

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2021

BILATERALNA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA
A PRZEWAGI KONKURENCYJNE

redakcja naukowa
Arkadiusz Michał Kowalski
Marzenna Anna Weresa



POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2021

**BILATERALNA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA
A PRZEWAGI KONKURENCYJNE**

POLSKA

RAPORT O KONKURENCYJNOŚCI 2021

**BILATERALNA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA
A PRZEWAGI KONKURENCYJNE**

redakcja naukowa
Arkadiusz Michał Kowalski
Marzenna Anna Weresa

Recenzje

Małgorzata Dziembała

Ewa Oziewicz

Redakcja językowa

Patrycja Czarnecka

Tłumaczenie z języka angielskiego

Ryszard Guz-Rudzki

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2021

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

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-446-8

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

Projekt i wykonanie okładki

Ad Depositum

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

Zamówienie 50/IV/21

Spis treści

Przedmowa	7
-----------------	---

CZĘŚĆ I. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2010–2020

Rozdział 1. Konkurencyjność międzynarodowa a współpraca z zagranicą w czasach kryzysów gospodarczych – aspekty teoretyczne	13
<i>Arkadiusz Michał Kowalski, Marzenna Anna Weresa</i>	

Rozdział 2. Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2020 na tle innych krajów UE i wybranych partnerów gospodarczych Polski	29
<i>Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak</i>	

Rozdział 3. Zróżnicowanie dochodów, zagrożenie ubóstwem oraz inne wybrane aspekty wykluczenia społecznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej	49
<i>Patrycja Graca-Gelert</i>	

Rozdział 4. Konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego i bilans płatniczy – perspektywa bilateralna	81
<i>Mariusz-Jan Radło</i>	

Rozdział 5. Związek inwestycji krajowych i bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych z konkurencyjnością polskiej gospodarki	97
<i>Tomasz Marcin Napiórkowski</i>	

CZĘŚĆ II. GŁÓWNE CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W LATACH 2010–2020

Rozdział 6. Innowacyjność polskiej gospodarki na tle głównych partnerów handlowych	113
<i>Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski</i>	

Rozdział 7. Wymiary kultury a partnerstwo w innowacjach – porównanie międzynarodowe	129
<i>Lidia Danik, Małgorzata Stefania Lewandowska</i>	

Rozdział 8. Nierównowaga umiejętności zawodowych w Polsce i wynikające z niej implikacje w kontekście krajowej polityki rynku pracy	151
<i>Anna Maria Dzienis</i>	

Rozdział 9

Polityka gospodarcza i instytucje	167
<i>Adam Czerniak, Ryszard Rapacki</i>	

CZEŚĆ III. BILATERALNE STOSUNKI POLSKI Z GŁÓWNYMI PARTNERAMI
HANDLOWYMI W DRUGIEJ DEKADZIE XXI W.

Rozdział 10. Bilateralne stosunki polsko-amerykańskie – aspekty polityczne i gospodarcze	187
<i>Artur Franciszek Tomeczek</i>	

Rozdział 11. Bilateralne stosunki Polski z Niemcami po 2010 r. – dynamiczny rozwój i nowe perspektywy współpracy	207
<i>Katarzyna Kamińska</i>	

Rozdział 12. Polsko-ukraińskie stosunki gospodarcze w latach 2010–2019, ze szczególnym uwzględnieniem migracji zarobkowej	223
<i>Krzysztof Falkowski</i>	

Rozdział 13. Obecność Japonii w polskiej gospodarce po 2010 r. – bezpośrednie inwestycje zagraniczne i dwustronna wymiana handlowa	247
<i>Anna Maria Dzienis</i>	

Rozdział 14. Współpraca gospodarcza Polski z Republiką Korei – wymiana handlowa i bezpośrednie inwestycje zagraniczne	269
<i>Marta Mackiewicz</i>	

Rozdział 15. Stosunki gospodarcze Polski z Chinami w erze Inicjatywy Pasa i Szlaku . . .	285
<i>Agnieszka McCaleb</i>	

Rozdział 16. Bilateralne powiązania gospodarcze Polski z Indiami w kontekście potencjału gospodarczego jej partnerów handlowych	311
<i>Robert Dygas</i>	

PODSUMOWANIE

Pozycja konkurencyjna Polski na początku 2021 r.	335
<i>Arkadiusz Michał Kowalski, Marzenna Anna Weresa</i>	

Przedmowa

Konkurencyjność gospodarek jest zagadnieniem, które w czasach kryzysowych nabiera szczególnego znaczenia. Załamanie związane z pandemią COVID-19, rozprzestrzeniającą się od 2020 r. praktycznie na całym świecie, ma różną siłę oddziaływania w poszczególnych krajach oraz wielorakie skutki społeczne i gospodarcze. Debata prowadzona na temat konkurencyjności w czasach kryzysowych koncentruje się nie tylko na utrzymaniu czy poprawie pozycji konkurencyjnej, lecz także na wyłanianiu się nowych wymiarów tego zjawiska i zmianie znaczenia poszczególnych czynników konkurencyjności. Wypracowywane są również alternatywne koncepcje i instrumenty polityki gospodarczej, które służą wzmocnieniu odporności gospodarek na kryzys i poprawie konkurencyjności w trudnych czasach.

W tę debatę prowadzoną przez naukowców i praktyków wpisuje się niniejsza monografia, której głównym celem jest wyznaczenie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2020 r. i określenie kierunku jej zmian w latach 2010–2020, a także wskazanie czynników będących motorem tych przeobrażeń w analizowanym okresie.

Wobec spowodowanego pandemią silnego zahamowania wzrostu obrotów handlu międzynarodowego i przepływu kapitału dodatkowym, szczegółowym celem monografii jest określenie stanu bilateralnych powiązań gospodarczych Polski z ważnymi partnerami handlowymi i identyfikacja nowych, niewykorzystanych dotychczas obszarów tej współpracy. Wyniki prowadzonych w monografii analiz stanowią punkt odniesienia do dalszych badań związanych z wpływem pandemii COVID-19 na bilateralną współpracę gospodarczą Polski i wyznaczają kierunki polityki gospodarczej zorientowanej na wzmocnienie relacji Polski z zagranicą po ustaniu pandemii.

Metodykę zastosowaną w niniejszej monografii do badań porównawczych w zakresie konkurencyjności opracował zespół koordynowany przez Instytut Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie we współpracy z ośrodkami międzynarodowymi. Pozycja konkurencyjna Polski i jej zmiany w latach 2010–2020 zostały poddane analizie porównawczej za pomocą całego zestawu wskaźników ekonomiczno-społecznych, odzwierciedlających: 1) poziom dobrobytu społeczeństwa (m.in. tempo wzrostu PKB, PKB *per capita*, inflacja, bezrobocie); 2) zmiany poziomu życia ludności i skalę nierówności dochodowych (m.in. indeks Giniego, indeks postępu społecznego); 3) miejsce Polski w międzynarodowym podziale pracy (m.in. wskaźnik przewag komparatywnych w handlu, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych).

Ponadto szczegółowej analizie statystyczno-opisowej poddano najważniejsze czynniki konkurencyjności gospodarki, odpowiadające za dotychczasowe wyniki ekonomiczne Polski i wpływające na zmianę pozycji konkurencyjnej, takie jak innowacje, zasoby pracy oraz polityka gospodarcza.

Przyjętym założeniom metodycznym odpowiada struktura monografii. Książka podzielona jest na trzy części, w obrębie których uporządkowano tematycznie poszczególne rozdziały, a główne wnioski płynące z zaprezentowanych w nich studiów przedstawiono w wieńczącym monografię podsumowaniu.

Część I monografii rozpoczynają teoretyczne rozważania dotyczące konkurencyjności gospodarek w czasach kryzysu w kontekście podejmowania współpracy z zagranicą (rozdział 1), które stanowią bazę do przedstawionych w dalszych częściach publikacji dociekań empirycznych. Rozdziały 2–3 zawierają wyniki analizy porównawczej tendencji rozwoju gospodarczego Polski w latach 2010–2020, z uwzględnieniem nierówności dochodowych i najważniejszych aspektów wykluczenia społecznego. Wyznaczona w ten sposób pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki uzupełniona jest w kolejnych rozdziałach o aspekty międzynarodowe. Rozdziały 4–5 poświęcone są analizie konkurencyjności Polski w zewnętrznych stosunkach ekonomicznych. Pozwoliło to zidentyfikować zmiany w polskim handlu zagranicznym w latach 2010–2020 oraz ukazać związki bezpośrednich inwestycji zagranicznych z konkurencyjnością polskiej gospodarki.

Część II (rozdziały 6–9) poświęcona została identyfikacji najważniejszych czynników konkurencyjności Polski w latach 2010–2020. Przeprowadzono w tym celu szczegółową analizę innowacyjności Polski, z uwzględnieniem aspektów regionalnych i kulturowych (rozdziały 6–7), zasobów ludzkich i rynku pracy (rozdział 8). Szerszy kontekst czynników i uwarunkowań dotyczących konkurencyjności Polski uwzględnia zawarta w rozdziale 9 ocena kierunków polityki gospodarczej, przeprowadzona na tle całej architektury instytucjonalnej polskiej gospodarki.

Celem rozważań przedstawionych w części III jest ocena poziomu bilateralnych stosunków gospodarczych z państwami będącymi ważnymi partnerami gospodarczymi Polski, takimi jak USA, Niemcy, Ukraina, Japonia, Korea Południowa, Chiny i Indie. Przeprowadzona w tym przypadku analiza dotyczy przede wszystkim: 1) przepływu produktów (wymiany handlowej towarów i usług); 2) przepływu czynników produkcji (zwłaszcza kapitału, głównie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych) oraz pracy (migracje ludności, szczególnie istotne w przypadku relacji z Ukrainą).

Wybór państw do przeprowadzenia analizy bilateralnych relacji gospodarczych z Polską został podyktowany różnymi kryteriami. USA (których bilateralne relacje gospodarcze z Polską zostały przedstawione w rozdziale 10) są ważnym partnerem gospodarczym Polski, co jest wzmacniane przez czynniki polityczne, w szczególności

silne partnerstwo polsko-amerykańskie w obszarze bezpieczeństwa międzynarodowego. Niemcy (rozdział 11) to najważniejszy partner handlowy Polski pod względem wielkości zarówno eksportu, jak i importu, odgrywający również istotną rolę w łączeniu polskich przedsiębiorstw z globalnymi łańcuchami wartości. Ukraina (rozdział 12) jest ważnym partnerem gospodarczym Polski z racji bliskości geograficznej, wielkości i potencjału gospodarki, a także podobieństw kulturowych oraz znaczenia w polskiej polityce wschodniej. Japonia (rozdział 13) i Korea Południowa (rozdział 14) stanowią przykład wysokorozwiniętych państw o znacznym poziomie innowacyjności, w związku z czym mogą stanowić źródło transferu technologii oraz dostarczać wzorców rozwoju w przypadku branż wysokiej techniki. Chiny (rozdział 15) i Indie (rozdział 16) – jako kraje o największej liczbie ludności na świecie – posiadają z kolei olbrzymi potencjał gospodarczy, aczkolwiek charakteryzują się odmienną pozycją na arenie międzynarodowej. O ile Chiny są największym eksporterem w gospodarce globalnej i stają się stopniowo jedną z największych potęg ekonomicznych świata, o tyle Indie, mimo ogromnego potencjału kapitału ludzkiego, borykają się wciąż z wieloma podstawowymi problemami rozwojowymi. Te różnice wpływają na bilateralne powiązania gospodarcze Polski z wymienionymi krajami.

Monografię zamyka podsumowanie, które zawiera syntetyczną prezentację uzyskanych wyników oraz wnioski dotyczące polityki gospodarczej nakierowanej na poprawę konkurencyjności w warunkach trwającej pandemii COVID-19.

*Marzenna Anna Weresa
Arkadiusz Michał Kowalski*

Część I

Konkurencyjność polskiej gospodarki w latach 2010–2020

Konkurencyjność międzynarodowa a współpraca z zagranicą w czasach kryzysów gospodarczych – aspekty teoretyczne

Arkadiusz Michał Kowalski, Marzenna Anna Weresa

1.1. Wstęp

Pogłębiające się umiędzynarodowienie przedsiębiorstw i gospodarek ma różnorodne konsekwencje dla rozwoju gospodarczego i konkurencyjności. Otwartość na współpracę międzynarodową, wraz z umiejętnością zajmowania korzystnej pozycji w zmieniającym się międzynarodowym podziale pracy, są w XXI w. ważnymi czynnikami decydującymi o konkurencyjności w wymiarze globalnym. Intensyfikacja współpracy międzynarodowej w wielu różnorodnych formach, takich jak handel międzynarodowy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, transfer technologii czy migracje, prowadzi do zacieśniania powiązań między krajami, jednakże równoległe do tych procesów trwa dyskusja wśród naukowców i praktyków na temat tego, czy istnieją granice globalizacji [Karunaratne, 2012; Witt, 2019; Cabolis, 2020]. Kryzys gospodarczy związany z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19 zatrzymał szybko postępującą globalizację ze względu na ograniczenia w handlu międzynarodowym, inwestycjach i migracjach. Wraz z globalnym szokiem gospodarczym wynikającym z pandemii COVID-19 pojawia się wobec tego pytanie, czy i w jaki sposób nieprzewidywalne zdarzenia występujące w gospodarce, oddziałujące na różne formy współpracy międzynarodowej, mogą być wykorzystane do budowania przewagi konkurencyjnej kraju we współczesnej gospodarce światowej.

Celem podjętych w tym rozdziale rozważań jest przedstawienie wpływu załamania gospodarczych na konkurencyjność międzynarodową, z uwzględnieniem kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19. W obliczu ogromnego wpływu koronawirusa na zdrowie fizyczne i psychiczne społeczeństwa może wydawać się, że związane z jego rozprzestrzenianiem się skutki ekonomiczne i finansowe mają charakter wtórny. Jednakże w długim okresie to właśnie te zmiany mogą mieć kluczowe znaczenie

z perspektywy funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa. Zaprezentowana w tym rozdziale analiza ma na celu wyznaczenie nowych wymiarów kształtowania konkurencyjności, które mogą okazać się istotne w czasach kryzysowych.

1.2. Jak kryzys gospodarczy zmienia pojęcie konkurencyjności międzynarodowej?

Ocenę wpływu kryzysu na konkurencyjność należy poprzedzić wskazaniem, co w niniejszej monografii oznacza pojęcie konkurencyjności, tym bardziej że nie istnieje jedna, powszechnie stosowana definicja tego terminu. Sama koncepcja konkurencyjności podlega nieustannej ewolucji. O ile zgodnie z tradycyjnym podejściem odnosiła się ona przede wszystkim do zmian w wydajności, z jaką gospodarka wykorzystuje swoje zasoby, o tyle nowe jej ujęcie wykracza poza wymiar ekonomiczny. Odpowiada ono na potrzebę włączenia do pojęcia konkurencyjności aspektów społecznych oraz pewnych elementów zrównoważonego rozwoju, w tym m.in. dążenia do zapewnienia równowagi społecznej czy zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego [Weresa, 2015; 2016]. Jedno z takich podejść zaprezentowali Aiginger i Vogel [2015], którzy zdefiniowali konkurencyjność jako zdolność kraju (regionu, lokalizacji) do osiągnięcia celów wykraczających poza PKB. Ujęcie to odzwierciedla kompleksowy charakter koncepcji konkurencyjności, która odwołuje się nie tylko do poziomu dochodu *per capita*, ale także innych powiązanych kategorii ekonomicznych, społecznych i środowiskowych.

