki produkcyjne

Weryfikatorem potencjału produkcyjnego rolnictwa każdego kraju, jak i regionu jest poziom osiągniętych wyników produkcyjnych. Jest on następstwem dwóch grup czynników – po pierwsze, warunków naturalnych takich jak jakość gleb, w tym ich żyzność, stosunki wodne, stopień kultury gleby oraz ewentualne trudności uprawy w powiązaniu z agroklimatem i rzeźbą terenu, po drugie – sposobu organizacji produkcji rolnej (np. struktury agrarnej), poziomu jej technizacji, wiedzy i kwalifikacji rolników oraz stanu rozwoju infrastruktury ekonomicznej regionu. Pierwsza grupa czynników stanowi tzw. warunki naturalne produkcji rolniczej, druga – warunki będące następstwem poziomu rozwoju ekonomicznego kraju/regionu. Podstawowa tendencja w zakresie relacji kształtujących się pomiędzy tymi dwiema grupami czynników jest następująca: wraz z postępującym rozwojem cywilizacyjnym coraz większe znaczenie zyskują czynniki będące następstwem zaawansowania rozwoju. Pozwalają one w znacznym stopniu „substituować” jakość czynników naturalnych, jednak nie są w stanie zupełnie zneutralizować ich znaczenia. Z tych to względów wyniki produkcyjne rolnictwa zlokalizowanego na obszarach o przeciętnej lub niskiej przydatności do produkcji rolniczej, lecz będącego na wyższym poziomie rozwoju ekonomicznego, są z reguły korzystniejsze od wyników rolnictwa posiadającego dobre warunki naturalne, lecz zapóźnionego technicznie. Postęp cywilizacyjny, w tym biologiczny, nie są jednak jak dotychczas w stanie w pełni uniezależnić wyników produkcyjnych rolnictwa od warunków naturalnych, nawet w przypadku rolnictwa prezentującego najwyższy poziom rozwoju ekonomicznego. Z tych to powodów występują tzw. klęski nieurodzaju, które dotyczą przede wszystkim kraje słabo rozwinięte, lecz także i te będące na wysokim poziomie rozwoju. Najnowsze przykłady to klęska nieurodzaju w Australii w sezonie 2002/2003 (w wyniku suszy) czy w Europie w 2018 r.⁹

⁹ Klęski nieurodzaju dotyczą jednak przede wszystkim kraje nierozwinięte, czego klasycznym przykładem jest susza, która wystąpiła w Etiopii w latach 1983–1985. W jej wyniku z głodu według różnych źródeł zmarło od 400 tys. do 1 mln ludzi (Gill, 2010, s. 43).

Tabela 4. Globalna produkcja rolnicza w 2016 r.

Kraj	Produkcja globalna		Produkcja globalna	
	na ha UR (w EUR)	na 1 AWU (w tys. EUR)	na ha UR (w EUR) UE28 = 100	na 1 AWU (w tys. EUR) UE28 = 100
Bułgaria	895,2	15,8	44,7	44,6
Czechy	1418,1	46,9	70,8	132,8
Estonia	703,4	34,5	35,1	97,7
Litwa	957,4	18,8	47,8	53,3
Łotwa	673,3	17,0	33,6	48,3
Polska	1554,9	13,4	77,7	37,9
Rumunia	1231,8	9,8	61,5	27,6
Słowacja	1270,0	49,3	63,4	139,6
Słowenia	2457,0	15,0	122,7	42,5
Węgry	1777,1	19,1	88,8	54,1
Średnio UE10 (A)	1328,3	14,3	66,4	40,6
Białoruś	849,0	23,1	42,4	65,5
Ukraina	560,4	8,1	28,0	23,0
Średnio UE10+2 (B)	960,4	12,4	48,0	35,0
Średnio UE28 (C)	2001,7	35,3	100,0	100,0
(A/C) *100	66,3	40,5	X	X
(B/C) *100	48,0	35,1	X	X

Uwaga: AWU (*Annual Work Unit*) – jednostka przeliczeniowa pracy w rolnictwie – odpowiada równowartości 2120 godzin pracy w roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (2017); *State Statistics Service of Ukraine; National Statistical Committee of the Republic of Belarus*.

Najbardziej ogólną miarą możliwości produkcyjnych rolnictwa jest poziom globalnej produkcji rolniczej (dalej: P_G)¹⁰. Poziom ten dla badanego regionu zestawiono w tabeli 4. W przeliczeniu na 1 ha UR poziom P_G w 2016 r. w krajach UE10 wyniósł przeciętnie 1328,3 EUR i wahał się od 673,3 EUR na Łotwie do 2457,0 EUR w Słowenii. Poziom ten był niższy na Ukrainie (560,4 EUR/1 ha UR) i na Białorusi (849,0). W efekcie średni poziom P_G w regionie EŚW ukształtował się w wysokości 960,4 EUR/ha, co stanowiło 48,0% średniej dla UE28 (dla UE10 było to 66,3%). Z uwagi na generalnie bardziej rozproszoną strukturę obszarową w regionie EŚW w porównaniu z UE28 mniej korzystnie prezentują się wyniki produkcyjne rolnictwa tego obszaru w przeliczeniu na jednostkę siły roboczej (AWU).

¹⁰ Globalna produkcja rolnicza stanowi sumę produkcji roślinnej, tj. nieprzetworzonych produktów pochodzenia roślinnego (zbiory danego roku) oraz produkcji zwierzęcej, tj. produkcji żywca rzeźnego, nieprzetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego i przyrostu pogłowia zwierząt gospodarskich.

Przeciętnie w krajach UE10 poziom ten, ilustrujący wydajność pracy (siły roboczej), wyniósł 14,3 tys. EUR/AWU. W poszczególnych krajach regionu było to 9,8 tys. EUR/AWU w Rumunii i 49,3 tys. EUR/AWU na Słowacji. W całym regionie EŚW ze względu na bardzo niski poziom na Ukrainie (8,1 tys. EUR/AWU) wskaźnik ten ukształtował się w wysokości 12,4 tys. EUR/AWU, co stanowiło tylko 35,1% średniego poziomu w UE28.

Niższy poziom P_c w krajach EŚW jest konsekwencją przede wszystkim znacznie mniejszej intensywności rolnictwa tych krajów w stosunku do UE28, mierzonej obsadą zwierząt gospodarskich oraz poziomem uzyskiwanych plonów w produkcji roślinnej.

Konsekwencją niższej intensywności produkcji roślinnej – mierzonej przykładowo poziomem nawożenia czy zużycia pestycydów na 1 ka UR – są niższe plony w krajach regionu EŚW (rysunek 3). Nie dotyczy to jednak wszystkich krajów tego regionu. Kraje o intensywności produkcji roślinnej zbliżonej do tej w UE28 osiągają wyniki porównywalne, a nawet lepsze od wielu krajów starej Unii. Przykładami mogą być Słowenia (plon zbóż: 6,4 t/ha), Słowacja (6,4) czy Czechy (6,3). Dobre jakościowo gleby na Ukrainie pomimo niskich nakładów bieżących pozwalają uzyskiwać plony zbliżone do średniego poziomu w UE28 (odpowiednio: 4,7 i 5,1).

Tabela 5. Zwierzęta gospodarskie oraz produkcja mięsa i mleka w 2016 r.

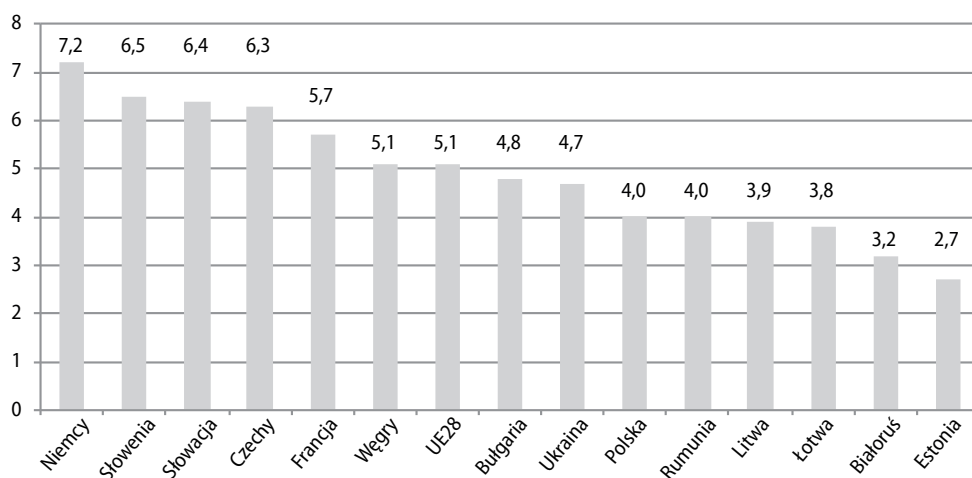
Kraj	Zwierzęta na 100 ha UR w szt.		Produkcja na mieszkańca	
	bydło	trzoda chlewna	mięsa w kg	mleka w l
Bułgaria	11,0	12,0	30,4	143
Czechy	33,6	38,2	47,8	289
Estonia	25,8	30,6	59,4	596
Litwa	24,0	22,9	79,5	558
Łotwa	21,9	17,9	44,4	393
Polska	41,3	75,6	121,5	346
Rumunia	15,1	35,6	57,3	200
Słowacja	23,8	32,9	25,3	176
Słowenia	78,5	44,0	63,8	314
Węgry	15,4	58,4	104,2	138
Średnio UE10 (A)	26,0	46,3	82,4	276
Białoruś	50,1	36,7	123,7	751
Ukraina	9,1	17,7	52,9	228
Średnio U10+2 (B)	21,0	33,3	76,7	292
Średnio UE28 (C)	48,8	80,7	93,4	311
(A/C) * 100	53,3	57,4	88,5	88,7
(B/C) * 100	43,0	41,3	82,1	93,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2017).

Niższa intensywność w regionie EŚW dotyczy także produkcji zwierzęcej. Obsada zwierząt gospodarskich w tym regionie kształtuje się na poziomie 43,0% w przypadku bydła i 41,3% w przypadku trzody chlewnej w relacji do średniego poziomu w UE28 (tabela 5). Poziom porównywalny do średniego w całej Unii lub korzystniejszy osiągają tylko Słowenia i Białoruś w przypadku obsady bydła i Polska w przypadku trzody chlewnej.

Generalnie wyniki produkcyjne rolnictwa krajów regionu EŚW należą do względnie niskich w relacji do krajów UE28. Jest to przede wszystkim następstwem znacznie niższego poziomu rozwoju ekonomicznego tych krajów, lecz w części także wynikiem słabości ich walut narodowych, co w porównaniach międzynarodowych skutkuje uzyskaniem słabszej pozycji w takim rachunku.

Rysunek 3. Plony zbóż w wybranych krajach w 2016 r. (w t/ha)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator/ag.yld.crel.kg>

O potencjale produkcyjnym regionu z punktu widzenia możliwości osiągnięcia pozycji ważnego w układzie globalnym producenta żywności świadczy jednak produkcja odniesiona do mieszkańców tego regionu. W tym obszarze kraje regionu EŚW już dzisiaj zajmują korzystną pozycję. Przykładowo produkcja mięsa na 1 mieszkańca EŚW wynosi 76,7 kg (dla UE10 – 82,4), co stanowi 82,1% średniego poziomu dla UE28 (dla UE10 – 88,5%). W przypadku produkcji mleka sytuacja jest jeszcze korzystniejsza. Kraje regionu EŚW produkują bowiem 292 l mleka na mieszkańca, co stanowi 93,9% średniego poziomu UE28. W sześciu na dwanaście z analizowanych krajów regionu EŚW poziom produkcji mleka na mieszkańca przekracza średni poziom dla UE28. Już te wyniki ukazują, jakie potencjalne możliwości stania się ważnym „graczem” na rynku żywności mają kraje EŚW. W prognozach tych trzeba naturalnie uwzględnić fakt znacznie niższego dzisiaj poziomu zamożności

społeczeństw tego regionu, co przenosi się na wielkość efektywnego popytu na żywność. Analizowane kraje nie należą jednak do tych regionów świata, w których znaczące grupy społeczeństwa cierpią głód¹¹. Nie istnieje zatem ryzyko, że każdy dodatkowy przyrost produkcji rolniczej, a w efekcie i produkcji żywności, będzie przedmiotem dodatkowego popytu wewnętrznego ze strony społeczeństw tych krajów. To tworzy podstawę do możliwej ekspansji i zajęcia w przyszłości pozycji coraz ważniejszego eksportera żywności. Już dzisiaj kraje te eksportują płody rolne czy żywność przetworzoną.

Handel artykułami rolno-spożywczymi

Pozycję danego kraju czy regionu na światowym rynku żywnościowym charakteryzuje jego miejsce w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Jest to w przeciwieństwie do wielkości produkcji rolniczej, która obrazuje bardziej możliwości potencjalne, faktyczny wyznacznik siły rynkowej w danym segmencie gospodarki. Pozycja poszczególnych analizowanych tu krajów nie jest pod tym względem jednorodna. Kraje UE10, będąc członkami UE, mają nieograniczony dostęp do jednolitego rynku oraz wspierającą siłę tego ugrupowania w handlu światowym (globalnym). Białoruś i Ukraina¹² takimi ułatwieniami nie dysponują. Białoruś może jedynie korzystać z uprawnień wynikających z jej członkostwa we Wspólnocie Niepodległych Państw (WNP), co zapewnia jej dostęp do tych rynków, w tym zwłaszcza chłonnego rynku rosyjskiego. W efekcie w latach 2016–2017 udział WNP w eksporcie Białorusi wynosił 93,9%, a samej Rosji – 87,2%¹³.

Tabela 6. Handel artykułami rolno-spożywczymi w 2016 r.¹

Kraj	(w mln EUR)		Eksport (w EUR)	
	eksport	saldo	na 1 osobę	na ha UR
Bułgaria	3164,2	640,5	442,3	708,1
Czechy	6556,3	-819,0	621,2	1897,4
Estonia	1010,2	-354,4	767,7	1015,2
Litwa	3953,7	969,0	1368,7	1351,9
Łotwa	1986,9	-64,9	1009,1	1029,0
Polska	22 921,0	7771,5	603,7	1591,1
Rumunia	4831,8	-1231,9	244,5	386,5

¹¹ Wszystkie analizowane w tym opracowaniu kraje należą według metodologii FAO do grupy o najniższym poziomie zagrożenia głodem (<5%), <https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000071530>, dostęp 24.04.2019).

¹² Ukraina należała do założycieli WNP, jednak wystąpiła z tego ugrupowania w maju 2018 r.

¹³ Obliczenia własne na podstawie National Statistical Committee of the Republic of Belarus (2018).

cd. tabeli 6

Kraj	(w mln EUR)		Eksport (w EUR)	
	eksport	saldo	na 1 osobę	na ha UR
Słowacja	2444,5	-1328,9	450,5	1293,5
Słowenia	1563,1	-808,3	757,2	3200,5
Węgry	6615,8	2054,1	673,0	1416,5
Razem UE10 (A)	55 047,5	6827,7	556,4	1153,3
Białoruś	3825,4	140,2	402,7	445,8
Ukraina	13 954,1	10 034,0	327,6	336,2
Razem UE10+2 (B)	72 827,0	17 001,9	482,2	744,6
Razem UE28 (C)	440 699,6	10 545,6	863,6	2542,4
(A/C) * 100	12,5	64,7	64,4	45,4
(B/C) * 100	16,5	161,2	55,8	29,3

¹ Razem żywność, napoje i wyroby tytoniowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat: *International trade of EU, the euro area and the Member States by SITC product group*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>; State Statistics Service of Ukraine, <https://www.export.gov/article?id=Ukraine-Agricultural-Machinery>; National Statistical Committee of the Republic of Belarus.

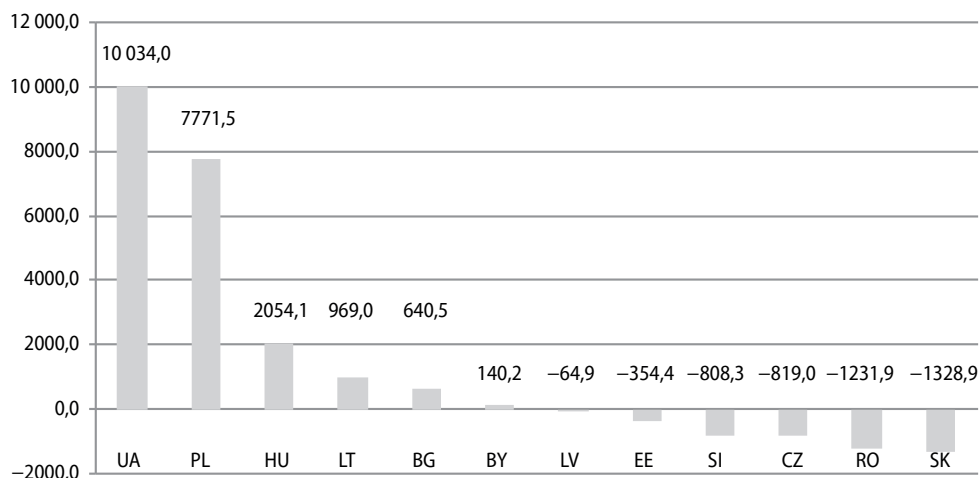
Łączny eksport artykułów rolno-spożywczych krajów UE10 w 2016 r. wyniósł 55 047,5 mln EUR, a całego regionu EŚW – 72 827,0 mln EUR (tabela 6). Stanowiło to odpowiednio 12,5% i 16,5% eksportu krajów UE28. To oznacza, że pozycja krajów regionu EŚW w eksporcie rolnym i żywnościowym była znacznie poniżej potencjału, jak i wyników produkcyjnych tego regionu odniesionych do UE28. Jednak po uwzględnieniu zielonego importu okazuje się, że saldo obrotów tymi artykułami kształtuje się zdecydowanie na korzyść regionu EŚW. Saldo to w 2016 r. wyniosło bowiem 6827,7 mln EUR dla krajów UE10, a po uwzględnieniu Białorusi, a zwłaszcza Ukrainy aż 17 001,9 mln EUR (rysunek 4). Stanowiło to w pierwszym przypadku 64,7%, a w drugim – 161,2% łącznego salda UE28. O ile bowiem kraje starej Unii są znaczącymi eksporterami produktów rolnych i żywności, to są także znaczącymi jej importerami. Do takich należą przykładowo: Wielka Brytania (-26,5 mld EUR w 2016 r.), Niemcy (-8,4) czy Szwecja (-5,8).

W następstwie powyższych wyników eksport artykułów rolno-spożywczych krajów UE10 w 2016 r. ukształtował się na poziomie 1 153,3 EUR na ha UR, a w całym regionie EŚW – 744,6 EUR/ha. Wskaźnik ten wahał się w przedziale od 336,2 EUR/ha na Ukrainie do 3200,5 EUR/ha w Słowenii. W całej UE28 zielony eksport wyniósł 2542,4 EUR/ha, co oznacza, że poziom uzyskany przez kraje regionu EŚW stanowił 29,3% przeciętnego poziomu całej Unii (dla UE10 – 45,4%).

Korzystniej dla badanego regionu kształtuje się poziom eksportu w przeliczeniu na statystycznego mieszkańca kraju. Dla UE10 w 2016 r. wyniósł on 556,4 EUR/per capita, dla EŚW – 482,2 EUR/per capita, podczas gdy dla UE28 – 863,6 EUR/per capita. Stanowiło to dla UE10 – 64,4%, a dla regionu EŚW – 55,8% przeciętnego poziomu dla całej Unii.

Oznacza to, że analizowany region ma potencjalne możliwości dalszej ekspansji eksportowej i zajęcia korzystniejszej pozycji w stosunku do obecnej. Szczególnie, że posiada on niewykorzystane rezerwy sukcesywnej ekspansji oraz intensyfikacji produkcji rolniczej. Poziom intensywności rolnictwa wielu krajów starej Unii osiągnął lub zbliżył się do naturalnych granic produkcyjnych zasobów rolnictwa. Bez znaczących przełomowych innowacji wzrost produkcji jest tu coraz mniej opłacalny. To oznacza prawdopodobnie konieczność poszukiwania nowego modelu rolnictwa. Co istotne – modelu, który nie będzie w sposób tak intensywny eksploatował istniejących zasobów oraz samego środowiska. Kraje regionu EŚW są pod tym względem w o wiele korzystniejszej sytuacji, zarówno ze względu na posiadane zasoby, określające potencjał produkcyjny rolnictwa, jak również ze względu na stopień eksploatacji, a także obecny poziom degradacji tych zasobów.

Rysunek 4. Bilans handlu artykułami rolno-spożywczymi w 2016 r. (w mln EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 6.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania pozwoliły ukazać miejsce regionu EŚW na mapie rolnictwa europejskiego. Generalna konkluzja może być sformułowana następująco: rolnictwo EŚW dysponuje znacznym potencjałem produkcyjnym, który jest stosunkowo mało intensywnie wykorzystywany, tworząc tym samym korzystne możliwości globalnej ekspansji w następstwie poprawy relacji podstawowych czynników wytwórczych, przede wszystkim na korzyść zwiększonych zasobów kapitału oraz wdrożenia nowocześniejszych rozwiązań organizacyjnych (ewolucja struktury agrarnej) i technologicznych (nowoczesne

metody uprawy oraz chowu zwierząt). Przeprowadzone badania pozwalają także sformułować kilka konkluzji szczegółowych:

- w krajach EŚW postępuje wyjątkowo szybka zmiana struktury obszarowej. O ile w analizowanym okresie w krajach UE18 liczba gospodarstw rolnych spadła o 18,5%, to w krajach UE10 o 26,2%. Zmiany te odnoszą się także do rolnictwa Ukrainy. Jedyne struktura obszarowa Białorusi pozostaje stała,
- kraje analizowanego regionu charakteryzuje znaczne zróżnicowanie struktury własnościowej rolnictwa. Wyróżnić można co najmniej cztery odmienne modele: (1) białoruski, (2) ukraiński, (3) słowacko-czeski oraz (4) środkowoeuropejski, dotyczący pozostałych krajów regionu,
- analizowany region cechuje wysoki poziom zasobów siły roboczej w rolnictwie, co świadczy o relatywnym zapóźnieniu jego rozwoju w stosunku do pozostałych krajów unijnych,
- znaczne zasoby ziemi rolniczej sprawiają, że region EŚW dysponuje wyjątkowo wysokim (dwukrotnie większym) poziomem UR w przeliczeniu na statystycznego mieszkańca. W 2016 r. poziom ten wyniósł dla regionu EŚW – 0,65 ha/per capita, podczas gdy przeciętnie dla UE28 było to tylko 0,34 ha/per capita,
- rolnictwo regionu EŚW największe różnice w stosunku do całego zbioru UE28 wykazuje pod względem zasobów oraz strumienia kapitału. Wartość środków trwałych netto jest przeciętnie trzy–czterokrotnie niższa od pozostałych krajów unijnych. Niższe są także nakłady inwestycyjne na środki trwałe (poziom nakładów na środki trwałe w regionie EŚW w 2017 r. wyniósł 86,2 EUR/ha UR, podczas gdy w UE28–334,9 EUR/ha UR),
- zbliżony do przeciętnego poziomu UE28 jest poziom nakładów bieżących (poziom nawożenia mineralnego, zużycie pestycydów),
- rolnictwo regionu EŚW już dzisiaj osiąga korzystne wyniki produkcyjne w przeliczeniu na mieszkańca kraju. Przykładowo produkcja mięsa na 1 mieszkańca w regionie EŚW wynosi 76,7 kg, co stanowi 82,1% średniego poziomu dla UE28. Poziom produkcji mleka/mieszkańca w regionie EŚW stanowi prawie 95,0% przeciętnej produkcji dla UE28,
- kraje analizowanego regionu w eksporcie artykułów rolno-spożywczych w 2016 r. miały udział 16,5% eksportu UE28, jednak saldo zielonego handlu dla EŚW stanowiło w tym samym czasie ponad 161,0% salda UE28. Oznacza to, że analizowany region ma duże potencjalne możliwości ekspansji eksportowej i zajmowania pozycji znaczącego gracza na globalnym rynku żywności.

Przeprowadzone badania potwierdziły, że kraje regionu EŚW dysponują znacznym potencjałem produkcji rolniczej. Jest to ważna konstatacja w sytuacji z jednej strony coraz większej konkurencji na globalnym rynku żywności i z drugiej, umacniania się tendencji do rosnącego znaczenia regionalnych i lokalnych rynków rolno-żywnościowych w obliczu coraz większego zagrożenia dla środowiska naturalnego płynącego właśnie z procesów

globalizacyjnych. By zostać ważnym graczem na europejskim rynku żywności, rolnictwo badanego regionu wymaga jednak dalszych zmian, tak w zakresie struktury agrarnej, jak i modelu organizacyjno-technicznego. I nie chodzi tu o jakąkolwiek unifikację tego modelu, jest to raczej trudne do przyjęcia, lecz jego modernizację i unowocześnienie.

Bibliografia

- Akhramovich, V., Chubrik, A., Shymanovich, G. (2015). *Agri-Food Sector of Belarus: Trends, Policies, and Development Perspectives*. The Research Centre of the Institute for Privatization and Management Agricis Trade.
- Bański, J. (2017). Zmiany własnościowe użytków rolnych w wybranych krajach Europy Środkowej. *Wieś i Rolnictwo*, nr 1 (174).
- Curtiss, J., Ratering, T., Medonos, T. (2013). Capital Ownership and Investment Behaviour: An Empirical Analysis of Czech Corporate Farms, w: *Land, Labour and Capital Markets in European Agriculture Diversity under A Common Policy*, J. Swinnen, L. Knops (red.). Brussels: Centre for European Policy Studies (CEPS), s. 280. http://aei.pitt.edu/47677/1/Land_Labour_&Capital_Markets_Final.pdf
- Czerewko, G. (2006). Rolnictwo Ukrainy w perspektywie integracji z UE. *Roczniki Naukowe SERIA*, t. VIII, z. 4.
- Dzun, W., Tereszczuk, M., *Rolnictwo Rosji, Ukrainy i Białorusi w latach 1990–2007*(2009). IERiGŻ-PIB, Monografie programu Wieloletniego 2005–2009, nr 158.
- Gill, P. (2010). *Famine and Foreigners: Ethiopia Since Live Aid*. New York: Oxford University Press Inc.
- Herck, K., van Berlinschi, R., Swinnen, J. (2013). How Subsidies May Reduce Agricultural Employment: The Impact on Credit Constraints and Education, w: *Land, Labour and Capital Markets in European Agriculture Diversity under A Common Policy*, J. Swinnen, L. Knops (red.). Brussels: Centre for European Policy Studies (CEPS), s. 200. http://aei.pitt.edu/47677/1/Land_Labour_&Capital_Markets_Final.pdf
- Kowalczyk, S. (1984). Procesy koncentracji w rolnictwie zachodnioniemieckim. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3.
- Kowalczyk, S. (1991). *Rolnictwo-Rozwój-Struktura*. Warszawa: Wydawnictwo Spółdzielcze.
- Kowalczyk, S. (2018). *Rolnictwo zrównoważone w erze globalizacji. Zagrożenia i szanse. Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym* (45). Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 72. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Lerman, Z., Sedik, D., Yusupov, Y., Stanchin, I., Kazakevich, I., (2016). *Wheat production and regional food security in CIS: The case of Belarus, Turkmenistan, and Uzbekistan*. FAO Regional Office for Europe and Central Asia, Policy Studies on Rural Transition No. 2016–1, Budapest, April 2016, <http://www.fao.org/3/a-bs204e.pdf>
- Manteuffel, R. (1979). *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. Warszawa: PWRiL.
- National Investment Council (2018). *Agricultural sector of Ukraine, Securing the global food supply*., s. 18, <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/2018/07/04/>

-
- National Statistical Committee of the Republic of Belarus (2018). *Agriculture of the Republic of Belarus*, Statistical Book, Minsk.
- Schmidhuber, J., Bruinsma, J., Boedeker, G. (2009). *Capital Requirements for Agriculture in Developing Countries to 2050*. Expert Meeting on How to Feed the World in 2050 Food and Agriculture Organization of the United Nations Economic and Social Development Department (2009), Rome, 24–26 June 2009, s. 21, <http://www.fao.org/waicent/faoinfo/economic/esd/Capital-requirements-agriculture.pdf>
- State Statistics Service of Ukraine (2018). *Statistical Tearbook of Ukraine for 2017 r.* Kyiv.
- Stepaniuk, O. (2017). *Agricultural Outlook Ukraine 2017–2030 Baseline: projection of development of the agricultural sector in current economic and political frameworks and absent monetary state support*, Agricultural Policy Report APD/APR/06/2017. Kyiv: The Institute for Economic Research and Policy Consulting, https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_06-2017_AGMEMOD_Baseline_eng.pdf
- Takun, A. (2018). *Agricultural Sector in Belarus is in Search of Investors*. LaScala – International Competence Center on Large Scale Agriculture, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Germany, <https://www.largescaleagriculture.com/home/news-details/anatoli-takun-agricultural-sector-in-belarus-is-in-search-of-investors/>
- Tomczak, T. (1998). Potencjał i możliwości produkcyjne rolnictwa, w: *Encyklopedia agrobiznesu*, A. Woś (red.). Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Woś, A., Tomczak, F. (red.) (1984), *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*, wydanie II poprawione. Warszawa, PWRiL.

* * *

Noty o autorach

Stanisław Kowalczyk, profesor zwyczajny w Zakładzie Analizy Rynków w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie

Roman Sobiecki, doktor habilitowany, profesor nadzwyczajny oraz dyrektor Instytutu Rynków i Konkurencji w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, dziekan Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie

*Elżbieta Adamowicz, Sławomir Dudek, Stanisław Kluza,
Ewa Ratuszny, Konrad Walczyk*

Koniunktura gospodarcza i bankowa w Europie Środkowo-Wschodniej

Część 1

Koniunktura gospodarcza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Analiza koniunktury w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) pokazana jest na tle koniunktury w Unii Europejskiej (UE28). Badaniami objęto dziewięć państw Europy Środkowo-Wschodniej: Bułgarię (BG), Czechy (CZ), Estonię (EE), Litwę (LT), Łotwę (LV), Węgry (HU), Polskę (PL), Rumunię (RO) i Słowację (SK). Analiza nie obejmuje Ukrainy ze względu na trudności z uzyskaniem danych i ich niską jakość. Do opisu koniunktury wybrano siedem głównych wskaźników makroekonomicznych. Cztery z nich: produkt krajowy brutto (GDP), produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego (IP), spożycie gospodarstw domowych (CONS) i nakłady brutto na środki trwałe (INV) to dane ilościowe, gromadzone przez urzędy statystyczne (indeksy jednopodstawowe, ceny stałe), zaś pozostałe trzy to dane o charakterze jakościowym: barometry koniunktury (ESI), wskaźniki koniunktury w przemyśle przetwórczym (ICI) oraz wskaźniki nastrojów konsumentów (CSI). Dane jakościowe dla Polski pochodzą z badań koniunktury IRG SGH¹. Pozostałe dane zostały zaczerpnięte z bazy danych Eurostatu. W celu prezentacji zmian cyklicznych dane (oczyszczone z wahań sezonowych i przypadkowych) zostały zdetryndyzowane za pomocą filtra Christiano-Fitzgeralda² (Christiano, Fitzgerald, 2003). Dane pochodzą z lat 1995–2019. W opisie zmian koniunktury skupiamy się jednak na zmianach, które zaszły w ciągu

¹ Więcej nt. badań koniunktury IRG SGH na stronie <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/koniunktura/Strony/default.aspx>

² Należy zwrócić uwagę, że oszacowanie składowej cyklicznej w końcu próby znanymi i powszechnie stosowanymi metodami usuwania trendu może być obciążone błędem.

ostatnich dwóch–trzech lat, tj. po przekroczeniu górnego punktu zwrotnego w kolejnym cyklu wzrostowym, i na pojawiających się zagrożeniach. Analiza została przeprowadzona dwiema metodami, właściwymi do opisu cyklu klasycznego (Burns, Mitchell, 1946) i cyklu wzrostowego (Mintz, 1969). W pierwszym ujęciu analizowane są zmiany poziomów wybranych zmiennych makroekonomicznych, w drugim ich odchylenia od długookresowego trendu, które sygnalizują zmiany koniunktury i tendencji rozwojowych.