Globalny kryzys gospodarczy związany z rozprzestrzenieniem się wirusa SARS-CoV-2 powoduje, że istotnym wymiarem konkurencyjności staje się odporność (*resilience*) gospodarki na kryzys, a więc zdolność do wyjścia z trudnej sytuacji gospodarczej wywołanej szokami zewnętrznymi lub zdolność dostosowania się do nich oraz wykorzystania pozytywnych impulsów [Briguglio i in., 2009, s. 5]. Cecha ta jest odwrotnością podatności na kryzys (*vulnerabilities*) i zależy od czynników zarówno zewnętrznych, a więc od charakteru i siły szoków oraz od kanałów transmisji, jak i wewnętrznych – w szczególności strukturalnych i instytucjonalnych cech gospodarki [Wojtyła, 2010]. Według Gourinchas [2020] skutki wstrząsu gospodarczego związanego z pandemią COVID-19 można podzielić na trzy rodzaje:

- 1) medyczne – związane z tym, że pracownicy dotknięci wirusem SARS-CoV-2 nie pracują i nie wytwarzają PKB;
- 2) ekonomiczne – wynikające z zastosowania środków dystansowania społecznego wprowadzonych przez rządy;
- 3) szok oczekiwania (*expectation shocks*).

Znaczenie wpływu pandemii COVID-19 na konkurencyjność międzynarodową wynika z faktu, że rządy wprowadziły środki ograniczające zagrożenie dla zdrowia publicznego, które wydają się ekstremalne w każdych innych okolicznościach. Kontrolowanie epidemii oznacza „spłaszczenie krzywej epidemiologicznej”. Odbywa się to poprzez spowolnienie tempa infekcji w wyniku wprowadzania zasad dystansowania społecznego w postaci ograniczenia kontaktów międzyludzkich oraz funkcjonowania przedsiębiorstw, instytucji publicznych i placówek edukacji i kultury, a także regulacji ustanawiających zakaz podróżowania lub kwarantannę w przypadku osób narażonych na kontakty z zakażonymi. Polityka dystansowania społecznego ma silny wpływ na wyniki gospodarcze. Gourinchas [2020] twierdzi, że w krótkiej perspektywie czasowej spłaszczenie krzywej zakażeń nieuchronnie pogłębia makroekonomiczną krzywą recesji, powodując dramatyczny spadek np. produkcji i handlu. O ile pierwsze z tych zjawisk jest porównywalne z początkiem światowego kryzysu finansowego, o tyle spadek usług spowodowany pandemią COVID-19 wydaje się większy. Odendahl i Springford [2020] wskazują w tym przypadku na różnicę między postepidemicznym ożywieniem w przemyśle, który może doświadczyć gwałtownego odbicia, a sektorem usług, odczuwającym skutki kryzysu przez dłuższy czas.

1.3. Kryzys, innowacje i cykle koniunkturalne

Kryzys może sprzyjać podniesieniu poziomu konkurencji i w związku z tym wymuszać na podmiotach gospodarczych tworzenie innowacji jako czynnika zwiększania pozycji konkurencyjnej. Działania innowacyjne podjęte przez przedsiębiorstwo mają zapewnić mu przewagę związaną z możliwością uzyskania pozycji pioniera w oferowaniu na rynku danego rodzaju produktu [Kowalski, 2011]. W szczególności innowacje można uznać za czynnik przeciwdziałający negatywnym skutkom kryzysu gospodarczego związanego z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19. Znajduje to uzasadnienie w teorii ekonomii, w tym w koncepcji twórczej destrukcji (*creative destruction*) Schumpetera [1942]. Jej istota polega na ciągłym wewnętrznym rewolucjonizowaniu struktur gospodarczych, nieustannym niszczeniu starych systemów i nieprzerwanym tworzeniu nowych, bardziej efektywnych form.

Koncepcję twórczej destrukcji można rozpatrywać na trzech płaszczyznach [Zorska, 2011, s. 21]:

- w wymiarze mikroekonomicznym, w którym pojęcie to odnosi się do procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstw, gdzie innowacje indukują zmiany w funkcjonowaniu podmiotu gospodarczego, a od wewnątrz dokonuje się niszczenie

struktur, po czym na miejscu starych form tworzą się nowe, bardziej dostosowane do otoczenia;

- w wymiarze mezoekonomicznym, w którym przemiany ekonomiczne dotyczą branż oraz regionów;
- w wymiarze makroekonomicznym, w którym twórcza destrukcja jest związana ze zmianami w gospodarce, rozwijającej się niestabilnie ze względu na oddziaływanie czynników naruszających ciągłość procesu i stan równowagi.

Zgodnie z koncepcją Schumpetera proces twórczej destrukcji leży u podstaw zmian oraz wszelkiego postępu w gospodarce. Bódcem zapoczątkowującym ten proces jest innowacja na poziomie mikroekonomicznym – pojedynczego przedsiębiorstwa, która oznacza wycofanie się z dotychczasowych metod działania w produkcji, ich zbycie i wdrażanie nowych rozwiązań przynoszących wzrost produkcji, sprzedaży i zysków. Skłania to inne podmioty gospodarcze do wprowadzania podobnych zmian, w wyniku czego dochodzi do różnego rodzaju przeobrażeń strukturalnych w danej branży, a więc na poziomie mezoekonomicznym. Współcześnie problem twórczej destrukcji w wymiarze mezoekonomicznym jest także ujmowany w szerszym kontekście i może dotyczyć takich elementów jak: struktury przemysłowe, tradycyjne regulacje dotyczące prowadzenia działalności, klasyczne strategie konkurencyjne oraz standardowe założenia technologiczne i koncepcje postępu naukowo-technicznego [Domański, 2010, s. 38]. Wdrażane innowacje i przeobrażenia strukturalne sprzyjają rozwojowi gospodarczemu i wzrostowi konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym. W kolejnym okresie oddziaływania twórczej destrukcji konkurencja między przedsiębiorstwami, a także niewystarczający popyt prowadzą jednak do obniżania się zysków oraz oczyszczania rynku z nierentownych podmiotów gospodarczych. Kryzys gospodarczy charakteryzuje się więc wzrostem konkurencji, co wymusza na przedsiębiorstwach tworzenie innowacji w celu wypracowania lepszej pozycji konkurencyjnej [Filippetti, Archibugi, 2011]. Dochodzi wówczas do konsolidacji i koncentracji przemysłu, w tym m.in. do tworzenia się różnych form porozumień kooperacyjnych. W wielu przypadkach katalizatorem powstawania nowych technologii oraz klastrów przemysłowych są problemy strukturalne tradycyjnych gałęzi gospodarki. Według Mokyra [1997] rzeczywista rewolucja branżowa bardziej niż na rozwiązaniach technologicznych polega na innowacjach oddziałujących na poziomie organizacji branżowej. Ponadto wynikiem kryzysu jest proces ponownej specjalizacji, a więc wyłanianie się nowych branż i rozwiązań technologicznych, co ma kluczowe znaczenie z perspektywy ożywienia gospodarczego. Kryzys gospodarczy może wpływać na rozwój nowego sektora i/lub całkowicie nowych technologii przez:

- rekombinację istniejącej wiedzy oraz technik, uwolnionych z wcześniejszych powiązań narzucających w ich przypadku dany sposób oraz kontekst wykorzystywania;

- zaadoptowanie istniejącego rozwiązania technologicznego w całkowicie nowym kontekście, co można zdefiniować jako proces egzaptacji (*exaptation*); ten rodzaj innowacji, mimo iż nie stanowi zasadniczego *novum* w dziedzinie innowacji, otwiera nowe rynki i zastosowania w przypadku istniejących technologii oraz wyznacza dalsze ścieżki rozwoju technologicznego [Siedlok, Andriani, 2007].

Kryzys gospodarczy może stać się katalizatorem procesów rekombinacji technik i samoorganizacji. Upadek tradycyjnych gałęzi gospodarki uwalnia zasoby, wiedzę, oraz infrastrukturę fizyczną. Kryzys umożliwia w tym przypadku powstanie nowych zdolności, technologii, modeli biznesowych oraz organizacji. Problemy związane z prowadzeniem dotychczasowej działalności gospodarczej z jednej strony zmuszają przedsiębiorstwa do poszukiwania nowych rynków oraz zastosowań posiadanej wiedzy, a z drugiej skłaniają je do współpracy oraz rozwijania nowego „ekosystemu gospodarczego”. W tej sytuacji podmioty podlegają koewolucji i czynnie kształtują nową przestrzeń gospodarczą przy użyciu własnych środków. Kryzys zwiększa więc szanse wystąpienia procesów rekombinacji wiedzy oraz egzaptacji, a w efekcie tworzenia i rozwijania nowych systemów społeczno-technologicznych, technologii i rynków [Kowalski, 2011].

W koncepcji twórczej destrukcji Schumpetera cechą innowacji jest to, że nie pojawiają się one regularnie, czego następstwem są wahania w tempie wzrostu produktu i cykliczny rozwój gospodarki. Wiążąc koncepcję Schumpetera z teorią cykli koniunkturalnych, można wskazać, że wychodzenie ze stanu kryzysu i początek długookresowych cykli koniunkturalnych, tzw. cykli Kondratiewa, były historycznie uwarunkowane pojawianiem się i upowszechnianiem wynalazków bazowych, takich jak:

- 1) maszyna parowa i rozwiązania technologiczne umożliwiające rozwój przemysłu tekstylnego (I cykl: lata 1780–1850);
- 2) koleje żelazne i przemysł ciężki (II cykl: lata 1850–1890);
- 3) elektrotechnika i chemia (III cykl: lata 1890–1940);
- 4) przemysł samochodowy i petrochemia (IV cykl: lata 1940–1990);
- 5) technologie informacyjne (V cykl: lata 90. XX wieku).

Warto zwrócić uwagę na skracanie się czasu trwania kolejnych cykli koniunkturalnych oraz na to, że dopiero w ostatnim okresie czynnikiem napędzającym koniunkturę stały się usługi, podczas gdy na wcześniejszych etapach były to innowacje bazowe o charakterze przemysłowym. W tym kontekście warto zadać pytanie o to, w jakim obszarze innowacje mogą przyczynić się do pobudzenia gospodarczego w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego związanego z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 i ze stanem zagrożenia epidemicznego ogłoszonym w wielu krajach. Szukając recepty na kryzys w koncepcji kreatywnej destrukcji, należy podkreślić konieczność rozwijania innowacyjnych rozwiązań, szczególnie w dwóch obszarach:

- 1) technologii komunikacyjno-informacyjnych, które umożliwiają m.in. upowszechnianie i usprawnianie telepracy, teledukacji oraz telemedycyny, w celu zwiększenia bezpieczeństwa zdrowotnego i przynajmniej częściowego łagodzenia skutków pandemii;
- 2) prac nad lekami innowacyjnymi, w tym nad szczepionką przeciwko wirusowi COVID-19.

Warto zauważyć, że pierwszy z ww. obszarów jest bezpośrednio związany z procesem przemian dokonujących się w ramach czwartej rewolucji przemysłowej, oznaczającej rozwój techniki i elektroniki cyfrowej oraz integrację systemów cyfrowych z fizycznymi we wszystkich sektorach gospodarki. Zastosowanie nowych technologii umożliwia powstawanie interaktywnej sieci produktów, maszyn i siły roboczej, zwiększa powiązania w łańcuchu wartości oraz oddziałuje na warunki konkurencji [Weresa, Kowalski, 2019]. Cyfrowa transformacja procesów produkcyjnych napędzanych przez technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT) przejawia się w postaci wielu różnych rozwiązań, takich jak Internet rzeczy, sztuczna inteligencja, analizy wielkich zbiorów danych, przetwarzanie danych w chmurze, rozszerzona rzeczywistość [Kagermann i in., 2013; Armengaud i in., 2017]. Pojawiają się nowe modele biznesu, a nowoczesne technologie stopniowo zmieniają funkcjonowanie administracji publicznej, co z kolei przekłada się na konkurencyjność gospodarek i regionów [Porter, Heppelmann, 2014].

1.4. Wymiary konkurencyjności gospodarki w obliczu kryzysu

Konkurencyjność dochodowa

Do kluczowych wymiarów konkurencyjności międzynarodowej należy zaliczyć konkurencyjność dochodową, która dotyczy zdolności danej gospodarki do zapewnienia określonego poziomu dochodów dla jej ludności, mającego zapewnić poprawę jakości życia. Podstawowe miary konkurencyjności dochodowej odnoszą się do produktu krajowego brutto (PKB), najczęściej PKB *per capita* określanego na podstawie parytetu siły nabywczej, który jest jednym z najczęściej wykorzystywanych mierników makroekonomicznych. Wskaźnik ten od dawna pozostaje wyznacznikiem podziału na kraje rozwinięte i rozwijające się, ukazującym polaryzację w zakresie rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych państw [Kowalski, 2020]. Jednocześnie PKB stanowi najczęściej wykorzystywany miernik wpływu kryzysu gospodarczego na gospodarki poszczególnych państw w kontekście zarówno jego dotychczasowych,

jak i prognozowanych skutków. Wskaźnik ten jest zresztą wykorzystywany w powszechnie używanej definicji recesji gospodarczej, uznawanej za okres, w którym przez co najmniej dwa następujące po sobie kwartały występuje zmniejszenie aktywności gospodarczej w kraju, odzwierciedlone przez spadek wartości PKB w ujęciu realnym, tj. wartości wszystkich dóbr i usług wyprodukowanych w danym kraju, skorygowanej o stopę inflacji [Claessens i in., 2012; Dzikowska, Gorynia, Jankowska, 2015]. Należy jednocześnie zauważyć, że definicja ta jest przedmiotem wielu kontrowersji. Przykładowo Drozdowicz-Bieć [2006] wskazuje, że w gospodarce może nastąpić spadek PKB tylko w jednym kwartale, przy czym jeśli towarzyszy mu gwałtowny spadek poziomu życia społeczeństwa, wzrost bezrobocia i spadek wielkości produkcji, to taką sytuację można zakwalifikować jako recesję. Inny scenariusz zakłada, że kiedy PKB naprzemiennie spada i wzrasta w niewielkim stopniu przez kolejne kwartały, a okres taki trwa odpowiednio długo, wówczas także mamy do czynienia z recesją. W tym kontekście widoczne są ograniczenia, jakie niesie za sobą wykorzystywanie w analizach ekonomicznych wskaźnika PKB, mimo że jest on jedną z najczęściej stosowanych miar w badaniach w obszarze konkurencyjności międzynarodowej. Należy zauważyć, że nie odzwierciedla on w pełni faktycznego stanu gospodarki, czynników konkurencyjności oraz wielu ważnych aspektów jakości życia ludności, w tym np. nierówności dochodowych między poszczególnymi grupami społecznymi. Ponadto PKB *per capita* jest zawodny w ocenie jednego z najważniejszych elementów współczesnych gospodarek, jakim są innowacje [Coyle, 2015]. Wszystkie ograniczenia związane z określeniem sukcesu społeczno-gospodarczego przez pryzmat konkurencyjności dochodowej przyczyniły się do rozwoju badań nad innymi wymiarami konkurencyjności opisanymi w dalszej części rozdziału.

Konkurencyjność – wymiar międzynarodowy

Międzynarodowy wymiar konkurencyjności przejawia się w stosunkach gospodarczych danego kraju z zagranicą. Można ujmować te zagadnienia łącznie lub wyodrębnić w ich przypadku dwa kluczowe elementy, tj. konkurencyjność w handlu zagranicznym i konkurencyjność inwestycyjną.

Najczęściej analizowaną w literaturze przedmiotu formą powiązań gospodarczych między krajami jest handel zagraniczny i w tym aspekcie konkurencyjność polega na zdolności do sprzedaży na rynkach zagranicznych wytworzonych w kraju dóbr i usług (*ability to sell*) [szerzej zob. Misala, 2014; Weresa, Kowalski, 2019; 2020]. Statycznie ujmowana konkurencyjność w handlu międzynarodowym sprowadza się do posiadanych przez dany kraj przewag względnych (komparatywnych), które kraje dzięki aktywnej polityce gospodarczej mogą przekształcać w dynamiczne przewagi konkurencyjne.

Międzynarodowe przepływy czynników produkcji, a zwłaszcza bezpośrednie inwestycje zagraniczne, to drugi element składający się na konkurencyjność międzynarodową, którą można określić jako konkurencyjność inwestycyjną. Jest to zdolność kraju do przyciągania zagranicznych czynników wytwórczych, w tym kapitału (*ability to attract*), oraz do uzyskiwania korzyści wynikających z transferu i zagospodarowania krajowych czynników produkcji za granicą.

W literaturze przedmiotu szeroko omawiane są przesłanki rozwoju międzynarodowej wymiany towarów i usług oraz przepływu mobilnych czynników wytwórczych. Analiza handlu międzynarodowego, poczynając od koncepcji Adama Smitha i Davida Ricardo, a kończąc na współczesnych teoriach handlu¹, wzbogacona o ujęcia wyjaśniające przepływy kapitału produkcyjnego w skali międzynarodowej [Dunning, 1981; Dunning, Lundan, 2008; Markusen, 2002; Markusen, Strand, 2009], pozwala wskazać najważniejsze z nich, takie jak:

- zróżnicowanie krajów pod względem wyposażenia w czynniki produkcji;
- niejednakowy poziom zaawansowania technologicznego;
- różnice między krajami dotyczące rozmiarów i struktury popytu oraz preferencji konsumentów;
- wielkość rynku, warunkująca m.in. korzyści skali;
- struktura rynków (liczba podmiotów gospodarczych i stopień intensywności konkurencji);
- czynniki geopolityczne i kulturowe (położenie geograficzne warunkujące przewagi lokalizacyjne lub aglomeracyjne);
- polityka społeczno-ekonomiczna.

Znaczenie czynników determinujących kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności krajów zmienia się w czasie [Bieńkowski, Weresa, Radło, 2010], a ponadto siła oddziaływania poszczególnych determinantów i ich grup jest odmienna w krajach o różnych poziomach rozwoju gospodarczego. Z perspektywy teorii oznacza to, że w każdym kraju inaczej kształtuje się funkcja produkcji, wyposażenie w podstawowe zasoby oraz funkcja konsumpcji. Kwestie te zasługują na uwagę w analizach międzynarodowych aspektów konkurencyjności.

Konkurencyjność technologiczna i cyfrowa

Technologiczny wymiar konkurencyjności wiąże się ściśle z istnieniem współzależności między konkurencyjnością i innowacyjnością, ale nawet w erze cyfryzacji jej zasadniczym elementem pozostaje produktywność [Delgado i in., 2012; Porter,

¹ Por. szeroki przegląd teorii handlu, który prezentują w swojej pracy Krugman, Obstfeld, Melitz [2015].

Heppelmann, 2014; Zamora-Torres, 2014; Radman, Belin, 2017]. Konkurencyjność technologiczną można rozumieć wąsko, skupiając się na technologiach i zdolnościach do innowacji i adaptacji w tym obszarze [Aiginger, Vogel, 2015; Fagerberg, 1996]. Z kolei w jej najszerszym ujęciu zwraca się uwagę na potencjał kraju do tworzenia nowej wiedzy technicznej oraz jego zdolność do rozwijania dalszych, ekonomicznie użytecznych technologii [Aschhoff i in., 2010].

Pandemia COVID-19 spowodowała wzrost zainteresowania konkurencyjnością cyfrową, zwłaszcza z uwagi na to, że badania empiryczne potwierdzają pozytywny wpływ technologii cyfrowych na produktywność [Radman, Belin, 2017; Cockburn, Henderson, Stern, 2018; Monaco, Bell, Nyamwena, 2019]. Technologie cyfrowe zalicza się do grupy tzw. kluczowych technologii wspomagających (*key enabling technologies*) [Guelllec, Paunov, 2018]. Cyfryzacja sprzyja powstawaniu nowych modeli biznesowych, zmienia sposoby komunikacji firm z rynkiem, a także stymuluje rozwój innowacji nie tylko technologicznych, ale również organizacyjnych i społecznych. Technologie cyfrowe umożliwiają otwarcie nowych rynków dla towarów i zasobów, a także rozwój sieci współpracy między producentami, dostawcami i użytkownikami, dzięki czemu rosną korzyści skali [Santos i in., 2017]. W rezultacie może wystąpić dodatkowy wzrost produktywności, co oznacza poprawę konkurencyjności mierzonej również w jej tradycyjnych wymiarach.

Konkurencyjność zrównoważona

XXI w. przyniósł zasadnicze zmiany w gospodarce światowej, począwszy od tzw. kryzysu *dot-com bubble*, towarzyszącego nadejściu nowego milenium, poprzez globalny kryzys ekonomiczno-finansowy z lat 2007–2009, po pandemię COVID-19, z którą boryka się świat od 2019 r. Te burzliwe wydarzenia zmieniły sposób postrzegania konkurencyjności. Na znaczeniu zyskały czynniki społeczne oraz ekologiczne. Wyłoniło się **pojęcie konkurencyjności zrównoważonej, oznaczające długookresową poprawę produktywności czynników produkcji, wynikającą z posiadanych zasobów, technologii oraz czynników instytucjonalnych, z uwzględnieniem polityki społeczno-gospodarczej, przy jednoczesnym zapewnieniu zrównoważonego rozwoju społecznego i równowagi ekologicznej** [por. Blanke i in., 2011; Corrigan i in., 2014; Weresa, 2016]. W ten sposób analizy konkurencyjności zostały wzbogacone o dwie grupy zagadnień – czynniki społeczne i ekologiczne.

Kwestie zrównoważenia społecznego wiążą się z zapewnieniem społeczeństwu życia w warunkach bezpieczeństwa oraz z powszechnym dostępem do ochrony zdrowia. Ponadto ważnym aspektem społecznego komponentu konkurencyjności jest inkluzywny rozwój, uwarunkowany włączeniem wszystkich członków społeczeństwa do

aktywnego udziału w życiu społeczno-gospodarczym. Według Corrigan i in. [2014] odzwierciedleniem zrównoważenia społecznego jest przede wszystkim:

- poziom zaspokojenia podstawowych potrzeb człowieka (warunki sanitarne, dostęp do wody pitnej i opieki zdrowotnej);
- podatność na wykluczenie ekonomiczne (skala bezrobocia, zasięg szarej strefy i ochrona socjalna),
- spójność społeczna (poziom nierówności dochodowych, możliwości w zakresie mobilności społecznej i zatrudnienia młodzieży).

Zrównoważona konkurencyjność obejmuje, obok kwestii społecznych, także zagadnienia dotyczące ochrony środowiska naturalnego. Wiąże się to z racjonalnym wykorzystaniem zasobów naturalnych w celu zapewnienia wzrostu dobrobytu społeczeństwa [Corrigan i in., 2014]. Na zrównoważenie środowiska naturalnego składają się:

- polityka państwa dotycząca ochrony środowiska naturalnego (regulacje dotyczące ochrony ziemi, egzekwowanie przepisów środowiskowych, zaangażowanie w międzynarodowe prace nad regulacjami w zakresie ochrony środowiska naturalnego);
- wykorzystanie zasobów odnawialnych;
- stopień degradacji środowiska naturalnego i działania na rzecz poprawy problemów z w tym zakresie.

Miarą konkurencyjności zrównoważonej jest w tym przypadku indeks postępu społecznego (*Social Progress Index*), na który składa się stopień zaspokojenia podstawowych potrzeb człowieka, możliwość osobistego rozwoju oraz udział w osiągniętym dobrobycie [Porter et. al., 2015].

Konkurencyjność relacyjna

Wydaje się, że w czasach kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19 na znaczeniu zyskuje nowy wymiar konkurencyjności powiązany z kapitałem społecznym, który można określić jako konkurencyjność relacyjną. Kapitał relacyjny (*relational capital*), definiowany jako „potencjał posiadany przez organizację w związku z jej relacjami zewnętrznymi, umożliwiającymi dostęp do wartości niematerialnych obejmujących wiedzę klientów, dostawców, rządu lub stowarzyszeń branżowych”, jest jednym z elementów kapitału społecznego [Bontis, 1999]. Na kapitał relacyjny składa się zespół różnorodnych relacji między instytucjami, przedsiębiorstwami i ludźmi, opartych na świadomej przynależności do danej wspólnoty oraz na potencjale współpracy kulturowo podobnych podmiotów. Historycznie znaczenie niektórych aspektów związanych z pojęciem kapitału relacyjnego odnosi się do zagadnienia dystryktu przemysłowego, w którym system relacji między poszczególnymi podmiotami, jak również dynamika współpracy i konkurencji między nimi były uznawane za podstawowe

czynniki lokalnego rozwoju [Lerro, Schiuma, 2009, s. 291]. Kapitał relacyjny sprzyja powstawaniu i rozwojowi klastrów, przyczyniając się do przyspieszenia transferu wiedzy oraz technologii i stymulowania mobilności siły roboczej. Jest on również kluczowy z perspektywy tworzenia trwałych powiązań między nauką, gospodarką i administracją w ramach systemów innowacji, co może przełożyć się na sprawniejsze tworzenie i wdrażanie nowych rozwiązań.

Biorąc pod uwagę istotę kapitału relacyjnego, można więc wyodrębnić nowy wymiar konkurencyjności – **konkurencyjność relacyjną, która oznacza zdolność do poprawy produktywności związanej z występującymi w gospodarce zasobami kapitału relacyjnego i umiejętnością ich wykorzystania oraz tworzenia nowych relacji w celu zapewnienia stabilnych ram wielowymiarowej współpracy we wszystkich obszarach działalności społecznej i gospodarczej.**

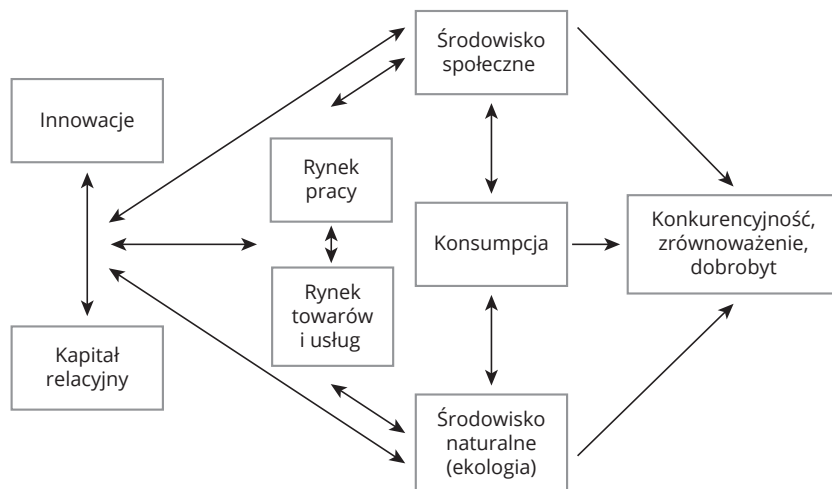
Badania empiryczne przeprowadzone przez Park, Vertinsky i Lee [2012] wykazały, że odpowiedni poziom kapitału relacyjnego stanowi warunek konieczny, choć niewystarczający, w przypadku skutecznego transferu wiedzy ukrytej. Ponadto udział tego czynnika jest ważnym elementem rozwoju środowiska innowacyjnego [Kantana, 2012; Dorrego i in., 2013]. Wzrost kapitału relacyjnego ma istotne znaczenie w kontekście zwalczania kryzysów gospodarczych, ponieważ przyczynia się on do umacniania wzajemnego zaufania między uczestnikami życia społecznego i gospodarczego, co zwiększa skłonność do współpracy i angażowania się w działania publiczne. Wpływa to na niwelowanie ograniczeń informacyjnych i przyczynia się do zmniejszenia asymetrii informacji (*information asymmetry*) między poszczególnymi podmiotami. Sytuacja, w której aktorzy gry rynkowej w różnego rodzaju branżach posiadają mniejszy lub większy dostęp do informacji, może być czynnikiem kryzysogennym, co potwierdzają badania empiryczne dotyczące załamania gospodarczego z 2008 r. [Szambelańczyk, 2009]. Wydaje się więc, że odpowiedni kapitał relacyjny może być ważnym elementem wpływającym na konkurencyjność, zwłaszcza w czasie kryzysów. Niewątpliwie jest on niezbędny do odbudowania zahamowanej w czasie pandemii współpracy gospodarczej z zagranicą.

1.5. Podsumowanie i wnioski

Rozprzestrzenianie się pandemii COVID-19 ma różnorakie skutki ekonomiczno-społeczne, wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw, regionów i gospodarek. Odbudowanie gospodarek po pandemii wymaga wykorzystania doświadczeń z przecięcia wcześniejszych kryzysów. Spojrzenie na to zjawisko przez pryzmat Schumpeterowskiej twórczej destrukcji pozwala zauważyć, że w dłuższej perspektywie, mimo

wielu negatywnych konsekwencji, może być ono szansą na transformację w kierunku gospodarki bardziej zrównoważonej – w wymiarze zarówno społecznym, jak i ekologicznym. Powiązanie tego pojęcia z koncepcją cykli koniunkturalnych [Schumpeter, 1939] może stanowić teoretyczne tło, pomocne w zrozumieniu mechanizmu kryzysu i ocenie jego skutków z perspektywy konkurencyjności. Analiza tych ujęć pozwala ustalić, iż innowacje mogą być czynnikiem przeciwdziałającym negatywnym skutkom kryzysu wywołanego pandemią wirusa COVID-19. Jednym z kierunków rozwoju innowacyjności jest masowa cyfryzacja wszystkich sfer działalności człowieka: gospodarki, kultury, relacji społecznych itp. W rozważaniach nad tymi zagadnieniami wyłaniają się obszary, w których cyfryzacja i inne innowacje technologiczne, a także innowacje społeczne i te związane z wdrażaniem nowych modeli prowadzenia biznesu będą miały największe znaczenie w świecie po pandemii. W kontekście poprawy konkurencyjności w jej tzw. zrównoważonym wymiarze kluczowa wydaje się transformacja systemu ochrony zdrowia, edukacji oraz sfery ochrony środowiska naturalnego. Pandemia COVID-19 uwypukliła ponadto wagę kapitału relacyjnego, który jest niezbędny do poprawy produktywności oraz tworzenia dobrobytu (rysunek 1.1).