Grupa Wyszehradzka

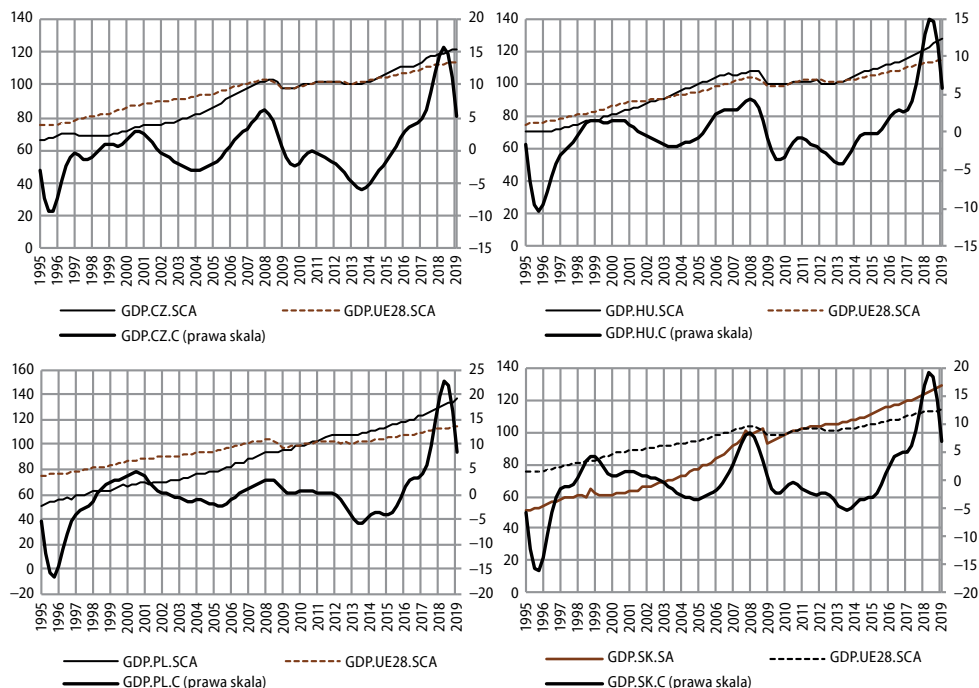
Produkt krajowy brutto i barometr koniunktury

W zmianach realnego produktu krajowego brutto w Unii Europejskiej nie widać załamania się koniunktury. Od początku 2018 r. do I kwartału 2019 r. wartość wygładzonego indeksu zwiększyła się o 1,7 pkt. Oznaką spowolnienia jest jednak spadek wielkości przyrostów tej zmiennej w kolejnych kwartałach, bardziej widoczny w przebiegu czynnika cyklicznego. Wzrostu realnego produktu doświadczają również gospodarki wszystkich krajów Grupy Wyszehradzkiej: Polski, Czech, Słowacji i Węgier (rysunek 1.1.1). Największy przyrost wartości indeksu odnotowano na Węgrzech (6,3 pkt w okresie I kwartał 2018–I kwartał 2019 r.). Niewiele mniej w Polsce (6,1 pkt). W Słowacji i Czechach wzrosty są już znacznie mniejsze (odpowiednio: 4,8 i 3,1 pkt), wciąż jednak większe niż w UE28. Podobnie jednak jak w całej Unii Europejskiej tempo wzrostu wyraźnie maleje – składowe cykliczne znajdują się w fazie spadkowej, której początek datuje się w połowie 2018 roku. Dynamika spadku jest silna. W porównaniu z II kwartałem 2018 r. składnik cykliczny indeksu stracił 6,2 pkt w UE28, a w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech odpowiednio: 14,3, 10,6, 12,3 i 9,0 pkt.

Wyraźniejsze oznaki spowolnienia widoczne są w przebiegu wygładzonych barometrów koniunktury, tj. ESI i BARIRG (dla Polski), które pokazują nastroje uczestników gospodarki. W Unii Europejskiej odwrócenie się tendencji wzrostowej nastąpiło już na przełomie lat 2017 i 2018 (rysunek 1.1.2). Od grudnia 2017 r. barometr stracił 12 pkt. W Czechach wyhamowanie tendencji wzrostowej ESI odnotowano w drugiej połowie 2017 r., a od marca 2018 r. wartości barometru stopniowo maleją. Spadek jest jednak mniejszy niż w UE28 – wynosi 4,5 pkt. Mniej więcej w tym samym czasie rozpoczęła się faza spadkowa barometrów koniunktury w Polsce i na Węgrzech. Od grudnia 2017 r. ich wartości obniżyły się odpowiednio o 9,5 i 7,6 pkt. W Słowacji załamanie się nastrojów nastąpiło już we wrześniu 2017 r., a spadek wartości ESI w okresie od grudnia 2017 r. do maja 2019 r. wyniósł 8,6 pkt. W czerwcu 2019 r. zanotowano jednak bardzo silną poprawę nastrojów – w ciągu miesiąca wartość barometru zwiększyła się o 10,6 pkt i jest wyższa niż w końcu

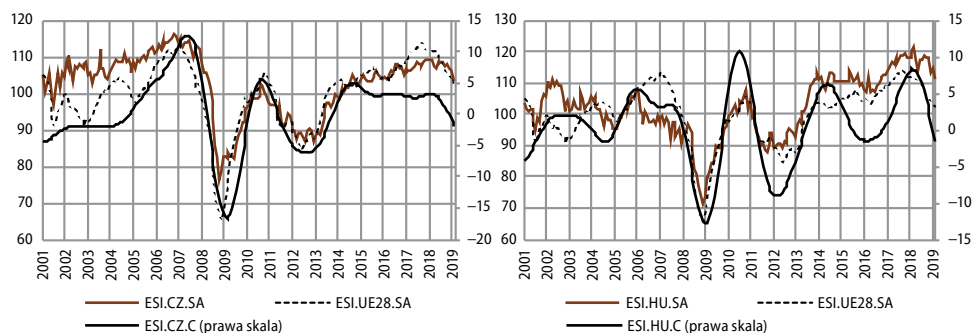
2017 r. o 2,0 pkt. Analiza składowych cyklicznych barometrów koniunktury potwierdza, że gospodarki krajów UE28, w tym Europy Środkowo-Wschodniej, przechodzą obecnie okres spowolnienia koniunktury.

Rysunek 1. Produkt krajowy brutto (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w latach 1995–2019

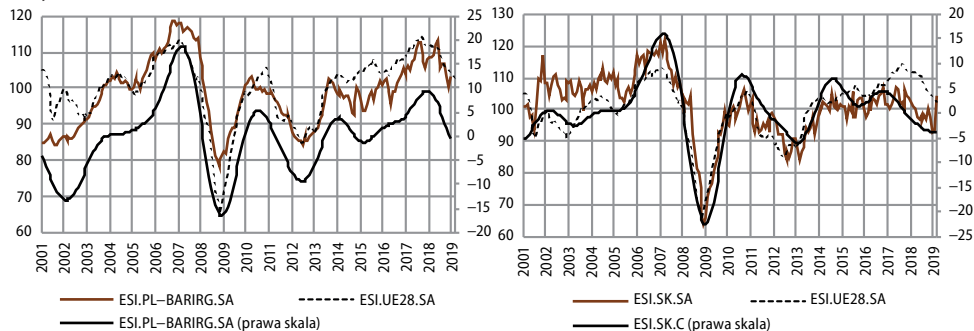


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 2. Barometr koniunktury (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w Słowacji (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.



cd. rysunku 2

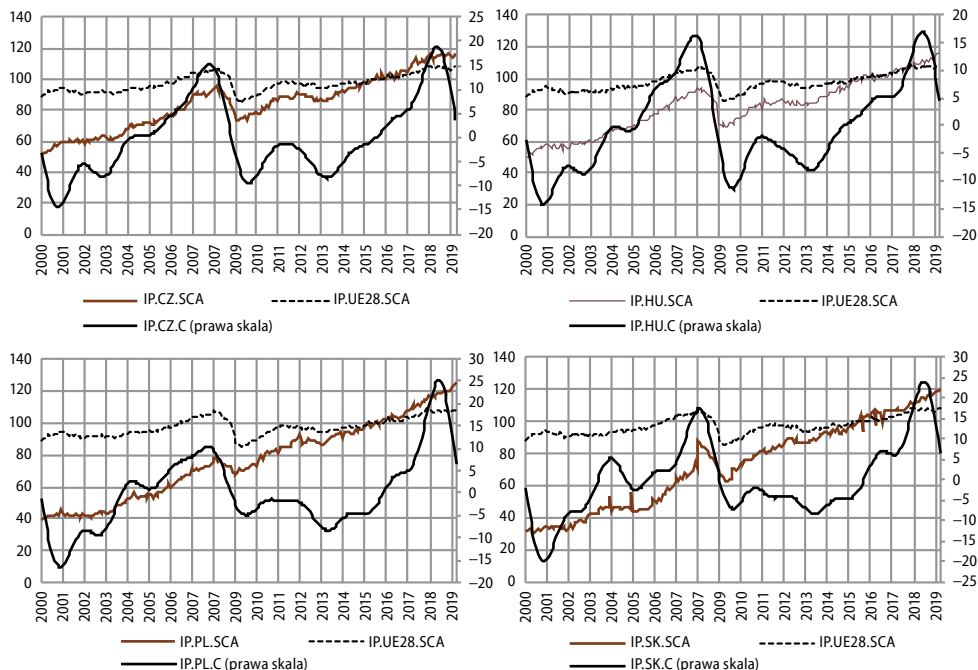


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i IRG SGH.

Produkcja przemysłowa i wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym

W większości krajów spowolnienie koniunktury widoczne jest także w zmianach wielkości produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego.

Rysunek 3. Produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego (2015 = 100) i jej składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w latach 2000–2019

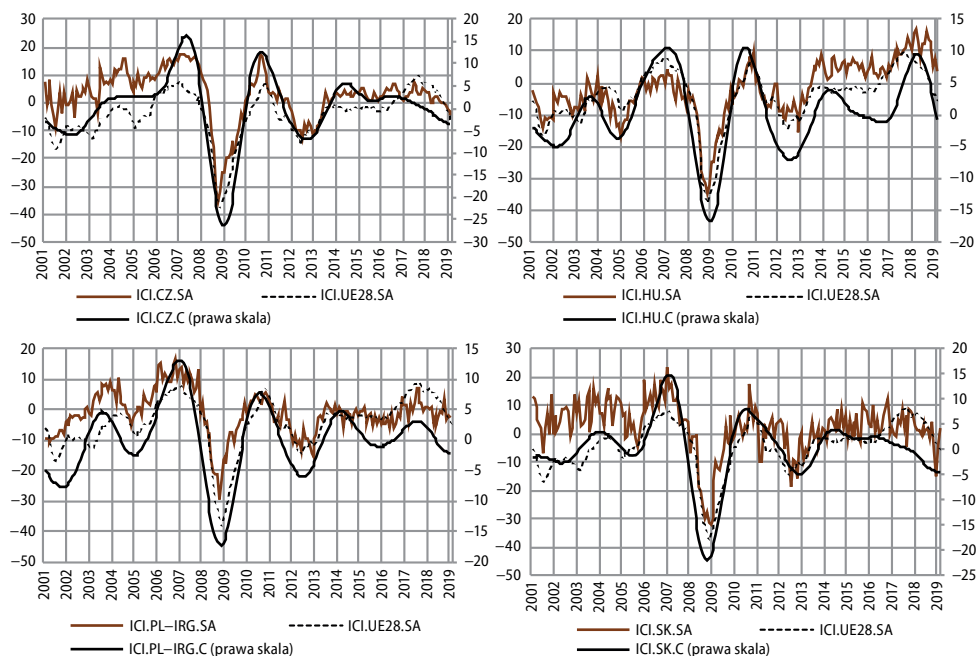


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wprowadzie wartości indeksu wciąż rosną, znacznie szybciej w krajach wyszehradzkich niż w UE28, jednak przynajmniej od półtora roku tempo wzrostu maleje (rysunek 1.2.1). Od początku 2018 r. indeks produkcji przemysłowej w Polsce, na Węgrzech i w Słowacji zwiększył się o odpowiednio: 9,7, 6,6 i 9,9 pkt. Tylko w UE28 i Czechach obniżył się o odpowiednio 0,5 i 0,9 pkt. Odchylenia od długookresowego trendu są ujemne, wskazując na fazę spadkową. Rozpoczęła się ona w połowie 2018 r. i silnie pogłębiła w pierwszym kwartale 2019 r.

Bardziej pesymistyczny obraz przedstawiają wskaźniki koniunktury w przemyśle przetwórczym (rysunek 1.2.2). W UE28 wartości wskaźnika maleją od początku 2018 roku – w sumie o 15,4 pkt. W tym samym czasie spadki odnotowano we wszystkich krajach Grupy Wyszehradzkiej z wyjątkiem Słowacji, gdzie wskaźnik koniunktury zyskał 6,7 pkt. W Czechach wartość wskaźnika obniżyła się o 7,3 pkt, na Węgrzech o 7,4 pkt, a w Polsce o 2,5 pkt. W przebiegu składowej cyklicznej wskaźnika w UE28 faza spadkowa trwa od stycznia 2018 r., w Polsce od grudnia 2017 r., jeszcze wcześniej zaczęła się w Czechach i Słowacji (odpowiednio w listopadzie 2016 r. i lipcu 2016 r.), a tylko na Węgrzech później, tj. dopiero w lipcu 2018 r.

Rysunek 4. Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym i jego składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.

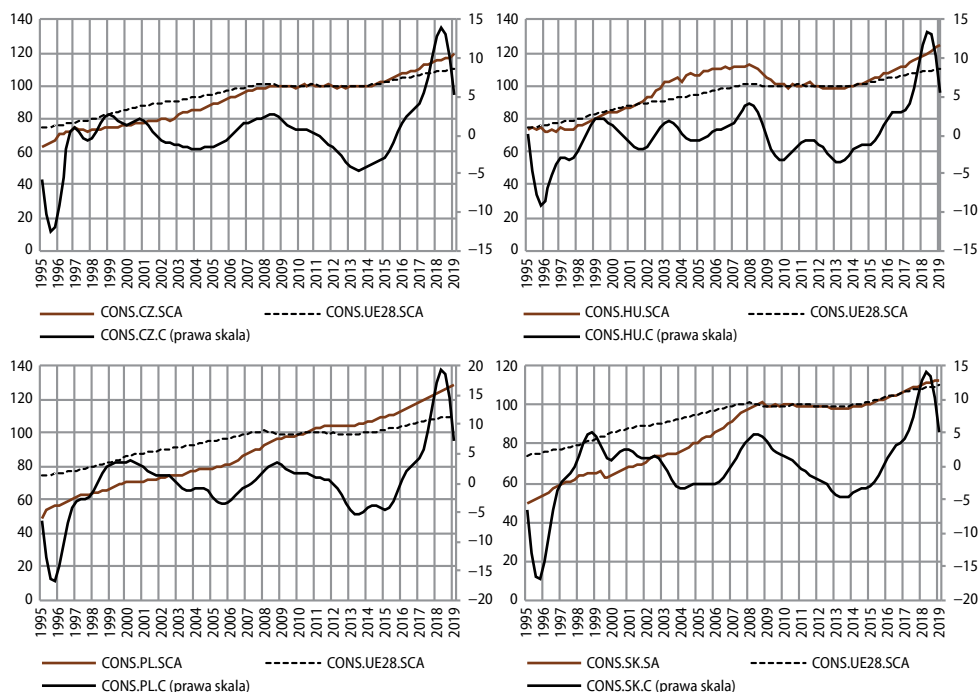


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i IRG SGH.

Konsumpcja i wskaźnik nastrojów konsumentów

W zmianach wielkości konsumpcji gospodarstw domowych (podobnie jak w przypadku produktu gospodarki) nie zanotowano spadków po światowym kryzysie finansowym i gospodarczym 2007+ (czy też po kryzysie zadłużeniowym w strefie euro). Warto zauważyć, że w krajach Grupy Wyszehradzkiej spadek wartości wygładzonego indeksu po wybuchu kryzysu 2007+ wystąpił jedynie na Węgrzech. Pozostałe kraje były odporne i zanotowały jedynie spowolnienie wzrostu (tak samo w okresie kryzysu zadłużenia w strefie euro). Konsumpcja w UE28 zaczęła się stopniowo odbudowywać dopiero w pierwszej połowie 2013 r. i do roku 2019 zwiększyła się w sumie o 9,1 pkt. W krajach Grupy Wyszehradzkiej skumulowany wzrost sięga od 14,9 pkt w Słowacji do 26 pkt na Węgrzech. W Polsce w tym okresie poziom konsumpcji podniósł się o 24,1 pkt, a w Czechach o 24,5 pkt. Obserwujemy jednak stopniowe spowolnienie wzrostu konsumpcji (rysunek 1.3.1).

Rysunek 5. Spożycie sektora prywatnego (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w latach 1995–2019

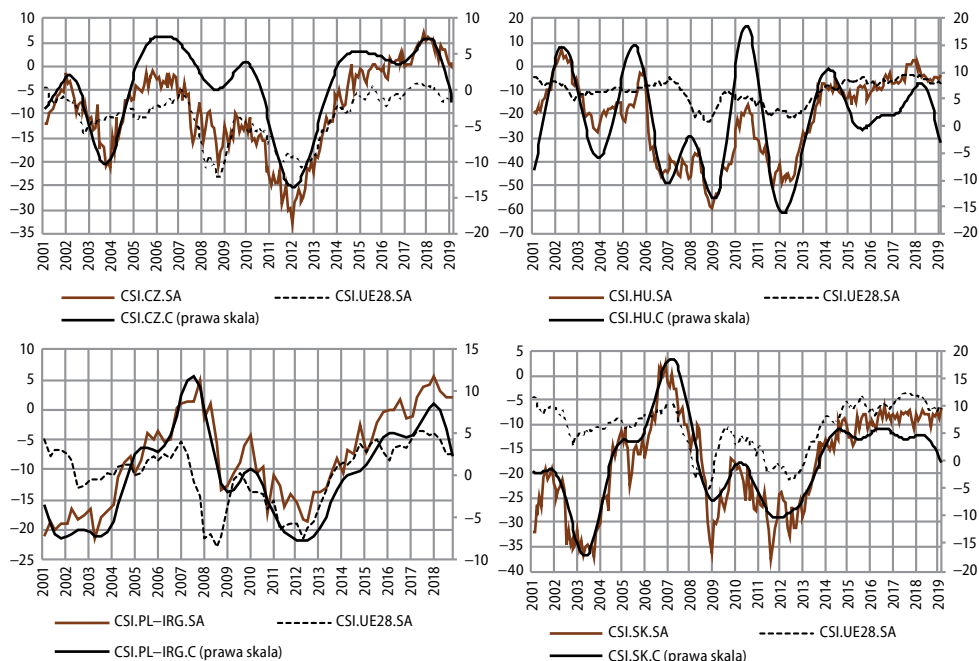


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W Unii Europejskiej roczna dynamika konsumpcji wynosi obecnie 1,1%, podczas gdy w 2017 r. sięgała nawet 2,3%. W krajach Grupy Wyszehradzkiej również obserwujemy spadek wzrostu konsumpcji w kolejnych okresach, przy czym jest on wyraźniej widoczny w zmianach czynnika cyklicznego. W Unii Europejskiej początek fazy spadkowej zarysował się w połowie 2018 r. Dynamika spadku jest silna. W krajach Grupy Wyszehradzkiej początek fazy spadkowej datuje się podobnie, lecz silniejsza jest dynamika spadku (należy zaznaczyć, że komponent cykliczny w krajach Grupy Wyszehradzkiej charakteryzuje się większą amplitudą – przeciętnie górny punkt zwrotny w fazie ożywiania jest bardziej odchyłony od trendu niż w UE28).

Spowolnieniu wzrostu konsumpcji w UE28 towarzyszy pogorszenie się nastrojów konsumenckich (rysunek 1.3.2). Od początku 2018 r. wartość wygładzonego wskaźnika nastrojów w Unii Europejskiej obniżyła się o 3,4 pkt. W krajach Grupy Wyszehradzkiej, z wyjątkiem Słowacji, po długim okresie poprawy również zarysowała się tendencja spadkowa nastrojów gospodarstw domowych. W Słowacji odnotowuje się ich stagnację (trend horizontalny) od 2017 r.

Rysunek 6. Wskaźnik nastrojów konsumenckich i jego składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.

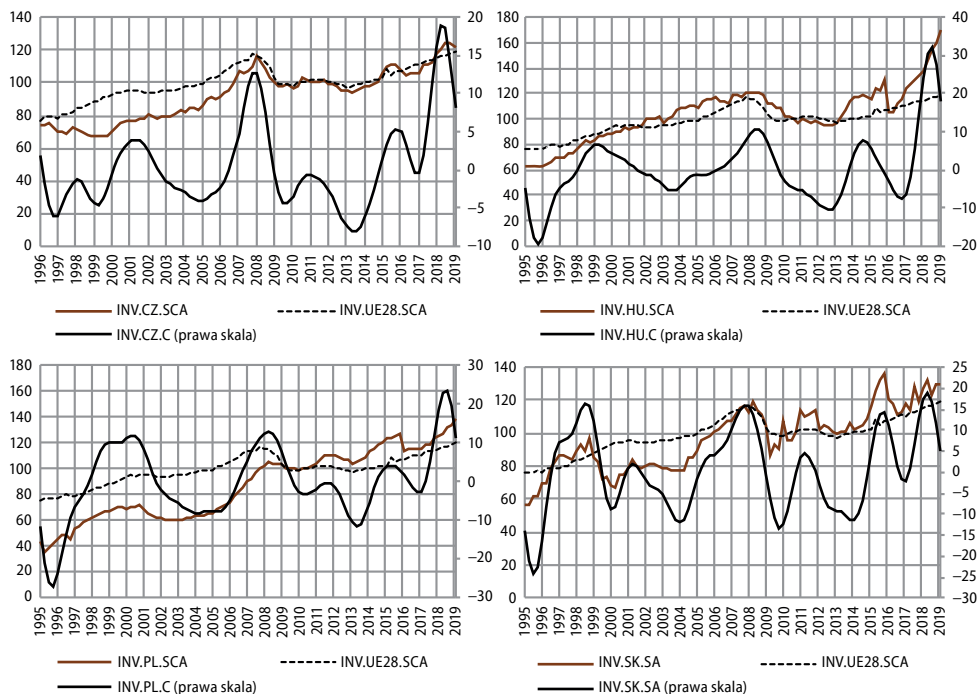


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i IRG SGH.

Inwestycje

Od początku 2016 r. utrzymuje się stosunkowo wysokie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, zwłaszcza na Węgrzech (wygładzony indeks nakładów brutto na środki trwale zyskał 65 pkt, tj. zwiększył się niemal o dwie trzecie; 5,0 pkt średnio w kwartale), znacznie wyższe niż w Unii Europejskiej (12,3 pkt, 0,95 pkt średnio co kwartał). W Polsce (26,4 pkt, 2,0 pkt średnio w kwartale) i na Węgrzech wzrost ten jest stabilny (rysunek 1.4.1). W Czechach (14,2 pkt, 1,1 pkt średnio w kwartale) jego tempo jest zmienne, lecz dodatnie. W Słowacji obserwujemy naprzemienne wzrosty i spadki wartości indeksu produkcji, w sumie jednak zyskał on 9,4 pkt (0,7 pkt średnio w kwartale). To wysokie tempo wzrostu inwestycji w ciągu ostatnich trzech kwartałów dość wyraźnie osłabło – w Czechach zanotowano nawet w IV kwartale 2018 r. i I kwartale 2019 r. spadki o odpowiednio 0,2 i 2,5 pkt – a w konsekwencji w przebiegu składowej cyklicznej indeksu wystąpił w połowie 2018 r. górny punkt zwrotny, inicjujący recesyjną fazę cyklu inwestycyjnego. Potwierdza to analiza składnika cyklicznego inwestycji.

Rysunek 7. Nakłady brutto na środki trwale (2010 = 100) i ich składowa cykliczna w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Słowacji (na tle UE28) w latach 1995–2019



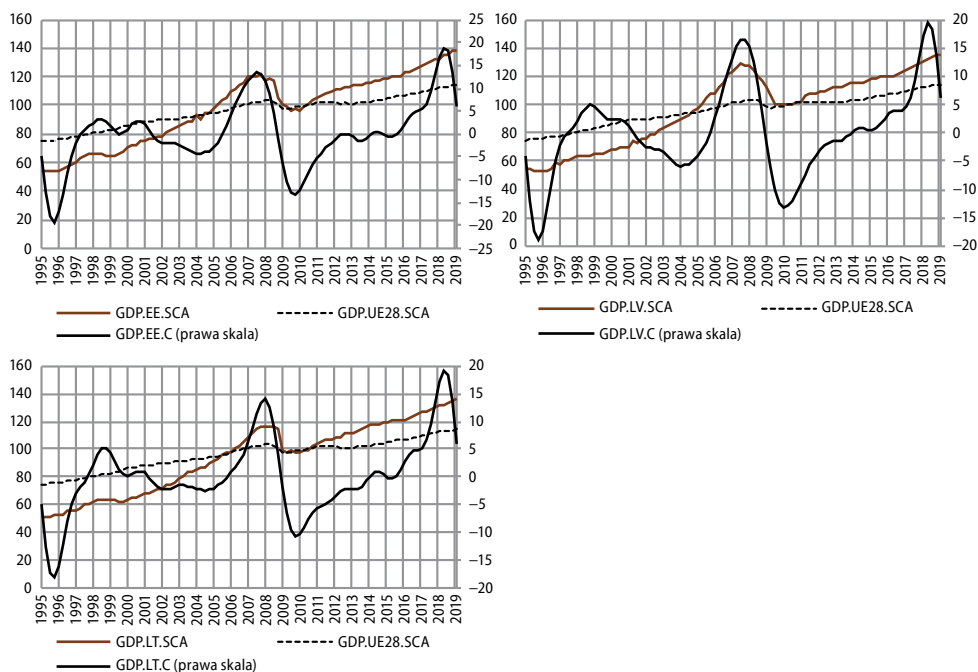
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Kraje bałtyckie

Produkt krajowy brutto i barometr koniunktury

W przebiegu wygładzonego indeksu realnego produktu krajowego brutto w krajach bałtyckich nie stwierdzono spadku (rysunek 8). Rośnie on nieprzerwanie od dekady w tempie szybszym niż w UE28, jednak w ostatnich kwartałach tempo wzrostu zmniejszyło się, a na Łotwie w I kwartale 2019 r. odnotowano nawet spadek wartości indeksu o 0,2 pkt. Mimo tego od początku 2018 r. indeks zyskał: 6,1 pkt w Estonii (1,2 pkt średnio w kwartale), 5,0 pkt na Litwie (1,0 pkt średnio w kwartale) i 4,2 pkt na Łotwie (0,8 pkt średnio w kwartale). W tym samym czasie przyrost wartości indeksu w UE28 wyniósł tylko 1,7 pkt (0,3 pkt średnio w kwartale). W drugim kwartale 2018 r. zaznaczyły się jednak górne punkty zwrotne w przebiegu składowej cyklicznej indeksu GDP we wszystkich trzech krajach i znajdują się one obecnie w fazie spadkowej cyklu wzrostowego.

Rysunek 8. Produkt krajowy brutto (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w latach 1995–2019



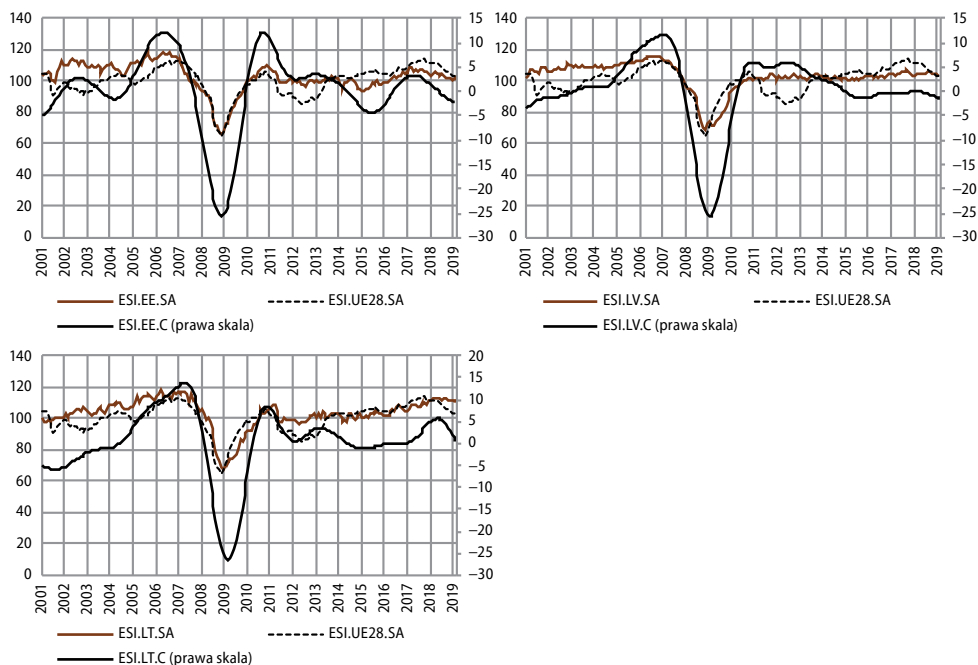
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Spowolnienie koniunktury jest bardziej widoczne w zmianach barometru koniunktury (rysunek 9). Spadki wartości barometru na Litwie i Łotwie rozpoczęły się później niż w UE28 i były mniejsze. Na Łotwie od trzech lat barometr znajduje się w trendzie poziomym, łagodnie wahając się wokół poziomu 105 pkt. W Estonii i na Litwie tendencje spadkowe są wyraźne. Licząc od ostatniego, górnego punktu zwrotnego, wartość barometru w Estonii obniżyła się o 5,4 pkt (od sierpnia 2017 r.), a na Litwie 2,3 pkt (od sierpnia 2018 r.).

Produkcja przemysłowa i wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym

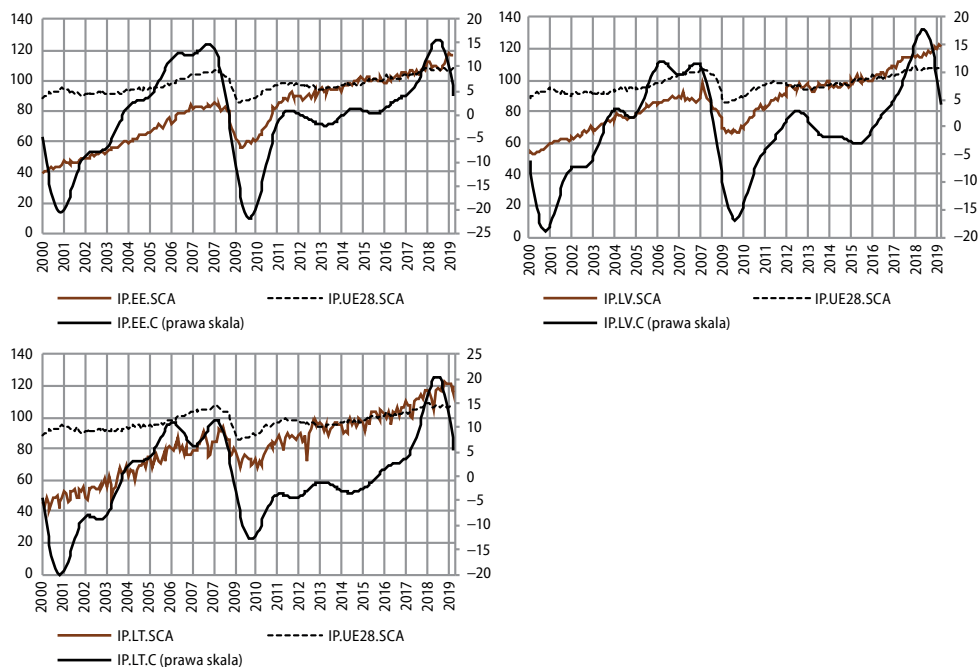
Podobnie jak produkt gospodarki, także produkcja przemysłowa w krajach bałtyckich rośnie szybciej niż w Unii Europejskiej (od początku 2016 r. w tempie średniorocznym ok. 4,5-krotnie wyższym). W ciągu ostatniego roku jednak tempo wzrostu gaśnie (rysunek 10). Spowolnienie zaczęło się w tym samym czasie co w UE28 (II kwartał 2018 r.). Od tej chwili wygładzony indeks IP zyskał 9,7 pkt w Estonii, 3,6 pkt na Łotwie i zaledwie 1,5 pkt na Litwie (1,1 pkt w UE28). Wszystkie kraje bałtyckie weszły w fazę spadkową w cyklu wzrostowym, a jej intensywność stopniowo się nasila.

Rysunek 9. Barometr koniunktury (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

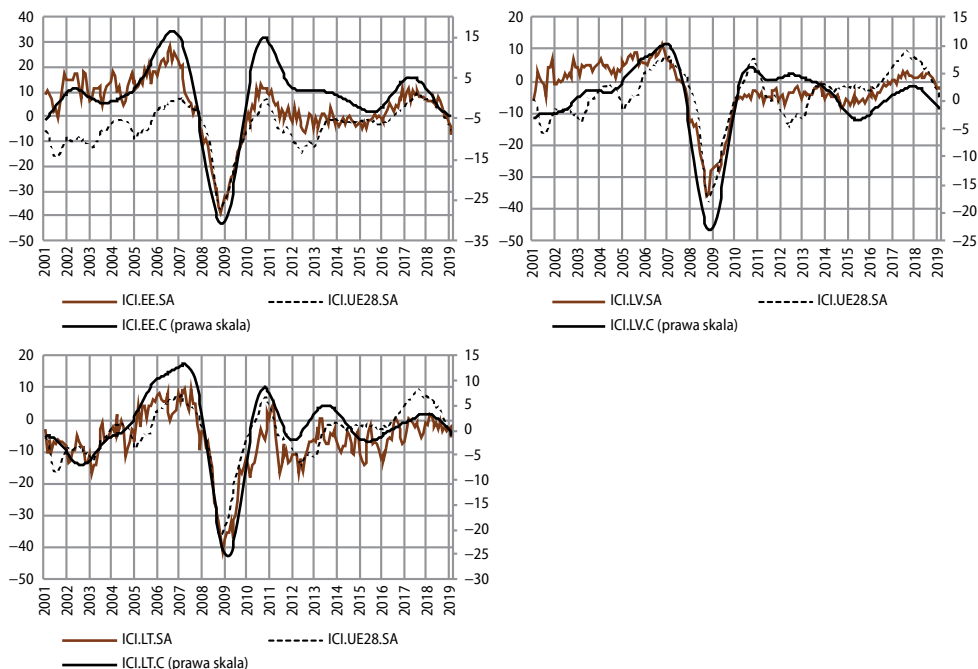
**Rysunek 10. Produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego (2015 = 100)
i jej składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28)
w latach 2000–2019**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Oznaki załamania się koniunktury w przemyśle przetwórczym są bardziej wydatne w przebiegu wskaźnika koniunktury (rysunek 11). Spadki jego wartości zaczęły się nieco wcześniej niż spadki tempa indeksu produkcji przemysłowej – już we wrześniu 2017 r. w Estonii, w kwietniu 2018 r. na Łotwie i w maju 2018 r. na Litwie (w lutym 2018 r. w UE28). Do czerwca 2019 r. wskaźnik stracił w tych krajach odpowiednio: 18, 2,2 i 3,8 pkt (13,9 pkt w UE28). Osłabienie się nastrojów producentów na Łotwie i Litwie jest więc znacznie płytsze niż w Estonii i Unii Europejskiej. Tendencje spadkowe są jednak bardzo wyraźne. W przebiegu składowej cyklicznej wskaźnika koniunktury ICI w Estonii pojawiły się w ostatnich miesiącach pewne oznaki zahamowania tej tendencji.