Rysunek 1.1. Innowacje i kapitał relacyjny a konkurencyjność w czasach pandemii COVID-19



Źródło: opracowanie własne.

Wydaje się, że konkurencyjność relacyjna to zagadnienie, które nabiera znaczenia zarówno w kontekście pobudzania innowacyjności i zacieśniania współpracy we wszystkich możliwych płaszczyznach, także w skali międzynarodowej, jak i w kontekście odbudowywania więzi społecznych przerwanych przez pandemię. Ten wymiar

konkurencyjności ma również istotne znaczenie z perspektywy rozwoju współpracy gospodarczej z zagranicą i czerpania płynących z niej korzyści.

Bibliografia

- Aiginger, K., Vogel, J. (2015). Competitiveness: from a Misleading Concept to a Strategy Supporting Beyond GDP Goals, *Competitiveness Review*, 25(5), s. 497–523.
- Armengaud, E. i in. (2017). Industry 4.0 as Digitalization over the Entire Product Lifecycle: Opportunities in the Automotive Domain. W: *Systems, Software and Services Process Improvement* (s. 334–351), J. Stolfa, S. Stolfa, R. O'Connor, R. Messnarz (Eds.). Cham: Springer.
- Aschhoff, B., Crass, D., Cremers, K., Grimpe, Ch., Rammer, Ch. (2010). *European Competitiveness in Key Enabling Technologies*, <https://nanonet.pl/wp-content/uploads/2018/02/European-Competitiveness-in-Key-Enabling-Technologies.pdf> (dostęp: 15.09.2020).
- Bieńkowski, W., Weresa, M.A., Radło, M.J. (red.). (2010). *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bontis, N. (1999). Managing Organizational Knowledge by Diagnosing Intellectual Capital: Framing and Advancing the State of the Field, *International Journal of Technology Management*, 8(5–8), s. 448–449.
- Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., Vella, S. (2009). Economic Vulnerability and Resilience: Concepts and Measurements, *Oxford Development Studies*, 37(3), s. 229–247.
- Claessens, C., Kose, M.A., Terrones, M.E. (2012). How do Business and Financial Cycles Interact?, *Journal of International Economics*, 87(1), s. 178–190.
- Cockburn, I., Henderson, R., Stern, S. (2018). *The Impact of Artificial Intelligence on Innovation*, NBER Working Paper no. 24449. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Corrigan, G., Crotti, R., Drzeniek-Hanouz, M., Serin, C. (2014). Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness. W: *Global Competitiveness Report 2014–2015* (s. 53–83), K. Schwab (Ed.). Geneva: World Economic Forum.
- Coyle, D. (2015). *GDP: A Brief but Affectionate History – Revised and Expanded Edition*. Princeton – Oxford: Princeton University Press.
- Delgado, M., Ketels, Ch., Porter, M.E., Stern, S. (2012). *The Determinants of National Competitiveness*, NBER Working Paper no. 18249. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Domański, R. (2010). *Mechanizm ewolucji przestrzennego zagospodarowania*. W: *Przekształcenia struktur regionalnych. Aspekty społeczne, ekonomiczne i przyrodnicze* (s. 35–46), S. Ciok, P. Migoń (red.). Wrocław: Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego.

- Dorrego, P.F., Costa, R.V., Fernández-Jardon Fernández, C. (2013). Product Innovation and Relational Capital: Evidence from Portugal, *The Electronic Journal of Knowledge Management*, 11(4), s. 295–308.
- Drozdowicz-Bieć, M. (2006). Podstawowe pojęcia i definicje, *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 77, s. 9–31.
- Dunning, J.H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Alen & Unwin.
- Dunning, J.H., Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham–Northampton: Edward Elgar.
- Dzikowska, M., Gorynia, M., Jankowska, B. (2015). Globalny kryzys gospodarczy – próba pomiaru efektów dla poszczególnych krajów, *Ekonomista*, 6, s. 733–759.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and Competitiveness, *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), s. 39–51. DOI: 10.1093/oxrep/12.3.39.
- Filippetti, A., Archibugi, D. (2011). Innovation in Times of Crisis: National Systems of Innovation, Structure, and Demand, *Research Policy*, 40(2), s. 179–192.
- Gourinchas, P.O. (2020). Flattening the Pandemic and Recession Curves. W: *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever* (s. 57–62), R. Baldwin, B. Weder di Mauro (Eds.). London: Centre for Economic Policy Research (CEPR) Press.
- Guellec, D., Paunov, C. (2018). *Innovation Policy in the Digital Age*, OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers no. 59. Paris: OECD Publishing.
- Kagermann, H., Helbig, J., Hellinger, A., Wahlster, W. (2013). *Recommendations for Implementing the Strategic Initiative INDUSTRIE 4.0: Securing the Future of German Manufacturing Industry*. Frankfurt am Main: Forschungsunion und Acatech.
- Kantanen, H. (2012). Identity, Image and Stakeholder Dialogue, *Corporate Communications: An International Journal*, 17(1), s. 56–72.
- Kowalski, A.M. (2011). Wpływ kryzysu gospodarczego na procesy współpracy i konkurencji, *Master of Business Administration*, 109(2), s. 30–42.
- Kowalski, A.M. (2020). Global South-Global North Differences. W: *No Poverty. Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals* (s. 1–12), W. Leal Filho i in. (Eds.). Cham: Springer.
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. (2015). *International Trade: Theory and Policy*. Boston: Pearson.
- Lerro, A., Schiuma, G. (2009). Knowledge-Based Dynamics of Regional Development: The Case of Basilicata Region, *Journal of Knowledge Management*, 13(5), s. 291.
- Markusen, J.R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge: The MIT Press.
- Markusen, J.R., Strand, B. (2009). Adapting the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise to Trade and Investment in Business Services, *The World Economy*, 32(1), s. 6–29.
- Misala, J. (2014). Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade. W: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How Are They Connected and Why Do They Matter?* (s. 3–51), M.A. Weresa (Ed.). Cham: Springer.

- Mokyr, J. (1997). Are We Living in the Middle of an Industrial Revolution?, *Economic Review*, 82(2), s. 35.
- Monaco, L., Bell, J., Nyamwena, J. (2019). *Understanding Technological Competitiveness and Supply Chain Deepening in Plastic Auto Components in Thailand: Possible Lessons for South Africa*, CCRED Working Paper No. 1. DOI: 10.2139/ssrn.3384027.
- Odendahl, Ch., Springford, J. (2020). Bold Policies Needed to Counter the Coronavirus Recession. W: *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever* (s. 145–150), R. Baldwin, B. Weder di Mauro (Eds.). London: Centre for Economic Policy Research (CEPR) Press.
- Park, C., Vertinsky, I., Lee, C. (2012). Korean International Joint Ventures: How the Exchange Climate Affects Tacit Knowledge Transfer from Foreign Parents, *International Marketing Review*, 29(2), s. 151–174.
- Porter, M.E., Heppelmann, J.E. (2014). How Smart, Connected Products are Transforming Competition, *Harvard Business Review*, 92(11), s. 64–88.
- Radman, G., Belin, A. (2017). Competitiveness in Technology and Innovation: How to Keep On?, *International Journal of Digital Technology & Economy*, 2(1), s. 45–56.
- Santos, C., Mehra, A., Barros, A.C., Araújo, M., Ares, E. (2017). Towards Industry 4.0 – An Overview of European Strategic Roadmaps, *Procedia Manufacturing*, 13, s. 972–979.
- Schumpeter, J.A. (1939). *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.
- Siedlok, F., Andriani, P. (2007). Formacja oraz identyfikacja klastrów w fazie embrionalnej. Przykład klastra technologii podwodnych w regionie Północno-Wschodniej Anglii, *Zarządzanie Publiczne*, 1, s. 79–94.
- Szambelańczyk, J. (2009). Kapitał społeczny jako warunek stabilności systemu bankowego. W: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich* (s. 91–106), tenże (red.). Warszawa: Związek Banków Polskich i Ernst & Young.
- Weresa, M.A. (2015). Innovation and Sustainable Competitiveness: Evidence from Poland, *International Journal of Transitions and Innovation Systems*, 4 (3–4), s. 150–163.
- Weresa, M.A. (2016). The Competitiveness of EU Member States from Central and Eastern Europe in 2007–2014. W: *Competitiveness of CEE Economies and Businesses. Multidisciplinary Perspectives on Challenges and Opportunities* (s. 3–23), P. Trapczyński, Ł. Puślecki, M. Jarosiński (Eds.). Switzerland: Springer International Publishing.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M. (2019). Competitive Position of the Polish Economy in the Context of Digital Economy. W: *Poland: Competitiveness Report 2019. International Competitiveness in the Context of Development of Industry 4.0* (s. 297–308), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (Eds.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M. (2020). Konkurencyjność sektora usług – podejście koncepcyjne, definiowanie i sposoby mierzenia. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług* (s. 13–28), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Wojtyna, A. (2010). Gospodarki wschodzące w obliczu kryzysu finansowego: duża odporność czy podatność?, *Gospodarka Narodowa*, 242(9), s. 25–45.
- Zamora-Torres, A. (2014). Countries Competitiveness on Innovation and Technology, *Global Journal of Business Research*, 8(5), s. 73–83.
- Zorska, A. (2011). *Koncepcja twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i jej odniesienie do przemian gospodarczych w dobie obecnej rewolucji naukowo-technologicznej*. W: *Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce* (s. 19–54), A. Zorska (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2020 na tle innych krajów UE i wybranych partnerów gospodarczych Polski

Ryszard Rapacki, Mariusz Próchniak

2.1. Wstęp

W niniejszym rozdziale dokonujemy oceny najważniejszych tendencji rozwojowych polskiej gospodarki w latach 2010–2020. Podejmujemy w nim także próbę określenia najbliższych i nieco dalszych perspektyw rozwojowych Polski w drastycznie zmienionych warunkach funkcjonowania gospodarek i społeczeństw związanych z trwającą od początku 2020 r. globalną pandemią koronawirusa.

Czynnik ten, w połączeniu z koniecznością wcześniejszego niż w latach poprzednich przygotowania tego rozdziału (podobnie jak całej monografii), silnie rzutuje na jego treść i układ. Po pierwsze, nieoczekiwany wybuch i dalszy rozwój pandemii COVID-19 w 2020 r. przełożył się na silny negatywny szok zewnętrzny, który wywołał głęboką recesję w gospodarce światowej i – z nielicznymi wyjątkami – w gospodarkach poszczególnych krajów. Przyniósł on m.in. niepomierny wzrost niepewności, który niejako „unieważnił” wcześniejsze, dość optymistyczne, prognozy gospodarcze, w tym także te dotyczące przyszłych trajektorii rozwojowych polskiej gospodarki, oparte na ekstrapolacji dotychczasowych trendów. Po drugie, w czasie pisania tego tekstu (październik 2020 r.) dostępne były tylko częściowe, niepełne dane statystyczne (zarówno w przypadku Polski, jak i pozostałych krajów Unii Europejskiej) dotyczące najważniejszych zmiennych makroekonomicznych, w tym tempa wzrostu PKB. W konsekwencji w zawartych w niniejszym rozdziale analizach i ocenach wykorzystujemy dostępne szeregi czasowe obejmujące lata 2010–2019, a tam, gdzie było to możliwe i merytorycznie uzasadnione – odwołujemy się do częściowych danych za pierwsze półrocze 2020 r.

Prezentowane opracowanie ma następującą strukturę. W podrozdziale 2.2 przedstawiamy w zarysie tło międzynarodowe naszej oceny, tj. główne tendencje rozwojowe w gospodarce światowej. Zasadniczą część rozważań rozpoczynamy od pokazania

potencjału polskiej gospodarki (2.3). Następnie, w podrozdziale 2.4 dokonujemy oceny ścieżek wzrostu gospodarczego i procesu realnej konwergencji w Polsce w latach 2010–2019. Uzupełnieniem przedstawionych w tej części ocen jest krótki przegląd najnowszych, powstałych już po wybuchu pandemii COVID-19, krótkoterminowych prognoz kształtowania się koniunktury gospodarczej w Polsce i u naszych głównych partnerów gospodarczych w 2020 r. W kolejnym podrozdziale (2.5) przeprowadzamy analizę porównawczą osiągniętego w naszym kraju poziomu rozwoju gospodarczego oraz poziomu życia na tle pozostałych państw członkowskich UE. W ostatniej części opracowania podejmujemy zaś próbę naszkicowania głównych, najbardziej prawdopodobnych kierunków oddziaływania trwającej pandemii na podstawowe zmienne makroekonomiczne i przysłe ścieżki rozwoju gospodarczego w Polsce.

2.2. Tło międzynarodowe

Przed przejściem do zasadniczej części naszych rozważań przedstawimy najważniejsze tendencje rozwojowe, jakie wystąpiły w gospodarce światowej w latach 2012–2019, tj. w okresie bezpośrednio poprzedzającym wybuch globalnej pandemii koronawirusa (brak jest dłuższych, porównywalnych szeregów czasowych oraz pełnych danych za 2020 r.).

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 2.1, mierzony w skali świata produkt krajowy brutto zwiększył się w 2019 r. o 2,3%, co oznacza, że rósł w tym czasie wolniej niż w latach 2016–2018, a także nieco wolniej od średniookresowego trendu notowanego w okresie 2010–2015.

Zaobserwowane w 2019 r. spowolnienie w gospodarce światowej było łącznym efektem niższego tempa wzrostu gospodarczego w niemal wszystkich wymienionych w tabeli grupach krajów, w tym zwłaszcza w państwach wysoko rozwiniętych (spadek z 2,2% w 2018 r. do 1,7%), a także w krajach przechodzących transformację systemową (odpowiednio z 2,7% do 1,9%) i krajach rozwijających się (z 4,2% do 3,4%). Nieco szybsze niż w 2018 r. było tylko tempo wzrostu gospodarek krajów najslabiej rozwiniętych (zmiana z 4,6% do 4,9%) oraz Afryki (odpowiednio 2,6% i 2,9%). Spowolnienie gospodarcze objęło m.in. główne ośrodki gospodarki światowej, w tym strefę euro, USA i Japonię.

Na tym tle relatywnie korzystnie przedstawiały się wskaźniki wzrostu gospodarczego w krajach Azji Południowo-Wschodniej, choć także i tam wystąpiło spowolnienie (z 5,7% w 2018 r. do 4,8% w 2019 r.), zaobserwowane zwłaszcza w Chinach (6,6% i 6,1%) i Indiach (6,8% i 5,7%). Z drugiej strony wskaźniki wzrostu w Ameryce

Łacińskiej oznaczały praktycznie recesję gospodarczą, a także – w kategoriach względnych – ujemny wkład do globalnej dynamiki rozwojowej w 2019 r.

Tabela 2.1. Wzrost gospodarczy na świecie w latach 2012–2019 (stopa wzrostu w %)

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

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

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

Źródło: UN [2020].

2.3. Rozmiary polskiej gospodarki

Analizę wyników gospodarczych osiągniętych przez Polskę w 2020 r. i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej rozpoczniemy od przedstawienia krótkiej oceny potencjału gospodarczego naszego kraju na tle gospodarki światowej, a także miejsca zajmowanego pod tym względem przez Polskę w Unii Europejskiej. W poprzednich edycjach niniejszej monografii punktem odniesienia była grupa 28 państw unijnych¹. Biorąc pod uwagę fakt, że Wielka Brytania od 1 lutego 2020 r. nie jest członkiem Wspólnoty, jako punkt odniesienia przyjmujemy aktualny stan członkostwa w UE, czyli grupę 27 krajów (UE-27). Analogicznie obszar Europy Zachodniej stanowi grupa 14 krajów (UE-14).

¹ Zawartość tego oraz następujących podrozdziałów nawiązuje do wcześniejszych edycji *Raportu*. Zob. np. Matkowski, Rapacki i Próchniak [2016] oraz Rapacki i Próchniak [2020].

Podstawowym miernikiem rozmiarów gospodarki jest wartość produktu krajowego brutto (PKB) wytworzonego w danym kraju w określonym roku. Mimo wielu wad i ograniczeń jest to nadal najszerzy miernik aktywności gospodarczej, powszechnie wykorzystywany w analizach makroekonomicznych. W zestawieniach międzynarodowych wartości PKB poszczególnych krajów wyrażone w walutach krajowych przelicza się na walutę międzynarodową (np. USD lub EUR) według rynkowych kursów walutowych (RKW) lub umownych przeliczników, zwanych parytetami siły nabywczej (PSN). Uważa się, że wartość PKB liczona według PSN lepiej oddaje rzeczywistą wartość produkcji wytworzonej w danym kraju, z uwzględnieniem różnic cen na rynkach dóbr i usług między krajem i zagranicą; jest ona także mniej podatna na wpływ wahań kursów walutowych. Z tego względu miara ta jest częściej stosowana w szerokich porównaniach międzynarodowych. Z drugiej strony przeliczniki walut stosowane przy obliczaniu wartości PKB według PSN są niedokładne i często zawyżają wartość tego miernika w przypadku krajów słabiej rozwiniętych w stosunku do jego wartości w krajach wyżej rozwiniętych (to samo zastrzeżenie dotyczy wartości PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca). W naszym opracowaniu wartości PKB ogółem i PKB *per capita* będziemy podawać w obydwu tych ujęciach: po przeliczeniu na walutę międzynarodową według RKW i według PSN, tak aby umożliwić bardziej wszechstronne porównania.

Zgodnie ze wstępnymi szacunkami MFW z października 2020 r. [IMF, 2020b] wartość PKB Polski liczona według RKW wyniosła w ubiegłym roku 580,9 mld USD, natomiast w przypadku PSN była ponad dwukrotnie wyższa (1280,7 mld USD). Pod względem wartości PKB według RKW Polska zajmowała 23. miejsce na liście największych gospodarek świata (między Iranem i Szwecją), a pod względem jego wartości liczonej według PSN – 20. miejsce (między Egiptem i Tajwanem)². W porównaniu z 2019 r. pozycja Polski w globalnym rankingu gospodarek na podstawie PSN poprawiła się o trzy miejsca ze względu na oczekiwaną relatywnie płytką recesję naszej gospodarki z powodu pandemii koronawirusa na tle innych krajów o zbliżonym potencjale gospodarczym. Udział Polski w globalnej wartości produkcji nieznacznie wzrósł według PSN (do poziomu 1,0%), zaś zgodnie z RKW nie zmienił się i wynosi nadal 0,7%. Wskaźnik ten, odzwierciedlający pozycję Polski w gospodarce światowej, pozostaje stosunkowo stabilny od wielu lat, chociaż konkretne miejsce naszego kraju w światowym rankingu gospodarek według wielkości PKB ulega z roku na rok pewnym zmianom

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

z uwagi na cykliczne wahania produkcji, zmiany stóp inflacji i kursów walutowych oraz korekty danych o PKB i przeliczników walut.

Spójrzmy teraz na dane ilustrujące pozycję gospodarczą Polski w Unii Europejskiej (UE-27). W tabeli 2.2 przedstawiono wartości PKB poszczególnych krajów członkowskich UE w 2020 r., wyrażone w USD według rynkowych kursów walut (RKW) i parytetu siły nabywczej (PSN). Wszystkie dane o PKB z 2020 r. to wstępne szacunki, opublikowane przez MFW w październiku 2020 r. [IMF, 2020b], które mogą ulec zmianie³. Zawarty w tabeli ranking gospodarek krajów członkowskich Unii został sporządzony zgodnie z wartością PKB liczoną według RKW; miejsca poszczególnych krajów w alternatywnym rankingu opartym na wartości PKB liczonej według PSN są podane w nawiasach.

Unia Europejska obejmuje 27 państw o bardzo zróżnicowanej wielkości i potencjale gospodarczym. Cztery największe kraje pod względem liczby ludności i wielkości produkcji – Niemcy, Francja, Włochy i Hiszpania – skupiają 57% całkowitej ludności krajów UE-27 i wytwarzają 63% łącznego PKB liczonego według RKW lub 60% według PSN. Wszystkie 14 krajów wchodzących obecnie w skład Unii i zaliczanych do obszaru Europy Zachodniej (UE-14) reprezentuje 77% całkowitej ludności i wytwarza 89% łącznego PKB według RKW lub 82% w przypadku PSN. Natomiast 13 nowych państw członkowskich, które przystąpiły do Unii w 2004 i 2007 r. lub później, tj. 11 krajów z EŚW oraz Cypr i Malta, reprezentuje 23% ogólnej liczby ludności, ale wytwarza odpowiednio tylko 11% lub 18% łącznego PKB całej Wspólnoty. O tej znacznej asymetrii między „starym trzonem” Unii a nowymi krajami członkowskimi (i szerzej – między Europą Zachodnią a Europą Środkowo-Wschodnią) należy pamiętać przy rozpatrywaniu miejsca Polski w Unii Europejskiej.

Tabela 2.2. Kraje UE-27 według wartości PKB w 2020 r. (mld USD)

Miejsce	Kraj	PKB według RKW		PKB według PSN	
		mld USD	% (UE-27 = 100)	mld USD	% (UE-27 = 100)
1 (1)	Niemcy	3780,6	25,3	4454,5	23,0
2 (2)	Francja	2551,5	17,1	2954,2	15,2
3 (3)	Włochy	1848,2	12,4	2415,4	12,5
4 (4)	Hiszpania	1247,5	8,4	1773,4	9,1
5 (6)	Holandia	886,3	5,9	986,8	5,1

³ W poprzednich edycjach niniejszej monografii posługiwaliśmy się w tym podrozdziale danymi wyrażonymi w euro, publikowanymi przez Komisję Europejską. Ponieważ w momencie pisania tekstu cykliczna publikacja Komisji Europejskiej *Statistical Annex of European Economy* z jesieni 2020 r. jeszcze się nie ukazała, a jego ostatnia wersja z wiosny 2020 r. zawiera dane wysoce nieaktualne, zdecydowaliśmy się wykorzystać dane MFW z października 2020 r., które są najbardziej aktualnymi szacunkami.

cd. tabeli 2.2

Miejsce	Kraj	PKB według RKW		PKB według PSN	
		mld USD	% (UE-27 = 100)	mld USD	% (UE-27 = 100)
6 (5)	Polska	580,9	3,9	1280,7	6,6
7 (9)	Szwecja	529,1	3,5	551,5	2,8
8 (8)	Belgia	503,4	3,4	575,8	3,0
9 (10)	Austria	432,9	2,9	493,2	2,5
10 (11)	Irlandia	399,1	2,7	447,7	2,3
11 (14)	Dania	339,6	2,3	335,8	1,7
12 (17)	Finlandia	267,9	1,8	272,7	1,4
13 (7)	Rumunia	248,6	1,7	584,9	3,0
14 (12)	Czechy	242,0	1,6	430,9	2,2
15 (13)	Portugalia	221,7	1,5	339,9	1,8
16 (16)	Grecja	194,4	1,3	310,7	1,6
17 (15)	Węgry	149,9	1,0	316,3	1,6
18 (18)	Słowacja	101,9	0,7	175,7	0,9
19 (23)	Luksemburg	68,6	0,5	70,7	0,4
20 (19)	Bułgaria	67,9	0,5	164,1	0,8
21 (20)	Chorwacja	56,8	0,4	112,0	0,6
22 (21)	Litwa	55,1	0,4	106,9	0,6
23 (22)	Słowenia	51,8	0,3	79,7	0,4
24 (24)	Łotwa	33,0	0,2	58,6	0,3
25 (25)	Estonia	30,5	0,2	49,1	0,3
26 (26)	Cypr	23,2	0,2	34,6	0,2
27 (27)	Malta	14,3	0,1	21,6	0,1
UE-27		14 926,5	100,0	19 397,3	100,0
UE-14		13 270,6	88,9	15 982,3	82,4

Uwaga: dane dotyczące PKB w 2020 r. to wstępne szacunki MFW z października 2020 r. Miejsce kraju wskazane w pierwszej kolumnie odpowiada wartości PKB według RKW i PSN (w nawiasie). Udziały w łącznym PKB UE-27 zostały obliczone przez autorów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2020b].

Polska jest największym krajem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dotyczy to zarówno jej obszaru oraz liczby ludności, jak i wielkości PKB. W Unii w jej obecnym składzie (UE-27) nasz kraj zajmuje 5. lub 6. miejsce pod względem zarówno powierzchni i liczby ludności, jak i wielkości PKB liczonej według PSN oraz RKW. Warto dodać, że od czasu wejścia do Unii pozycja Polski w gospodarce europejskiej znacznie się poprawiła. Udział naszego kraju w łącznym PKB wszystkich krajów należących do UE regularnie wzrastał.

2.4. Wzrost gospodarczy i realna konwergencja

Jak wynika z naszych analiz przedstawionych w poprzednich edycjach *Raportu*, w całym okresie transformacji systemowej, tj. w latach 1990–2019, Polska pozostawała najszybciej rozwijającą się gospodarką w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11). Średnia roczna stopa wzrostu PKB była w naszym kraju najwyższa w tej grupie państw i blisko trzykrotnie wyższa niż podobny, średni wskaźnik w „starych” krajach UE-15. Podobnie wyglądała ścieżka wzrostu gospodarczego Polski na tle krajów EŚW-11 i UE-15 w latach 2004–2019, tj. po wejściu do UE. Sytuacja zmieniła się nieco pod tym względem po globalnym kryzysie finansowym z 2008 r. – w okresie 2010–2019 Polska straciła pozycję lidera w regionie. Odpowiednie dane zawiera tabela 2.3⁴.

Tabela 2.3. Wzrost PKB w latach 1990–2019

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

* Średnia ważona.

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

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2020] oraz European Commission [2019, 2020].

⁴ W tabeli 2.3 nie przedstawiamy prognoz wzrostu gospodarczego na 2020 r. (zostały one zawarte w tabeli 2.5). Trajektorie dynamiki PKB poszczególnych państw porównujemy z grupą 15 krajów Europy Zachodniej (UE-15), gdyż Wielka Brytania była jeszcze członkiem Unii w tym okresie.

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

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

W latach 2010–2019 Polska utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów z EŚW; jednocześnie znacznie zmniejszyła się także jej „renta wzrostu” w stosunku do państw unijnej „piętnastki” (łańcuchowe wskaźniki wzrostu PKB wyniosły w tym okresie odpowiednio 137 i 113 – por. tabela 2.3). Przyczyniło się do tego głównie istotne spowolnienie dynamiki rozwojowej w Polsce – średnia roczna stopa wzrostu PKB wyniosła wówczas 3,2% i była o 1 p.p. niższa niż w latach 2004–2019, tj. po naszym przystąpieniu do UE (4,2%). Nie można wykluczyć, że opisywane tu zjawiska są pierwszym zwiastunem sygnalizowanych przez nas w poprzednich edycjach niniejszej monografii sekularnych zmian dotychczasowych trajektorii rozwojowych w krajach członkowskich UE i zahamowania, a nawet odwrócenia procesu realnej konwergencji polskiej gospodarki w stosunku do krajów UE-15 [Matkowski, Próchniak, Rapacki, 2016].

W rezultacie łącznego oddziaływania przedstawionych wyżej tendencji Polsce udało się w latach 1990–2019 znacznie zmniejszyć dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do całej (z wyjątkiem Irlandii) grupy państw członkowskich UE, a także wszystkich krajów z regionu EŚW.

Najszybciej proces realnej konwergencji przebiegał w Polsce w stosunku do Wielkiej Brytanii i Włoch oraz Grecji. W przypadku tego ostatniego kraju Polska całkowicie zamknęła lukę rozwojową w 2015 r., a w następnych latach wyprzedziła go pod względem wysokości PKB *per capita*. Był to historyczny precedens, polegający na wyprzedzeniu przez nasz kraj pod względem poziomu rozwoju gospodarczego państwa należącego do grona „starych” członków UE.

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

Tabela 2.4. Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE-15 w latach 1989–2019 (PKB *per capita* według PSN, UE-15 = 100)

Kraj	1989	2004	2010	2018	2019
Polska	38	43	57	66	68
Bułgaria	47	30	42	47	49
Chorwacja	51	50	54	59	60
Czechy	75	69	76	84	85
Estonia	54	48	69	76	78
Litwa	55	44	67	75	77
Łotwa	52	41	57	64	65
Rumunia	34	30	49	61	63
Słowacja	59	50	69	68	69
Słowenia	74	75	74	81	81
Węgry	56	55	61	66	68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW – 1989 r. [IMF, 2005]; Eurostatu – lata 2004 i 2010 [Eurostat, 2020]; Komisji Europejskiej – lata 2018–2019 [European Commission, 2020].

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2.4, PKB na jednego mieszkańca według PSN w 2019 r. stanowił w Polsce 68% średniej dla krajów UE-15⁵. Oznacza to, że między 1989 a 2019 r. nasz kraj odrobił 30 p.p. dystansu rozwojowego do „starej” Unii, z czego aż 25 p.p. – już po przystąpieniu do tego ugrupowania (tj. w latach 2004–2019). Pozwala to stwierdzić m.in., że tempo realnej konwergencji w Polsce wyraźnie przyspieszyło po wejściu do Unii Europejskiej – o ile w latach 1990–2003 wynosiło ono średnio 0,5 p.p. w ujęciu rocznym, o tyle w okresie 2004–2019 zwiększyło się czterokrotnie – do blisko 2 p.p. rocznie.

Wyniki Polski prezentują się stosunkowo korzystnie na tle pozostałych nowych krajów członkowskich Unii z EŚW, szczególnie w perspektywie całego dotychczasowego przebiegu transformacji systemowej. W latach 1990–2019 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii zdecydowanym liderem pod względem realnej konwergencji w stosunku do krajów UE-15. Pozycję tę nasz kraj utracił jednak po 2004 r. W okresie po rozszerzeniu Unii proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie (33 p.p.), w Rumunii (33) i Estonii (30). Równocześnie w Polsce wystąpił też proces dywergencji w stosunku do niektórych krajów EŚW – nasza luka rozwojowa zwiększyła się po 2004 r. w stosunku do Estonii i Litwy, a jednocześnie swój dystans rozwojowy do Polski skróciła też Rumunia.