Rysunek 11. Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym i jego składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

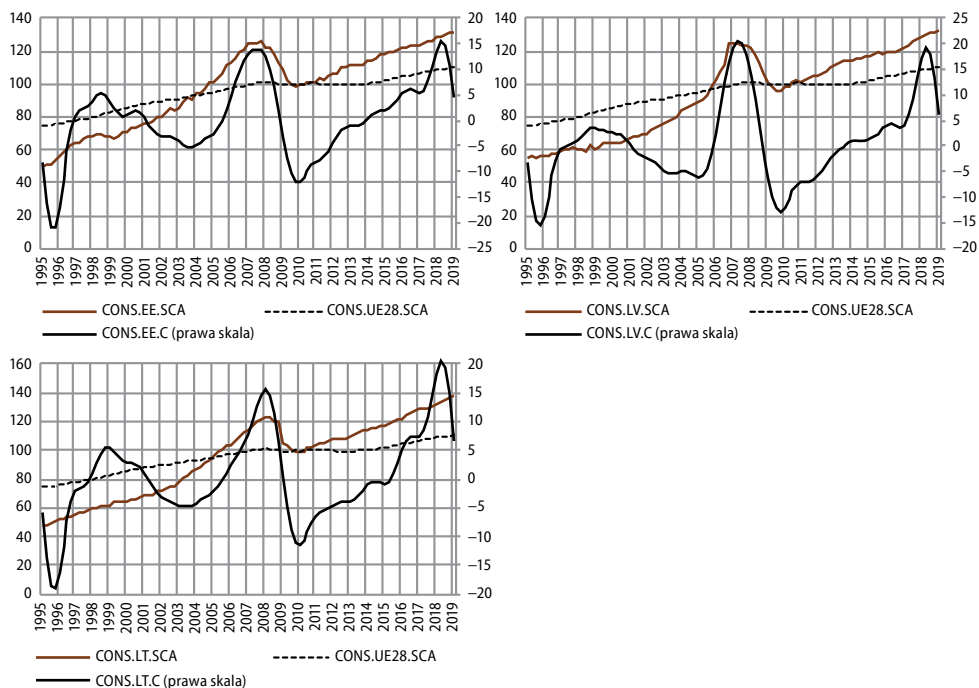
Konsumpcja i wskaźnik nastrojów konsumentów

W krajach bałtyckich trend wzrostowy konsumpcji gospodarstw domowych jest bardzo silny (rysunek 11). Faza wzrostu trwa od przełomu lat 2009 i 2010. Odtworzenie konsumpcji do poziomu sprzed kryzysu 2007+ trwało bardzo długo (w przypadku Łotwy aż do 2018 r.). Od początku 2010 r. wielkość konsumpcji zwiększyła się o 30–40% (wartość wygładzonego indeksu wzrosła o 32,1 pkt w Estonii, 33,7 pkt na Łotwie i 39,7 pkt na Litwie, podczas gdy w UE28 zaledwie o 7,3 pkt). W ostatnim okresie jednak, podobnie jak w UE28 i krajach V4, widoczne jest spowolnienie wzrostu. Początek fazy spadkowej cyklu wzrostowego datuje się na drugi kwartał 2018 r. W ciągu trzech kolejnych kwartałów poziom konsumpcji prywatnej podniósł się jedynie o 0,8 pkt (średnio w kwartale) w Estonii i na Łotwie, a 1,2 pkt (średnio w kwartale) na Litwie.

W krajach bałtyckich nastroje konsumentów są zróżnicowane – na Litwie, mimo spowolnienia gospodarczego i spowolnienia konsumpcji, nastroje rosną po kilkuletnim

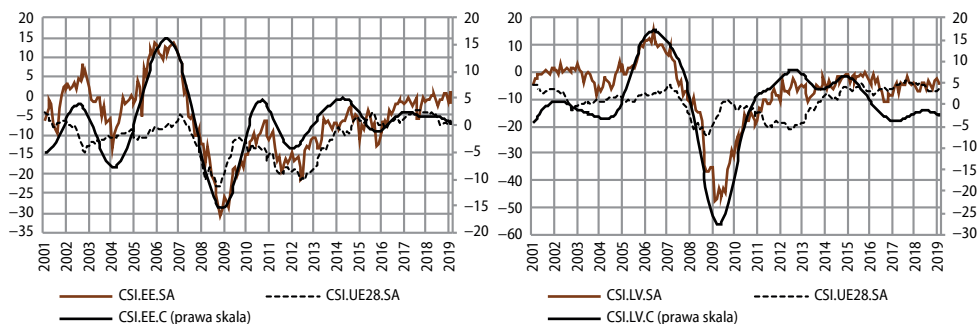
okresie stagnacji (rysunek 13), w Estonii i na Łotwie nie wykazują ani tendencji wzrostowej, ani spadkowej.

Rysunek 12. Spożycie sektora prywatnego (2010=100) i jego składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w latach 1995–2019

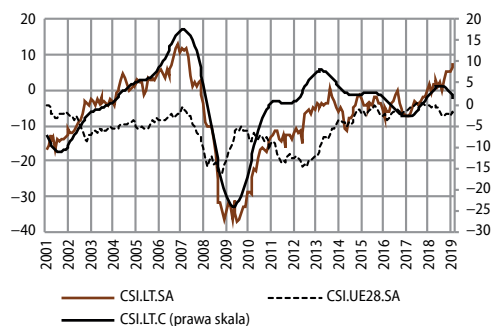


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 13. Wskaźnik nastrojów konsumenckich i jego składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.



cd. rysunku 13

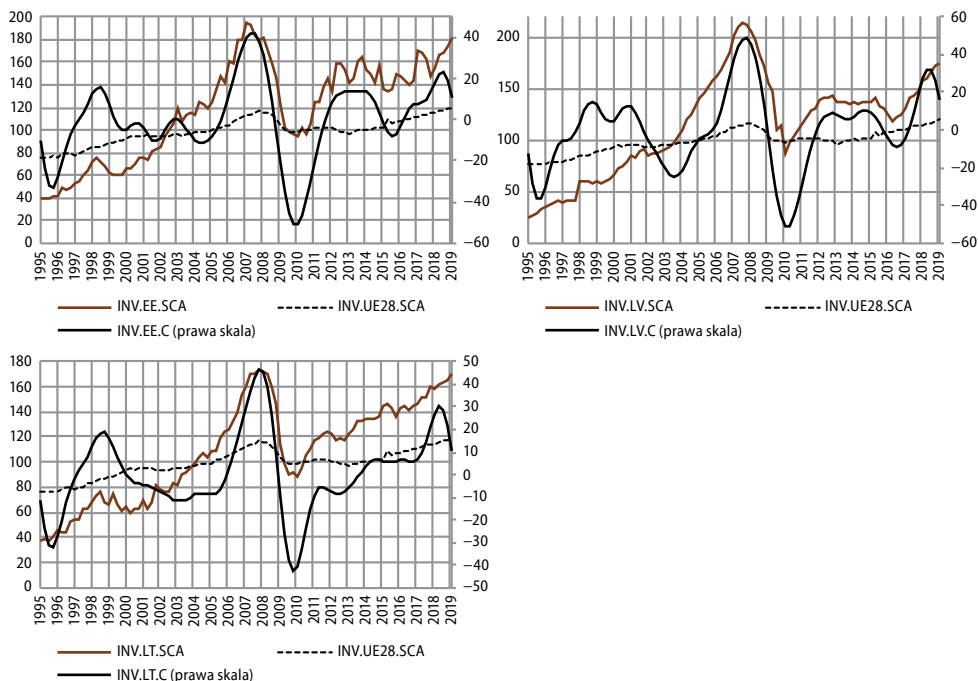


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Inwestycje

Podobnie jak w krajach Grupy Wyszehradzkiej nakłady inwestycyjne w krajach nadbałtyckich rosną dynamicznie niemal nieprzerwanie od co najmniej połowy 2016 r. (rysunek 14).

Rysunek 14. Nakłady brutto na środki trwałe (2010=100) i ich składowa cykliczna w Estonii, na Łotwie i Litwie (na tle UE28) w latach 1995–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

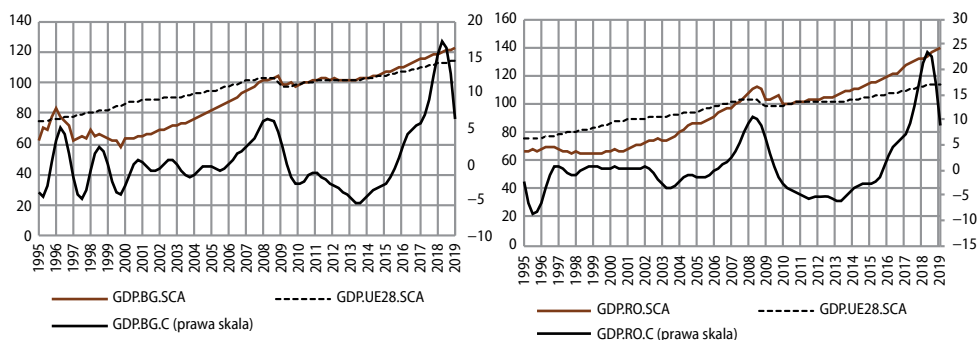
Tylko w Estonii wzrost indeksu nakładów brutto na środki trwałe został zakłócony (w 2017 r., indeks stracił wówczas w ciągu roku 24,3 pkt). Łącznie od III kwartału 2016 r. indeks zwiększył się na Litwie, Łotwie i w Estonii o odpowiednio: 29,7, 54,5 i 41,1 pkt (w UE28 o 10 pkt). W ostatnim okresie jednak wzrost inwestycji spowolnił, a tendencja średniookresowa zmieniła kierunek ze wzrostowego na spadkowy.

Bułgaria i Rumunia

Produkt krajowy brutto i barometr koniunktury

Tak jak w krajach Grupy Wyszehradzkiej i krajach bałtyckich produkt krajowy brutto w Bułgarii i Rumunii rośnie co najmniej od 6 lat w tempie wyższym niż w UE28 (rysunek 15). Od początku 2013 r. przyrost wartości wygładzonego indeksu GDP w Bułgarii wyniósł 21,3 pkt, a w Rumunii aż 33,5 pkt (13,1 pkt w UE28). W drugim kwartale 2018 r. rozpoczęła się jednak faza spadkowa w cyklu odchyień, która objawia się zmniejszeniem się tempa wzrostu produktu.

Rysunek 15. Produkt krajowy brutto (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w latach 1995–2019

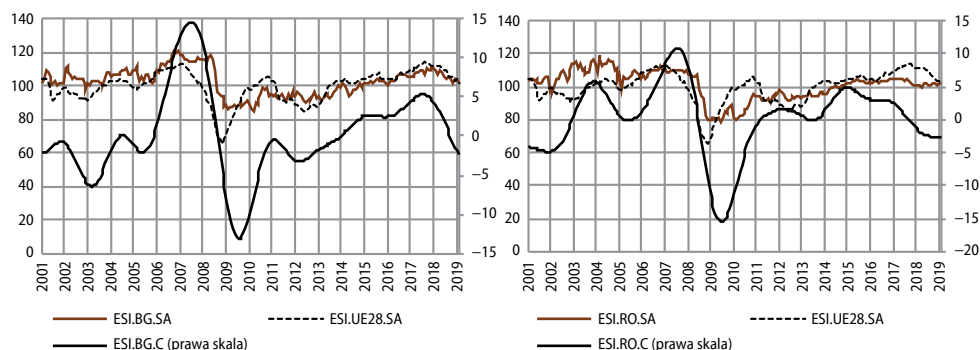


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W przebiegu barometru koniunktury w Rumunii faza spadkowa rozpoczęła się w tym samym czasie co w UE28, tj. w drugiej połowie 2017 r.; w Bułgarii w I kwartale 2018 r., wyprzedzając spowolnienie wzrostu produktu krajowego brutto (rysunek 16). Zmiany wartości barometru są zróżnicowane. W Bułgarii spadek wyniósł 8,0 pkt (od stycznia 2018 r., 12 pkt w UE28), w Rumunii był znacznie mniejszy – 2,7 pkt (od maja 2017 r.). Z oceny składnika cyklicznego barometru koniunktury wynika, że faza spadkowa cyklu wzrostowego

w Rumunii zaczęła się znacznie wcześniej, bowiem już w kwietniu 2015 r., i ma przebieg łagodniejszy niż w Bułgarii i Unii Europejskiej.

Rysunek 16. Barometr koniunktury (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.

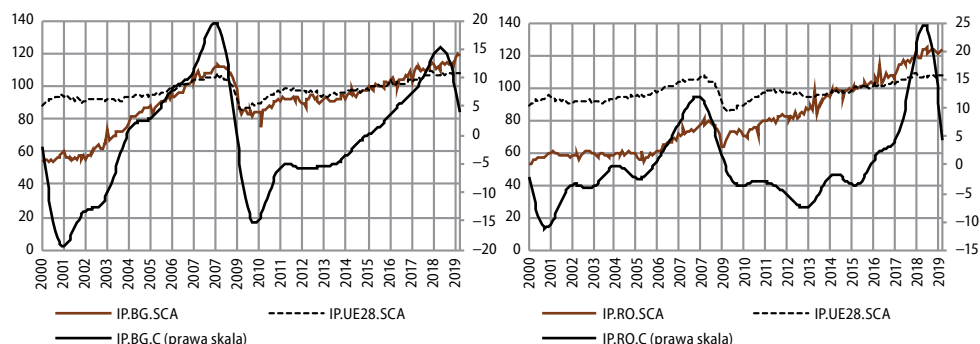


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Produkcja przemysłowa i wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym

Wielkość produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego, podobnie jak GDP, rośnie w Bułgarii i Rumunii od co najmniej 9 lat w tempie szybszym niż w UE28 (rysunek 17).

Rysunek 17. Produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego (2015 = 100) i jej składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w latach 2000–2019



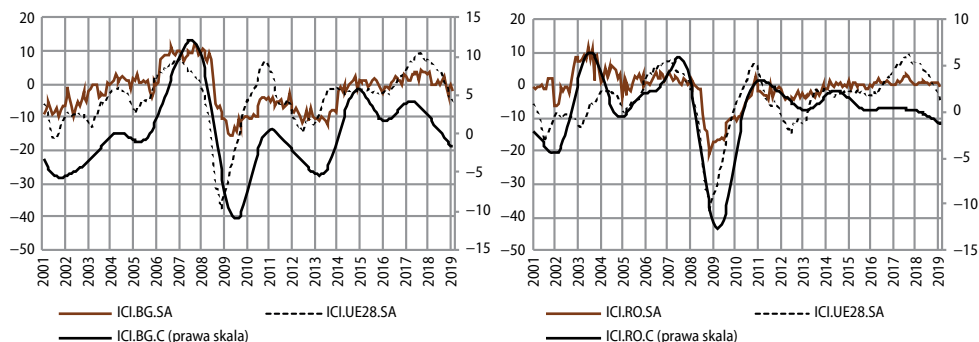
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Od stycznia 2010 r. wartość wygładzonego indeksu produkcji zwiększyła się o 34,5 pkt w Bułgarii, 53 pkt w Rumunii i tylko o 18 pkt w Unii Europejskiej. W ostatnich miesiącach

przyrosty są jednak coraz mniejsze, a w Bułgarii w marcu 2019 r. zanotowano nawet miesięczny spadek wartości indeksu (o 1,4 pkt). Te malejące przyrosty oznaczają nadejście fazy spadkowej w cyklu wzrostowym, której początek datuje się w maju 2018 r. (w UE28 w kwietniu).

Badanie kształtowania się wskaźnika koniunktury w przemyśle przetwórczym w Rumunii wskazuje na odmienny przebieg niż w Unii Europejskiej (rysunek 17). Od początku 2014 r. wartości wskaźnika wahają się wokół poziomu 0,5 pkt w przedziale zmienności +/-3 pkt, nie wykazując tendencji wzrostowej lub spadkowej. W Bułgarii nastroje producentów zmieniają się w rytmie i kierunkach takich jak w UE28 – od połowy 2016 r. do lata 2017 r. poprawiały się, a od blisko 2 lat ulegają pogorszeniu w miarę równym tempie.

Rysunek 18. Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym i jego składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.

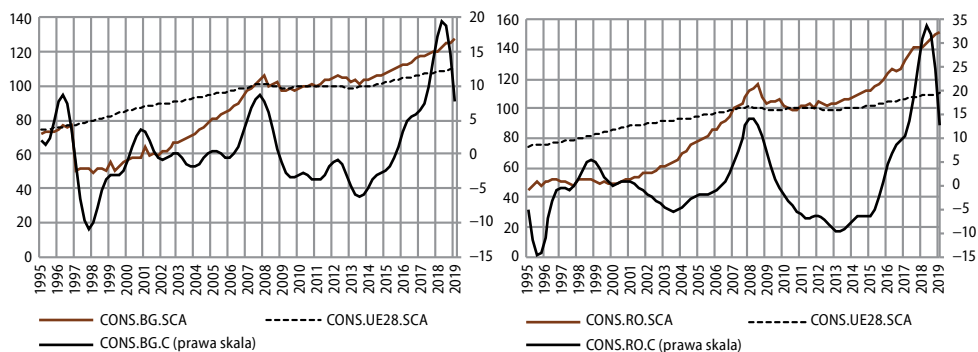


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Konsumpcja i wskaźnik nastrojów konsumentów

Wyglądzonego indeksu spożycia gospodarstw domowych w Rumunii zwiększył się o 14,9 pkt w 2017 r. i o 8,1 pkt w 2018 r. W Bułgarii przyrosty wyniosły odpowiednio: 2,1 i 1,5 pkt (w UE28 1,7 i 1,1 pkt). Wzrost realnej konsumpcji obserwujemy od co najmniej 2013 r. Od tej chwili zwiększyła się ona w Bułgarii o ok. 19%, a w Rumunii o ok. 48%. To najwyższy wzrost spośród omawianych w opracowaniu gospodarek. W Rumunii konsumpcję wspiera silny impuls fiskalny, który jednak zaburzył równowagę makroekonomiczną kraju. Obecnie poziom konsumpcji prywatnej w Rumunii znajduje się ponad 12 punktów procentowych powyżej trendu (ponad 2,4 p.p. w UE28, ok. 6,0 p.p. średnio w krajach V4 i bałtyckich, blisko 8,0 p.p. w Bułgarii). W obu jednak krajach wzrost realnej konsumpcji załamał się w drugim kwartale 2018 r. i obecnie znajduje się ona w fazie spadkowej cyklu wzrostowego.

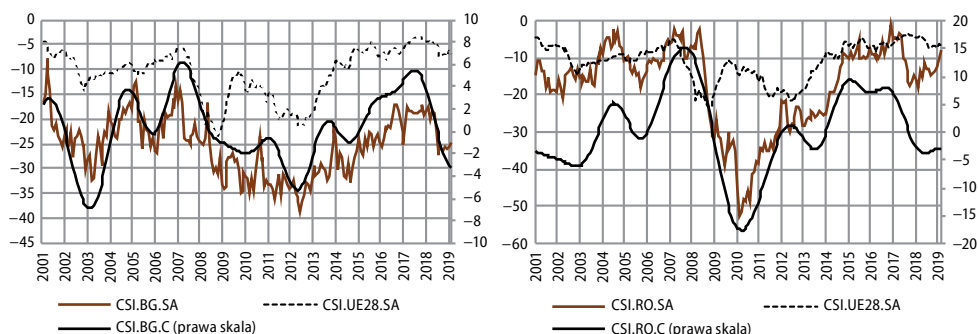
Rysunek 19. Spożycie sektora prywatnego (2010 = 100) i jego składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w latach 1995–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W Bułgarii nastroje konsumenckie w ostatnim okresie uległy znacznemu pogorszeniu – od marca 2018 r. wskaźnik CSI stracił 7,5 pkt, najwięcej spośród omawianych krajów (2,9 pkt w UE28). Tendencja spadkowa (faza spadkowa cyklu odchyień) trwa jeszcze dłużej, od końca 2017 r., i pogłębia się (rysunek 20). W tym samym okresie (tj. od marca 2018 r.) w Rumunii wartość wskaźnika zwiększyła się o 9,0 pkt, a obserwowana co najmniej od początku 2017 r. faza spadkowa zakończyła się i obecnie nastroje konsumentów wykazują wyraźną tendencję poprawy.

Rysunek 20. Wskaźnik nastrojów konsumenckich i jego składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w okresie maj 2001 r.–czerwiec 2019 r.

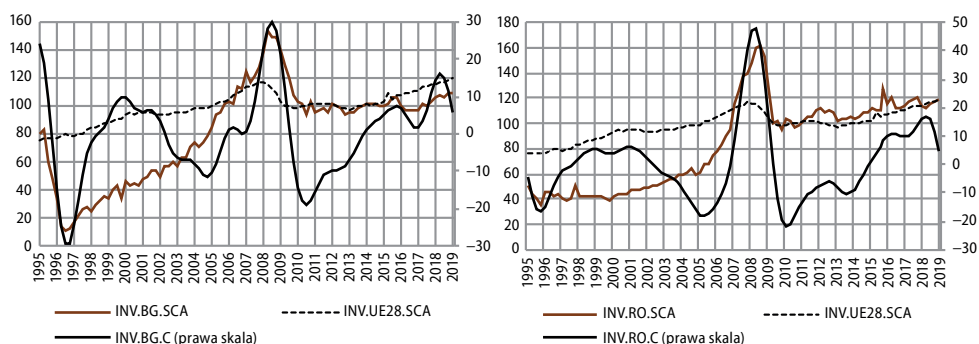


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Inwestycje

W Bułgarii i Rumunii, inaczej niż w krajach Grupy Wyszehradzkiej czy bałtyckich, średnioroczna stopa wzrostu nakładów inwestycyjnych w trzech ostatnich latach była wyraźnie niższa wobec zanotowanej w UE28 (rysunek 21). Jest to skutek załamania inwestycyjnego w 2016 r. W ciągu roku indeks nakładów brutto na środki trwale stracił w obu krajach odpowiednio 3,4 i 2,4 pkt. W kolejnych kwartałach nastąpiła częściowa odbudowa inwestycji – indeks nadrobił łącznie odpowiednio 13,3 i 6,7 pkt. W sumie w latach 2016–2019 indeks inwestycji zwiększył się o odpowiednio 9,9 i 4,2 pkt (w tym samym okresie w UE28 o 12,3 pkt), czyli znacznie mniej niż w pozostałych krajach CEE. W ostatnich kwartałach jednak dynamika inwestycji osłabła, a składowa cykliczna obrała kurs spadkowy.

Rysunek 21. Nakłady brutto na środki trwałe (2010 = 100) i ich składowa cykliczna w Bułgarii i Rumunii (na tle UE28) w latach 1995–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Część 2

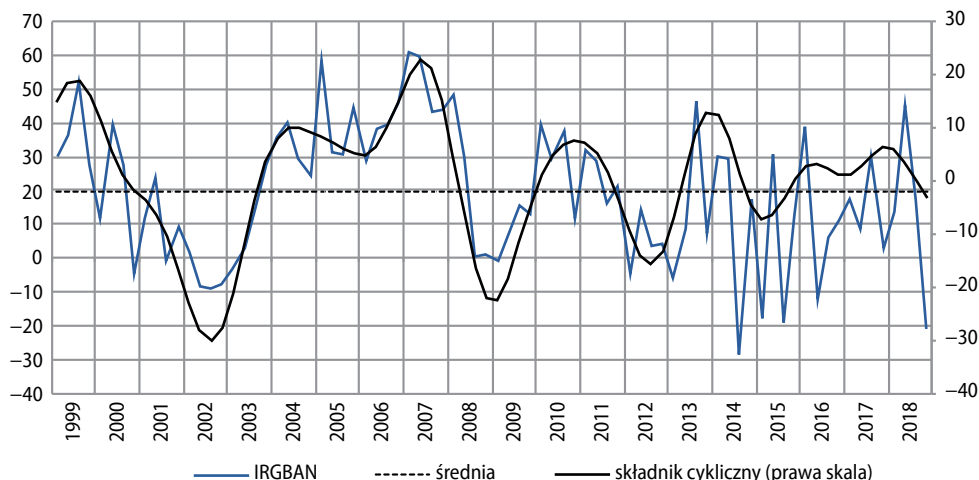
Koniunktura w sektorze bankowym w Polsce

Jednym z pierwszych symptomów zmian w koniunkturze może być aktywność pożyczkowa sektora przedsiębiorstw. Sektor bankowy, odpowiadając za ten proces, niejednokrotnie mógł być wykorzystywany do oceny nastrojów i możliwych zmian w koniunkturze gospodarczej. W długim okresie zależność pomiędzy zmianami w poziomie rozwoju gospodarczego oraz zmianami w poziomie rozwoju sektora finansowego ma charakter dwustronny i zrównoważony. W krótszym okresie jednak nie jest ona stała co do siły oddziaływania ze strony każdej z obu zmiennych. Uzależnione jest to od licznych czynników, takich jak m.in. faza cyklu koniunkturalnego, polityka regulacyjna, polityka gospodarcza rządu, sytuacja międzynarodowa czy zdarzenia o charakterze jednorazowym. W sytuacjach kryzysowych występuje również sprzężenie zwrotne na styku banki–gospodarka. Kryzysy finansowe niejednokrotnie pogłębiały procesy recesyjne, a spowolnienia gospodarcze skutkowały pogorszeniem się kondycji sektora bankowego. Obecnie sektor bankowy nieznacznie lepiej postrzega ogólną sytuację gospodarczą kraju niż uwarunkowania do prowadzenia własnej działalności.

W pierwszym kwartale 2019 r. wartość wskaźnika koniunktury w sektorze bankowym IRG SGH (IRGBAN) spadła, osiągając poziom $-21,2$ punktu (rysunek 22). Wynik ten jest o 39 pkt niższy od wskazania z poprzedniego kwartału. Na spadek wartości wskaźnika wpłynęło pogorszenie się salda wyniku z działalności bankowej oraz wypracowanego zysku. Pomimo że banki spodziewają się poprawy koniunktury w kolejnym okresie, to może być w tym wskazaniu zaszyty tzw. systematyczny błąd optymizmu. Oprócz okresów ewidentnie kryzysowych podmioty pozytywniej patrzą w przyszłość niż oceniają teraźniejszość.

Na szczególną uwagę zasługuje duża zmienność w odczuciach banków co do przyszłej koniunktury. Sytuacja taka utrzymuje się od około 5 lat. Jest to czas, w którym Unia Europejska przeprowadziła wiele reform w celu zwiększenia bezpieczeństwa i stabilności sektora bankowego, tworząc instytucje i regulacje unii bankowej. Także w Polsce, mimo wysokiego tempa rozwoju gospodarki, banki od pewnego czasu znacząco koncentrują się na powiększaniu bazy kapitałowej i podnoszeniu współczynników wypłacalności. Jest to odpowiedzią na oczekiwania regulatorów.

Rysunek 22. Wskaźnik koniunktury w sektorze bankowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W 2012 r. zostały zapoczątkowane w Unii Europejskiej prace nad celami i instrumentami polityki makroostrożnościowej. Wdrożenie ich nastąpiło w okresie ostatnich 3–4 lat. Nadzór makroostrożnościowy w Polsce wskazał pięć kategorii celów pośrednich (KNF, 2016):

- ograniczenie ryzyka wynikającego z nadmiernego wzrostu lub wielkości zadłużenia czy dźwigni finansowej,
- ograniczenie ryzyka wynikającego z nadmiernego niedopasowania aktywów i pasywów lub ryzyka nie płynności rynków finansowych,
- ograniczenie ryzyka wynikającego z nadmiernych koncentracji ekspozycji wobec podmiotów lub czynników ryzyka i związanych z tym powiązań pomiędzy podmiotami systemu finansowego,
- ograniczenie ryzyka wynikającego z nieadekwatnych zachęt wpływających na zachowanie instytucji finansowych lub ich klientów,
- zapewnienie odpowiedniej odporności infrastruktury finansowej.

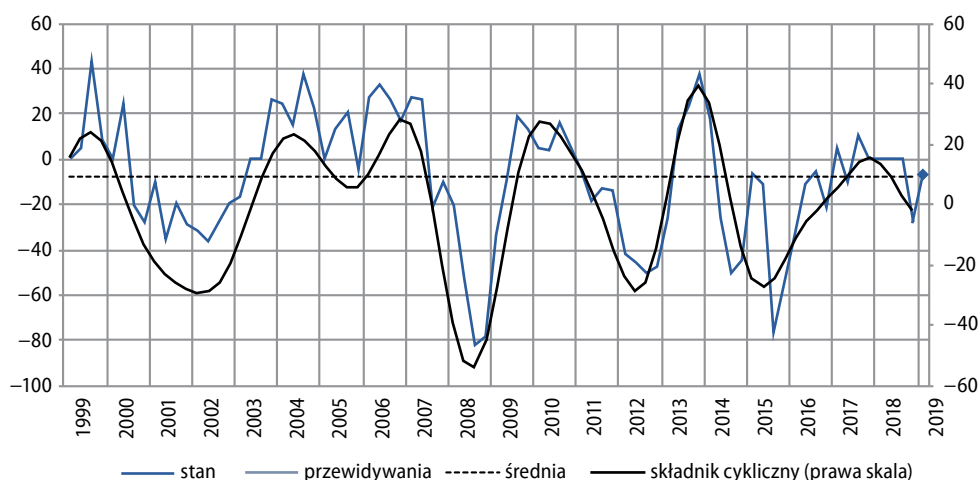
Polski sektor bankowy wykazał się nie tylko dużą odpornością na ostatni kryzys finansowy, ale również bardzo dobrze radzi sobie ze spełnieniem kryteriów stabilnego i zrównoważonego rozwoju. Krajowy system bankowy nie jest jednak wolny od kilku podwyższonych poziomów ryzyka o charakterze systemowym. Świadomość tych rodzajów ryzyka w połączeniu z wydłużonym cyklem gospodarczym przekłada się na umiarkowany optymizm sektora bankowego co do koniunktury. W szczególności należy zwrócić uwagę na pięć obszarów:

- rosnący udział kredytów konsumpcyjnych (w szczególności o wysokich kwotach),
- pogarszająca się rentowność banków (w szczególności w ujęciu względnym, w wielu przypadkach będąca poniżej kosztu kapitału),
- brak długoterminowych kredytów hipotecznych o stałej stopie procentowej (ryzyko wzrostu kosztu obsługi kredytów przy wzroście stóp procentowych. Choć zmienna stopa procentowa w krótkim okresie przenosi koszty ryzyka na klientów, to w dłuższym horyzoncie ma charakter ryzyka systemowego dla sektora i gospodarki),
- malejący udział i słabnąca pozycja spółdzielczych instytucji depozytowo-kredytowych (zarówno w obszarze konkurencyjności, jak i gorszej dywersyfikacji sektora na wypadek zdarzeń kryzysowych),
- wzrost obecności państwa w sektorze bankowym, widoczny zarówno jako rezultat repolonizacji, jak i ekspansji finansów publicznych (państwo jako właściciel może w większym stopniu wymuszać finansowanie wskazanych przez siebie przedsięwzięć, jak również preferować wybrane przez siebie firmy lub branże).

W 2018 r. wartość salda ocen dynamiki warunków prowadzenia działalności bankowej oscylowała wokół 0,0 pkt. Jego spadek nastąpił w I kwartale 2019 r. do poziomu -27,8 pkt. Bieżąca ocena znajduje się wyraźnie poniżej oczekiwań sektora z poprzedniego kwartału. Mimo to w przyszłości przewidywane jest utrzymanie się negatywnego salda, choć na nieco wyższym poziomie (rysunek 23).