⁵ Warto jednak pamiętać, że w przeliczeniu według rynkowego (bieżącego) kursu walutowego PKB *per capita* Polski stanowił w 2019 r. tylko 31% średniego poziomu tego wskaźnika notowanego w krajach UE-15 (obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu).

Co więcej, tempo doganiania przez Polskę wyżej gospodarczo rozwiniętych krajów z grupy UE-15 wyraźnie wyhamowało w latach 2010–2019. O ile w okresie pierwszych sześciu lat naszego członkostwa w Unii (2004–2010) odrobiliśmy do UE-15 14 p.p. dystansu rozwojowego, o tyle w ciągu dziewięciu następnym lat nasza luka rozwojowa zmniejszyła się już tylko o 11 p.p. Potężny szok wywołany wybuchem pandemii i rozprzestrzenieniem się wirusa COVID-19, jaki nastąpił na początku 2020 r., przekreślił wszystkie wcześniejsze prognozy gospodarcze i postawił pod wielkim znakiem zapytania możliwość kontynuowania dotychczasowych trajektorii wzrostu gospodarczego i procesu realnej konwergencji. W czasie pisania tego tekstu (październik 2020 r.) przewidywano, że świat jako całość oraz większość krajów (w tym Polska) pogrąży się w kryzysie gospodarczym, który przejawia się głębokim spadkiem produkcji i wzrostem bezrobocia.

Pandemia pokazała, jak iluzoryczne i niemiernodajne mogą być prognozy zjawisk ekonomicznych – niezależnie od tego, czy opierają się one na przewidywaniach eksperckich, czy też na mniej lub bardziej sformalizowanych modelach ekonometrycznych⁶, zakłada się bowiem, że pewne fundamentalne czynniki wpływające na sytuację gospodarczą, polityczną i społeczną na świecie nie ulegną zmianie. Trudno jest tym samym przewidzieć niespodziewane wstrząsy, które mogą dotknąć świat jako całość. Na przykład formułowane w latach 30. XX w. prognozy gospodarcze nie uwzględniały wybuchu II wojny światowej; w latach 70. XX w. świat został zaskoczony gwałtownym wzrostem cen ropy naftowej; w prognozach rozwoju gospodarczego ówczesnych państw socjalistycznych w latach 70. i 80. nie spodziewano się upadku socjalizmu w Europie. Podobnie formułowane w ostatnich latach prognozy nie zakładały wybuchu pandemii koronawirusa, która spowodowała unieważnienie wszelkich dotychczasowych projekcji wzrostu gospodarczego, pokazując, że w obliczu tego typu szoków mają one zerową wartość aplikacyjną.

W tabeli 2.5 przedstawiamy prognozy wzrostu gospodarczego na 2020 r., pochodzące z dwóch źródeł (Komisja Europejska i MFW), sporządzone w różnych okresach przed wybuchem epidemii i w jej trakcie dla 8 wybranych krajów UE. Dane pokazują, że do końca 2019 r. wszystkie prognozy Komisji Europejskiej i MFW zakładały dodatnią dynamikę PKB w 2020 r. Wybuch pandemii koronawirusa uwidoczniał skalę ich nietrafności.

Na przykład najnowsza prognoza MFW z października 2020 r. [IMF, 2020b] zakłada w 2020 r. głęboką recesję w większości państw świata. Zgodnie z nią, w 2020 r. PKB w Polsce skurczy się o 3,6%, w Czechach – o 6,5%, na Słowacji – o 7,1%, na Węgrzech – o 6,1%, w Niemczech – o 6,0%, we Francji – o 9,8%, w Hiszpanii – o 12,8%, a we

⁶ Można tu wymienić np. analizę konwergencji z wykorzystaniem współczynników β - i σ -zbieżności, prezentowaną w poprzednich edycjach niniejszej monografii.

Włoszech – o 10,6%⁷. Warto w tym miejscu odnotować, że – jak dotąd – gospodarka Polski relatywnie dobrze radziła sobie z epidemią koronawirusa. Recesja nie jest u nas tak głęboka, jak w innych krajach Grupy Wyszehradzkiej czy też w największych państwach „starej” Unii. Co więcej, między kwietniem a październikiem 2020 r. MFW skorygował *in plus* prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski (z –4,6% do –3,6%). Miejmy nadzieję, że w następnych miesiącach (a nawet latach) polska gospodarka wykaże podobną odporność na koronawirusowe szoki i spadek dochodów nie będzie w naszym kraju tak silny, jak np. w państwach śródziemnomorskich czy chociażby u naszych południowych sąsiadów.

Tabela 2.5. Prognozy tempa wzrostu realnego PKB ogółem sporządzone przez MFW i Komisję Europejską na 2020 r. (%)

Data prognozy	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry	Niemcy	Francja	Hiszpania	Włochy
Prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego								
Październik 2020	-3,6	-6,5	-7,1	-6,1	-6,0	-9,8	-12,8	-10,6
Kwiecień 2020	-4,6	-6,5	-6,2	-3,1	-7,0	-7,2	-8,0	-9,1
Październik 2019	3,1	2,6	2,7	3,3	1,2	1,3	1,8	0,5
Październik 2018	3,0	2,5	3,8	2,6	1,6	1,6	1,9	0,9
Październik 2017	2,8	2,3	3,5	2,6	1,4	1,9	1,9	1,0
Prognozy Komisji Europejskiej								
Wiosna 2020	-4,3	-6,2	-6,7	-7,0	-6,5	-8,2	-9,4	-9,5
Jesień 2019	3,3	2,2	2,6	2,8	1,0	1,3	1,5	0,4
Jesień 2018	3,3	2,6	3,5	2,6	1,7	1,6	2,0	1,3

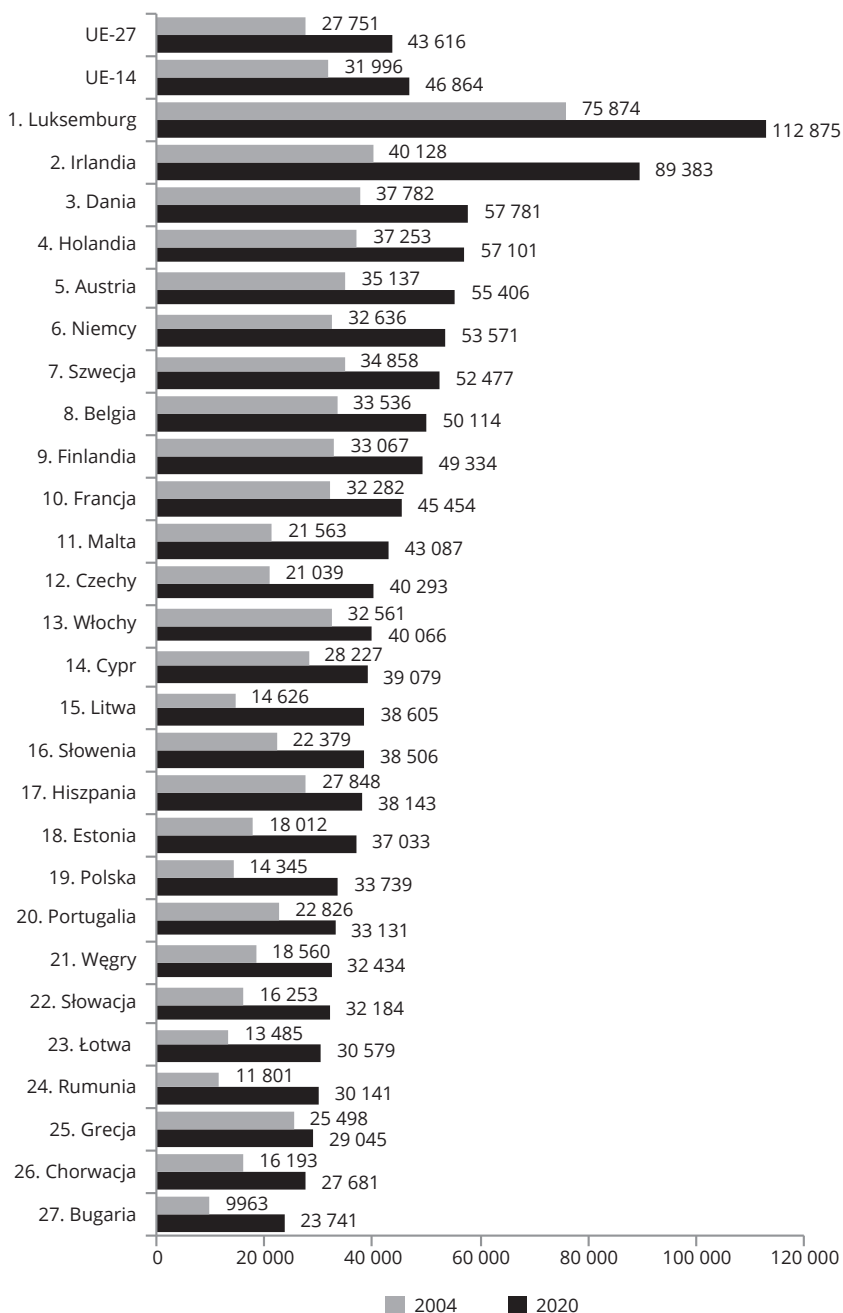
Źródło: IMF [2017, 2018, 2019, 2020a, 2020b] oraz European Commission [2018, 2019, 2020].

2.5. Rozwój społeczno-gospodarczy i poziom życia

Produkt krajowy brutto przypadający na jednego mieszkańca jest podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poziomu życia. Ranking krajów wchodzących obecnie w skład Unii Europejskiej (UE-27) według wartości PKB na jednego mieszkańca liczonej na podstawie PSN w 2004 i 2020 r. został przedstawiony na wykresie 2.1. Umożliwia on porównanie aktualnego poziomu realnych dochodów w poszczególnych krajach oraz ich zmian od 2004 r., czyli od największego w historii rozszerzenia Unii na obszar Europy Środkowo-Wschodniej. Dane dotyczące wartości PKB *per capita* w 2020 r. mają charakter szacunkowy według stanu na październik 2020 r.

⁷ Paradoksalnie, przewidywana recesja może oznaczać w 2020 r. dalszą konwergencję dochodową Polski do średniej dla UE-14, gdyż spadek PKB w Polsce byłby płytszy niż w krajach „starej” Unii.

Wykres 2.1. Ranking krajów UE-27 pod względem PKB na jednego mieszkańca według PSN (USD)



Uwaga: ranking sporządzono na podstawie wstępnych danych dotyczących PKB według PSN za 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2020b].

Szacunkowe dane wskazują, że w 2020 r. przeciętny PKB na 1 mieszkańca w krajach Unii Europejskiej (UE-27), liczony według PSN, wyniósł 43 616 USD, a w krajach należących do Unii jeszcze przed jej rozszerzeniem (UE-14) – 46 864 USD.

Poziom dochodów w krajach członkowskich UE jest nadzwyczaj zróżnicowany. Liderem pod względem PKB na jednego mieszkańca jest Luksemburg (112 875 USD)⁸, zaś na drugim miejscu znajduje się Irlandia (89 383 USD). Wysoki dochód na mieszkańca (od 45 000 do 60 000 USD) notują również: Dania, Holandia, Austria, Niemcy, Szwecja, Belgia, Finlandia i Francja. Nieco niższe dochody w przeliczeniu na jednego mieszkańca (między 40 000 a 45 000 USD) występują na Malcie, w Czechach i we Włoszech. Pozostałe kraje UE osiągają mniejsze dochody (poniżej 40 000 USD). W krajach Europy Środkowo-Wschodniej PKB na jednego mieszkańca kształtuje się w przedziale od 23 741 USD (w Bułgarii) do 40 293 USD (w Czechach).

Pozycja Polski na tym tle nie wygląda imponująco. Przy wartości PKB na jednego mieszkańca według PSN równej 33 739 USD w 2020 r. zajmowaliśmy 19. miejsce, co oznacza, że znajdowaliśmy się w dolnej części rankingu krajów rozszerzonej UE, wyprzedzając Portugalię, Węgry, Słowację, Łotwę, Rumunię, Grecję, Chorwację i Bułgarię. Z uwagi na względnie płytką recesję w trakcie pandemii koronawirusa na tle innych krajów europejskich pozycja Polski w rankingu pod względem dochodu *per capita* według PSN poprawiła się o kilka miejsc w porównaniu z poprzednimi latami.

Poniżej (tabela 2.6) przedstawiono poziom rozwoju gospodarczego różnych grup krajów w latach 2004–2020, mierzony wartością PKB *per capita* według PSN. Prezentowane dane dotyczą krajów Unii Europejskiej (UE-27) oraz wybranych innych grup, klasyfikowanych przede wszystkim według kryterium geograficznego. Dane zawarte w tabeli 2.6 pozwalają określić, czy pozostałe grupy państw zbliżyły się pod względem poziomu rozwoju do krajów UE w ciągu ostatnich 16 lat, czy też występowały w nich raczej tendencje dywergencyjne.

Spośród pięciu innych niż UE grup krajów jedynie dwie: Wspólnota Niepodległych Państw (WNP) oraz Azja Południowo-Wschodnia, wyraźnie zbliżyły się pod względem PKB *per capita* do UE-27. Grupa WNP poprawiła swój względny poziom rozwoju gospodarczego z 38% średniej unijnej (UE-27) w 2004 r. do 47% w 2020 r. (a więc o 9 p.p.), zaś grupa azjatycka odpowiednio z 19% do 31% (o 12 p.p.). Pozostałe trzy grupy (Ameryka Łacińska, Bliski Wschód oraz Afryka) w ogóle nie zmniejszyły luki dochodowej, a w niektórych przypadkach nawet bardzo ją pogłębiły, co oznacza brak realnej konwergencji w stosunku do UE.

⁸ Wyjątkowo wysoka wartość PKB *per capita* w Luksemburgu nie odzwierciedla dokładnie różnicy w poziomie życia w tym kraju w stosunku do innych państw Europy Zachodniej; wynika ona głównie z wysokich dochodów uzyskiwanych przez zlokalizowane tam międzynarodowe koncerny, banki i instytucje finansowe.

Tabela 2.6. Poziom rozwoju gospodarczego UE na tle innych grup krajów świata

Grupa	Liczba krajów	PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej				
		2004	2010	2015	2019	2020
W dolarach międzynarodowych (ceny bieżące)						
Unia Europejska (UE-27)	27	27 751	33 350	38 439	46 640	43 616
Wspólnota Niepodległych Państw	12	10 535	15 439	17 838	20 949	20 317
Azja Południowo-Wschodnia	26	5385	8507	10 812	13 174	13 341*
Ameryka Łacińska i Karaiby	34	10 376	13 599	15 139	16 199	15 361**
Bliski Wschód i Afryka Północna	17	14 694	18 394	17 397	18 093	16 943
Afryka Subsaharyjska	48	2464***	3314***	3763	4033	3853
UE-27 = 100						
Unia Europejska (UE-27)	27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Wspólnota Niepodległych Państw	12	38,0	46,3	46,4	44,9	46,6
Azja Południowo-Wschodnia	26	19,4	25,5	28,1	28,2	30,6*
Ameryka Łacińska i Karaiby	34	37,4	40,8	39,4	34,7	35,2**
Bliski Wschód i Afryka Północna	17	52,9	55,2	45,3	38,8	38,8
Afryka Subsaharyjska	48	8,9***	9,9***	9,8	8,6	8,8

* Bez Pakistanu. ** Bez Wenezueli. *** Bez Sudanu Południowego.
Wszystkie średnie ważone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2020b].

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

Według raportu UNDP [2019] odwołującego się do danych z 2018 r. liderami światowej klasyfikacji pod względem wartości wskaźnika HDI są: Norwegia, Szwajcaria, Irlandia, Niemcy, Hongkong, Australia, Islandia, Szwecja, Singapur, Holandia, Dania, Finlandia, Kanada, Nowa Zelandia, Wielka Brytania i USA. Wśród krajów EŚW najwyższą pozycję w tym rankingu zajmuje Słowenia (24), a dalsze miejsca należą kolejno do: Czech (26), Estonii (30), Polski (32), Litwy (34), Słowacji (36), Łotwy (39), Węgier

(43), Chorwacji (46), Bułgarii i Rumunii (*ex aequo* 52). Pod względem wartości tego wskaźnika Polska plasuje się nieco powyżej średniej dla EŚW (wartość wskaźnika w przypadku Polski jest równa 0,872 wobec średniej dla 11 krajów EŚW wynoszącej 0,858), ale zajmuje pod tym względem dopiero 32. miejsce w świecie, w gronie 189 sklasyfikowanych państw. Wśród krajów UE pod względem wartości tego wskaźnika Polska zajmuje 20. miejsce, wyprzedzając Litwę, Słowację, Łotwę, Portugalię, Węgry, Chorwację, Bułgarię i Rumunię. Wartość wskaźnika HDI w przypadku Polski systematycznie wzrasta, co świadczy o ciągłości rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednocześnie jej miejsce w światowym rankingu HDI pozostaje nadal dość odległe, choć i tak jest ono wyższe niż odpowiadająca mu pozycja w świecie pod względem samego tylko poziomu rozwoju gospodarczego mierzonego wysokością PKB *per capita* (45. miejsce w 2018 r. według danych MFW) [IMF, 2019].

Podsumowanie i wnioski

Najważniejsze kierunki oddziaływania pandemii COVID-19 na gospodarkę

Wybuch pandemii koronawirusa w świecie na początku 2020 r. oznacza bezprecedensowy tak co do skali, jak złożoności oraz wielowymiarowości możliwych skutków, negatywny, asymetryczny szok zewnętrzny, który może stanowić „zwrotnicę dziejów”, a przynajmniej przyspieszyć proces dochodzenia do punktu zwrotnego w dotychczasowych trajektoriach rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego poszczególnych krajów i całego porządku światowego [Acemoglu, Robinson, 2014].

Pandemia COVID-19 ukazała przy tym ogromną skalę, szybkość, niezwykłą złożoność i współzależność poszczególnych zjawisk, zbyt często błędnie traktowanych przez ekonomistów jako „egzogeniczne”. Sprawiała też, iż niepomiernie wzrosła towarzysząca procesom gospodarczym (i całej egzystencji jednostek i społeczeństw) niepewność i nieprzewidywalność przyszłych tendencji rozwojowych [Próchniak i in., 2020].

Stąd też formułowane obecnie spekulatywne scenariusze dotyczące dalszego rozwoju wydarzeń zawierają się między oczekiwaniem głębokich przemian wzorców produkcji i konsumpcji oraz ideowego przewartościowania stylów życia związanych z wielowymiarowym kryzysem, który dotknie, choć w inny sposób i w różnym stopniu, kraje zarówno bogatego, jak i biednego kapitalizmu, a co najwyżej wzmocnieniem dotychczasowych tendencji oddziałujących na systemy społeczno-gospodarcze końca XX w. (czwarta rewolucja przemysłowa, globalizacja, rosnące nierówności, kryzys klimatyczny).

Przebieg epidemii ujawnił wreszcie zawodność mechanizmów rynkowych, kumulację efektów technologicznych, finansowych i politycznych, zróżnicowanie długotrwałych zapewne skutków społecznych, ogromną skalę interwencji państw narodowych, których władze balansują między ograniczaniem wielkości strat potencjału ludzkiego a utratą potencjału gospodarczego, niejednokrotnie licząc przy tym własne polityczne korzyści inaczej niż społeczne koszty [Próchniak i in., 2020].

Mając na uwadze powyższe spostrzeżenia, poniżej sygnalizujemy możliwe, najbardziej prawdopodobne kierunki oddziaływania trwającej pandemii na gospodarkę, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy [Próchniak i in., 2020]:

- pandemia COVID-19 przyspieszyła, anonsowane od pewnego czasu, spowolnienie gospodarcze, którego negatywne skutki dotkną rynki pracy przede wszystkim w tych krajach, które zajmują niekorzystne miejsce w globalnym łańcuchu tworzenia wartości dodanej;
- reakcją na natychmiastowe oraz odłożone w czasie skutki kryzysu muszą być konstruktywne działania rządów, angażujące wszystkich uczestników rynku pracy (głównie środowisko pracodawców i związki zawodowe); pozwoli to rozwiązywać problemy związane z nietypowymi formami zatrudnienia, prekaryzacją i wzrostem bezrobocia w drodze kompromisu i dialogu, a nie konfliktu społecznego; partnerstwo społeczne może także odsunąć w czasie perspektywę konieczności wdrożenia mechanizmu dochodu podstawowego i zaniku zbiorowych regulacji ochrony pracy;
- w Polsce skutki kryzysu będą odczuwalne w nieco mniejszym stopniu niż w większości krajów EŚW i dotkną przede wszystkim miejsca pracy w przemyśle, co nasili tendencję do deregulacji i destandardyzacji rynku pracy;
- możliwe są też trwałe zmiany struktury popytu na pracę: wzrośnie zakres prekaryzacji i rola ekonomiczna oraz udział nisko opłacanej, pozbawionej osłon socjalnych, nadzorowanej przez algorytmy i w dużym stopniu zautomatyzowanej pracy (np. w magazynach oraz przy dostawach jedzenia na rowerach i skuterach).

W dobie pandemii koronawirusa do jakichkolwiek przyszłych scenariuszy rozwojowych należy podchodzić z dystansem. Żyjemy w czasach na tyle niepewnych, że można spodziewać się rozmaitych kierunków dynamiki wzrostu gospodarczego w świecie w nadchodzących latach. Oprócz pesymistycznych scenariuszy warto też przywołać niektóre relatywnie optymistyczne warianty dalszych zmian produkcji i stopy bezrobocia.

W tabeli 2.7 zaprezentowano prognozy tempa wzrostu gospodarczego i stopy bezrobocia w wybranych krajach UE do 2025 r. obliczone na podstawie danych MFW. Wynika z nich, że świat szybko wyjdzie z kryzysu spowodowanego pandemią koronawirusa. Po recesji z 2020 r. kraje Unii odbiją się od dna i w 2021 r. wejdą na ścieżkę względnie

szybkiego wzrostu gospodarczego. Prognoza przewiduje wzrost PKB na poziomie 4,6% w Polsce w 2021 r. Jeszcze lepsze są perspektywy wzrostu w przypadku niektórych innych krajów UE w tym samym okresie (Hiszpania – 7,2%, Słowacja – 6,9%, Francja – 6,0%, Włochy – 5,2%, Czechy – 5,1%). Stopa bezrobocia także nie wykaże szczególnie gwałtownego wzrostu (poza Hiszpanią i Włochami, gdzie będzie utrzymywać się na dwucyfrowym poziomie aż do 2025 r.).

Tabela 2.7. Prognozy tempa wzrostu gospodarczego i stopy bezrobocia na lata 2020–2025

Kraj	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Tempo wzrostu realnego PKB ogółem (%)						
Polska	-3,6	4,6	4,5	3,7	2,9	2,4
Czechy	-6,5	5,1	4,3	4,0	3,0	2,5
Słowacja	-7,1	6,9	4,8	3,8	2,8	2,5
Węgry	-6,1	3,9	4,0	3,8	3,2	2,6
Niemcy	-6,0	4,2	3,1	1,8	1,3	1,2
Francja	-9,8	6,0	2,9	2,3	1,9	1,7
Hiszpania	-12,8	7,2	4,5	3,4	2,8	1,5
Włochy	-10,6	5,2	2,6	1,7	0,9	0,9
Stopa bezrobocia (%)						
Polska	3,8	5,1	4,9	4,7	4,5	4,5
Czechy	3,1	3,4	3,2	3,0	2,8	2,8
Słowacja	7,8	7,1	6,6	6,4	6,4	6,6
Węgry	6,1	4,7	3,9	3,7	3,5	3,4
Niemcy	4,3	4,2	3,7	3,6	3,5	3,4
Francja	8,9	10,2	9,5	9,0	8,7	8,5
Hiszpania	16,8	16,8	15,7	14,9	14,4	14,2
Włochy	11,0	11,8	10,8	10,3	10,2	10,2

Źródło: IMF [2020b].

Scenariusz nakreślony w tabeli 2.7 jest optymistyczny. W momencie pisania tego tekstu (koniec października 2020 r.) należy jednak zastanowić się, na ile pozostaje on realny w obliczu bieżących wydarzeń. We Francji wprowadzono godzinę policyjną, ulice Paryża opustoszały; w Madrycie policja pilnuje wjazdu do miasta; wiele miejscowości na północy i południu Włoch zostało zamkniętych; w licznych krajach obowiązują drastyczne restrykcje (łącznie z całkowitym zamknięciem) w funkcjonowaniu barów i restauracji. Nie da się także wykluczyć, że podobne ograniczenia pojawią się w Polsce – można sobie wyobrazić (co rok temu było jeszcze nie do pomyślenia), że

ulice polskich miast będą patrolowane przez wojska obrony terytorialnej, w nocy nie będzie można opuszczać domu, nastąpi zamknięcie lokali gastronomicznych i całkowity zakaz organizacji imprez sportowych i kulturalnych; pojawiają się także ograniczenia – jak w stanie wojennym – w przemieszczaniu się ludności. W obliczu takiego (coraz bardziej prawdopodobnego) kierunku rozwoju możliwych wydarzeń wydaje się, że przedstawione w tabeli 2.7 prognozy tempa wzrostu gospodarczego są nazbyt optymistyczne i mogą się ziścić tylko w przypadku wynalezienia i szybkiego udostępnienia szczepionki na koronawirusa. Staje się to jednak coraz mniej prawdopodobne z uwagi na przedłużające się od wiosny 2020 r. prace w tym zakresie i pojawienie się drugiej fali epidemii w Europie.

Podsumowując, w obecnej sytuacji trudno jest budować wiarygodne scenariusze przyszłego wzrostu gospodarczego w świecie, gdyż wiele zależy od dalszego rozwoju pandemii koronawirusa, a także od tego, na ile głębokie i trwałe okażą się zmiany instytucjonalne wprowadzone w ramach tarczy antykryzysowej w Polsce i innych krajach [Próchniak i in., 2020].

Bibliografia

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2014). *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- European Commission (2018). *Statistical Annex of European Economy*, Autumn.
- European Commission (2019). *Statistical Annex of European Economy*, Autumn.
- European Commission (2020). *Statistical Annex of European Economy*, Spring.
- Eurostat (2020). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 10.10.2020).
- IMF (2005). *World Economic Outlook Database*, September.
- IMF (2017). *World Economic Outlook Database*, October.
- IMF (2018). *World Economic Outlook Database*, October.
- IMF (2019). *World Economic Outlook Database*, October.
- IMF (2020a). *World Economic Outlook Database*, April.
- IMF (2020b). *World Economic Outlook Database*, October.
- 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: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Matkowski, Z., Rapacki, R., Próchniak, M. (2016). Porównanie wyników gospodarczych: Polska na tle Unii Europejskiej. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych* (s. 11–37), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Próchniak, M. i in. (2020). Ścieżki rozwojowe krajów i regionów Europy Środkowo-Wschodniej. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020* (s. 15–59), M. Strojny (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2020). Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2019 na tle innych krajów UE i wybranych rynków wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług* (s. 47–68), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- UN (2020). *World Economic Situation and Prospects 2020*. New York: United Nations.
- UNDP (2019). *Human Development Report 2019. Beyond Income, Beyond Averages, Beyond Today: Inequalities in Human Development in the 21st Century*. New York: United Nations Development Programme.

Zróżnicowanie dochodów, zagrożenie ubóstwem oraz inne wybrane aspekty wykluczenia społecznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

Patrycja Graca-Gelert

3.1. Wstęp

Zdecydowana większość definicji konkurencyjności krajów czy regionów pomija zagadnienia związane z nierównościami dochodów, zagrożeniem ubóstwem czy innymi aspektami wykluczenia społecznego. Przy jego pomiarze w największym stopniu uwzględniane są zmienne dotyczące rynku pracy lub edukacji. Już od wielu lat (począwszy od 2007 r.) w kolejnych edycjach tej monografii podkreśla się udział zróżnicowania dochodów, ubóstwa i innych elementów wykluczenia społecznego w budowaniu konkurencyjności poszczególnych krajów na arenie międzynarodowej. Kluczową rolę w tym względzie odgrywa poprawa życia społeczeństwa, które jest w dużej mierze uzależnione od stopnia inkluzji społecznej, czyli m.in. poczucia równości i ograniczonego zagrożenia ubóstwem.

Głównym celem badania prezentowanego w tym rozdziale jest ukazanie najważniejszych tendencji w zakresie zróżnicowania dochodów, skali zagrożenia ubóstwem oraz innych wybranych aspektów wykluczenia społecznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2010–2019. Ponadto nieco więcej miejsca poświęcono analizie struktury nierówności dochodów w Polsce, rozszerzając miejscami okres badania do 2003 r. W przypadku Polski przeprowadzona została także dekompozycja rozpiętości dochodów ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne, klasy zamieszkania i regiony oraz analiza bezpośredniego wpływu świadczenia wychowawczego z programu „Rodzina 500+” na zróżnicowanie dochodów w Polsce.