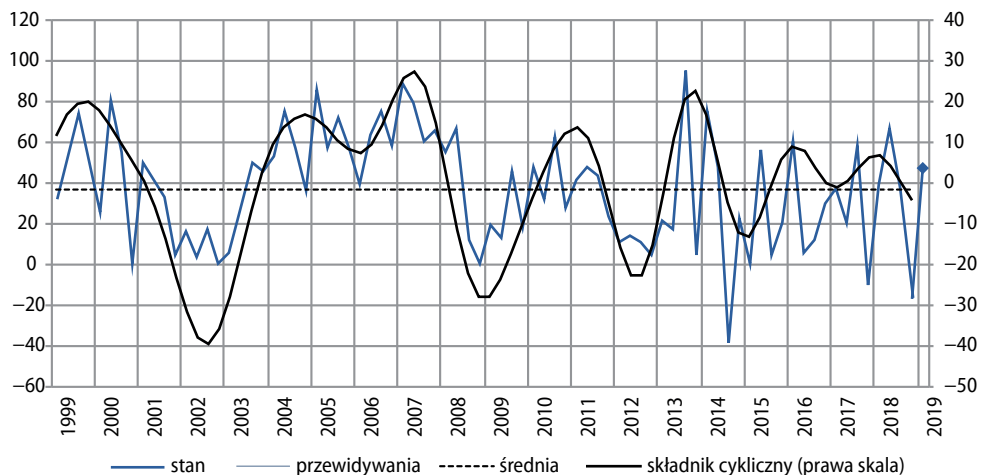
Z kolei wartość salda wyniku z działalności bankowej (netto) obniżyła się do -16,7 pkt, podczas gdy w IV kwartale 2018 r. wynosiła 37,5 pkt (rysunek 24). Obecny wynik okazał się niższy od spodziewanego (o 23,8 pkt).

Rysunek 23. Warunki prowadzenia działalności bankowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Rysunek 24. Wynik z działalności bankowej (netto)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

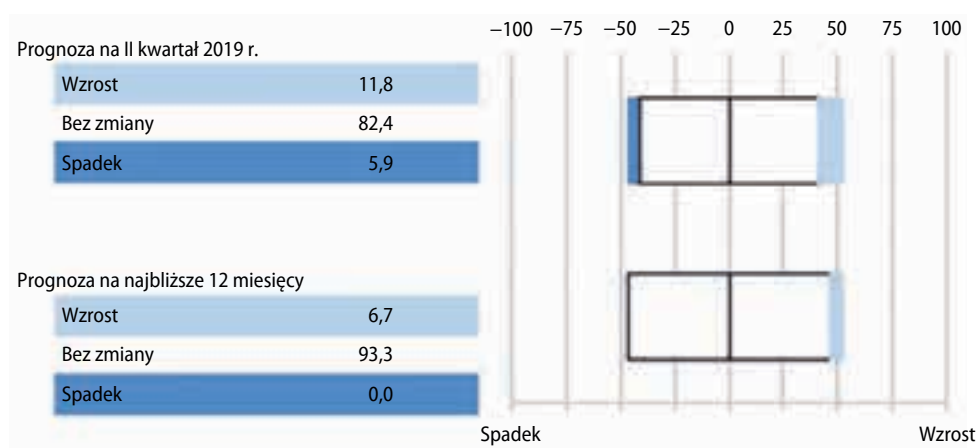
Na warunki prowadzenia działalności bankowej oraz wyniki finansowe należy spojrzeć przez pryzmat kilku uzupełniających czynników. Można zauważyć zdecydowany wzrost roli państwa w sektorze bankowym. Dotyczy to roli właścicielskiej, gdzie dokonuje się wzrost zaangażowania kapitałowego państwa w podmioty sektora bankowego, oraz roli regulatora, który wymusza na bankach poziom zabezpieczenia kapitałowego, poziom płynności oraz standardy w procesach zarządzania ryzykiem. W ostatnim czasie coraz mocniej wchodzi w życie również regulacje w zakresie ochrony konsumentów.

Inne istotne uwarunkowania dla działalności sektora bankowego to płytkość giełdy jako źródła pozyskiwania kapitału oraz obniżone zaufanie do polskiego rynku kapitałowego w oczach inwestorów. Mimo koniunktury na światowych giełdach polski rynek kapitałowy nie podążał za tymi wzrostami w ostatnich latach. Polskie banki notowane na GPW w okresie ostatnich 5 lat przyniosły przeciętnie zerową stopę zwrotu, podczas gdy główny indeks WIG zyskał około 20%, a główne amerykańskie indeksy wzrosły o około 50%. Regres rynku kapitałowego ma również skutki dla źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw. Ogranicza to pozyskiwanie nowych akcjonariuszy na rzecz finansowania się instrumentami dłużnymi takimi jak obligacje lub kredyty. Zarazem jednak rynek obligacji doświadczył utraty zaufania m.in. w rezultacie wydarzeń wokół spółki GetBack. Należy również zauważyć, że należności banków z tytułu kredytów inwestycyjnych uległy obniżeniu. Oznacza to, że firmy w znacznym stopniu finansują się z zasobów własnych, zaś banki wykazują się wysoką ostrożnością wobec kredytowania przedsiębiorstw, w szczególności małych i średnich. Utrzymywanie się dźwigni finansowej na takim poziomie w dłuższym horyzoncie czasu nie tylko nie służy koniunkturze bankowej, ale również będzie miało negatywne

skutki dla całej gospodarki. W długim okresie trudno jest uzyskać wzrost gospodarczy, opierając się jedynie na wzroście konsumpcji, w tym coraz mocniej finansowanej kredytem. Jednocześnie banki, nie finansując przedsiębiorstw, znacząco powiększają swoje portfele papierów skarbowych.

Od IV kwartału 2008 r. większość respondentów badania koniunktury w sektorze bankowym niezmiennie przewidywała utrzymanie się obserwowanej sytuacji gospodarczej w kraju. Podobne opinie widoczne są również w przewidywaniach na II kwartał 2019 r. Odsetek respondentów spodziewających się braku jakichkolwiek zmian sytuacji gospodarczej w krótkiej perspektywie wynosi 82,4% (rysunek 25). Pozostałe banki wskazują na poprawę sytuacji gospodarczej (11,8%) lub jej pogorszenie się (5,9%). Należy się zatem spodziewać utrzymania się ścieżki wzrostu gospodarczego na podobnym do dotychczasowego poziomie w najbliższym okresie. Prognozy długookresowe również wskazują na utrzymanie obecnej sytuacji (93,3% bez zmian, 6,7% wzrost).

Rysunek 25. Ogólna sytuacja gospodarki polskiej niezależnie od sytuacji sektora finansowego (w %)



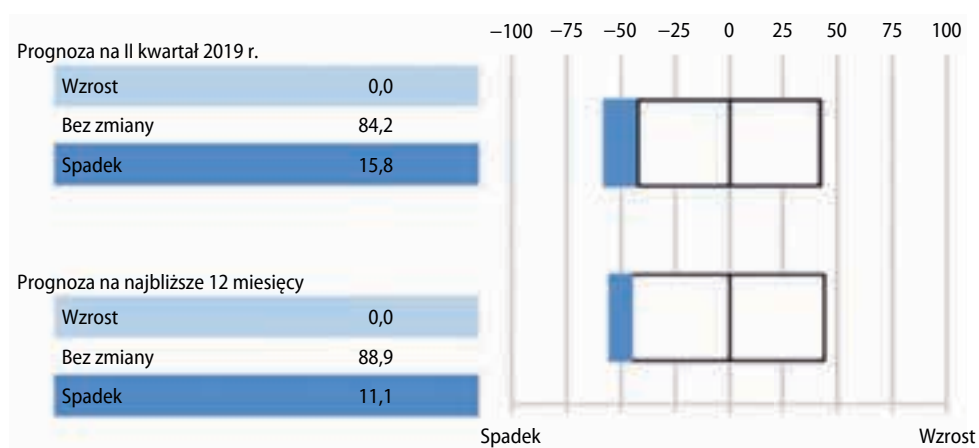
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Obecnie odsetek banków negatywnie oceniających sytuację sektora finansowego przewyższa odsetek tych, które oceniają ją pozytywnie. Odsetek respondentów przewidujących brak jakichkolwiek zmian sytuacji sektora w krótkiej perspektywie wynosi 84,2%, zaś pozostali respondenci wskazują na negatywne krótkookresowe perspektywy dla branży finansowej (rysunek 26). Przewidywania długookresowe są podobne – 88,9% respondentów wskazuje na brak zmiany, podczas gdy 11,1% na pogorszenie się.

Zdecydowanie wysoki poziom wskazań na utrzymywanie się bez zmian korzystnej koniunktury gospodarczej ma swoje odzwierciedlenie w utrzymującej się od dłuższego

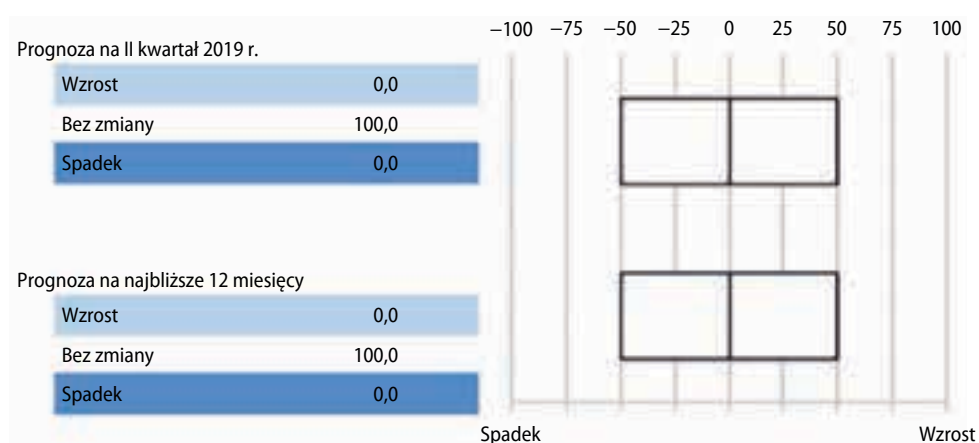
czasu dobrej ocenie jakości portfela należności, a także przewidywaniach co do utrzymania się pozytywnego i stabilnego ogólnego zainteresowania klientów usługami bankowymi. Uzupełniającą informacją jest kwestia prognoz zatrudnienia w sektorze bankowym. W ostatnich okresach miało ono tendencję do obniżania się. Wpływała na to automatyzacja, centralizacja oraz optymalizacja sieci sprzedażowych. Tymczasem ostatnie badania koniunktury wskazują na możliwość niewielkiego odwrócenia się trendu na bankowym rynku pracy. Możliwymi przyczynami są wzrost popytu na specjalistów obsługujących obszary analityczne i technologiczne, ale też znaczny przyrost regulacji w sektorze finansowym.

Rysunek 26. Ogólna sytuacja sektora finansowego na tle polskiej gospodarki (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

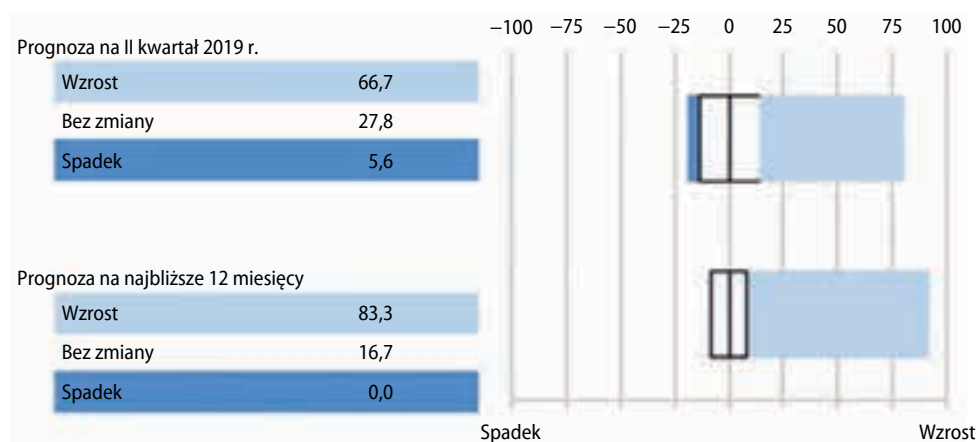
Rysunek 27. Stopy procentowe NBP (ogólna tendencja)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Badania koniunktury w sektorze bankowym dostarczają również informacji o spodziewanych tendencjach makroekonomicznych. Kluczowe wśród nich są procesy inflacyjne. Choć banki nie prognozują podwyżki stóp procentowych w najbliższych miesiącach, to coraz intensywniej dostrzegają możliwość wzrostu inflacji (rysunki 27 i 28). Niewykluczone, że może ona się zbliżyć do górnej granicy celu inflacyjnego w III/IV kwartale 2019 r. Wówczas nie należy wykluczyć reakcji polityki pieniężnej i podwyżki stóp procentowych. Mimo to większość banków ocenia, że RPP będzie starała się zareagować jak najpóźniej, aby nie chłodzić gospodarki oraz nie podnosić kosztów dla kredytobiorców, gdyż w polskiej gospodarce dominują kredyty o zmiennej stopie procentowej.

Rysunek 28. Poziom inflacji (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Z perspektyw dialogu na styku sektor bankowy i regulatorzy nadal kluczową kwestią pozostaje pytanie o optymalny poziom zabezpieczenia kapitałowego. Zbyt niski poziom kapitału przekłada się na wzrost ryzyka niestabilności danej instytucji finansowej, w szczególności w czasie kryzysu. W przypadku zbyt wysokiego poziomu zabezpieczenia kapitałowego koszty prowadzenia działalności bankowej są wysokie. Ma to negatywne konsekwencje w trzech obszarach – skutkuje wyższym kosztem usług bankowych dla klientów, niższą rentownością banków, a w wymiarze makroekonomicznym słabszym oddziaływaniem komponentu sektora bankowego w kreowaniu wzrostu gospodarczego w zwrotnej relacji przyczynowo-skutkowej w parze: sektor finansowy–rozwój gospodarczy.

Nie istnieje stały, optymalny poziom zabezpieczenia kapitałowego. Dotyczy to ujęcia makro- i mikroekonomicznego. Na poziomie pojedynczego podmiotu zależy on m.in. od wielkości podmiotu, sposobu finansowania, struktury portfela (udział należności zagrożonych, koncentracja dużych i małych ekspozycji, struktura produktów i klientów, struktura

terminowa i walutowa itd.), a także strategii podmiotu w zakresie apetytu na ryzyko. Na poziomie makroekonomicznym optymalne zabezpieczenie kapitałowe sektora (jak również w statystycznym przeliczeniu na poszczególne podmioty) zależy od bardzo licznych parametrów makroekonomicznych i rynku finansowego, zaczynając od nominalnego produktu krajowego brutto i jego dynamiki, poprzez inflację, bezrobocie, kończąc na stopach procentowych i kursie walutowym. Ponieważ każda z tych zmiennych podlega regularnym zmianom i wahaniom, to w rezultacie równowaga optymalnego bezpieczeństwa ulega ciągłym przesunięciom. W krótkim okresie nie są one znaczące. W dłuższej perspektywie mogą sięgać poziomu nawet kilku punktów procentowych. W tym celu korzystnie jest wyznaczać tzw. przedziały indyferencji kapitałowej, które powinny być dostatecznie szerokie, aby kompensować wahania przypadkowe i oddziaływania krótkookresowe. Obecnie zdecydowanie większa część sektora bankowego spełnia z dużym naddatkiem zastrzeżone normy nadzorcze (powyżej 3 p.p. względem oczekiwań regulacyjnych).

Ogólna sytuacja polskiego sektora bankowego wygląda bardzo pozytywnie. Nieznaczną korektę tego obrazu może przynieść ocena pojedynczych instytucji finansowych. Zarówno wśród większych banków komercyjnych, jak i mniejszych spółdzielczych, pojawiają się podmioty, które wykazują istotny niedobór zabezpieczenia kapitałowego. Na poziomie sektorowym ich łączne aktywa wystawione na ryzyko nie przekraczają zdolności absorpcyjnych całego systemu bankowego w Polsce. Bankowy Fundusz Gwarancyjny powinien pełnić wiodącą funkcję diagnostyczną oraz być motorem do podejmowania działań zapobiegawczych. W ostatnim czasie został on wyposażony w narzędzia umożliwiające sprawne przeprowadzanie restrukturyzacji i uporządkowanych likwidacji podmiotów mogących przysparzać ponadproporcjonalne ryzyko systemowe (np. poprzez utworzenie Pierwszego Banku BFG, tzw. instytucji pomostowej do ratowania innych banków). Sektor bankowy nie wyklucza również prewencyjnego wykorzystania takich narzędzi w okresie koniunktury, kiedy koszty działań zapobiegawczych są niższe niż zarządzanie sytuacjami kryzysowymi. Jednak w obu przypadkach prowadzenie takich działań wiąże się z możliwością dodatkowego obciążenia banków kosztami. Możliwość wystąpienia takiego scenariusza jest również odzwierciedlona w postrzeganiu koniunktury wewnątrzsektorowej przez banki.

Kondycja i perspektywy polskiego sektora bankowego wypadają względnie dobrze, tzn. powyżej średniej dla Unii Europejskiej oraz krajów regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Ponadprzeciętnie dobra sytuacja większości banków w Polsce ma swoje korzenie w stabilnej i konsekwentnej polityce ostrożnościowej polskiego nadzoru nad rynkiem finansowym. Ponadto, jest on bardziej restrykcyjny na tle większości krajów Unii Europejskiej. Również w czasie kryzysu lat 2008–2010 nie upadł żaden bank w Polsce, a sektor bankowy nie musiał korzystać z pomocy publicznej państwa. Także obecnie prowadzone stress-testy w sektorze bankowym wskazują bardzo dobrą odporność polskiego systemu finansowego. Podział ryzyka na wewnętrzne i zewnętrzne wskazuje na większą

niepewność ze strony możliwego spowolnienia gospodarczego w głównych gospodarkach światowych niż wydarzeń krajowych. Obecnie ryzyko spowolnienia na świecie ma swoje źródła nie tylko w procesach wynikających z cykliczności koniunktury, ale również w zdarzeniach politycznych przekładających się na zjawiska w handlu międzynarodowym. Podobnie wygląda sytuacja w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Jednak na tle naszego regionu polski sektor bankowy jest dużo bardziej zróżnicowany co do form własności i typów instytucji finansowych. Te dwa czynniki neutralizują antycyklicznie ewentualne negatywne zdarzenia zewnętrzne. Ryzyko przenoszenia się spowolnienia akcji kredytowej może być w szczególności dotkliwie ze strony podmiotów uzależnionych od zagranicznych właścicieli i inwestorów.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza potwierdziła podobieństwo zmian koniunktury w krajach Europy Środkowo-Wschodniej z UE28. W obszarze gospodarczym Unii Europejskiej w 2018 roku rozpoczęła się faza spowolnienia aktywności gospodarczej w cyklu wzrostowym. Oznaki pogorszenia się koniunktury widoczne są w przebiegu szeregów badanych zmiennych ilościowych: produktu krajowego brutto, produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego, konsumpcji prywatnej i inwestycji, przyjmując postać malejących przyrostów tych zmiennych w kolejnych okresach lat 2017–2019. Dla wszystkich zmiennych w przebiegu wyodrębnionego z nich składnika cyklicznego widoczne są górne punkty zwrotne, sygnalizujące czas zakończenia fazy wzrostowej i przejście do fazy spadkowej w cyklu odchyień. W większości badanych krajów górne punkty zwrotne są zlokalizowane w tym samym okresie co w UE28, tj. w 2018 roku. Nieliczne różnice nie przekraczają jednego kwartału. W większości krajów CEE punkty zwrotne położone są wyżej niż w UE28, co wynika z wyższego niż w Unii tempa wzrostu podstawowych wskaźników makroekonomicznych. Skutkuje to większą amplitudą wahań i szybszym tempem spadku w fazie spowolnienia.

W przebiegu szeregów zmiennych jakościowych, gromadzonych w badaniach koniunktury: barometrów (ESI i BARIRG) i wskaźników koniunktury (ICI, CSI) pogarszanie się koniunktury było sygnalizowane z pewnym wyprzedzeniem w stosunku do zmiennych ilościowych. Widoczne jest to zarówno w przebiegu wygładzonych szeregów barometrów i wskaźników koniunktury, jak i ich składowych cyklicznych. Różnice w większości zmiennych nie przekraczały dwóch kwartałów. To wyprzedzenie potwierdza użyteczność danych jakościowych w monitorowaniu zmian koniunktury, umożliwiając wcześniejsze przystosowanie polityki gospodarczej do nadchodzących zmian koniunktury.

Wahania koniunktury w sektorze bankowym w Polsce cechują się dużą zmiennością w krótkich okresach, wskazując na utrzymującą się niepewność co do warunków

prowadzenia działalności bankowej. Jednocześnie sektor ten nie wysłał sygnałów świadczących o możliwości znaczącego pogorszenia się koniunktury w dłuższej perspektywie. Szybszy rozwój banków powstrzymują bariery przekładające się na koszty podatkowe i regulacyjne.

Bibliografia

- Burns, A.F., Mitchell, W.C. (1946). *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Christiano, L., Fitzgerald, T.J. (2003). "The band-pass filter". *International Economic Review*, 44(2), s. 435–465.
- Komitet Stabilności Finansowej (2016). *Nadzór makroostrożnościowy w Polsce. Ramy instytucjonalno-funkcjonalne*. Warszawa: NBP.
- Mintz, I. (1969). *Dating Postwar Business Cycles: Methods, and Their Applications to Western Germany 1950–1967*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

* * *

Koniunktura gospodarcza i bankowa w Europie Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

Prognozowane przed rokiem spowolnienie aktywności gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej staje się faktem. Tendencje widoczne jesienią 2018 r. głównie w danych jakościowych, gromadzonych w badaniach koniunktury metodą testu, stają się widoczne także w przebiegu danych ilościowych, gromadzonych przez urzędy statystyczne. Należy jednak podkreślić, że spowolnienie jest słabo widoczne w zmianach poziomów zmiennych analizowanych w cyklu klasycznym, co może uspokajać polityków odpowiedzialnych za gospodarkę. Jest jednak faktem, że przyrosty tych zmiennych w kolejnych miesiącach są coraz mniejsze. Wyraźne oznaki spowolnienia widoczne są w odchyleniach zmiennych od długookresowego trendu. Wartości wyodrębnionych z nich składników cyklicznych zarówno w Unii Europejskiej, jak i wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej spadają, co oznacza, że zmienne te przechodzą fazę spadkową w cyklu odchyień (cyklu wzrostowym). Widoczne jest to w przebiegu wszystkich badanych zmiennych: produktu krajowego brutto, produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego, konsumpcji gospodarstw domowych, inwestycji, a także barometrów i wskaźników koniunktury. Analiza składników cyklicznych badanych zmiennych pozwala na wyróżnienie w ich przebiegu górnych punktów zwrotnych, oznaczających rozpoczęcie fazy spadkowej w cyklu odchyień. Dla większości krajów jest to rok 2018. Analiza wskazuje na duże podobieństwa przebiegu wahań cyklicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Unii

Europejskiej. Barometry i wskaźniki koniunktury z wyprzedzeniem sięgającym nawet dwóch kwartałów sygnalizowały nadchodzące spowolnienie, potwierdzając użyteczność badań koniunktury w monitorowaniu aktywności gospodarczej.

W świetle przeprowadzonej analizy widoczne są następujące zagrożenia dla wzrostu gospodarczego w tym regionie: (1) paneuropejski charakter spowolnienia w obszarze gospodarczym UE, które przenika do poszczególnych krajów Europy Środkowo-Wschodniej; (2) podtrzymywanie wzrostu głównie przez konsumpcję, co jest skuteczne w krótkim okresie; (3) spadek inwestycji, zwłaszcza sektora prywatnego, stanowiących źródło wzrostu produktu gospodarki w długim okresie.

Sektor bankowy w Polsce charakteryzuje się znaczną zmiennością wahań koniunktury, co utrudnia jej przewidywanie w dłuższym okresie. Mimo dobrych wyników w działalności bankowej dostrzegany jest wzrost kosztów wynikający z realizacji kolejnych regulacji o wymiarze makroostrożnościowym oraz odczucie narastającego ryzyka zakończenia jednego z najdłuższych cykli koniunkturalnych po światowym kryzysie finansowym i gospodarczym, który wybuchł w 2007 r.

Condition of the economy and banking sector in the Central and Eastern Europe

Abstract

The slowdown of economic activity in the Central and Eastern Europe, which was forecasted last year, has come to reality. The tendencies, revealed by the survey data in the autumn of 2018, are now being reflected by hard data. Yet, the slowdown is not covered by the macroeconomic indicators (real GDP, manufacturing production, private consumption and investment, as well as business and consumer confidence indicators) under the study in terms of the *classical* business cycle. This may not alert the decision makers to provide adequate policy response. The fact is, however, in the recent two or three years the economy has been growing at a slower rate each quarter. Symptoms of the contraction are evident in deviations of the indicators from their trends. The evaluation of their cyclical components shows that the downward phases of the *growth* cycles commenced in 2018. The clear-cut declining trends are present in the analyzed CEE countries and the European Union, and they are, to a high degree, consistent with each other. We have also found that, on the whole, the confidence indicators led the existent slowdown with a lead up to two quarters, which confirms their usefulness in the monitoring of economic activity.

There are three main threats to the growth of the CEE economies: (1) expansive character of the slowdown in the European Union which spreads out into the Central and Eastern Europe; (2) growth policy based on boosting consumption, which is effective only in the short-run; and (3) decline in investment that maintains the long-term GDP growth.

The banking activity in Poland exhibits a large degree of volatility, which makes it difficult to predict its changes. Though the banking sector performance is satisfactory, the operation costs are rising due to the implementation of macroprudential policy, and the risk of ceasing one of the longest expansion periods after the Great Recession is increasing.

Noty o autorach

Elżbieta Adamowicz, profesor zwyczajny, dyrektor IRG SGH. Od 1996 r. kieruje badaniami koniunktury w gospodarce polskiej, prowadzonymi metodą testu przez IRG SGH. Przedmiotem jej zainteresowań badawczych są: mechanizm rozprzestrzeniania się wahań cyklicznych w gospodarce polskiej oraz użyteczność danych pozyskiwanych w badaniach koniunktury dla polityki makroekonomicznej.

Sławomir Dudek, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w IRG SGH. Od dwóch dekad zajmuje się problematyką wahań cyklicznych w gospodarce. Jego zainteresowania badawcze dotyczą w szczególności zachowań gospodarstw domowych. Współautor unikatowego projektu badania rynku *consumer finance*, realizowanego przez SGH we współpracy z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych. Prowadzi badania kondycji gospodarstw domowych.

Stanisław Kluza, doktor nauk ekonomicznych, związany z ISiD SGH od 1994 r. Były wiceminister i minister finansów. Pierwszy przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego (2006–2011). Interesuje się głównie zagadnieniami polityki pieniężnej i nadzoru nad rynkiem finansowym. Prowadzi badania koniunktury w bankowości.

Ewa Ratuszny, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w IRG SGH. Prowadzi badania koniunktury w budownictwie. Jej zainteresowania naukowe dotyczą zagadnień estymacji odpornej, modelowania ryzyka rynkowego oraz cykliczności wymogów kapitałowych.

Konrad Walczyk, doktor nauk ekonomicznych, zastępca dyrektora IRG SGH. Od 20 lat zajmuje się zagadnieniami cyklu koniunkturalnego oraz teorią opodatkowania. Prowadzi badania koniunktury w przemyśle i rolnictwie oraz nad efektywnością systemu podatkowego.

Kamil Flig, Michał Gałagus, Małgorzata Godlewska, Mirosław Łukasiewicz,
Arkadiusz Kamiński, Rafał Kasprzak, Bartosz Majewski, Anna Masłoń-Oracz,
Adrian Michalczyk, Tomasz Pilewicz, Mariusz Strojny, Albert Tomaszewski,
Marcin Wojtysiak-Kotlarski

Systemy wsparcia start-upów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Start-upy to interesujący podzbiór świata przedsiębiorstw. Jak wiemy, niełatwo jest przyjąć jedną, powszechnie akceptowaną definicję start-upu. Zasadniczo badacze i praktycy biznesu twierdzą, że start-upy to innowacyjne przedsiębiorstwa, które poszukują efektywnego modelu biznesowego, ukierunkowane na szybki wzrost i globalną skalowalność, a także wykorzystujące nowoczesne technologie. Niektórzy twierdzą, że start-upy dążą do budowania globalnych monopolii, aby wygenerować jak największą wartość ekonomiczną (Thiel, 2016). Współcześnie w start-upach rozumianych jako organizacje poszukujące powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego (Blank, 2012) upatruje się źródeł wzrostu gospodarczego dzięki tworzonemu przez nie stanowiskom pracy oraz udziałowi w wymianie dóbr i usług.

W większości przypadków, mimo że start-upy na ogół zakładane są przez dynamicznych i pełnych pasji przedsiębiorców, te innowacyjne pomysły na przedsięwzięcia biznesowe nie przekładają się na rynkowy sukces. Typowa jest sytuacja, że start-upom nie udaje się przetrwać najtrudniejszego czasu, tzw. doliny śmierci (*death valley*), kiedy konieczne są wydatki na rozwój produktu bądź usługi, a nie ma się jeszcze żadnych przychodów. To czas, który wymaga od przedsiębiorcy szczególnej determinacji i wytrwałości.

Jeżeli jednak start-up osiągnie *break-even* i wejdzie na krzywą szybkiego wzrostu, sukcesy mogą być wyjątkowe. W latach 70. XX w. rozpoczęła się historia firmy Apple. Steve Jobs i Steve Wozniak stworzyli przedsiębiorstwo, które wydaje się być niemal ikoną, najśłynniejszym przykładem budowania wielkiej firmy od podstaw. Obok Apple'a do piątki najpotężniejszych firm świata należą również Google, Facebook, Amazon i Microsoft. Wszystkie te firmy tworzono nie tak dawno właśnie jako start-upy, przy czym ich sukcesy nie powstawały w próżni, lecz w sprzyjającym otoczeniu gospodarki Stanów Zjednoczonych.

Należy zauważyć, że państwa mają do odegrania istotną rolę w zakresie wspierania nowoczesnej przedsiębiorczości technologicznej. W literaturze przedmiotu dostrzegamy,

że systemy wspierania start-upów, czyli zespoły czynników mających na celu maksymalizowanie szans komercyjnych organizacji, które intensywnie poszukują dopasowania z rynkiem, są przedmiotem intensywnej dyskusji o roli państwa i jego polityce publicznej (Fuerlinger, Fandl, Funke, 2015). Systemy wspierania start-upów, rozumiane jako zespoły powiązanych ze sobą czynników, są przedmiotem licznych badań. Analizuje się zarówno orientację oraz politykę publiczną państwa ukierunkowane na przedsiębiorczość i innowacje, jak i szczegółowe układy czynników mających wspierać start-up na wszystkich etapach jego rozwoju.

Tabela 1. Przegląd badanych czynników systemów wspierania start-upów oraz zasięg geograficzny opracowań

Nazwa opracowania, autor, rok wydania	Wybrane, badane czynniki systemów wspierania start-upów	Czy opracowanie uwzględnia wszystkie 12 krajów EŚiW?
Entrepreneurship at a Glance, OECD, 2018	Inwestycje kapitału wysokiego ryzyka (VC), finanse przedsiębiorstw, motywacja do zakładania działalności gospodarczej	Nie (8 z 12)
European Start-up Monitor, German Start-ups Association, 2016	Polityka publiczna, system edukacji, współpraca, dynamika rynku, konkurencja	Nie (3 z 12)
EU Start-up Monitor, Komisja Europejska, 2018	System edukacji, finansowanie działalności gospodarczej	Nie (5 z 12)
Global Start-up Ecosystem Report, Start-up Genome 2018	Sieci lokalne, sieci globalne	Nie (0 z 12)
Science, Research and Innovation Performance of the EU, Komisja Europejska, 2018	Potencjał demograficzny, produktywność gospodarki, wzrost gospodarczy, instytucje	Tak (12 z 12)
Global Innovation Index, World Intellectual Property Organization, 2018	Instytucje (polityka, regulacje, otoczenie biznesu), kapitał ludzki (w tym edukacja), infrastruktura (technologie IT), rynek, sieci innowacji, kreacja wiedzy, absorpcja wiedzy, dyfuzja wiedzy	Tak (12 z 12)
European Innovation Scoreboard, Komisja Europejska, 2018	Zasoby ludzkie, atrakcyjność systemu badań i rozwoju, wartości niematerialne i prawne, otoczenie biznesu, finansowanie działalności gospodarczej, inwestycje prywatne	Tak (12 z 12)
The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2018	Polityki publiczne, instytucje, konkurencyjność gospodarki krajowej, finansowanie działalności gospodarczej, rynek pracy, dynamika zjawisk gospodarczych	Tak (12 z 12)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Entrepreneurship at a Glance, OECD (2018); European Start-up Monitor, German Start-ups Association (2016); EU Start-up Monitor, Komisja Europejska (2018); Global Start-up Ecosystem Report, Start-up Genome (2018); Science, Research and Innovation Performance of the EU, Komisja Europejska (2018); Global Innovation Index, World Intellectual Property Organization (2018); European Innovation Scoreboard, Komisja Europejska (2018); The Global Competitiveness Report, World Economic Forum (2018).

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) definiowane według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2018) jako grupa 12 państw (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) nie doczekały się dotychczas pogłębionego i systematycznego badania systemów wspierania start-upów. Szczegóły wskazujące na lukę w stanie wiedzy będącej przedmiotem zainteresowania autorów opracowania przedstawiono w tabeli 1.

W związku z tym, celem głównym (CG) opracowania jest uzupełnienie identyfikowanej luki teoretycznej przez odpowiedź na pytanie, w jaki sposób państwa EŚW wspierają start-upy. Do celów szczegółowych opracowania należało znalezienie odpowiedzi na pytanie (CS1), na jakim etapie rozwoju znajdują się poszczególne czynniki składające się na systemy wspierania start-upów w państwach EŚW oraz wskazanie (CS2), które z państw EŚW są najbardziej zaawansowane w zakresie tworzenia systemów wspierania start-upów.

Opracowanie rozpoczyna przedstawienie metodyki badawczej uszczegóławiającej metody i techniki badawcze dla realizacji CS1 oraz CS2, zasięg czasowy i geograficzny badania oraz czas jego realizacji.

Następnie, w rozdziałach szczegółowych przedstawiono stan poszczególnych czynników systemów wspierania start-upów w EŚW. Część empiryczną opracowania wieńczy rozdział z syntetyczną oceną oraz rankingiem systemów wspierania start-upów w EŚW. W końcowej części opracowania przedstawiono wnioski i rekomendacje dla teorii systemów wspierania start-upów oraz praktyki gospodarczej w obszarze badania.

Metodyka badawcza systemów wspierania start-upów w państwach EŚW

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej podjęły na przestrzeni ostatnich lat wiele działań polegających na doskonaleniu posiadanych systemów wsparcia start-upów, aby były one bardziej przyjazne przedsiębiorcom i inwestorom.

Dla usystematyzowania pracy zespół badawczy w drodze panelu eksperckiego składającego się z badaczy przedsiębiorczości i innowacji zidentyfikował i postanowił o zbadaniu 10 czynników składających się, zdaniem ekspertów, na system wspierania start-upów państwa należącego do obszaru EŚW. Do czynników tych zaliczono:

- rozwój społeczno-gospodarczy,
- system podatkowy,
- ochronę własności intelektualnej,
- przedsiębiorczość akademicką,
- agencje rządowe,
- akceleratory start-upów,

-
- piaskownice regulacyjne,
 - klastry oraz organizacje sieciowe zrzeszające start-upy,
 - system zamówień publicznych,
 - fundusze Venture Capital.

Dla realizacji CS1 (określenia etapu rozwoju poszczególnych czynników składających się na systemy wspierania start-upów w państwach EŚW) wykorzystano komparatystykę literatury fachowej organizacji międzynarodowych (w tym opracowania Eurostatu, Banku Światowego, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Światowego Forum Ekonomicznego, Światowej Organizacji Własności Intelektualnej) oraz organizacji profesjonalnych (w tym opracowania PwC, Deloitte, KPMG, EY, PKF Consult).

CS1 był również realizowany za pomocą analizy dokumentów i danych źródłowych, w tym aktów prawnych poszczególnych państw EŚW, audytu elektronicznego (tj. badania oficjalnych portali internetowych instytucji związanych z badanym obszarem opartego na przygotowanych pytaniach badawczych), analizy danych w formie szeregów czasowych oraz analiz statystycznych.

Dla realizacji CS2 (wskazania, które z państw EŚW są najbardziej zaawansowane w zakresie tworzenia systemów wspierania start-upów) zespół badawczy zrealizował panel ekspercki metodą delficką. Dla 10 czynników składających się na systemy wspierania start-upów przez państwo techniką porównań binarnych określono wagi poszczególnych czynników. Następnie badacze eksperci odpowiedzialni za przygotowanie rozdziałów dedykowanych poszczególnym czynnikom systemu wspierania start-upów ocenili je w skali od 1 (stopień rozwoju bardzo niski) do 5 (stopień rozwoju bardzo wysoki) dla każdego z 12 badanych państw. Wyniki panelu metodą delficką przedstawiono w formie rankingu wskazującego liderów w systemach wspierania start-upów w EŚW.

Intencją przyświecającą zespołowi badawczemu było korzystanie z najnowszych dostępnych źródeł danych dla lat 2004–2018. Ze względu na dostęp do danych zakres czasowy badania wybranych czynników systemów wspierania start-upów różni się od powyższej intencji, i tak – dla rozwoju społeczno-gospodarczego odnosi się do lat 2006–2017, a w odniesieniu do aktywności funduszy Venture Capital dotyczy lat 2013–2018. Zasięg geograficzny obejmuje państwa EŚW rozumiane przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju jako Albania, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry. Ze względów poznawczych w badaniu wybranych czynników systemów wspierania start-upów uwzględniono również Ukrainę. Niniejsze badanie zostało przeprowadzone w okresie od 25 marca 2019 r. do 25 maja 2019 r.

Czynniki systemów wspierania start-upów w państwach EŚW

W kolejnych podrozdziałach opracowania przedstawiono czynniki składające się na badany system wspierania start-upów w państwach EŚW i omówiono kolejno rozwój społeczno-gospodarczy, system podatkowy, ochronę własności intelektualnej, przedsiębiorczość akademicką, agencje rządowe, akceleratory start-upów, piaskownice regulacyjne, klastry i organizacje sieciowe zrzeszające start-upy, system zamówień publicznych i fundusze Venture Capital.

Rozwój społeczno-gospodarczy państw EŚW

Rafał Kasprzak

Państwa EŚW są ważnymi partnerami w procesie integracji europejskiej, niestety poziom ich rozwoju gospodarczego pod wieloma względami w badanym okresie odbiegał od średniego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego państw UE. Analiza poziomu zróżnicowania rozwoju regionalnego przeprowadzona została na podstawie danych Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat). Autorzy badania wychodzą z założenia, że ogólny poziom rozwoju społeczno-gospodarczego oraz jego perspektywy istotnie wpływają na postrzeganą potencjalną atrakcyjność danego rynku i jego chłonność, a przez to na decyzje o zakładaniu działalności gospodarczej i kierunku ekspansji organizacji typu start-up. W perspektywie od roku 2006 zmiany poziomu PKB per capita w danym państwie członkowskim w relacji do średniego poziomu dla całej Wspólnoty przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. PKB per capita Państw Europy Środkowo-Wschodniej w relacji do poziomu UE = 100 w latach 2006–2017

PKB per capita (UE = 100)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Albania	22	23	25	27	29	29	30	29	30	30	30	30
Bułgaria	37	40	43	43	44	45	46	45	47	47	48	49
Chorwacja	58	61	63	62	59	60	60	60	59	59	61	62
Czechy	79	82	84	85	83	83	82	84	86	87	88	89
Estonia	64	69	68	63	65	71	74	75	77	76	77	79
Litwa	55	60	63	56	60	66	70	73	75	75	75	78
Łotwa	53	57	59	52	53	57	60	62	63	64	64	67
Polska	51	53	55	59	62	65	67	67	67	69	68	70
Rumunia	39	44	51	51	51	52	54	54	55	56	59	63

cd. tabeli 2

PKB per capita (UE = 100)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Słowacja	63	67	71	71	74	74	76	76	77	77	77	76
Słowenia	86	87	90	85	83	83	82	82	82	82	83	85
Węgry	61	60	63	64	65	66	66	67	68	68	67	68

Źródło: Eurostat, <https://ec.europa.eu/> (dostęp 15.05.2019).

Analiza średniego tempa zmian PKB per capita w państwach EŚW wskazała, że najwyższe przeciętne tempo wzrostu w badanym okresie zaobserwowano w Rumunii (średniorocznie +4,46%), na Litwie (+3,23%) oraz w Polsce (+2,925). W tabeli 3 przedstawiono średnioroczne tempo wzrostu w badanym okresie.

Tabela 3. Średnie tempo wzrostu PKB per capita Państw Europy Środkowo-Wschodniej w stosunku do poziomu UE (w latach 2006–2017)

Państwo	ŚTW*	Państwo	ŚTW
Albania	102,86	Łotwa	102,15
Bułgaria	102,59	Polska	102,92
Chorwacja	100,61	Rumunia	104,46
Czechy	101,09	Słowacja	101,72
Estonia	101,93	Słowenia	99,89
Litwa	103,23	Węgry	100,99

* Średnie Tempo Wzrostu – obliczone jako średnia geometryczna z indeksów łańcuchowych na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/> (dostęp 15.05.2019).

Źródło: Eurostat, <https://ec.europa.eu/> (dostęp 15.05.2019).

Analiza poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych państw została poszerzona o dane o poziomie rozwoju gospodarczego ich regionów mierzonego poprzez PKB per capita (NUTS 2) w stosunku do średniego poziomu tego wskaźnika dla obszaru UE w roku 2017.

Tabela 4. Poziom rozwoju gospodarczego regionów NUTS 2 (rok 2017)

Państwo	Liczba NUTS 2	Liczba NUTS 2 >100% średniej dla UE28	Liczba NUTS 2 <= 75% średniej dla UE28
Bułgaria	6	0	5
Chorwacja	2	0	2
Czechy	8	1	4
Estonia	1	0	0
Litwa	2	1	1

Państwo	Liczba NUTS 2	Liczba NUTS 2 >100% średniej dla UE28	Liczba NUTS 2 <= 75% średniej dla UE28
Łotwa	1	0	1
Polska	17	1	14
Rumunia	8	1	7
Słowacja	4	1	3
Słowenia	2	1	1
Węgry	8	1	7

Źródło: Eurostat, <https://ec.europa.eu/>, dostęp 15.05.2019.

Dane przedstawione w tabeli 4 wskazują, że większość państw w ramach analizowanego zbioru ma wysokie szanse otrzymać wsparcie w formie finansowania w ramach funduszy strukturalnych UE w perspektywie finansowej 2021–2027. Dzięki temu z punktu widzenia start-upów w dalszym ciągu będą inicjowane preferencyjne warunki wsparcia ich rozwoju ze środków pochodzących z funduszy UE.

System podatkowy a wspieranie start-upów w EŚW

Małgorzata Godlewska

Z punktu widzenia oczekiwań start-upów wobec otoczenia instytucjonalnego liczą się przede wszystkim zachęty podatkowe, jakie dane państwo jest w stanie zaoferować na starcie przedsiębiorcom, redukcja biurokracji oraz wsparcie w pozyskaniu kapitału (Kollmann i in., 2016). Rządy państw Europy Środkowo-Wschodniej mogą poprzez odpowiednio zaprojektowane systemy podatkowe stymulować wzrost liczby start-upów (Basso i in., 2018).

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2004–2018 podjęły wiele działań polegających na doskonaleniu swoich systemów podatkowych, aby były one bardziej przyjazne przedsiębiorcom i inwestorom. Państwa te prowadzą także aktywną konkurencję podatkową między sobą, tj. tworzą coraz bardziej konkurencyjne środowisko regulacyjne i system podatkowy tak, aby z jednej strony wzmocnić konkurencyjność własnych podmiotów gospodarczych, w tym start-upów, a z drugiej strony – przyciągnąć do siebie inwestorów i przedsiębiorców z innych, w szczególności sąsiadujących państw.

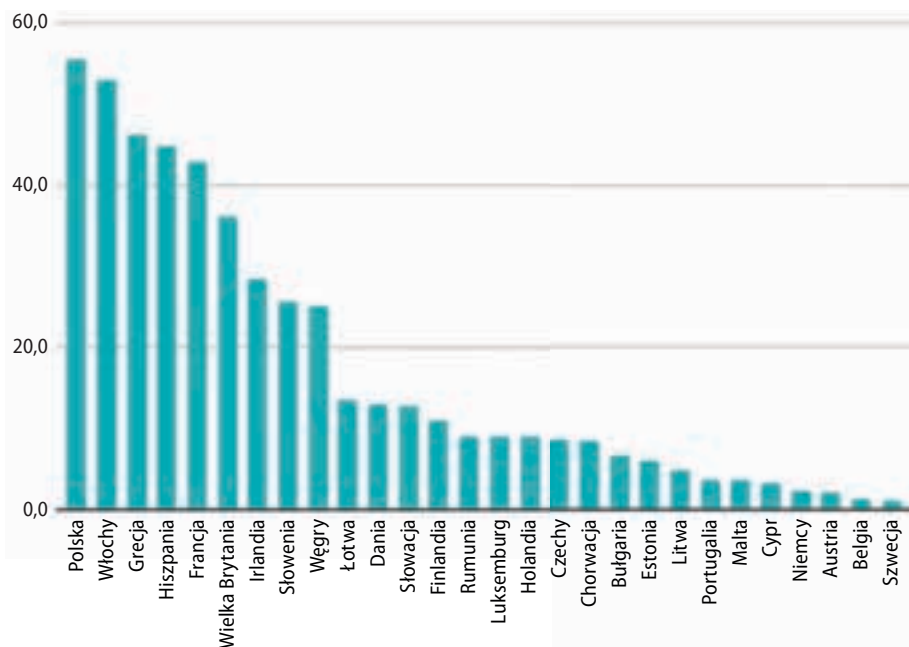
Celem niniejszego rozdziału było zbadanie, czy zmiany systemów podatkowych w latach 2004–2018 w państwach Europy Środkowo-Wschodniej doprowadziły do powstania dedykowanego dla start-upów kompleksowego systemu podatkowego.

Ponadto, do metod pracy należała komparatystyka dokumentów źródłowych (akty prawne) i literatury fachowej (raporty organizacji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw świadczących usługi profesjonalne).

Prawo podatkowe z punktu widzenia zachęt dla start-upów

Atrakcyjny system podatkowy dla start-upów to taki, który ma niski poziom skomplikowania, tj. zawiera proste reguły, stabilne w czasie. Stabilność prawa podatkowego jest kluczowa dla przedsiębiorców i inwestorów. Niestety nie wszystkie państwa Europy Środkowo-Wschodniej mają stabilne prawo (rysunek 1). Negatywnym przykładem jest Polska, która jest liderem w Unii Europejskiej pod względem liczby i objętości tworzonych aktów prawnych, co powoduje, że rzeczywistość prawna, w tym podatkowa, jest trudna do przewidzenia. Najbardziej stabilnymi państwami Europy Środkowo-Wschodniej pod względem stabilności prawa są Litwa i Estonia.

Rysunek 1. Wskaźnik zmienności prawa w UE w latach 2012–2014



Źródło: Barometr stabilności otoczenia prawnego w Polsce, <http://barometrprawa.pl/> (państwo o najbardziej stabilnym otoczeniu prawnym = 1,0) (dostęp 30.04.2019).

Ponadto, atrakcyjny system podatkowy dla start-upów to taki, w którym niewielka jest liczba płatności podatków w ciągu roku, a czas potrzebny na rozliczenie się i opłacenie podatków jest stosunkowo krótki. Co więcej, sumaryczna stawka podatku i składek stanowi niski odsetek zysku przedsiębiorstwa. Spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej najbardziej atrakcyjny system podatkowy zdaniem ekspertów Banku Światowego (2019)

mają Łotwa, Estonia i Litwa (rysunek 2), a najmniej atrakcyjny – Albania, Bułgaria, Chorwacja i Węgry. Najmniejsza liczba płatności podatków w roku jest na Łotwie i w Polsce (po 7 płatności), a największa w Albanii (35 płatności) i w Chorwacji (34 płatności) (Bank Światowy, 2019). Najmniej czasu na rozliczenie i opłacenie podatków potrzeba w Estonii (tylko 50 godzin) i na Litwie (99 godzin), a najwięcej w Bułgarii (453 godziny) i w Polsce (334 godziny) (Bank Światowy, 2019). Natomiast sumaryczna stawka podatku i składek stanowi aż 49,7% zysku przedsiębiorstw w Słowacji i 48,7% w Estonii, w porównaniu z 20,5% w Chorwacji i 27,7% w Bułgarii (rysunek 3). Tak więc przejrzystość i stabilność systemu podatkowego są zdecydowanie lepiej postrzegane przez przedsiębiorców, jak i ekspertów niż niskie podatki, ale skomplikowany system podatkowy.

Rysunek 2. Miejsce w rankingu pod względem płacenia podatków



Rysunek 3. Sumaryczna stawka podatku i składek jako odsetek zysku przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie The World Bank (2019); Doing Business (2019); Training for Reform.

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej konkurują między sobą, stosując wiele zachęt podatkowych dla start-upów zgodnych z prawem unijnym. Jest to możliwe dzięki temu, że w UE nie istnieje jednolity system podatkowy, a harmonizacją są objęte tylko podatki pośrednie, tj. VAT i akcyza, a podatki bezpośrednie jak CIT czy PIT są ustanawiane autonomicznie przez państwa członkowskie.

Tabela 5. System podatkowy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej z punktu widzenia zachęt do prowadzenia biznesu

Państwo	Zachęty podatkowe dla start-upów*	Zachęty podatkowe dot. kosztów B+R (badań i rozwoju)	Rozliczanie strat	Podstawy prawne
Albania	50% ulgi w podatku przychodowym, zwolnienie z podatku od nieruchomości, odliczenie 150% kosztów składek na ubezpieczenie społeczne i kosztów wynagrodzeń (produkcja oprogramowania, firmy badawczo-rozwojowe podlegają 5% stawce podatku CIT)	Odliczenie wartości 200% poniesionych kosztów na B+R	W ciągu 3 lat	Prawo podatkowe
Bulgaria	Ulga w podatku CIT dla inwestycji w gminach, w których bezrobocie jest wyższe o co najmniej 35% od średniej krajowej	Przyspieszona amortyzacja (100% rocznie) dla aktywów powstałych jako rezultat B+R	W ciągu 5 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Chorwacja	Ulga w podatku CIT, granty na stworzenie nowych miejsc pracy	Ulga w podatku CIT	W ciągu 5 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Czechy	Ulga w podatku CIT, granty na tworzenie nowych miejsc pracy, dotacje do strategicznych inwestycji, zwolnienie z podatku od nieruchomości, możliwe też wakacje podatkowe	Ulga w podatku CIT	W ciągu 5 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Estonia	Brak	Brak	Brak	Prawo podatkowe
Litwa	Mikroprzedsiębiorstwa osiągające dochód roczny do 300 000 EUR mogą otrzymać obniżenie podatku CIT do 5%, dochód z komercjalizacji badań naukowych jest opodatkowany 5% podatkiem CIT, ulga w podatku CIT	Odliczenie 300% wartości poniesionych kosztów na badania naukowe i rozwój	Przez nieokreślony czas	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Łotwa	Ulga w podatku CIT, ulga w opodatkowaniu wynagrodzeń pracowników, ulga w podatku od nieruchomości	Ulga podatkowa na rozwój	Brak	Prawo podatkowe, ustawa o pomocy publicznej
Polska	Ulga w podatku CIT, granty na tworzenie nowych miejsc pracy, zwolnienie z podatku od nieruchomości	Odliczenie od 100 do 150% kwalifikowanych wydatków poniesionych na B+R	W ciągu 5 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Rumunia	Specjalne zwolnienia podatkowe dla mikro i małych przedsiębiorstw – CIT w wysokości od 1% do 3% w zależności od liczby zatrudnionych pracowników, zwolnienie z podatku od nieruchomości	Odliczenie dodatkowych 50% wydatków poniesionych na B+R	W ciągu 7 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe

Państwo	Zachęty podatkowe dla start-upów*	Zachęty podatkowe dot. kosztów B+R (badań i rozwoju)	Rozliczanie strat	Podstawy prawne
Słowacja	Ulga w podatku CIT, granty na tworzenie nowych miejsc pracy, dotacje do strategicznych inwestycji, dotacje do szkoleń, możliwe też wakacje podatkowe	Odliczenie 100% wydatków poniesionych na B+R	W ciągu 4 lat	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Słowenia	Ulga w podatku CIT, ulga w opodatkowaniu wynagrodzeń pracowników	Odliczenie 100% wydatków na badania i rozwój	Przez nieokreślony czas	Ustawa o promocji inwestycji, ustawa o pomocy publicznej, prawo podatkowe
Ukraina	Ulga w podatku CIT	Brak	Przez nieokreślony czas	Prawo podatkowe
Węgry	Ulga podatkowa na rozwój dla inwestycji o wartości co najmniej 385 000 USD, ulga podatkowa dla inwestycji w zarejestrowane start-upy, ulga w podatku CIT, granty na tworzenie nowych miejsc pracy, dotacje do strategicznych inwestycji, zwolnienie z podatku od nieruchomości, możliwe też wakacje podatkowe	Odliczenie 200% (w szczególnych przypadkach 300%) wartości poniesionych kosztów na B+R, ulga w podatku CIT dla reinwestowanego zysku	W ciągu 5 lat	Prawo podatkowe, ustawa o pomocy publicznej

* Zachęty podatkowe są dostępne tylko dla „wybranych” startup-ów, które uruchamiają np. produkcję, centra technologiczne czy też centra wsparcia biznesu. Większość zachęt podatkowych jest dostępna tylko w specjalnych strefach przemysłowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2017; 2017b); EY (2018), Deloitte (2018; 2019), KPMG (2018), <https://www.start-upoverseas.co.uk/starting-a-business-in-bulgaria/taxation.html> (dostęp 30.04.2019); Republic of Bulgaria Ministry of Finance; HIPA (2018).

Obciążenia podatkowe (wysokość obowiązkowych świadczeń nakładanych na przedsiębiorców) mają wpływ na atrakcyjność danego systemu podatkowego dla start-upów, gdyż im niższa jest efektywna stawka podatku, tym łatwiejsze jest prowadzenie biznesu – więcej środków zostaje na działalność bieżącą lub inwestycyjną (Deloitte, 2016). Do najczęściej stosowanych zachęt podatkowych (tabela 5) należą:

- wakacje podatkowe, czyli zwolnienie z płacenia np. podatku dochodowego od osób prawnych przez 10 lat (po spełnieniu dodatkowych wymogów), np. w Czechach czy na Węgrzech,
- tworzenie specjalnych stref ekonomicznych czy specjalnych stref przemysłowych z uprzywilejowanym opodatkowaniem, które oferują (po spełnieniu dodatkowych wymogów) np. ulgi w podatku dochodowym od osób prawnych (dalej CIT), dotacje do nowych miejsc pracy, dotacje do strategicznych inwestycji czy zwolnienie z podatku od nieruchomości, np. w Polsce, Czechach czy na Łotwie,

- ulga na działalność badawczo-rozwojową (B+R) w postaci możliwości odliczenia od podstawy opodatkowania CIT kosztów poniesionych na B+R po spełnieniu dodatkowych wymogów, np. na Węgrzech, Litwie, w Polsce czy na Łotwie,
- obniżenie stawki podatkowej czasowo lub na stałe stosowane np. w Rumunii przez okres pierwszych 24 miesięcy dla nowo założonych mikro przedsiębiorstw,
- rozliczanie strat stosowane przez okres pięciu kolejnych lat przez np. Czechy, Polskę czy Bułgarię; siedmiu lat np. przez Rumunię oraz przez czas nieokreślony np. na Litwie czy Ukrainie,
- obniżenie podatku dotyczącego inwestycji stosowane np. w Rumunii czy na Słowacji (EY, 2017, 2018; Deloitte, 2017, 2018, 2019; PKF 2017; PwC, 2017; KPMG 2018; OECD 2017, 2017b).

Prawo podatkowe w państwach EŚW latach 2014–2019

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej nie zdecydowały się w 2018 r. na dalsze obniżanie stawek podatku CIT. Niektóre państwa, jak np. Polska czy Estonia, wprowadziły od 2019 r. dodatkowo drugą obniżoną stawkę podatku CIT dla tzw. małych podatników. Co więcej, tylko Łotwa zdecydowała się na podwyższenie stawki podatku CIT z 15% w 2017 r. do 20% w 2018 r. Stosunkowo niewielkie zmiany w wysokościach stawek podatku CIT w latach 2014–2019 mogą mieć związek z bardzo dużym obniżeniem stawek podatku CIT, które wprowadzono w latach 1995–2005, kiedy to np. Polska obniżyła stawkę CIT z 40% do 19%, Czechy z 41% do 26%, a Litwa z 29% do 15%. Najniższe stawki CIT spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej (tabela 6) mają Węgry 9% oraz Bułgaria 10%.

Tabela 6. System podatkowy w państwach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2014–2019

Państwo	Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT)	Podatek od zysków kapitałowych	Podatek od nieruchomości	Składki pracodawcy na ubezpieczenie społeczne
Albania	15% i 5% dla małych podatników z przychodem rocznym pomiędzy 5 i 8 mln ALL (przedsiębiorstwa osiągające przychód roczny poniżej 5 mln ALL są zwolnione z podatku CIT)	8% (D), 15% (O, R)	Od 0,1 do 0,2%	16,70%
Bułgaria	10%	0%/5% (D), 10% (O, R)	Od 0,01% do 0,45%	18,92%

Państwo	Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT)	Podatek od zysków kapitałowych	Podatek od nieruchomości	Składki pracodawcy na ubezpieczenie społeczne
Chorwacja	18% i 12% dla małych podatników z dochodem rocznym poniżej 3 mln HRK (20% w latach 2014–2016)	12% (D), 15% (O, R)	1,5%	17,2%
Czechy	19%	15% i 35% dla rezydentów z rajów podatkowych	W zależności od powierzchni budynku i gruntu	34% i 9% dla dochodu przekraczającego 56 955 EUR w 2018 r.
Estonia	20% i 14% (od 2019 r.)	0% (D, O), 10% (R)	Od 0.1 do 2,5%	33,8%
Litwa	15%	0%/15% (D), 0%/10% (O), 10% (R)	Od 0,3% do 3%	31,18%
Łotwa	20% od 2018 r. (15% w latach 2014–2017)	0% i 20% dla rezydentów z jurysdykcji będących na czarnej liście	1.5%	24,09%
Polska	19% i 9% dla małych podatników (w latach 2017–2018 15% dla małych podatników)	19% (D), 20% (O, R)	W zależności od powierzchni budynku i gruntu nakładany przez gminy	21% (w zależności od przyjętego współczynnika ryzyka wypadku na danym stanowisku pracy, powyższa wartość może się różnić. Ubezpieczenie wypadkowe wynosi od 0,4 do 3,6%)
Rumunia	16%	5% (D), 16% (O, R)	Od 0,2% do 1,3%	10,25%
Słowacja	21% od 2017 r. (22% w latach 2014–2016)	0%/35% (D), 19%/ 35% (O, R)	W zależności od powierzchni budynku i gruntu nakładany przez gminy	35,2%
Słowenia	19% (w latach 2014–2016 17%) i 0% dla niektórych funduszy czy Venture Capital	15% (D, O, R)	2%	16,1%
Ukraina	18%	15% (D, R), 5%/15% (O)	Do 1,5%	22%
Węgry	9% od 2017 r. (10%/19% w latach 2014–2016)	0%	W zależności od powierzchni budynku i gruntu nakładany przez gminy	21%

D – dywidendy, O – odsetki, R – tantiemy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Deloitte (2018; 2019); Mazars (2018), Wach (2005).

Te same państwa, które obniżyły stawki CIT, zdecydowały się też na obniżkę stawek procentowych podatku od zysków kapitałowych. Najniższe stawki podatku dochodowego od osób prawnych wśród państw Europy Środkowej mają Węgry 9% oraz Bułgaria 10% (EY,

2017; 2018; Deloitte, 2018; 2019; Mazars, 2018). Natomiast najniższe stawki podatku od zysków kapitałowych spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej są obecnie w Estonii i Bułgarii, a najwyższe w Polsce i na Słowacji (tabela 6). Natomiast najniższe składki na ubezpieczenie społeczne płacone przez pracodawcę za pracownika są w Rumunii (10,25%) i Albanii (16,70%), a najwyższe na Słowacji (35,2%), w Czechach (34%) i Estonii (33,8%).

Podsumowanie systemów podatkowych państw EŚW w kontekście wspierania start-upów

System podatkowy państw Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2004–2018 podlegał licznym przeobrażeniom i modyfikacjom, w wyniku których wprowadzono do porządków prawnych m.in. podatek od wyjścia, klauzulę o unikaniu podwójnego opodatkowania, obowiązek raportowania schematów podatkowych, mechanizm podzielonej płatności w podatku VAT czy też zachęty podatkowe dotyczące ponoszenia kosztów na badania i rozwój. Co więcej, państwa Europy Środkowo-Wschodniej wprowadziły wiele zachęt podatkowych dla start-upów, w szczególności rozpoczynających działalność na terenie specjalnych stref ekonomicznych czy specjalnych stref przemysłowych. Żadne z państw Europy Środkowo-Wschodniej nie wprowadziło jednak do dziś kompleksowych rozwiązań podatkowych dedykowanych tylko dla start-upów. Wiele państw Europy Środkowo-Wschodniej pracuje nad takimi kompleksowymi rozwiązaniami, a niektóre już wprowadziły pierwsze (poza rozwiązaniami dotyczącymi pomocy publicznej) częściowe rozwiązania w zakresie regulacji wspierających nowe inwestycje, np. Polska, czy zakładania start-upów, np. Łotwa. Zbyt wiele jest jeszcze regulacji podatkowych, które mogą zniechęcać inwestorów do zaangażowania kapitałowego w start-upy, aby móc powiedzieć, że któreś z państw Europy Środkowo-Wschodniej rzeczywiście takie rozwiązania posiada.

Ochrona własności intelektualnej w państwach EŚW

Mirosław Łukasiewicz, Bartosz Majewski, Mariusz Strojny

Przedsiębiorstwa w Europie Środkowej przywiązują coraz większą wagę do ochrony i wykorzystania swojej własności intelektualnej (IP – *Intellectual Property*). Wynika to po części ze wzrostu świadomości roli IP wśród kadry menedżerskiej, a po części z faktu, że w warunkach gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*) to właśnie aktywa niematerialne stanowią podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej.

Własność intelektualna według definicji Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO – *The World Intellectual Property Organization*) odnosi się do wytworów umysłu: wynalazków, utworów literackich i artystycznych oraz symboli, nazw, grafiki i wzorów

stosowanych w handlu. Obejmuje ona zarówno wytwory mające zastosowanie dla celów działalności gospodarczej (tj. własność przemysłową), jak również utwory będące przedmiotem praw autorskich, tj. o charakterze naukowym, literackim i artystycznym. Własność intelektualna uzupełniona o know-how firmy, stosowane w niej procedury, modele biznesowe i technologie składają się na tzw. kapitał intelektualny firmy.

Własność przemysłowa i własność intelektualna są odrębnymi dziedzinami własności dóbr niematerialnych ze względu na odrębność zasad ochrony własności przemysłowej i prawnoprawnej. W szczególności ochrona na gruncie przepisów prawa autorskiego powstaje z chwilą powstania utworu, natomiast ochrona patentowa wywodzi się z decyzji właściwego organu publicznego (urzędu patentowego). Przedsiębiorstwa powinny chronić swoją własność zarówno na drodze prawa autorskiego – jest to tzw. ochrona bez rejestracji, jak też na drodze prawa przemysłowego, czyli poprzez formalną rejestrację w krajowym, unijnym lub międzynarodowym/zagranicznym urzędzie patentowym. Ochronie na drodze formalnej rejestracji podlegają w szczególności znaki towarowe, wzory przemysłowe, wzory użytkowe i wynalazki. Podstawowym miernikiem umożliwiającym określenie poziomu ochrony własności przemysłowej, ale też innowacyjności danego państwa, jest liczba zgłoszeń patentowych przypadająca na 1 mln mieszkańców.

Oprócz zgłoszeń patentowych na potrzeby niniejszego opracowania przeanalizowano również zgłoszenia znaków towarowych i wzorów przemysłowych na 1 mln mieszkańców, a także straty z tytułu naruszeń praw własności intelektualnej liczone w EUR oraz przeciętny czas oczekiwania na patent liczony w miesiącach. Analizą objęto dwanaście państw Europy Środkowej. Pod względem liczby zgłoszeń patentów europejskich liderem w naszej części Europy jest Słowenia (48 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców), następnie Estonia (35 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców) oraz Czechy (23 zgłoszenia na 1 mln mieszkańców).

Polska plasuje się w tym zestawieniu również na wysokiej pozycji z 14 zgłoszeniami do Europejskiego Urzędu Patentowego (EPO) na 1 mln mieszkańców. W 2018 roku wszystkich zgłoszeń patentowych z Polski do EPO było 534, podczas gdy pozostałe 11 krajów z Europy Środkowej zgłosiło łącznie 699 wynalazków. Najstabilniej pod tym względem wypadają takie kraje, jak Rumunia (tylko 2 zgłoszenia do EPO na 1 mln mieszkańców) i Chorwacja (3 zgłoszenia do EPO na 1 mln mieszkańców).

Obok liczby zgłoszeń patentowych innym ważnym kryterium ukazującym sprawność krajowej administracji jest czas ich rozpatrywania. W państwach EŚW istnieje w tym względzie olbrzymie zróżnicowanie. Najkrótszy czas rozpatrywania wniosków patentowych jest na Litwie i wynosi on zaledwie 5 miesięcy. Najdłużej na rozpatrzenie swoich wniosków muszą czekać przedsiębiorcy i obywatele Bułgarii (60 miesięcy!) oraz Chorwacji (58 miesięcy). Polska z wynikiem 36 miesięcy jest mniej więcej w połowie stawki.

O ile liczba zgłoszeń patentowych świadczy o innowacyjności danej gospodarki, o tyle liczba zgłoszeń znaków towarowych może świadczyć o przedsiębiorczości mieszkańców

danego państwa. Z tego punktu widzenia liderami w Europie Środkowej są Estonia (1795 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców w trybie krajowym i międzynarodowym oraz 514 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców w trybie unijnym) oraz Słowenia (odpowiednio 1664 i 187). Polska wypada w tej kategorii zaskakująco słabo – zajmując ostatnie miejsce pod względem liczby zgłoszeń w trybie krajowym i międzynarodowym spośród wszystkich dwunastu państw regionu (zaledwie 450 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców). Pod względem zgłoszeń unijnych Polska ulokowała się na siódmym miejscu (102 zgłoszenia na 1 mln mieszkańców).

Polska lepiej wypada w kategorii liczby zgłoszeń wzorów przemysłowych. W trybie krajowym i międzynarodowym na 1 mln Polaków przypada 27 zgłoszeń (8. miejsce w Europie Środkowej), ale już w trybie unijnym to aż 107 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców, co daje nam drugie miejsce w regionie zaraz po Estonii, która ma 129 zgłoszeń na 1 mln mieszkańców (tabela 7).

Tabela 7. Statystyki dotyczące własności intelektualnej w wybranych dwunastu państwach EŚW (wartości bezwzględne)

	Państwo	Straty z tytułu naruszeń własności intelektualnej (mln EUR)	Patenty europejskie (zgłoszenia), 2018 r.	Patenty europejskie (udzieleno), 2018 r.	Wzory przemysłowe krajowe i międzynarodowe (zgłoszone), 2017 r.	Znaki towarowe krajowe i międzynarodowe (zgłoszone), 2017 r.	Wzory przemysłowe unijne (zgłoszone), 2018 r.	Znaki towarowe unijne (zgłoszone), 2018 r.	Czas oczekiwania na patent (w miesiącach)
1	Bułgaria	552	32	18	212	5972	479	729	60
2	Czechy	737	242	126	273	9811	748	1262	53
3	Estonia	115	46	21	104	2367	170	679	25
4	Litwa	279	37	15	116	4163	115	428	5
5	Łotwa	145	12	12	94	3044	92	216	bd
6	Polska	2731	534	226	1 035	17 082	4073	3881	36
7	Rumunia	1641	47	9	341	9914	415	887	52
9	Słowenia	276	99	76	184	3437	141	386	bd
8	Słowacja	600	50	18	145	4326	206	449	50
10	Węgry	936	120	66	176	5620	242	657	23
11	Albania	bd	0	0	221	3480	0	7	12
12	Chorwacja	398	14	6	245	2806	37	169	58

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO) nt. strat z tytułu naruszeń praw własności intelektualnej, 2018; danych Europejskiego Urzędu Patentowego (EPO), www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html#applications (dostęp 13.05.2019), danych Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), www3.wipo.int/ipstats/editippsSearchForm.htm?tab=industrial (dostęp 13.05.2019). Dane dla Słowenii dla wzorów przemysłowych oraz znaków towarowych krajowych i międzynarodowych (zgłoszonych) za 2011 r., czas oczekiwania na patent (w miesiącach) dla Czech za 2017 r.

Niezwykle istotną kwestią jest skala naruszeń własności intelektualnej. Z najnowszych danych Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO) wynika, że straty z tytułu naruszeń własności intelektualnej sięgają kwoty 59 mld EUR w skali całej Unii Europejskiej (EUIPO, 2018). Natomiast w jedenastu państwach badanego regionu (z wyłączeniem Albanii, dla której dane nie są dostępne) skala strat z tego tytułu sięga 8,5 mld EUR, z czego na Polskę przypada 2,7 mld EUR strat.

Odnosząc się do kategorii, jaką stanowią straty na jednego mieszkańca, skala naruszeń własności intelektualnej w regionie Europy Środkowej jest największa na Słowenii, Słowacji oraz Litwie. W Polsce i Czechach straty z tego tytułu są relatywnie niskie i kształtują się w granicach 70 EUR na mieszkańca.

Tabela 8. Statystyki dotyczące własności intelektualnej w wybranych dwunastu państwach ESW (per capita lub na 1 mln mieszkańców)

	Państwo	Liczba ludności (w mln)	Straty z tytułu naruszeń własności intelektualnej na 1 mieszkańca (EUR)	Liczba patentów europejskich (zgłoszenia) na 1 mln mieszkańców, 2018 r.	Znaki towarowe krajowe i międzynarodowe (zgłoszenia) na 1 mln mieszkańców, 2017 r.	Wzory przemysłowe krajowe i międzynarodowe (zgłoszenia) na 1 mln mieszkańców, 2017 r.	Wzory przemysłowe unijne (zgłoszenia) na 1 mln mieszkańców, 2018 r.	Znaki towarowe unijne (zgłoszenia) na 1 mln mieszkańców, 2018 r.
1	Bułgaria	7,05	78,3	5	847	30	68	103
2	Czechy	10,61	69,5	23	925	26	70	119
3	Estonia	1,32	87,2	35	1 795	79	129	514
4	Litwa	2,81	99,4	13	1 483	41	41	152
5	Łotwa	1,93	75,0	6	1 574	49	48	112
6	Polska	37,98	71,9	14	450	27	107	102
7	Rumunia	19,53	84,0	2	508	17	21	45
9	Słowenia	2,066	133,6	48	1 664	89	68	187
8	Słowacja	5,44	110,2	9	795	27	38	83
10	Węgry	9,78	95,7	12	575	18	25	67
11	Albania	2,870	N/A	N/A	1213	77	0	2
12	Chorwacja	4,11	97,0	3	684	60	9	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUIPO; WIPO; EPO; Eurostat, <https://ec.europa.eu/> (dostęp 13.05.2019).

Przedsiębiorczość akademicka jako czynnik systemu wspierania start-upów

Kamil Flig

Powstanie gospodarki opartej na wiedzy skutkuje wzrostem znaczenia zasobów intelektualnych, które najczęściej kreowane są w instytucjach badawczych i naukowych. Uczelnie wyższe mają do odegrania kluczową rolę w kształtowaniu się środowiska sprzyjającego innowacyjnej działalności. Wystarczy spojrzeć na największe start-upowe centra w Europie (Londyn, Berlin, Paryż, Kopenhaga), aby dostrzec współwystępowanie ww. zjawiska z aktywnością najważniejszych ośrodków akademickich (EU Start-up Monitor, 2018). Klasyczny uniwersytet ze swoją Humboldtowską wizją wolności i nauki jako celu nadrzędnego ustępuje koncepcji uniwersytetu przedsiębiorczego (Etzkowitz, 2013). Uniwersytet taki, zgodnie z definicją przedsiębiorczości, przyjmuje aktywną rolę, odpowiadając na zmiany zachodzące w otoczeniu. Działa on w koncepcji tzw. potrójnej helisy, odnoszącej się do relacji na styku nauki, biznesu oraz rządu. Połączenie tych rzeczywistości pozwala tworzyć innowacje zapewniające gospodarce wzrost i rozwój technologiczny. Przegląd literatury i analiza przypadków uczelni pozwoliły na wyodrębnienie czynników składających się na przedsiębiorczość ośrodka akademickiego. Proces przedsiębiorczości akademickiej składa się z czterech elementów, które odzwierciedlają kolejne etapy pracy nad projektem biznesowym (Korpysa, 2016). Pierwszym etapem jest faza konceptualizacji pomysłu, związana z preinkubacją pomysłu (definiowaną jako początkowy etap procesu inkubacji przedsiębiorczości). Na tym etapie to zdolność jednostki, związana z umiejętnością identyfikacji szans rynkowych w otoczeniu, jest kluczowa (Alvarez, Barney, 2013). W ramach edukacji przedsiębiorczej istnieją jednak narzędzia zaprojektowane do wzmacniania kreatywności i zdolności do identyfikacji wspomnianych szans. Drugą fazą procesu jest konkretyzacja pomysłu. To etap tworzenia biznesplanu i konkretyzacji elementów modelu biznesowego. Polega on na zderzeniu realności założeń biznesowych z wiedzą ekspercką oraz na kalkulacji czynników finansowych w planowanej inwestycji. Następnym elementem procesu jest faza wdrożenia założeń w życie. Często określana jako faza start-upu, składa się na dwa kluczowe etapy – organizacyjny i operacyjno-technologiczny. Ostatnim elementem jest faza rozwoju przedsiębiorstwa, gdy wszystkie wymagane elementy modelu zaczynają działać i przychodzi czas na poszukiwanie trwałego modelu biznesowego dla organizacji.

Dwie pierwsze fazy odnoszą się szerzej do edukacji przedsiębiorczej i możliwości zdobycia wiedzy w środowisku akademickim. Kolejne dwie to praktyki, w których kluczowe są infrastruktura i konkretne narzędzia wsparcia dla tworzących się projektów start-upowych.

Tabela 9. Narzędzia uniwersytetów w rozwijaniu środowiska przedsiębiorczego

Konceptualizacja pomysłu	Konkretyzacja pomysłu	Faza start-upu	Rozwój przedsiębiorstwa
Edukacja przedsiębiorcza, warsztaty kreatywne, spotkania inspiracyjne	Preinkubacja, mentoring, wsparcie doradcze Wiedza z zakresu prowadzenia działalności	Inkubator, finansowanie, udostępnienie osobowości prawnej, przestrzeń do działania i narzędzia	Inwestycja w start-up przez spółkę celową, spin off – różne formy odpryskowe (wydzielone z dużego przedsiębiorstwa lub instytucji naukowej i badawczej dla zapewnienia lepszych warunków organizacyjnych i finansowych realizacji przedsięwzięcia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy oferty przedsiębiorczej uczelni.

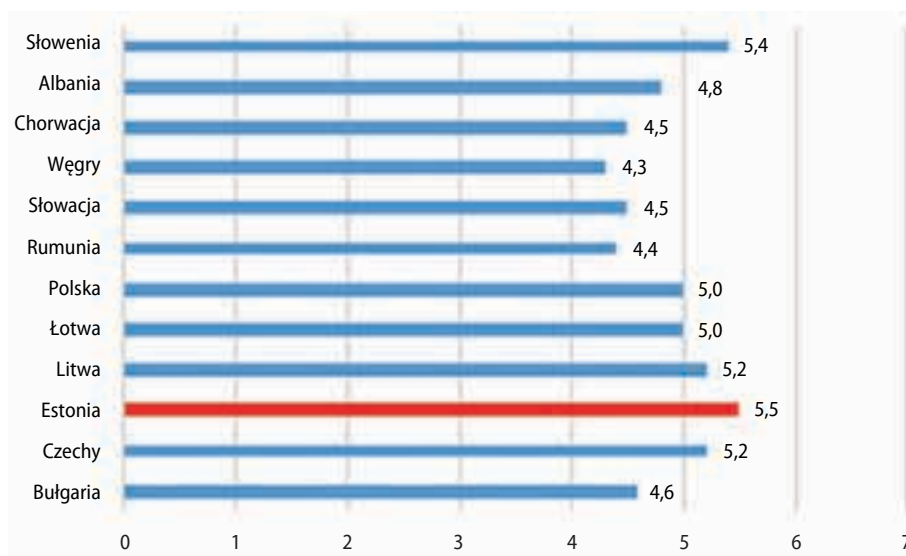
Jak pod względem realizacji założeń koncepcji uniwersytetu przedsiębiorczego wypadają uczelnie Europy Środkowo-Wschodniej? Analizę stopnia realizacji tej koncepcji rozpoczęto od zbadania poziomu edukacji przedsiębiorczej w całości systemu szkolnictwa wyższego. Badanie GEM 2017/2018 roku wskazuje, że spośród krajów regionu najwyższy poziom integracji przedsiębiorczości w programach nauczania osiągnęła Estonia (Global Entrepreneurship Monitor, 2018). Miejsce na czele rankingu jest efektem przemyślanej strategii edukacyjnej Estonii, polegającej na włączaniu przedsiębiorczości w programy nauczania od najmłodszych lat. Prowadzone w formie warsztatowej zajęcia z tworzenia modeli biznesowych czy polegające na pracy nad projektem biznesowym są obecne na różnych poziomach systemu edukacyjnego Estonii, a przede wszystkim są inkorporowane w najróżniejszego rodzaju kursach i programach na uczelniach wyższych. Wszystko dzięki przyjętemu w 2016 r. przez Ministerstwo Edukacji Estonii dokumentowi „Systemowy rozwój edukacji przedsiębiorczej na wszystkich poziomach edukacji”, przygotowanemu przez Estońską Izbę Handlową na zlecenie Ministerstwa Badań i Edukacji oraz Ministerstwa Spraw Ekonomicznych.

Przykład ten wskazuje na konieczność zbudowania strategii i implementacji systemowego podejścia do edukacji przedsiębiorczej jako elementu polityki proinnowacyjnej państwa. Działania te okazały się efektywne, na co wskazuje wydawany przez World Economic Forum raport na temat światowej konkurencyjności, według którego ankietowana kadra zarządzająca oceniła najwyżej estoński system szkolnictwa wyższego (pośród analizowanych krajów regionu).

Dla zbadania stopnia realizacji koncepcji przedsiębiorczego uniwersytetu w praktyce konieczne jest przeprowadzenie analizy wykorzystywanych narzędzi wspierania przedsiębiorczości na poszczególnych uniwersytetach. Do analizy wybrano wiodące uczelnie z państw EŚW, korzystając z QS University Rankings: EECA 2016 (ranking uniwersytetów z Europy Wschodniej i Centralnej Azji). Audyt oficjalnych stron internetowych uczelni w poszukiwaniu narzędzi przedsiębiorczego uniwersytetu pozwolił na stworzenie modelu

i wskazanie poziomu dojrzałości realizacji tej koncepcji w danym ośrodku. Wszelkie informacje pochodzą z publicznie dostępnych źródeł w języku angielskim oraz z informacji udzielonych przez ośrodki w bezpośredniej wymianie. Analiza wykazała występowanie dużych różnic w podejściu do tematyki przedsiębiorczości akademickiej i wspierania start-upów. Pomimo coraz lepszego ujęcia tematu przedsiębiorczości akademickiej w literaturze, implementacja założeń uniwersytetu przedsiębiorczego dalej prowadzona jest w formie pewnego rodzaju eksperymentu o charakterze regionalnym (dostosowanego do specyfiki systemowej oraz charakterystyki danego ośrodka).

Rysunek 4. Poziom szkolnictwa wyższego według ankietowanej kadry zarządzającej biznesem w analizowanych krajach



Źródło: opracowanie własne na podstawie The Global Competitiveness Report (2018), World Economic Forum.

Jedynym uniwersytetem, w którym nie udało się zidentyfikować odpowiedzialnej za przedsiębiorczość akademicką jednostki, jest Albania. Przykład Uniwersytetu Tirańskiego jest jednak emblematiczny. Spośród pięciu wiodących ośrodków akademickich w Albanii żaden nie ma jasnej wizji budowy przedsiębiorczości zapisanej w dokumentach strategicznych (Papa i in., 2018). W Albanii tworzone są dopiero podstawy systemu komercjalizacji i rozwoju przedsiębiorczości na uczelniach wyższych.

W pozostałych ośrodkach jednostki odpowiedzialne za rozwój przedsiębiorczości zasadniczo różnią się umiejscowieniem w strukturze uczelnianej i poziomem niezależności.

Najpopularniejszym modelem organizacji jednostki odpowiedzialnej za przedsiębiorczość są wydzielone centra, podlegające bezpośrednio władzom uczelnianym.

Charakteryzują się one różnym zakresem działalności – od wsparcia głównie doradczego do bardziej wyrafinowanych narzędzi wspierania projektów start-upowych i naukowców.

Tabela 10. Wybrane szkoły wyższe oraz instytucje odpowiadające za rozwój przedsiębiorczości akademickiej w państwach ESW

Państwo	Uczelnia	Jednostka odpowiadająca za rozwój przedsiębiorczości
Bulgaria	Uniwersytet Sofijski im. św. Klemensa z Ochrydy	Biuro Transferu Technologii
Czechy	Uniwersytet Karola w Pradze	Centrum Wiedzy i Transferu Technologii
Estonia	Uniwersytet w Tartu	Centrum Przedsiębiorczości i Innowacji
Litwa	Uniwersytet Wileński	Biuro Innowacji
Łotwa	Uniwersytet Łotewski	Departament Komunikacji i Innowacji
Polska	Uniwersytet Warszawski	Uniwersytecki Ośrodek Transferu Technologii
Rumunia	Uniwersytet Bukareszteński	Departament Badań i Transferu Technologii
Słowacja	Uniwersytet Komeńskiego w Bratysławie	Uniwersytecki Park Naukowy
Węgry	Uniwersytet w Segedynie	Departament R&D oraz innowacji
Chorwacja	Uniwersytet w Zagrzebiu	Centrum Badań, Rozwoju i Transferu Technologii
Albania	Uniwersytet Tirański	-
Słowenia	Uniwersytet Lublański	Centrum Transferu Wiedzy

Źródło: opracowanie własne na podstawie QS University Rankings EECA 2016 oraz audytu elektronicznego oficjalnych stron internetowych analizowanych uczelni wyższych (dostęp 3.05.2019).

Elementem wspólnym dla wszystkich jednostek jest udzielanie informacji na temat komercjalizacji i promocja start-upowych osiągnięć środowiska akademickiego. O krok dalej są ośrodki, które prowadzą programy edukacyjne. W mniej lub bardziej zaawansowanej formie prowadzą je wszystkie analizowane uniwersytety. Wartym przytoczenia przykładem jest Uniwersytet Lublański, gdzie funkcjonuje katedra przedsiębiorczości o dużej autonomii, która prowadzi zajęcia we wszystkich trybach i tokach studiów. Funkcjonowanie osobnej jednostki zajmującej się nauczaniem przedsiębiorczości to dalej ewenement w przypadku uniwersytetów regionu. Na Uniwersytecie Lublańskim funkcjonuje również inkubator, który zapewnia miejsce i narzędzia pracy wyselekcjonowanym projektom (Survey of Entrepreneurship in Higher Education in Europe, 2008). Zorganizowane formy wsparcia dla start-upów w postaci inkubatora występują w sporej części badanych ośrodków. Najbardziej zaawansowaną formę działalności inkubator przybrał na Uniwersytecie Warszawskim. Prowadzi on zajęcia z przedsiębiorczości włączone w programy studiów jako przedmioty do wyboru dla studentów. Konsultuje, pomaga merytorycznie i finansowo, inkubuje i ostatecznie komercjalizuje projekty poprzez liczne rozbudowane programy wsparcia (organizowane przez Uniwersytecki Ośrodek Transferu Technologii).

Uniwersytet Komeńskiego w Bratysławie organizuje budowanie przedsiębiorczości wokół parku naukowego, którego głównym obszarem zainteresowania są nauki przyrodnicze. Również Uniwersytet w Segedynie, poszukując swojej specjalizacji i korzystając z portfolio ponad 40 patentów, wyspecjalizował się w powoływaniu spółek typu spin-off i z branży medycznej oraz farmaceutycznej. Trend w rozwoju akademickiej przedsiębiorczości związany z postępującą specjalizacją branżową inkubatorów oraz samych jednostek odpowiedzialnych za przedsiębiorczość i transfer będzie się nasilał wraz z coraz to większą internacjonalizacją uniwersytetów w regionie EŚW.

Podsumowując analizę tego obszaru ekosystemu start-upowego państw EŚW, stwierdzić należy, że uczelnie nie wykorzystują w pełni swojego przedsiębiorczego potencjału. Jest to niestety element ogólnoeuropejskiego problemu, który nazywany jest paradoksem europejskim w nauce.

Polega on na tym, że uczelnie europejskie, pomimo prowadzenia badań na bardzo wysokim poziomie, nie potrafią przełożyć ich na innowacje w praktyce rynkowej. Problem ten został zidentyfikowany już w strategii lizbońskiej i od tego czasu podejmowane są różne kroki w celu pobudzenia przedsiębiorczości uczelni i całego europejskiego społeczeństwa.

Kluczem do sukcesu na tym polu są promowanie kultury przedsiębiorczej, spójna i przemyślana edukacja przedsiębiorcza oraz ekosystem pozwalający zminimalizować ryzyko podejmowania odważnej i innowacyjnej działalności. Działania te pozwolą na wzmocnienie potencjału uczelni jako ośrodków tworzenia innowacji oraz na zbudowanie mechanizmu promującego współpracę nauki z biznesem.

Dojrzałość przedsiębiorczości akademickiej zmierzono w skali od 0 do 4, gdzie ocena 0 oznaczała brak programów wsparcia w formie inkubatora, brak jednostki odpowiedzialnej za transfer i przedsiębiorczość w strukturze, brak narzędzi dedykowanych start-upom czy przedsięwzięciom badawczym przeznaczonym do komercjalizacji. Nie występowały elementy uniwersytetu przedsiębiorczego. Ocena 1 oznaczała, że istniała jednostka odpowiedzialna za działania związane z transferem, zarządzaniem własnością intelektualną na uczelni oraz przedsiębiorczością (mogła nie posiadać autonomii w strukturze uczelnianej). Prowadzone były działania ograniczające się do informowania i promowania najlepszych praktyk. Istniały formy konsultacji czy doradztwa w zakresie przedsięwzięć start-upowych, a także konsultowania możliwości komercjalizacji oraz transferu technologii. Ocena 2 dotyczyła podmiotów z autonomiczną jednostką odpowiedzialną za transfer, komercjalizację i przedsiębiorczość akademicką. Prowadzone były działania szkoleniowe i doradcze. Istniały podstawy systemu wsparcia najlepszych przedsięwzięć (konkursy, osobne ścieżki doradztwa i mentoringu, bezpośrednie formy wsparcia) czy podstawy społeczności przedsiębiorczej, zebranej wokół jednostki. Prowadzone były konsultacje i programy stałej opieki dla wybranych przedsięwzięć start-upowych. Ocena 3 oznaczała, że istniał inkubator przedsiębiorczości. Posiadał on odrębność organizacyjną,

przestrzenną i narzędzia wsparcia. Istniał system inkubacji, który miał wspierać tworzące się przedsięwzięcia. Prowadzone były regularne zajęcia i szkolenia z zakresu przedsiębiorczości i transferu wyników prac gospodarki. Istniały szkolenia z komercjalizacji i systemowe formy wsparcia transferu. Dostarczano konkretne narzędzia wsparcia (na przykład przestrzeń do pracy nad przedsięwzięciem).

Tabela 11. Poziom dojrzałości przedsiębiorczości akademickiej w badanych ośrodkach (skala oceny od 0 do 4)

Państwo	Szkoła wyższa	Ocena dojrzałości przedsiębiorczości akademickiej w skali od 0 do 4
Bułgaria	Uniwersytet Sofijski im. św. Klemensa z Ochrydy	2
Czechy	Uniwersytet Karola w Pradze	3
Estonia	Uniwersytet w Tartu	4
Litwa	Uniwersytet Wileński	2
Łotwa	Uniwersytet Łotewski	1
Polska	Uniwersytet Warszawski	4
Rumunia	Uniwersytet Bukareszteński	1
Słowacja	Uniwersytet Komeńskiego w Bratysławie	3
Węgry	Uniwersytet w Segedynie	2
Chorwacja	Uniwersytet w Zagrzebiu	2
Albania	Uniwersytet Tirański	0
Słowenia	Uniwersytet Lublański	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie stworzonego modelu dojrzałości przedsiębiorczości akademickiej.

Ocena 4 oznaczała, że istniała spółka celowa powołana do inwestowania w najlepsze przedsięwzięcia. Uczelnia przeprowadza cały proces komercjalizacji, wspiera tworzenie się środowiska start-upowego konkretnymi narzędziami (finansowanie, wiedza, przestrzeń, mentoring) w formie prawnej, finansowania i komercjalizacji w postaci spółek typu spin-off.

Agencje rządowe a wspieranie start-upów w państwach

Albert Tomaszewski

Agencje rządowe to instytucje powoływane przez centralne organy państwowe w celu realizacji istotnych zadań ogólnokrajowych. Istotnym obszarem aktywności agencji rządowych w wielu krajach jest pobudzanie aktywności gospodarczej i sterowanie nią w kierunku sektorów powiązanych z innowacjami oraz eksportem. W ostatnim czasie

coraz częściej jako osobny komponent tych działań jest traktowana kwestia systemów wspierania start-upów. Rozwiązania instytucjonalne w tym obszarze ewoluują. Niniejszą część opracowania przygotowano na podstawie badania informacji techniką audytu elektronicznego oficjalnych portali internetowych agencji rządowych o kompetencjach ds. gospodarczych w badanych państwach w dniach 6–13.05.2019 r.

W państwach EŚW można zaobserwować zróżnicowane modele angażowania się agencji rządowych we wspieranie środowiska start-upowego. Różnice te dotyczą m.in. podziału kompetencyjnego instytucji.

W części państw wydzielane są osobne agencje i fundusze, w innych preferowane jest podejście scentralizowane. Istotne różnice dotyczą również sposobu wspierania start-upów oraz głównych obszarów zaangażowania.

Z punktu widzenia struktury instytucjonalnej należy wyszczególnić podstawowe obszary działalności agencji rządowych na polu gospodarczym. W opracowaniu wyszczególniono następujące obszary kompetencyjne:

- bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) – czyli działalność związana z przyciąganiem zagranicznych przedsiębiorstw i zachęcaniem ich do tworzenia zakładów na terenie danego państwa poprzez wsparcie organizacyjne i zachęty finansowe,
- umiędzynarodowienie (EX) – czyli wspieranie działalności eksportowej, finansowanie misji handlowych i uczestnictwa w targach oraz innych działań zwiększających aktywność lokalnych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych,
- badania i rozwój (B+R) – czyli udzielanie grantów i współfinansowanie projektów badań prowadzonych przez przedsiębiorstwa,
- małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) – czyli wspieranie rozwoju drobnej przedsiębiorczości oraz wzmacnianie potencjału małych i średnich przedsiębiorstw również w odniesieniu do działalności międzynarodowej,
- start-upy (SU) – czyli działalność aktywizująca środowisko start-upowe poprzez działania edukacyjne, finansowe oraz wspieranie instytucji otoczenia start-upów.

Powyższy podział jest wynikiem ewolucji struktur agencji rządowych w Europie i działania prowadzone w ramach tych obszarów mogą częściowo nachodzić na siebie w ramach wyodrębnionych kategorii. Ma to szczególne znaczenie dla analizy systemów wsparcia start-upów. W wielu państwach działania z tego zakresu są komponentem szerszych programów (np. wspierania innowacyjności lub pobudzania przedsiębiorczości). W przeprowadzonym badaniu stworzono listę wszystkich agencji rządowych zajmujących się sprawami gospodarczymi, a następnie przeanalizowano podejmowane przez nie działania. W ten sposób powstał spis agencji rządowych wraz z obszarami kompetencyjnymi, który prezentuje tabela 12.

Tabela 12. Agencje rządowe oraz ich obszary kompetencyjne w państwach EŚW

Państwo	Agencje rządowe	Obszary kompetencyjne
Albania	Albanian Investment Development Agency	B+R, BIZ, MSP, SU
Bułgaria	InvestBulgaria Agency	BIZ
	Fund Manager of Financial Instruments in Bulgaria	B+R, SU i inne
Chorwacja	Croatian Agency for SMEs, Innovations and Investments	B+R, BIZ, MSP, SU
Czechy	CzechInvest	BIZ, SU
Estonia	KredEx (w tym: projekt Start-upEstonia)	SU i inne
	Enterprise Estonia	B+R, BIZ, MSP, EX
Litwa	Start-up Lithuania	SU
	Enterprise Lithuania	MSP, SU, EX
	Invest Lithuania	BIZ
Łotwa	Investment and Development Agency of Latvia	BIZ
	Start-up Latvia	SU
Polska	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	MSP, B+R, SU, EX
	PFR Ventures	SU
	Narodowe Centrum Badań i Rozwoju	B+R
	Polska Agencja Inwestycji i Handlu	BIZ, EX
Rumunia	InvestRomania	BIZ
Słowacja	Slovak Business Agency	MSP, SU
	National Holding Fund	SU
	Slovak Investment and Trade Development Agency	BIZ
	Slovak Innovations and Technologies Fund	B+R
Słowenia	The Slovene Enterprise Fund	MSP, EX, SU
	Public Agency for Entrepreneurship, Internationalization, Foreign Investments and Technology	BIZ, EX, B+R, MSP
Węgry	Hungarian Investment Promotion Agency	BIZ, EX, MSP
	National Research, Development and Innovation Office	B+R
	Hiventures	B+R, SU

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu elektronicznego oficjalnych portali internetowych agencji rządowych krajów EŚW w dn. 6–13.05.2019 r.

Analiza powyższej tabeli prowadzi do wniosku, że problematyka wspierania start-upów stanowi uzupełniający obszar kompetencyjny gospodarczych agencji rządowych w badanych państwach. We wszystkich zbadanych państwach Europy Środkowo-Wschodniej istnieją agencje przyciągające bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Obszar ten stanowił wiodący przedmiot aktywności agencji rządowych w regionie przez wiele lat, zaczynając od momentu przemian gospodarczych i politycznych początku lat 90. XX w. Struktura instytucji i zakres ich kompetencji jednak ewoluje w ostatnich latach w kierunku

działalności również z innych obszarów. Współcześnie w części państw w gestii instytucji pierwotnie powołanych do promocji bezpośrednich inwestycji zagranicznych znajdują się także działania związane z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, badaniami i rozwojem, umiędzynarodowieniem oraz start-upami. Należy również zauważyć, że uwidacznia się dążenie do tworzenia agencji wyspecjalizowanych, wśród których pojawiają się również instytucje wyspecjalizowane w start-upach lub łączące ten obszar z tematem małych i średnich przedsiębiorstw oraz badań i rozwoju. W trakcie badania przeanalizowano działania związane z rozwojem systemu wspierania start-upów wszystkich agencji niezależnie od ich wiodącego obszaru kompetencyjnego. Zidentyfikowano główne kierunki tych aktywności w trzech obszarach: finansowanie, pobudzanie środowiska lokalnego, umiędzynarodowienie. Listę typowych działań prezentuje tabela 13.

Tabela 13. Kierunki działań prowadzonych przez agencje rządowe w systemach wsparcia start-upów

Obszary działań	Częste kierunki prowadzonych działań
Finansowanie	Granty i konkursy na dofinansowanie zakładania przedsiębiorstw i ich rozwój
	Inwestycje kapitałowe i pożyczki realizowane bezpośrednio przez agencje rządowe (np. państwowy fundusz VC)
	Prowadzenie funduszu funduszy, czyli instytucji, która pobudza środowisko aniołów biznesu i funduszy Venture Capital w kraju poprzez lewarowanie ich kapitału
Pobudzanie środowiska lokalnego	Programy edukacyjne i mentoringowe mające na celu upowszechnianie postawy przedsiębiorczej i wiedzy dotyczącej prowadzenia i zakładania start-upów
	Zakładanie i wspieranie inkubatorów i akceleratorów
	Prowadzenie portalu środowiskowego z kompleksowymi informacjami o wydarzeniach start-upowych i uczestnikach ekosystemu, danymi statystycznymi
Umiędzynarodowienie	Wspieranie kontaktów krajowych start-upów w fazie pomysłu z międzynarodowymi partnerami, np. wizyty zagraniczne, finansowanie uczestnictwa w konkursach start-upowych, programach inkubacyjnych i akcelerycyjnych
	Programy wsparcia skalowania start-upów w ujęciu międzynarodowym, np. gwarancje kredytowe, wsparcie promocyjne
	Przyciąganie start-upów i potencjalnych założycieli z zagranicy np. poprzez dostosowanie regulacji, ułatwienia administracyjne w uzyskaniu pozwolenia na pobyt i prowadzenie działalności gospodarczej (programy typu Start-up Visa)

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu elektronicznego oficjalnych portali internetowych agencji rządowych krajów ESW w dn. 6–13.05.2019 r.

Agencje rządowe w przeanalizowanych państwach angażują się we wspieranie systemu start-upowego w różnym zakresie i różnych obszarach. Najbardziej kompleksowe działanie jest charakterystyczne dla instytucji z Estonii. Agencja KredEx prowadzi aktywności związane z finansowaniem, a także odpowiada za działalność projektu Start-upEstonia. W jego ramach prowadzone są działania edukacyjne i mentoringowe, wspierane są inkubatory

i akceleratory, a także prowadzony jest najbardziej rozbudowany w regionie portal środowiska start-upowego z kompleksowymi informacjami i statystykami.

Wyjątkowe jest również to, że Estonia, Łotwa i Litwa silnie promują swoje państwa jako miejsce atrakcyjne do prowadzenia start-upów przez osoby z zagranicy, w tym spoza Unii Europejskiej. Sprzyjają temu rozwiązania prawne typu Start-up Visa, czyli ułatwienia w uzyskaniu pozwolenia na pobyt i prowadzenie działalności gospodarczej dla przedsiębiorców z sektorów nowych technologii.

Duża część państw stawia przede wszystkim na działania związane z finansowaniem. Szczególnym rozwiązaniem tego typu jest tworzenie funduszy (podmioty takie zidentyfikowano w Bułgarii, Polsce, Słowacji i Słowenii), którego głównym zadaniem jest aktywizowanie środowiska inwestorów (anioły biznesu i fundusze VC). Instytucje te dysponują zazwyczaj dużymi środkami, które w drodze konkursów trafiają do inwestorów prywatnych i powiększają kapitał zarządzanych przez nie funduszy. Najbardziej kompleksowe działania związane z finansowaniem prowadzi Słowenia, gdzie The Slovene Enterprise Fund ma rozwiązania dostosowane do potrzeb start-upów w różnej fazie rozwoju. Podsumowanie działań podejmowanych przez agencje rządowe w różnych państwach prezentuje tabela 14.

Tabela 14. Działania podejmowane przez agencje rządowe w państwach ESW

	Finansowanie			Pobudzenie środowiska lokalnego			Umiejscowienie		
	Granty	Inwestycje kapitałowe i pożyczki	Fundusze funduszy	Programy edukacyjne i mentoringowe	Wspieranie inkubacji i akceleracji start-upów	Portal internetowy z informacjami nt. finansowania	Wspieranie kontaktów start-upów z zagranicą	Wsparcie wzrostu skali działalności/skalowania	Programy typu Start-up Visa
Albania	X								
Bułgaria			X						
Chorwacja	X								
Czechy				X	X	X	X		
Estonia	X	X		X	X	X		X	X
Litwa				X		X			X
Łotwa				X		X			X
Polska	X		X	X	X			X	
Rumunia	X								
Słowacja	X	X	X		X				
Słowenia	X	X	X		X			X	
Węgry	X	X							

Źródło: opracowanie własne na podstawie audytu elektronicznego oficjalnych portali internetowych agencji rządowych państw ESW w dn. 6–13.05.2019 r. Symbolem „X” oznaczono działania prowadzone przez agencje rządowe w badanym państwie; pole puste oznacza brak zidentyfikowanych działań w badanym okresie.

Akceleratory start-upów w państwach EŚW

Anna Masłoń-Oracz

W obecnych czasach typowe przedsiębiorstwo technologiczne zaczyna się od małego start-upu i rośnie często do ogromnych rozmiarów – przedsiębiorstw, tzw. jednorożców, które mogą zatrudniać wiele tysięcy osób. Najskuteczniejsze w tworzeniu przestrzeni dla start-upów są Stany Zjednoczone z całym systemem finansowania udziałowego inwestycji wysokiego ryzyka – Venture Capital, gdzie inwestorzy poprzez inkubatory i akceleratory finansują inwestycje w start-upy. Europa nie ma aż tak rozwiniętego systemu Venture Capital, poza tym inwestorzy przejawiają mniejszą niż w Stanach Zjednoczonych skłonność do ryzyka. Dlatego jednym z najważniejszych instrumentów wspierających kreację nowych start-upów są akceleratory, które wspierają przedsiębiorców na pierwszym etapie ich działalności. Akceleratory start-upów wspierają firmy na wczesnym etapie rozwoju poprzez edukację, mentoring i finansowanie. Zakres działalności akceleratorów został przedstawiony w tabeli 15.

Tabela 15. Zakres działalności akceleratorów start-upów w porównaniu z innymi formami wspierania start-upów na wczesnym etapie działalności

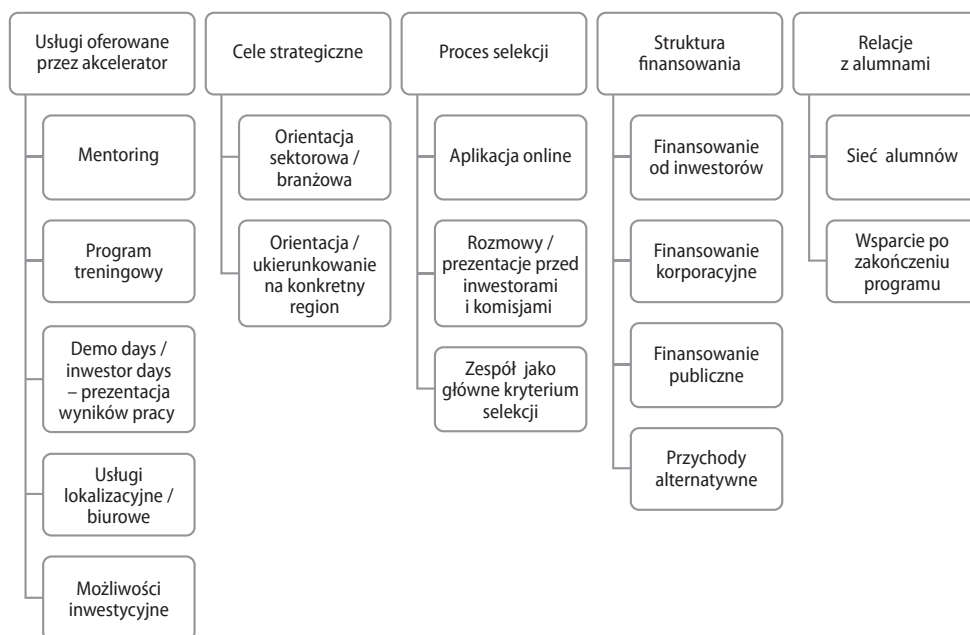
	Inkubatory	Anioły biznesu	Akceleratory	Hybrydy
Czas trwania	1–5 lat	Trwająca	3–6 miesięcy	3 miesiące do 2 lat
Kohorty	Nie	Nie	Tak	Nie
Model biznesowy	Organizacja non profit	Inwestycja	Inwestycja, ale może być także non profit	Inwestycja, ale może być także non profit
Selekcja	Niekonkurencyjna	Konkurencyjna; ciągła	Konkurencyjna; cykliczna	Konkurencyjna; ciągła
Etap przedsięwzięcia	Wczesny lub późny	Wczesny	Wczesny	Wczesny
Edukacja	Doraźna, zakres – zasoby ludzkie oraz prawna	Brak	Seminaria	Różne praktyki stosowane przez akceleratory oraz inkubatory
Mentoring	Minimalny, taktyczny	Według potrzeby i możliwości	Intensywny, przez siebie i innych	Wsparcie eksperckie, umiarkowany mentoring
Lokalizacja	Na miejscu	Poza miejscem	Na miejscu	Na miejscu

Źródło: Cohen (2013).

Kluczowe elementy programu akceleratora przeanalizowanego i przedstawionego przez Pauwelsa (2015), zostały przedstawione na rysunku 5.

Elementy te obejmują zwyczajowy pakiet programu, strategiczne cele, proces selekcji, strukturę finansowania oraz relacje alumnów. Selekcja projektów do akceleratora przeprowadzana jest na zasadach konkursu, czas trwania jest ustalony, program jest przewidziany z wyprzedzeniem, a jego przebieg jest monitorowany przez mentorów. Ostatecznym celem programu jest otrzymanie inwestycji i przekształcenie start-upu w opłacalne przedsiębiorstwo.

Rysunek 5. Kluczowe elementy programów akceleratoryjnych



Źródło: Pauwels (2015).

Państwa EŚW, pomimo potencjału, nie stały się jeszcze europejską mekką ekosystemu start-upów. Ranking 60 cyfrowych miast Europy obejmował takie miasta, jak Tallinn (18. miejsce), Budapeszt (33.), Praga (37.), Warszawa (38.) i Bratysława (41.) (Digital City Index, 2018). Znane marki, takie jak Skype, TransferWise i Avast, były również rozwijane w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (w Estonii i Czechach). Według raportu Blink 2019 (Start-uplink, 2019) obecnie najwięcej akceleratorów możemy obserwować w Wielkiej Brytanii i Niemczech. Państwa o największej liczbie akceleratorów w Europie Środkowo-Wschodniej to Polska, Ukraina, Estonia oraz Rumunia.

Natomiast tylko w samej stolicy Wielkiej Brytanii jest więcej akceleratorów (w Londynie jest ich 19) niż w przodujących państwach EŚW. Komparatystyczny krajobraz akceleratorów start-upów w badanym regionie przedstawiono w tabeli 16.

Tabela 16. Akceleratory start-upów w państwach EŚW według Start-upBlink

Państwo	Miejsce w rankingu Start-upblink	Liczba akceleratorów	Akceleratory oceniane najwyżej przez Start-upBlink	Lokalizacje o największej liczbie akceleratorów
Polska	12	10*	Founder Institute Warsaw, AIP Preinkubacja, Start-up HUB Poland	Warszawa, Poznań, Kraków
Estonia	17	5	Start-up Wise Guys, Prototron, Buildit Accelerator	Tallin, Tartu
Rumunia	20	5	Spherik Accelerator, Alpha Hub, Risky Business Ventures	Bukareszt, Cluj-Napoca, Iași
Węgry	23	4	OXO Labs, iCatapult, Traction Tribe	Budapeszt, Debreczyn, Szeged
Słowacja	24	3	Launcher, RubixLab and CEED Tech – Slovakia	Bratysława, Koszyce
Czechy	26	3	JIC StarCube, Start-upYard, CEED Tech – Czech Republic	Praga, Brno, Ostrawa
Ukraina	33	15	BERRY, Radar Tech, Conceptor	Kijów, Odessa, Lwów
Bułgaria	37	2	Eleven Accelerator Venture Fund, Founders Institute Sofia	Sofia, Warna, Płowdiw
Litwa	50	3	Kaunas Start-ups Accelerator, Baltic Sandbox, CEED Tech – Lithuania	Wilno i Kaunas
Chorwacja	66	N/A	N/A	Zagrzeb, Split, Rijeka
Łotwa	88	N/A	N/A	Ryga
Albania	135	N/A	N/A	Tirana

* Według autorów niniejszego opracowania, liczba akceleratorów w Polsce w przywołanym raporcie Start-upBlink jest niedoszacowana. W literaturze przedmiotu nie ma prac poświęconych szczegółowej analizie akceleratorów w Polsce. Zdaniem autorów wymagane są dodatkowe badania związane z aktywnością akceleratorów start-upów w Polsce.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.start-upblink.com/accelerators (dostęp 6.05.2019).

Rola piaskownic regulacyjnych jako elementu wspierania innowacyjności w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

Adrian Michalczuk

W poniższym rozdziale autor poddał analizie funkcjonowanie istotnej, w szczególności dla przedstawicieli innowacyjnych i silnie regulowanych sektorów, formy bezpośredniego wsparcia instytucjonalnego start-upów – piaskownicy regulacyjnej. Jest to instrument odpowiadający na potrzebę start-upów, których działanie oparte jest na nowych modelach biznesowych lub technologiach nieodnajdujących dedykowanego sobie miejsca w obecnym porządku prawnym. Jedną z głównych barier rozwoju dla takich podmiotów jest znaczna niepewność regulacyjna. Rozwiązanie to stanowi „kontrolowaną bezpieczną

przestrzeń, w której innowacyjne produkty, usługi, modele biznesowe i mechanizmy realizacji mogą być testowane bez natychmiastowego stania się przedmiotem wszelkich wymogów regulacyjnych” (FinTech: Regulatory Sandboxes and Innovation Hubs, 2018). Przyczynia się ono do ich rozwoju dzięki:

- redukcji niepewności regulacyjnej wśród odbiorców piaskownicy i innych uczestników rynku,
- zmniejszeniu ryzyka negatywnego oddziaływania działalności odbiorcy piaskownicy na otoczenie zewnętrzne,
- promocji otwartej i transparentnej komunikacji pomiędzy odbiorcami piaskownicy a regulatorem, umożliwiającą wzajemną naukę,
- skróceniu czasu wchodzenia na rynek oferowanych innowacyjnych rozwiązań (Lauer, Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion, 2017).

W skali globalnej najwięcej spośród działających piaskownic skierowanych jest do twórców innowacyjnych usług i produktów finansowych FinTech oraz finansowanych ze środków publicznych. Przedstawiciele rozwiązań o opisanym zakresie stanowią przykłady najbardziej dojrzałych tego typu form wspierania start-upów. W praktyce spotykane są także piaskownice dedykowane innym sektorom (np. energetycznemu) oraz piaskownice o węższym charakterze (np. obejmujące jedynie start-upy działające na podstawie technologii blockchain). Uzasadnione zatem wydaje się ograniczenie analizy w ramach niniejszego opracowania do najczęściej występujących w praktyce piaskownic prowadzonych przez regulatorów odpowiednich rynków krajowych.

Pierwsza w historii piaskownica regulacyjna stworzona została przez brytyjski Urząd Nadzoru Finansowego (FCA) w 2016 roku. W ramach przeprowadzonej analizy autorom opracowania udało się zidentyfikować ich funkcjonowanie w 31 państwach świata. Za kryterium kwalifikacji występowania rozwiązania ze względu na stopień jego dojrzałości przyjęto stwierdzenie zaangażowania potencjalnych odbiorców piaskownicy regulacyjnej w jej działanie. Analizę ich występowania w państwach regionu przedstawiono poniżej.

Tabela 17. Przegląd powszechności występowania piaskownic regulacyjnych w państwach EŚW

Badane państwo	Piaskownica regulacyjna	Innovation Hub	Komentarz
Albania	Nie	Nie	Brak informacji o planach stworzenia piaskownicy regulacyjnej oraz brak stwierdzonego występowania rozwiązania o charakterze hubu innowacji
Bułgaria	Nie	Nie	Krajowy regulator w swojej strategii zwraca uwagę na stworzenie zunifikowanego instrumentu o charakterze piaskownicy na poziomie międzynarodowym

cd. tabeli 17

Badane państwo	Piaskownica regulacyjna	Innovation Hub	Komentarz
Chorwacja	Nie	Tak	Istnieje Innovation Hub umożliwiający uzyskanie porad w zakresie obowiązujących regulacji. Brak informacji o planach stworzenia piaskownicy regulacyjnej
Czechy	Nie	Nie	Narodowy Bank Czeski odrzuca stworzenie piaskownicy regulacyjnej, uzasadniając taką decyzję stosowaniem zasady „technologicznej neutralności”. Wyraża otwartość na indywidualną dyskusję w formule <i>case-by-case</i>
Estonia	Nie	Tak	Wprowadzenie piaskownicy jest rozważane. Obecnie trwają wspólne prace estońskiego regulatora i EBOR nad stworzeniem jej cyfrowej wersji pilotażowej. Prowadzone są indywidualne konsultacje dla innowacyjnych podmiotów
Litwa	Tak	Nie dotyczy	W październiku 2018 r. rozpoczęto pierwszy nabór w ramach piaskownicy
Łotwa	Nie	Tak	Stwierdzono występowanie Innovation Centre o charakterze Innovation Hub
Polska	Nie	Tak	Po przeprowadzeniu naboru operatorów piaskownicy jej wdrażanie zostało zawieszono bez przeprowadzenia naboru uczestników. Funkcjonuje Innovation Hub
Rumunia	Nie	Tak	Stwierdzono występowanie węższego zakresu InsurTech Hub prowadzonego przez regulatora właściwego dla nadzorowania działalności ubezpieczeniowej
Słowacja	Nie	Tak	Występuje Innovation Hub Narodowego Banku Słowacji. Brak informacji o planach wprowadzenia piaskownicy regulacyjnej
Słowenia	Nie	Nie	Zapowiedziano zamiar stworzenia piaskownicy regulacyjnej skierowanej w szczególności do podmiotów wykorzystujących technologię blockchain. Nie zidentyfikowano działań dążących do jego operacjonalizacji. Krajowi regulatorzy nie prowadzą także platformy o charakterze Innovation Hub
Węgry	Tak	Nie dotyczy	Rozpoczęty został proces pozyskiwania odpowiedzi od potencjalnych odbiorców piaskownicy w ramach prekonsultacji szczegółów ich zaangażowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie desk research oraz audytu elektronicznego oficjalnych portali internetowych regulatorów krajowych właściwych dla sektora finansowego w poszczególnych spośród analizowanych jurysdykcji w dn. 12.05.2019 r.

Mianem Innovation Hub określenia się rozwiązanie w formule indywidualnych konsultacji. Za InsurTech uznaje się nowe technologie z potencjałem, by wprowadzić innowacje do sektora ubezpieczeń i wpłynąć na praktyki regulacyjne rynków ubezpieczeń (OECD, 2017). Jako FinTech z kolei definiuje się technologicznie wspomagane innowacje finansowe, które mogą skutkować nowymi modelami biznesowymi, aplikacjami, procesami lub produktami mającymi istotny wpływ na rynki i instytucje finansowe oraz świadczenie usług finansowych (European Banking Authority, 2019).

Na podstawie powyższego zestawienia można stwierdzić, że piaskownice regulacyjne są obecne w państwach EŚW w stopniu znikomym. Wedle przyjętego przez autorów

kryterium, istnienie tego instrumentu stwierdzono jedynie w dwóch państwach (Litwa, Węgry). W dwóch innych rozwiązanie to zostało zapowiedziane (Ukraina) lub rozpoczęto jego wdrażanie (Estonia). Szczególnym przypadkiem jest Polska, gdzie prace nad powstaniem piaskownicy zostały zawieszona na etapie zaawansowanym. W pozostałych analizowanych państwach nie stwierdzono występowania tego instrumentu oraz chęci jego wprowadzenia. Dla pełniejszego zobrazowania podejścia regulatorów do środowisk spełniających cele podobne do piaskownic regulacyjnych przeanalizowano również występowanie tzw. Innovation Hub. Dając start-upom możliwość zasięgnięcia opinii ekspertów, stanowią one platformę wymiany wiedzy i nierzadko są pierwszym krokiem na drodze regulatora do wprowadzenia rozwiązań bardziej rozbudowanych, takich jak piaskownica regulacyjna. Ich występowanie może być kolejnym wskaźnikiem poziomu wsparcia udzielanego start-upom FinTech.

Podsumowanie i rekomendacje dotyczące piaskownic regulacyjnych państw EŚW w kontekście wspieranie start-upów

Niski stopień zaawansowania piaskownicy regulacyjnej w regionie EŚW w odniesieniu do skali występowania rozwiązania w skali globalnej w połączeniu z uzasadnioną potrzebą jej istnienia, w przypadku regionu ze znaczącym poziomem innowacyjności rynku FinTech oraz sektora bankowego, jednoznacznie obrazują niewykorzystany potencjał.

Dostępna literatura, wskazując na wady rozwiązania (takie jak brak zunifikowanych standardów międzynarodowych pomiędzy piaskownicami krajowymi), potwierdza jednoznacznie, że nie stanowi ono jedynej możliwej skutecznej odpowiedzi regulatorów. Dla większości państw regionu na obecnym etapie taka odpowiedź mogłaby stanowić znaczący krok w kierunku rozwoju ekosystemu wsparcia start-upów z tej właśnie branży.

Klastry oraz organizacje gospodarcze zrzeszające start-upy w państwach EŚW

Michał Gałagus

Klastry i organizacje gospodarcze są niezbędne dla efektywnego funkcjonowania ekosystemów biznesowych. W sprawnych ekosystemach start-upowych organizacje te są podstawowym łącznikiem pomiędzy firmami, inwestorami, uczelniami czy organami władzy publicznej, sprawiając, że dochodzi do efektywnej wymiany zasobów, którymi te podmioty dysponują. W niniejszym rozdziale przeanalizowano działalność tych dwóch podstawowych rodzajów organizacji kreujących ekosystemy start-upowe.

Klasyfikacja European Cluster Collaboration Platform, to geograficznie zbliżona grupa powiązanych ze sobą przedsiębiorstw i instytucji działających w określonym obszarze, połączonych wspólnymi efektami zewnętrznymi (Europejska Platforma Współpracy Klastrow, 2019). W ramach badania skupiono się na działających w EŚW organizacjach klastrowych, czyli wyspecjalizowanych instytucjach realizujących cele działania klastrow, które przyjmują różne formy – od stowarzyszeń non profit poprzez agencje publiczne po organizacje działające w formie przedsiębiorstw, zgodnie z klasyfikacją stosowaną przez European Cluster Collaboration Platform.

Do organizacji gospodarczych zrzeszających start-upy zaklasyfikowano organizacje o charakterze non profit, których podstawowym celem jest reprezentowanie interesów ich członków przed organami władzy publicznej, promowanie innowacji w gospodarce lub tworzenie przyjaznego otoczenia dla biznesu. Start-upy potrzebują szybkiego umiędzynarodowienia swojej działalności, aby mogły zbudować odpowiednią skalę i zakres działania. W związku z tym w analizie zwrócono uwagę na organizacje, które bezpośrednio czy pośrednio (poprzez organizacje krajowe) są zrzeszone w międzynarodowych sieciach lub organizacjach spełniających kryteria opisane powyżej. Dokonano przeglądu organizacji opisanych powyżej w poszczególnych państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Wzięto pod uwagę trzy wskaźniki: liczbę organizacji klastrowych, liczbę organizacji klastrowych ze sprzyjającym ekosystemem biznesowym oraz obecność organizacji zrzeszających start-upy w sieciach globalnych. Do grona organizacji klastrowych ze sprzyjającym ekosystemem biznesowym zaliczono te organizacje, w skład których wchodzi przynajmniej jeden z następujących typów podmiotów dodatkowych: inkubator, akcelerator, przestrzeń co-workingowa, inwestor, centrum technologii. Są to więc organizacje, które zapewniają szerszy zakres wsparcia, szczególnie istotny z punktu widzenia start-upów.

Podsumowanie wyników analizy prezentuje tabela 18. Zgodnie z pierwszym wskaźnikiem, najwięcej organizacji klastrowych funkcjonuje w Polsce (63). Państwo to na tle pozostałych jest wyraźnym liderem, ponieważ Rumunia, która pod tym względem jest druga, posiada 49 organizacji klastrowych. Najmniej tego typu organizacji działa na Słowacji. Jednak, kiedy weźmie się pod uwagę udział organizacji klastrowych ze sprzyjającym ekosystemem biznesowym, klasyfikacja ulega znaczącej zmianie. Największy udział tego typu organizacji jest na Słowacji (25%), na drugim miejscu jest Estonia (20%), a Polska dopiero na miejscu szóstym (11%). Dużym problemem jest fakt, że w czterech państwach nie zidentyfikowano tego typu organizacji (w Albanii, Czechach, na Łotwie i Ukrainie).

Pod względem umiędzynarodowienia organizacji zrzeszających start-upy sytuacja we wszystkich państwach jest podobna, tzn. istnieją organizacje zrzeszające start-upy, będące częścią większych, międzynarodowych sieci. W związku z tym, start-upy z obszaru EŚW mają możliwość uzyskania wsparcia poprzez zdobycie kontaktów w innych państwach oraz umiędzynarodowienie swojej działalności.

Tabela 18. Liczba organizacji otoczenia biznesu oraz organizacji zrzeszających start-upy w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Państwo	Liczba organizacji klastrowych*	W tym liczba organizacji ze sprzyjającym ekosystemem biznesowym	Obecność organizacji zrzeszających start-upy w sieciach międzynarodowych
Albania	2	0 (0%)	Tak
Bułgaria	21	3 (14%)	Tak
Chorwacja	12	2 (17%)	Tak
Czechy	16	0 (0%)	Tak
Estonia	10	2 (20%)	Tak
Litwa	24	2 (8%)	Tak
Łotwa	10	0 (0%)	Tak
Polska	63	7 (11%)	Tak
Rumunia	49	3 (6%)	Tak
Słowacja	4	1 (25%)	Tak
Słowenia	16	2 (13%)	Tak
Ukraina	21	0 (0%)	Tak
Węgry	23	1 (4%)	Tak

* Organizacje zarejestrowane na platformie European Cluster Collaboration Platform oraz ujęte w bazach danych European Cluster Observatory.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Cluster Collaboration Platform, Business Europe, Digital Europe w dn. 10–11.05.2019 r.

Podsumowując, za pozytywny trzeba uznać fakt, że we wszystkich państwach Europy Środkowo-Wschodniej funkcjonują organizacje zrzeszające start-upy, mające relacje międzynarodowe. Liczba organizacji klastrowych jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych państwach, co jest związane z ich wielkością oraz zróżnicowaniem geograficznym. Niewątpliwie problemem jest niski udział organizacji ze sprzyjającym ekosystemem biznesowym, który w większości państw nie przekracza 10%. Rekomenduje się więc zwrócenie uwagi na budowanie wokół klastrów takiego ekosystemu biznesowego, dzięki któremu poprawią się efekty ich działalności.

Procedury zamówień publicznych wspierające start-upy w państwach EŚW

Arkadiusz Kamiński

W strategii Europa 2020, wyznaczającej kierunek działań dla Wspólnoty, jednym z ważniejszych filarów rozwoju państw Starego Kontynentu jest promowanie innowacyjnych rozwiązań w dążeniu do modelu gospodarki opartej na wiedzy (Strategia Europa 2020, 2010). Innowacyjność to jednak bardzo złożony proces, obarczony w dodatku ryzykiem, zdaniem ekspertów nie zawsze możliwym do zniesienia dla podmiotów prywatnych (Pana-siuk, 2015). Stąd też niezbędna jest, zdaniem autora, kompleksowa strategia wsparcia tego zjawiska przez sektor publiczny. Jedną z najważniejszych możliwości działania w założonym powyżej kierunku jest finansowanie zachowań innowacyjnych poprzez wdrażanie tego typu produktów i usług w ramach sektora publicznego, w procedurze zamówienia publicznego. Stąd też, w 2014 roku uchwalone zostały kolejne dyrektywy koordynujące proces zamówień publicznych, które wprowadziły do obiegu legislacyjnego pojęcia związane z partnerstwem innowacyjnym, jak również rozwiązania pozwalające na uproszczenie procesu promowania innowacyjności (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2014/24/UE, 2014).

Ścisłej rzecz ujmując, według klasyfikacji unijnej przyjęły się dwa tryby: zakup pre-komercyjny (*Pre-commercial Procurement*, PCP) i zakup gotowego innowacyjnego rozwiązania (*Public Procurement of Innovative Solutions*, PPI). Wykorzystanie tych dwóch narzędzi, jak również poziom zaawansowania ekosystemu są regularnie oceniane przez instytucje europejskie ze względu na różne tempo prac legislacyjnych w zakresie adaptacji do inicjatywy. Autor zdecydował się na porównanie obecności najważniejszych definicji legalnych, jak też zbadanie uwzględnienia PCP/PPI w polityce innowacyjności i ogólnym prawie zamówień publicznych (Horizon 2020 support to innovation procurement, 2016). Wyniki porównania dokonanego na podstawie kompleksowej ankiety przeprowadzonej przez OECD, jak również badań przedsiębiorstwa doradczego PwC zilustrowano w tabeli 19.

Podsumowując, zdecydowana większość państw EŚW pozostaje na względnie niskim poziomie zaawansowania prac nad rozwojem wspierania innowacyjności poprzez zamówienia publiczne. Pozytywem jest, że w większości państw przyjęte zostały długoterminowe strategie, które przy założeniu konsekwencji w ich realizacji, powinny dać efekt w kolejnej perspektywie budżetowej Unii Europejskiej. Niemniej uwzględniając szerszy kontekst, wyraźnie widać, że w zdolności do świadomego kreowania innowacji oraz pobudzania innowacyjności gospodarki państwa EŚW nie powinny na ten moment upatrywać szansy na dogonienie bardziej rozwiniętych państw Europy Zachodniej. Rekomenduje się

przede wszystkim ustanowienie jasnych definicji legalnych PCP, PPI i pojęć pokrewnych, jak „badania i rozwój”. Warto rozważyć stworzenie długoterminowych planów obejmujących nie tylko fazę tworzenia ram prawnych, ale także implementacji w trybie iteracyjnym, na podstawie informacji zwrotnej od ekosystemu, a także zwiększenie wykorzystania możliwości oferowanych przez programy Unii Europejskiej w celu rozwoju i wdrożenia pilotażowych dobrych praktyk w tym obszarze. Należy również zadbać o kompleksowe wykorzystanie PPI/PCP w ekosystemie instrumentów wspierania innowacyjności. Jest to, zdaniem autora, niezbędne, aby budować silne podstawy dla gospodarki opartej na wiedzy, a więc modelu sukcesu gospodarczego pierwszych dekad XXI wieku.

Tabela 19. Obecność form i trybów wspierania start-upów i tworzenia innowacji w prawie zamówień publicznych państw EŚW

Państwo	Definicja B+R	Definicja PCP	Definicja PPI	PPI w PZP	PPI w polityce innowacyjnej państwa
Albania	-	-	-		-
Bułgaria	Tak	Niepełna	Niepełna	brak	Brak
Chorwacja	Niepełna	Niepełna	Niepełna	Tak	Brak
Czechy	Niepełna	Niepełna	Niepełna	brak	Tak
Estonia	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak
Litwa	Tak	Tak	Brak	brak	Tak
Łotwa	Tak	Niepełna	Niepełna	brak	Tak
Polska	Niepełna	Niepełna	Niepełna	Tak	Tak
Rumunia	Tak	Niepełna	Niepełna	Brak	Brak
Słowacja	Tak	Niepełna	Niepełna	Brak	Brak
Słowenia	Tak	Niepełna	Niepełna	Brak	Brak
Węgry	Niepełna	Niepełna	Niepełna	Brak	Tak

Źródło: opracowanie własne za OECD (2017); PwC (2018).

Aktywność funduszy Venture Capital (VC) państwach EŚW a wspieranie start-upów

Tomasz Pilewicz

W niniejszym podrozdziale autor przyjrzał się liczbie przedsiębiorstw technologicznych w latach 2013–2018 w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, których kapitalizacja przekroczyła wartość 1 mld EUR wraz ze współwystępowaniem inwestycji funduszy VC w badanym okresie i lokalizacjach. Dane wykorzystane w badaniu aktywności funduszy VC pozyskano z cyfrowej platformy inwestycyjnej Dealroom.co z siedzibą w Amsterdamie

funkcjonującej od 2013 roku. Na dzień przeprowadzenia badania (23.04.2019 r.) Dealroom.co agregowała dane pochodzące od 467 806 interesariuszy inwestycyjnych, 441 591 przedsiębiorstw technologicznych, 82 527 inwestorów, w tym funduszy VC, i 38 870 partnerów korporacyjnych.

W ramach platformy dostępne były również dane pochodzące ze 176 822 rund finansowania (do pozostałych, uchodzących za rozpoznawalne i wiarygodne cyfrowych platform agregujących dane z transakcji inwestycyjnych w start-upy należą m.in. AngelList oraz Crunchbase).

Przedsiębiorstwa technologiczne o kapitalizacji przekraczającej 1 mld EUR w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2013–2018

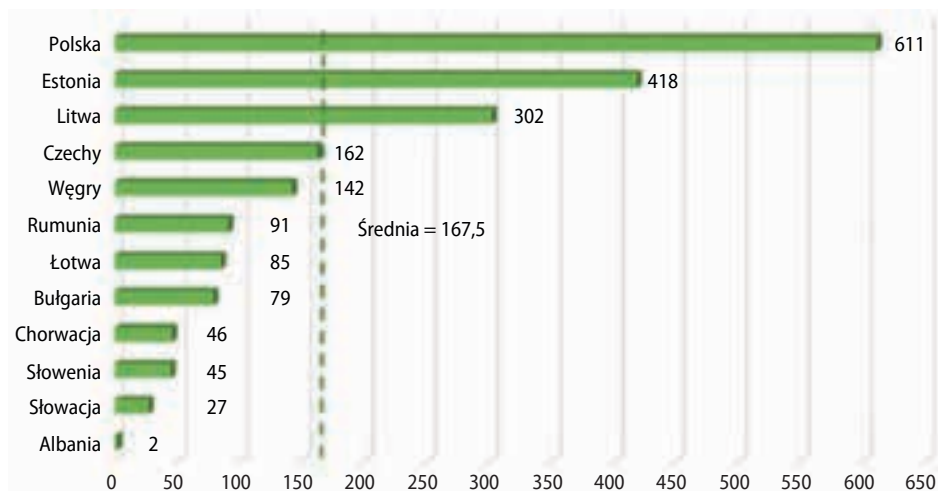
Pięcioletni okres zainteresowania autora tym tematem obfitował w pojawianie się przedsiębiorstw, których kapitalizacja przekroczyła 1 mld EUR w państwach EŚW. Do tego rodzaju przedsiębiorstw należy zaliczyć Skype, TransferWise, Taxify/Bolt, Playtech (Estonia), Allegro i CD Projekt (Polska), eMAG, UiPath (Rumunia), Avast, Kiwi.com (Republika Czeska), LogMeln (Węgry), czy Outfit7 (Słowenia).

Dynamiczny rozwój ww. przedsiębiorstw finansowany był inwestycjami funduszy VC. W świetle tego zasadne wydaje się być przyjrzenie się wartości oraz intensywności inwestycji funduszy VC w latach 2013–2018 w badanych państwach jako możliwych determinant pojawienia się przedsiębiorstw technologicznych uzyskujących wysoką wartość rynkową.

Wartość inwestycji funduszy VC w Europie Środkowej i Wschodniej w latach 2013–2018

Skumulowana wartość inwestycji funduszy VC w latach 2013–2018 w badanych 12 państwach Europy Środkowo-Wschodniej wyniosła łącznie 2,01 mld EUR. Średnia skumulowana wartość inwestycji funduszy VC w badanym okresie dla 12 z badanych państw wyniosła 167,5 mln EUR na 1 państwo. Wartość inwestycji funduszy VC per capita w badanym okresie z pewnym niedoszacowaniem wyniosła 11,5 EUR na 1 mieszkańca Europy Środkowo-Wschodniej. Wartość ta była wysoce zróżnicowana dla poszczególnych państw i wynosiła od 2 EUR per capita w Bułgarii i na Węgrzech, przez 3 EUR w Republice Czeskiej oraz Polsce, po 4 EUR w Słowenii, 7 EUR na Łotwie, 18 EUR na Litwie oraz 53 EUR w Estonii. Porównywalne dane dla badanego okresu i państw takich jak Albania, Słowacja, Chorwacja, Rumunia nie były dostępne. Najwyższą skumulowaną wartość inwestycji funduszy VC w badanym okresie odnotowały Polska, Estonia oraz Litwa. Poniżej średniej dla Europy Środkowo-Wschodniej wypadły Republika Czeska, Węgry, Rumunia, Łotwa, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia, Słowacja oraz Albania. Szczegóły przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 6. Skumulowana wartość inwestycji VC w latach 2013–2018 (w mln EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Dealroom.co z dn. 23.04.2019 r.

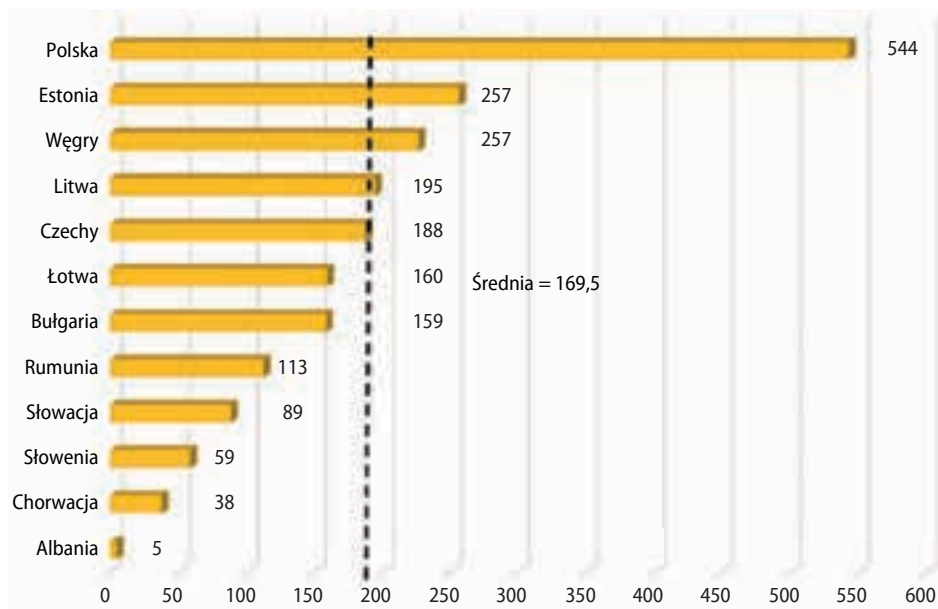
Współczynnik korelacji liniowej Pearsona obliczony dla zmiennych takich, jak liczba przedsiębiorstw technologicznych o kapitalizacji przekraczającej 1 mld EUR, które pojawiły się w latach 2013–2018 w Europie Środkowo-Wschodniej, oraz skumulowana wartość inwestycji funduszy VC w ww. okresie oraz obszarze geograficznym wyniósł 0,61. Wynik ten oznacza korelację dodatnią o silnej wartości i zwraca uwagę na istnienie statystycznego związku pomiędzy występowaniem liczby przedsiębiorstw technologicznych osiągających wysoką wartość rynkową oraz inwestycjami funduszy VC dokonywanymi w okresie działalności oraz państwach lokalizacji tych przedsiębiorstw.

Liczba rund finansowania funduszy VC w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2013–2018

Skumulowana liczba rund inwestycyjnych funduszy VC w latach 2013–2018 w badanych 12 państwach Europie Środkowo-Wschodniej wyniosła łącznie 2054 rundy. Największą liczbę rund inwestycyjnych fundusze VC zrealizowały w Polsce, Estonii, na Węgrzech, Litwie oraz w Republice Czeskiej.

Poniżej średniej wartości dla badanego okresu dla Europie Środkowo-Wschodniej uplasowały się Łotwa, Bułgaria, Rumunia, Słowacja, Słowenia oraz Albania. Szczegóły przedstawiono na rysunku 7.

Rysunek 7. Skumulowana liczba rund finansowych VC w latach 2013–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Dealroom.co z dn. 23.04.2019 r.

Średnia wysokość rundy finansowej w badanym okresie z pewnym niedoszacowaniem wynosiła 0,4 mln EUR. Zróżnicowanie wynosiło od 0,1 mln EUR dla Bułgarii, przez 0,2 mln EUR dla Łotwy, 0,3 mln EUR dla Węgry oraz 0,4 mln EUR dla Polski, 0,6 mln EUR dla Chorwacji oraz 0,8 mln EUR dla Republiki Czeskiej. Porównywalne dane dla badanego okresu – dla państw takich, jak Albania oraz Słowenia – nie były dostępne. Średnia wartość pojedynczej rundy finansowania VC w Europie Środkowo-Wschodniej różni się od wartości występujących w państwach Europy Zachodniej oraz krajach skandynawskich. Przykładowo, w badanym okresie w Niemczech wartość ta wynosiła 0,9 mln EUR, w Norwegii 0,8 mln EUR, a w Finlandii 0,7 mln EUR. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona obliczony dla zmiennych takich, jak liczba przedsiębiorstw technologicznych o kapitalizacji przekraczającej 1 EUR mld w latach 2013–2018 w Europie Środkowo-Wschodniej oraz skumulowana liczba rund finansowych VC w ww. okresie oraz obszarze wyniósł 0,49, co oznacza korelację dodatnią o umiarkowanie silnej wartości i wskazuje na istniejący statystyczny związek z występowaniem liczby przedsiębiorstw technologicznych osiągających wysoką wartość kapitalizacji oraz z intensywnością inwestycji dokonywanych przez VC.

Podsumowanie i wnioski dotyczące aktywności funduszy VC

Podsumowując, należy wskazać na istotną statystycznie rolę funduszy VC w ekosystemie instrumentów wspierania przedsiębiorczości oraz innowacji. W badanym okresie oraz lokalizacjach liczba przedsiębiorstw technologicznych osiągających wysokie wartości rynkowe współwystępowała w sposób dodatni oraz silny z wartością inwestycji funduszy oraz w sposób umiarkowanie silny z liczbą dokonywanych inwestycji VC. Gdy porównuje się działalność funduszy VC w Europie Środkowo-Wschodniej z ich działalnością w państwach wysoko rozwiniętych, uwagę zwracają wczesny etap i przestrzeń do dalszego rozwoju dla tego rodzaju funduszy. Przykładowo, średnia wielkość inwestycji funduszy VC per capita w latach 2013–2018 wynosząca 11,5 EUR per capita w Europie Środkowo-Wschodniej wydaje się być marginalna w porównaniu z tym samym wskaźnikiem w badanym okresie w gospodarkach o rozwiniętych ekosystemach wspierania przedsiębiorczości i innowacji i wynoszącym 235 EUR dla Izraela, 121 EUR dla Irlandii czy 102 EUR dla Szwecji.

Syntetyczna ocena oraz ranking systemów wspierania start-upów w państwach EŚW

Dla oceny poziomu rozwoju danego państwa EŚW w ramach danego czynnika składającego się na system wspierania start-upów zespół badawczy zrealizował panel ekspertów metodą delficką, w którym dany czynnik był oceniany w skali od 1 (poziom bardzo niski) do 5 (poziom bardzo wysoki) przez eksperta odpowiedzialnego za realizację badań dotyczących danego czynnika. W celu określenia wag poszczególnych czynników składających się na system wspierania start-upów panel ekspertów odpowiedzialny za dany czynnik przeprowadził badanie techniką porównań binarnych, tj. porównań w parach, w wyniku których dany czynnik był kolejno porównywany z każdym i w głosowaniu ekspertów większością zwykłą decydowano o ważności danego czynnika. W toku badania techniką porównań binarnych ustalono, że waga poszczególnych czynników (sumujących się łącznie do 100%) składających się na systemy wspierania start-upów w Państwach EŚW jest następująca: Venture Capital – 17,27%, podatki – 13,64%, akceleratory start-upów – 12,73%, edukacja przedsiębiorcza – 11,82%, rozwój społeczno-gospodarczy – 10,91%, ochrona praw własności intelektualnej – 9,09%, agencje rządowe – 8,18%, prywatne instytucje otoczenia biznesu – 8,18%, piaskownice regulacyjne – 6,36% oraz procedury zamówień publicznych wspierających innowacje i start-upy – 1,82%.

W badaniu panelu ekspertów metodą delficką przyjęto, że syntetyczna miara będąca sumą ocen w ramach poszczególnych czynników pozwoli zidentyfikować najbardziej rozwinięte systemy wspierania start-upów w EŚW. Eksperci przyjęli trzy rangi dla systemów wspierania start-upów mających odzwierciedlić poziom ich rozwoju. Uzgodniono, że, aby dany system wspierania start-upów mógł zyskać miano lidera w badanej grupie państw, ocena łączna musiała wynosić minimum 85% łącznej możliwej do zdobycia liczby punktów w skali od 1 do 5 (czyli 4,25 i więcej). System wspierania start-upów, aby zasłużyć na miano wschodzącej gwiazdy systemów wspierania start-upów w EŚW, w ocenie łącznej musiał uzyskać od 65% do 84,9% łącznej możliwej do zdobycia liczby punktów w skali od 1 do 5 (czyli min. 3,25 do 4,24). Systemy wspierania start-upów państw, które w ocenie łącznej uzyskały poniżej 65% możliwej do zdobycia liczby punktów (czyli min. 3,24) to systemy, którym nadano miano rozwijających się.

Wyniki zrealizowanego badania zidentyfikowały 2 systemy wspierania start-upów o randze lidera (Estonia, Polska), 4 systemy o randze wschodzących gwiazd (Czechy, Litwa, Słowenia oraz Węgry) i 6 systemów rozwijających się (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Łotwa, Rumunia, Słowacja). Szczegółowe wyniki badania zaprezentowano w tabelach 20 oraz 21.

Tabela 20. Szczegółowe oceny czynników składających się na systemy wspierania start-upów w państwach EŚW i ocena łączna danego państwa na tle EŚW

Czynnik	Waga (w %)	Iloczyn oceny w ramach kryterium od 1 (poziom bardzo niski) do 5 (poziom bardzo wysoki) oraz wagi danego czynnika											
		Albania	Bułgaria	Chorwacja	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Węgry
Rozwój	10,91	0,33	0,33	0,44	0,44	0,44	0,33	0,55	0,55	0,44	0,44	0,33	0,55
Podatki	13,64	0,27	0,27	0,41	0,55	0,68	0,68	0,68	0,41	0,41	0,41	0,55	0,41
IP	9,09	0,36	0,09	0,18	0,18	0,27	0,45	0,27	0,27	0,18	0,18	0,27	0,27
Edukacja	11,82	0,12	0,35	0,35	0,47	0,59	0,35	0,24	0,59	0,24	0,35	0,59	0,35
Agencje rządowe	8,18	0,08	0,16	0,08	0,25	0,41	0,25	0,25	0,33	0,08	0,33	0,33	0,16
Akceleratorzy	12,73	0,13	0,25	0,13	0,51	0,64	0,38	0,13	0,64	0,51	0,38	0,38	0,51
Piaskownice reg.	6,36	0,06	0,06	0,13	0,06	0,19	0,25	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Klasyry/IOB	8,18	0,08	0,33	0,25	0,16	0,25	0,33	0,08	0,41	0,33	0,25	0,25	0,25
PPI/PZP	1,82	0,05	0,05	0,05	0,04	0,09	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04
VC	17,27	0,17	0,52	0,35	0,69	0,86	0,86	0,52	0,86	0,52	0,35	0,35	0,69
Ocena łączna	100,00	1,66	2,43	2,36	3,35	4,42	3,96	2,95	4,30	2,95	2,93	3,28	3,42

Źródło: opracowanie własne za pomocą panelu ekspertów metodą delficką i techniką porównań binarnych dla określenia wag poszczególnych kryteriów w całości czynników składających się na badane systemy wspierania start-upów w EŚW. Panel ekspertów, dla którego punktem wyjścia były opracowania przedstawione w rozdziale dedykowanym czynnikom systemów wspierania start-upów w EŚW zrealizowano w SGH w Warszawie w dn. 20.05.2019 r.

Tabela 21. Ranking systemów wspierania start-upów w EŚW

Państwo	Punktacja łączna	Ranga – system wspierania start-upów	Państwo	Punktacja łączna	Ranga – system wspierania start-upów
Albania	1,66	Rozwijający się	Łotwa	2,95	Rozwijający się
Bułgaria	2,43	Rozwijający się	Polska	4,30	Lider
Chorwacja	2,36	Rozwijający się	Rumunia	2,95	Rozwijający się
Czechy	3,35	Wschodząca gwiazda	Słowacja	2,93	Rozwijający się
Estonia	4,42	Lider	Słowenia	3,28	Wschodząca gwiazda
Litwa	3,96	Wschodząca gwiazda	Węgry	3,42	Wschodząca gwiazda

Źródło: opracowanie własne.

Wnioski i rekomendacje

W odniesieniu do celu głównego (CG) opracowania, którym było znalezienie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób państwa EŚW wspierają start-upy, przedstawione badania szczegółowe oraz przykłady praktyczne poszczególnych czynników składających się na systemy wspierania start-upów w EŚW pozwalają stwierdzić, że osiągnięto cel główny badania. Realizując cel główny badania, uzupełniono również lukę teoretyczną dotyczącą syntetycznego opracowania systemów wspierania start-upów dedykowanego państwom EŚW.

Cel szczegółowy 1 (CS1) mający wskazać poziom rozwoju poszczególnych czynników składających się na systemy wspierania start-upów w państwach EŚW został zrealizowany w rozdziale dedykowanym badaniu panelowemu metodą delficką, co również pozwala uznać realizację CS1. Badanie panelowe metodą delficką umożliwiło również osiągnięcie celu szczegółowego 2 (CS2) mającego wskazać najbardziej zaawansowane państwa EŚW w zakresie tworzenia systemów wspierania start-upów.

W związku z identyfikacją państw o rozwiniętych systemach wspierania start-upów w EŚW (Estonia, Polska, Czechy, Litwa, Słowenia, Węgry) autorzy badania wskazują na istotność popularyzacji wiedzy i doświadczenia dotyczącego systemów wspierania start-upów w tych państwach oraz podejmowania prób związanych z uczeniem się oraz instytucjonalnym transferem najlepszych praktyk do pozostałych państw grupy EŚW.

Badanie wskazuje również czynniki systemów wspierania start-upów w EŚW, których poziom zaawansowania w odniesieniu do wszystkich badanych państw należy uznać za niesatysfakcjonujący. Przykładowo w warstwie procedur zamówień publicznych wspierających innowacyjność oraz start-upy w żadnym z badanych państw nie zaobserwowano rozwiązań zbliżonych do tych, które od wielu lat stymulują rozwój start-upów

przez zamówienia publiczne w państwach takich, jak np. Austria, Holandia czy Niemcy. Innym czynnikiem, którego poziom rozwoju dla wszystkich badanych państw należy uznać za niski, są piaskownice regulacyjne, szczególnie istotne w testowaniu propozycji wartości start-upów z obszaru technologii finansowych. Poza Litwą brakowało państw, których rozwiązania z zakresu piaskownic regulacyjnych przypominają te, które funkcjonują w miejscach wiodących w zakresie poziomu tego czynnika, tj. np. Hongkongu, Singapurze czy Wielkiej Brytanii.

W warstwie badań systemów wspierania start-upów autorzy opracowania wskazują na istotność poszerzenia działań instytucji i uzupełniania czynników składających się na systemy wspierania start-upów, badania samych start-upów, w tym ich potrzeb, oraz postrzegania istniejącego wsparcia w państwach EŚW.

Autorzy opracowania wyrażają przekonanie o potrzebie prowadzenia dalszych, pogłębionych badań opartych na standaryzowanych danych i ujednoliconym zakresie czasowym badań oraz podejściu polegającym na testowaniu i pilotowaniu docelowych rozwiązań przed ich wdrażaniem do praktyki gospodarczej.

Wydaje się, że kolejne etapy prowadzonych badań mogłyby być rozwijane w kierunku szerszego spojrzenia na efektywność systemów wsparcia. Państwo – jako ważny podmiot życia społeczno-gospodarczego – powinno racjonalnie gospodarować publicznymi środkami. Nie jest bowiem sztuką budować nawet bardzo wyszukane i rozbudowane systemy wsparcia. Ważne jest, aby ich działanie prowadziło do powstawania wielkich technologicznych firm o zasięgu globalnym. Naturalnie w początkowym okresie budowania przedsiębiorczych ekosystemów nie należy spodziewać się licznych spektakularnych sukcesów start-upów z EŚW na arenie międzynarodowej, ale z czasem jest to konieczne. W przeciwnym wypadku bowiem mogą pojawić się uzasadnione pytania o to, czy warto alokować w szerokim zakresie środki publiczne na rozwój systemu wsparcia start-upów.

Bibliografia

- Alvarez, S., Barney, J. (2007). *Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action*.
- Andrzejak, P. (2018). Split payment w VAT: gdzie w Europie stosuje się podzieloną płatność. *Rzeczpospolita*, 16.07.2018, <https://www.rp.pl/VAT/307169993-Split-payment-w-VAT-gdzie-w-Europie-stosuje-sie-podzielona-platnosc.html>
- Basso, A., Baltar, E., Andonova, E. (2018). *Start-up Innovation Ecosystems in Southern Europe*. Brussels: European Commission.
- Cipek, K., Skeblin, I.U. (2018). *The Third Round of Tax Reforms in The Republic of Croatia. Review*. Ministry of Finance, <https://www.world.tax/articles/the-third-round-of-tax-reforms-in-the-republic-of-croatia-review.php>

-
- Deloitte (2016). *Diagnoza ekosystemu start-upów w Polsce*.
- Deloitte (2017a). *Analysis of the impact of the split payment mechanism as an alternative VAT collection method*. Brussels: European Commission.
- Deloitte (2017b). *Taxation and Investment in Ukraine*, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-ukraineguide-2017.pdf>
- Deloitte (2018a). *International Tax Croatia Highlights 2018*.
- Deloitte (2018b). *International Tax Czech Republic Highlights 2018*.
- Deloitte (2018c). *International Tax Estonia Highlights 2018*.
- Deloitte (2018d). *International Tax Ukraine Highlights 2018*.
- Deloitte (2019a). *The entire Poland as Special Economic Zone. The executive regulation to the act on the support of new investment projects has become effective*, <https://www2.deloitte.com/pl/en/pages/tax/articles/newsletter-sse/cala-polska-stala-sie-specjalna-strefa-ekonomiczna.html>
- Deloitte (2019b). *International Tax Albania Highlights 2019*.
- Deloitte (2019c). *International Tax Bulgaria Highlights 2019*.
- Deloitte (2019d). *International Tax Hungary Highlights 2019*.
- Deloitte (2019e). *International Tax Latvia Highlights 2019*.
- Deloitte (2019f). *International Tax Lithuania Highlights 2019*.
- Deloitte (2019g). *International Tax Poland Highlights 2019*.
- Deloitte (2019h). *International Tax Romania Highlights 2019*.
- Deloitte (2019i). *International Tax Slovakia Highlights 2019*.
- Entrepreneurship at a Glance (2018). OECD.
- Entrepreneurship in Education (2015). OECD.
- European Innovation Scoreboard (2018). Komisja Europejska.
- European Start-up Monitor (2016). German Start-ups Association.
- EU Start-up Monitor (2018). Komisja Europejska.
- EY (2017). *Worldwide Corporation Tax Guide*, <https://www.ey.com/gl/en/services/tax/worldwide-corporate-tax-guide---country-list>
- EY (2018a). *Bulgaria enacts changes to tax law*, <https://taxinsights.ey.com/archive/archive-news/bulgaria-enacts-changes-to-tax-law.aspx>
- EY (2018b). *Worldwide Corporate Tax Guide 2018*.
- Fuerlinger, G., Fandl, U., Funke, T. (2015). *The role of the state in the entrepreneurship ecosystem: insights from Germany*. Triple Helix. Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2017). GEM Global Entrepreneurship Monitor 2017/2018.
- Global Innovation Index (2018). Komisja Europejska.
- Global Start-up Ecosystem Report (2018). *Start-up Genome*.
- Godlewska, M. (2018). Mechanizm podzielonej płatności – korzyści czy zagrożenia dla generalnych wykonawców?. *Budownictwo i Prawo*, nr 1, s. 17–20.
- HIPA (2018). *Invest in Hungary*, <https://hipa.hu/main>
- Isabelle, D.A. (2013). Key Factors Affecting a Technology Entrepreneur's Choice of Incubator or Accelerator. *Technology Innovation Management Review*, no. 3(2), s. 16.
- Kollmann, Stoeckmann, Hensellek, Kensbock (2016). EUROPEAN START-UP MONITOR, German Start-ups Association.

-
- KPMG (2018a). *Bulgaria Country Profile*. EU Tax Centre, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/06/country-profile-bulgaria-2018.pdf>
- KPMG (2018b). *Tax Alert: Wprowadzenie opodatkowania dochodów z niezrealizowanych zysków (ang. exit tax)*, <https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2018/08/tax-alert-wprowadzenie-opodatkowania-dochodow-z-niezrealizowanych-zyskow-ang-exit-tax.html>
- KPMG (2019). *Czech Republic: Thin cap, CFC rules, exit tax, hybrid mismatch rules enacted*, <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2019/04/tnf-czech-republic-thin-cap-cfc-rules-exit-tax-hybrid-mismatch-rules-enacted.html>
- Mazars (2018). *Central and Eastern European Tax Guide 2018*.
- Papa, B, Demo, E. (2018). Universities and Entrepreneurship: An Overview of Albanian Albanian Public HEI-s on Entrepreneurial University Model Aspects. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, no. (2) 7.
- Pauwels, C. i in. (2015). *Understanding a new generation incubation model: The accelerator. Technovation*.
- Ranga, M., Etkowitz, H. (2013). Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, no. 27(4).
- PKF (2017). *PKF Worldwide Tax Guide 2017/18*. PKF International Limited, <https://www.pkf.com/publications/tax-guides/pkf-international-worldwide-tax-guide/>
- PwC (2017). *Worldwide Tax Summaries Corporate Taxes 2017/2018*, <https://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-taxes-2017-18-europe.pdf>
- PwC (2018a). *Exit Tax w PIT*, <https://www.pwc.pl/pl/artykuly/nowosci-podatkowe/2018/2018-11-20-exit-tax-w-pit.html>
- PwC (2018b). *Tax alert. Estonia*, https://www.pwc.com/ee/en/insights/assets/maksuteave/PwC_Tax_Alert_Nr%2038_May_2018_ENG.pdf
- PwC (2019a). *Obowiązkowy split payment*, <https://www.pwc.pl/pl/artykuly/nowosci-podatkowe/2019/2019-01-28-obowiazkowy-split-payment.html>
- PwC (2019b). *Raportowanie schematów podatkowych (MDR) w pigułce*, z: <https://www.pwc.pl/pl/artykuly/nowosci-podatkowe/2019/raportowanie-schematow-podatkowych.html>
- R&D (2019). *Tax Incentives: Latvia*. OECD, <https://www.oecd.org/sti/RDTax%20Country%20Profiles%20-%20LVA.pdf>
- Science, Research and Innovation Performance of the EU (2018). Komisja Europejska.
- Start-up Blink Report (2019), www.start-upblink.com/accelerators
- The Global Competitiveness Report (2018). World Economic Forum.
- Thiel P. (2016). *Zero to One. Notatki o start-upach, czyli jak budować przyszłość*. MT Biznes.
- Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans. Objectives. Features and Key Challenges (2017). OECD.
- Quacquarelli Symonds (QS) (2016). QS University Rankings: EECA 2016.

Źródła internetowe

<http://barometrprawa.pl/>
<http://cirtt.unizg.hr/en/>
<https://www.clustercollaboration.eu>,
<https://cuni.cz/UKEN-78.html>
<https://www.digitaleurope.org/ntas/>
<https://ec.europa.eu/eurostat/home?>
<https://eguides.cmslegal.com/taxconnect>
<https://en.eik.ut.ee/for-business/>
<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=303>
http://old.unibuc.ro/e/n/organizare/Department_of_Research_and_Technology_Transfer.php
<http://pik.elte.hu/en/Alias-17>
http://tto.bg/Common_en/Services.aspx
<https://www.healyconsultants.com/bulgaria-company-registration/free-zones/>
<https://www.lu.lv/en/about-us/administration/departaments/departament-of-communication-and-innovation/>
http://www.roedl.net/pl/en/hot_news/special_economic_zones_in_poland.html
<http://www.uott.uw.edu.pl/>
<https://www.start-upoverseas.co.uk/starting-a-business-in-bulgaria/taxation.html>
https://www.uni-lj.si/research_and_development/intellectual_property/

* * *

Systemy wsparcia start-upów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

Opracowanie uzupełnia zidentyfikowaną lukę teoretyczną dotyczącą sposobu wspierania start-upów przez państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) o charakterystykę i poziom rozwoju czynników składających się na systemy wspierania start-upów oraz identyfikację państw, które są liderami w badanym obszarze. W celu osiągnięcia założonego celu badawczego autorzy wykorzystali wiele metod i technik badawczych, w tym analizę literatury przedmiotu, analizę danych źródłowych, audyt elektroniczny, analizę statystyczną oraz panel ekspercki przeprowadzony metodą delficką. W wyniku badania zidentyfikowano, że Estonia i Polska są liderami systemów wspierania start-upów w EŚW, a Czechy, Litwa, Słowenia oraz Węgry są kolejnymi państwami w zakresie dojrzałości tych systemów. Wyniki badania mają liczne implikacje praktyczne w zakresie popularyzacji, uczenia się oraz instytucjonalnego transferu najlepszych praktyk w zakresie wspierania start-upów w państwach EŚW. Zrealizowane badanie uzupełnia również lukę teoretyczną w zakresie syntetycznego opracowania systemów wspierania start-upów dedykowanego państwom EŚW.

System of support for start-ups in the Central and Eastern Europe

Abstract

The study complements theoretical knowledge gap about the way the Central and Eastern European countries organize and execute their operations toward supporting start-ups in a comprehensive way. The study indicates countries which are leaders, rising stars and those which are at a development stage with regard to start-ups support ecosystems. In the course of the study, multiple methods, techniques and tools were used, including desk research, statistical analyses, econometric studies and Delphi panels. It has been found that Estonia and Poland are leaders with regard to support systems for start-ups in Central and Eastern European countries, while the Czech Republic, Lithuania, Slovenia and Hungary are following them in terms of maturity of support for start-ups. The work also indicated factors of start-ups supporting systems, the rate of advancement of which for all the examined countries should be considered unsatisfactory. For example, the use of public procurement procedures supporting innovation and start-ups was poor, as well as regulatory sandboxes, which are particularly important in testing valuable proposals for the start-ups in the area of financial technologies.

* * *

Noty o autorach

Kamil Flig, współpracownik Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Koordynator projektów przedsiębiorczych. Interesuje się przedsiębiorczością akademicką oraz światem start-upów.

Michał Gałagus, absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Jego zainteresowania badawcze obejmują problematykę tworzenia optymalnych warunków dla rozwoju innowacyjnych technologii oraz możliwości implementacji najnowszych rozwiązań technologicznych w działalności przedsiębiorstw komercyjnych i administracji publicznej. Współautor opracowania *Systemy wsparcia start-upów w Europie Środkowo-Wschodniej* w ramach Raportu SGH na Forum Ekonomiczne w Krynicy, wydane w roku 2018. Autor wielu projektów badawczych i gospodarczych poświęconych zagadnieniu innowacyjności oraz efektywnemu stymulowaniu współpracy pomiędzy nauką a biznesem. Doświadczenie zawodowe w obszarach doradztwa biznesowego dla organizacji wdrażających innowacje oraz w zarządzaniu projektami innowacyjnymi. Naukowo pasjonuje się problematyką przemysłów kreatywnych (*cultural and creative industries*), ich związkiem z innowacyjnością oraz pomiarem oddziaływania kultury na gospodarkę regionu. Absolwent studiów Master of Business Administration w Ecole Supérieure de Commerce de Rennes (Francja).

Malgorzata Godlewska, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw, w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Członek World Interdisciplinary Network for Institutional Research, Polskiego

Stowarzyszenia Ekonomicznej Analizy Prawa i Polskiego Stowarzyszenia Badań Wspólnoty Europejskiej. Specjalizuje się w ekonomicznej analizie prawa. Kilkunastoletnie doświadczenie w pracy jako audytor. Od 2012 r. prowadzi badania związane z wpływem instytucji formalnych i nieformalnych na konkurencyjność, przedsiębiorczość czy ład korporacyjny. Realizuje projekty badawcze związane z tą tematyką. Autorka ponad 30 publikacji naukowych (krajowych i zagranicznych) z zakresu przedsiębiorczości, konkurencyjności, prawa gospodarczego, prawa podatkowego czy prawa finansowego. Wykłada na studiach wyższych i podyplomowych, m.in. przedmioty: Capital market and monetary market, Prawo gospodarcze, Tax system in European Union czy Partnerstwo Publiczno-Prywatne (PPP). Doświadczenie szkoleniowe z tematyki zamówień publicznych, audytu funduszy unijnych czy PPP.

Mirosław Łukasiewicz, magister, absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, koordynator projektów w Centrum Przedsiębiorczość i Transferu Technologii SGH, doktorant w Kolegium Zarządzania i Finansów. Zainteresowania naukowe: analiza strategiczna, zarządzanie procesowe.

Arkadiusz Kamiński, absolwent studiów licencjackich w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Kontynuuje edukację na studiach magisterskich w Rotterdam School of Management. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się na tematyce innowacji w obszarze usług finansowych, ich implementacji, otoczenia regulacyjnego i wpływu na model biznesowy instytucji finansowych. Członek zespołu Boston Consulting Group w Warszawie. Dąży do specjalizacji w doradztwie strategicznym dla sektora finansowego. Pełnił funkcję przewodniczącego Samorządu Studentów SGH w kadencji 2017/2018, Senatora SGH w kadencji 2018/2019.

Rafał Kasprzak, doktor habilitowany, profesor SGH, pracownik naukowy Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, zatrudniony w Instytucie Zarządzania.

Bartosz Majewski, magister, dyrektor Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz współpracownik Instytutu Zarządzania SGH. Specjalizuje się w obszarze transferu technologii, zarządzania strategicznego, przedsiębiorczości oraz start-upów.

Anna Masłoń-Oracz, doktor, doradca ds. zarządzania strategicznego i międzynarodowej ekspansji firm. Adiunkt w Szkole Głównej Handlowej, autorka wykładów i szkoleń z zarządzania strategicznego, które prowadzi na trzech kontynentach (Europa, Afryka, Azja). Kierownik międzynarodowego projektu AFROEU, członek rady ekspertów Wintrade London. Od wielu lat związana z rynkiem funduszy pomocowych UE oraz inwestycyjnym. Realizowała projekty m.in. dla takich podmiotów jak: Heinz, Danone, Raben, Torfarm, OBR PR, Statoil, Johnson&Johnson, Royal Unibrew, Ciech, Lotos, Grupa Żywiec, Nutricia, Agora SA, Prima, Luxmed. Pełniła również funkcje Wiceprezes Zarządu spółki grupy PKN ORLEN – Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny oraz Członka Rady Nadzorczej Centrum Edukacji Grupy PKN Orlen. Wiceprzewodnicząca Zarządu Polish European Community Studies Associaton. Indeksowana w ogólnopolskiej bazie ZnaneEkspertki.pl. Ma 17 lat doświadczenia zawodowego, w tym w środowiskach pozaeuropejskich, m.in. Rwanda, Kenia, Chiny. Ponad 100 wystąpień i prelekcji na konferencjach zarówno polskich, jak i międzynarodowych oraz publikacje w uznanych czasopismach i rozdziały w książkach.

Adrian Michalczuk, student III roku studiów licencjackich w SGH oraz były wiceprzewodniczący Samorządu Studentów. Należy do grona współautorów opracowania *Systemy wsparcia start-upów w Europie Środkowo-Wschodniej* z 2018 r., stanowiącego część składową premierowego Raportu SGH

na XXVIII Forum Ekonomiczne oraz podstawę jego niniejszej, tegorocznej edycji. Obszar jego zainteresowań badawczych obejmuje politykę publiczną wspierania innowacyjności oraz ekosystem rozwoju innowacji finansowych, ze szczególnym uwzględnieniem ich otoczenia regulacyjnego i systemów nadzoru finansowego.

Tomasz Pilewicz, doktor, absolwent MBA, adiunkt w Zakładzie Otoczenia Biznesu w Instytucie Przedsiębiorstwa w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie w SGH. Absolwent SGH, Wiedeńskiego Uniwersytetu Ekonomii i Biznesu oraz Politechniki Wiedeńskiej. Specjalizuje się w przedsiębiorczości międzynarodowej, zarządzaniu innowacjami i zarządzaniu operacyjnym.

Mariusz Strojny, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Instytucie Zarządzania Wartością w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie oraz Pełnomocnik Rektora ds. Transferu Technologii SGH w Warszawie. Ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w międzynarodowym doradztwie biznesowym. Obecnie jako Partner wiodącej na polskim rynku Kancelarii Patentowej Kluczevska-Strojny doradza przedsiębiorstwom w zakresie ochrony własności przemysłowej, wycenie znaków towarowych i patentów, a także komercjalizacji i transferze technologii.

Albert Tomaszewski, doktor, adiunkt w Katedrze Zarządzania Strategicznego w Instytucie Zarządzania w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH. Badacz przedsiębiorczości i strategii przedsiębiorstw w dobie transformacji cyfrowej.

Marcin Wojtysiak-Kotlarski, doktor habilitowany, profesor SGH, kierownik Zakładu Strategii Międzynarodowych w Instytucie Zarządzania, Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Pasjonat świata start-upów.

Instytut Wschodni (pełna nazwa Fundacja Instytut Studiów Wschodnich) jest niezależną pozarządową organizacją, której główną misją jest wzmacnianie dialogu między państwami Europy.



Głównym przedsięwzięciem Instytutu jest organizowane od lat 90. Forum Ekonomiczne w Krynicy-Zdroju, które stanowi platformę bezstronnej debaty poświęconej najważniejszym zagadnieniom politycznym, gospodarczym, kulturalnym i społecznym.

Forum Ekonomiczne w ciągu ostatniego ćwierćwiecza stało się jednym z największych, kompleksowych i prestiżowych wydarzeń gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Co roku Forum Ekonomiczne gości wysokiej rangi przedstawicieli sceny politycznej i gospodarczej, ekspertów, przedstawicieli organizacji pozarządowych oraz mediów z Europy Środkowo-Wschodniej, Europy Zachodniej, Azji i USA.

W 2018 roku w Forum wzięło udział ponad 4000 gości z 60 krajów świata.

Instytut organizuje również inne przedsięwzięcia, m.in.:

- Europejski Kongres Samorządów
- Forum Przemysłowe
- Forum Europa–Ukraina
- Forum Innowacji

www.forum-ekonomiczne.pl

ISBN 978-83-8030-302-7



Wydruk raportu został sfinansowany dzięki firmie audytorsko-doradczej KPMG w Polsce