3.2. Zróżnicowanie dochodów i ubóstwo w Polsce

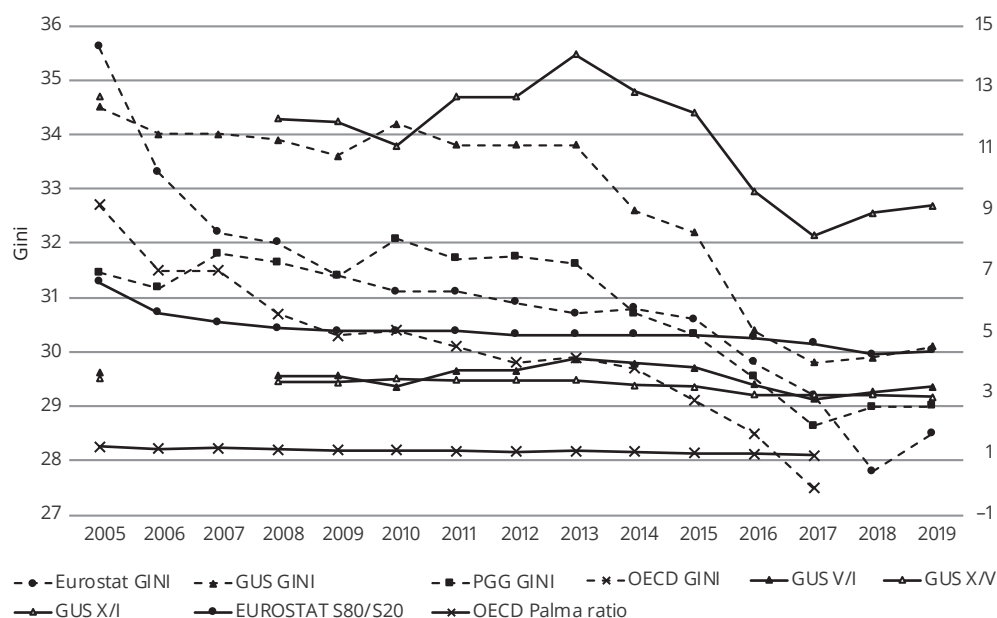
Analiza zróżnicowania dochodów i ubóstwa bądź zagrożenia ubóstwem stanowi dość złożony problem badawczy. W poprzednich edycjach niniejszej monografii wielokrotnie podkreślano, że trudność związana z interpretacją nierówności dochodów i ubóstwa zależy w znacznej mierze od założeń leżących u podstaw analizy. Do ważniejszych elementów tej problematyki należy wybór adekwatnej zmiennej (*focal variable*), jej właściwe zdefiniowanie, dobór wiarygodnych danych odpowiednio wysokiej jakości i ich dostosowanie, np. poprzez wykorzystanie skali ekwiwalentności czy prognozy ubóstwa, a także wybór miar dyspersji bądź mierników ubóstwa. Wspomniana tematyka jest niezwykle złożona, a literatura jej poświęcona dość szeroka, niemniej zagadnienia te wykraczają poza ramy niniejszego rozdziału, więc ograniczamy się jedynie do zasygnalizowania wagi problemu.

Do badania zróżnicowania dochodów oraz ubóstwa i zagrożenia ubóstwem w Polsce zostały dobrane możliwie wysokiej jakości dane (także dane jednostkowe czy inaczej mikrodane), które zostały poddane odpowiednim procesom dostosowawczym (opisanym w dalszej części tekstu). W studium wykorzystano dane pochodzące z różnych źródeł oraz przedstawiono tendencje i strukturę nierówności dochodowych oraz ubóstwa z uwzględnieniem licznych mierników, tak aby obraz wyłaniający się z analizy był możliwie wyczerpujący. W tym miejscu należy podkreślić, że każde z zastosowanych narzędzi oraz źródeł danych nie jest wolne od wad, lecz szczegółowe rozważania na ten temat w tym miejscu pomijamy, a w szczególności nie poruszamy kwestii ewentualnego niedoszacowania skali zróżnicowania dochodów oraz ubóstwa, wynikającego z charakterystyki danych ankietowych, które stanowią źródło szacunków w przypadku obu zjawisk. Ścisłe rzecz biorąc, dane wykorzystane w niniejszym studium pochodzą z trzech źródeł – badań budżetów gospodarstw domowych (BBGD) GUS, EU-SILC (dane dostarczane przez GUS i opracowywane zgodnie z metodologią Eurostatu) oraz OECD. Ich opisy wraz z głównymi różnicami dotyczącymi przyjętych miar zostały umieszczone bezpośrednio pod wykresami i tabelami.

Na wykresie 3.1 zamieszczono szeregi czasowe reprezentujące różne miary zróżnicowania dochodów, źródła danych oraz definicje dochodu i skale ekwiwalentności. Szeregi te nie pokrywają się w pełni z okresem badania zaprezentowanym na wykresie, co wynika z braku dostępności danych w przypadku niektórych lat. Zdecydowaliśmy się przedstawić tendencje rozpiętości dochodów sięgające aż 2005 r., gdyż zmiany nierówności są zwykle rozciągnięte w czasie, co sprawia, że warto rozszerzyć okres analizowanego zjawiska. Mimo zastosowania stosunkowo wąskiej, wydawałoby się, skali na osiach pionowych, wyraźnie widoczne są różnice w tendencjach dotyczących

nierówności dochodów. Miary przedstawione na wykresie można podzielić na dwie grupy – współczynniki Giniego oraz miary kwantylowe. Szeregi przypisane do współczynnika Giniego zaznaczono przerywaną linią, a w przypadku miar kwantylowych zastosowano linię ciągłą. W zasadzie niezależnie od źródła danych mierniki Giniego wskazują na ogólny spadek rozpiętości dochodów w badanym okresie, choć w ostatnich latach można było zaobserwować pewne zahamowanie tej tendencji, a nawet lekki wzrost nierówności. Spadek zróżnicowania dochodów od 2005 r. jest dość znaczny, jeśli porównany go z nierównościami występującymi w innych krajach UE (patrz: tabela 3.6 – mimo iż dane zamieszczone w tabelach obejmują okres dopiero od 2010 r.), a nawet występuje jako jeden z najbardziej zauważalnych wśród krajów unijnych.

Wykres 3.1. Zróżnicowanie dochodów (Gini) w Polsce w latach 2005–2019 (%)*



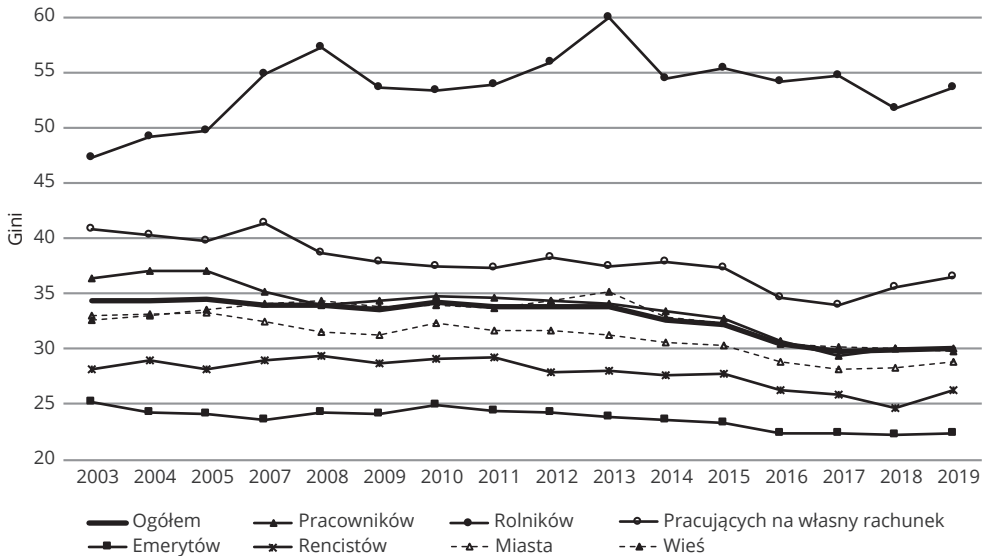
* Eurostat – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD; jednostka odniesienia to osoba, źródłem jest EU-SILC – dane zbierane przez GUS zgodnie z metodologią Eurostat); GUS – dochód rozporządzalny gospodarstw domowych (skala ekwiwalentności – brak, przyjęto ujęcie *per capita*; jednostka odniesienia to gospodarstwo domowe; źródłem danych jest BBGD); PGG GINI – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (zmodyfikowana skala ekwiwalentności OECD; jednostka odniesienia to gospodarstwo domowe; źródłem danych jest BBGD); OECD GINI i OECD *Palma ratio* – ekwiwalentny dochód do dyspozycji gospodarstw domowych (pierwotkowa skala ekwiwalentności; jednostka odniesienia to osoba). Wykorzystane mierniki dyspersji: współczynnik Giniego – uwzględnia nierówności dochodów w obrębie całego rozkładu, a jego wartość kształtuje się w przedziale od 0 (0%) – w przypadku doskonale równego podziału dochodów – do 1 (100%) – w przypadku skrajnie nierównej dystrybucji dochodów (tu współczynnik Giniego został wyrażony w %); S80/S20 – wskaźnik zróżnicowania kwantylowego, stanowiący relację dochodów 20% populacji o najwyższych dochodach i 20% osób o najniższych dochodach; X/I, V/I i X/V – relacje dochodów, odpowiednio: dziesiątego i pierwszego decyla, piątego i pierwszego decyla oraz dziesiątego i piątego decyla rozkładu dochodów; *Palma ratio* stanowi iloraz dochodów uzyskiwanych przez 10% populacji o najwyższych dochodach i dochodów uzyskiwanych przez 40% populacji z dolnej części rozkładu dochodów.

Źródło: Eurostat EU-SILC [2020]; GUS [2020a, tablice 5 i 6, s. 338]; OECD [2020]; opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Biorąc pod uwagę miary kwantylowe, należy zaznaczyć, że każda z nich opisuje nierówności w innej części rozkładu dochodów. I tak na przykład miernik GUS X/I wskazuje na różnice, jakie zachodziły między skrajnymi decylami, GUS X/V pokazuje rozpiętości między najwyższym a środkowym decylem, podczas gdy GUS V/I – między środkowym a najniższym decylem rozkładu dochodów. Dane z badań budżetów gospodarstw domowych wyraźnie wskazują, że zmiany rozpiętości dochodów, które przekładały się na nierówności dochodów ogółem zachodziły głównie w dolnej części rozkładu. Dwie pozostałe miary dyspersji dochodów wskazują na mniejsze zmiany nierówności (uwzględniają one relację sumy dochodów, a nie przeciętnych dochodów w kwantylach, jak w przypadku miar GUS X/I, GUS X/V i GUS V/I). S80/S20 jest dość zbiedzna pod względem zaobserwowanych tendencji ze współczynnikiem Giniego raportowanym przez Eurostat, a wskaźnik Palmy wykorzystywany w badaniach OECD przyjmuje w ciągu całego okresu ujętego na wykresie niemal taką samą wartość, choć w rzeczywistości maleje ona nieznacznie w czasie. Wskaźnik Palmy, zgodnie z intencją jego autora, ma pokazywać rzeczywiste zmiany nierówności dochodów, jako że udział dochodu 50% populacji o średnim dochodzie miałby być w miarę stabilny w czasie, co wynikało z badań i obserwacji Jose Gabriela Palmy. Gdyby zastosować tę wykładnię na potrzeby prezentowanego badania, należałoby stwierdzić, że nierówności dochodów w Polsce malały stale w niewielkim stopniu od połowy pierwszej dekady XXI w.

Analiza nierówności dochodów wewnątrz poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych (wykres 3.2) wskazuje na to, że największe i najbardziej zmienne zróżnicowanie dochodów w latach 2003–2019 występowało w grupie gospodarstw domowych rolników, co nie jest nadzwyczajne, gdyż chociażby, po pierwsze, w Polsce grupa ta obejmuje zarówno wielu ubogich mieszkańców wsi, jak i bardzo bogatych właścicieli dużych gospodarstw rolnych, a poza tym dochody w tej grupie charakteryzują się relatywnie wysoką zmiennością. Do grup o najniższych i najmniej zmiennych nierównościach dochodów należały gospodarstwa domowe emerytów i rencistów, co także nie powinno zaskakiwać. Poziom współczynnika Giniego najbardziej zbliżony do zróżnicowania dochodów ogółem (pogrubiona linia) zaobserwowano w przypadku grupy gospodarstw domowych pracowników. Choć nie wynika to z dotychczasowej analizy, o czym będzie mowa przy dekompozycji nierówności przedstawionej w dalszej części tekstu, fakt ten jest przede wszystkim spowodowany dużym udziałem zarówno populacji gospodarstw domowych pracowników, jak i ich dochodów w – odpowiednio – populacji i dochodzie ogółem. Od 2005 r. nierówności dochodów w miastach ogółem kształtowały się na niższym poziomie niż na wsi.

Wykres 3.2. Zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych i miejsca zamieszkania (miasto/wieś) w Polsce w latach 2010–2019 (%)*



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

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2020a, tablica 5, s. 338].

Nieco głębszej analizy struktury zróżnicowania dochodów można dokonać po przeprowadzeniu dekompozycji nierówności dochodów. Poniżej zamieszczone zostały wyniki dekompozycji zróżnicowania dochodów w Polsce w przypadku współczynnika Giniego. Wybór tego miernika wynika głównie stąd, że jest to miara dyspersji, do której w największym stopniu odwołujemy się w tym rozdziale. Na potrzeby prezentowanych badań przeprowadzono dekompozycję nierówności dwojakiego rodzaju. W pierwszej kolejności prześledzono pokrótce ramy teoretyczne dekompozycji według grup, a następnie przedstawiono wyniki rozkładu nierówności według grup i podgrup społeczno-ekonomicznych, klasy miejscowości zamieszkania oraz makroregionów wraz z interpretacją otrzymanych rezultatów. Okres analizy dotyczy, w zależności od podziału na grupy, lat 2017–2019 (grupy i podgrupy społeczno-ekonomiczne), 2016–2019 (klasy miejscowości zamieszkania) i 2018–2019 (makroregiony). Każdorazowo w kolejnych edycjach *Raportu* zamieszczane były dotychczas jedynie wyniki odnoszące się do ostatniego roku, za który dostępne były pełne dane, tym razem zdecydowaliśmy się jednak zebrać wyniki z poprzednich badań, aby móc prześledzić dynamikę struktury nierówności. Krótki, dwuletni okres badawczy w przypadku analizy danych dotyczących makroregionów wynika z tego, iż w 2018 r. zaszła zmiana

w obrębie podziału terytorialnego, w związku z czym szacunki dekompozycji za lata 2018–2019 w porównaniu z latami poprzednimi mają ograniczoną porównywalność.

W drugiej kolejności przedstawiona zostanie dekompozycja współczynnika Giniego ze względu na źródła dochodów, a ściślej rzecz ujmując – obejmująca świadczenie wychowawcze „500+” i pozostały dochód. Celem tak zakrojonych badań jest próba oszacowania wpływu świadczenia „500+” na nierówności dochodów w Polsce. Okresem analizy będą w tym przypadku lata 2016–2019.

Dekompozycję współczynnika Giniego ze względu na grupy, a także źródła dochodów analizowane w badaniu prezentowanym w niniejszym rozdziale przeprowadzono na podstawie jednostkowych nieidentyfikowalnych danych z badań budżetów gospodarstw domowych (BBGD). W przeciwieństwie do poprzednich edycji *Raportu* zrezygnowano z prezentacji obliczeń z uwzględnieniem dwóch definicji dochodu oraz dwóch rodzajów skali ekwiwalentności. W naszej ocenie tak zróżnicowana analiza nie wносиła dużej wartości dodanej w interpretację struktury nierówności dochodów, gdyż ogólne wnioski wydawały się dość zbieżne. Poza tym chcieliśmy skupić się na analizie dekompozycji w czasie, a prezentowanie wyników odnoszących się do dwóch rodzajów definicji dochodu i skali ekwiwalentności mogłoby zniekształcić obraz nierówności dochodowych w Polsce w badanym okresie. Do obliczeń użyto programu DAD 4.6 [Duclos, Araar, Fortin, 2010].

Ogólną postać dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na grupy można zapisać w następujący sposób [patrz np. Deutsch, Silber, 1999; Bellú, Liberati, 2006; Lambert, Aronson, 1993]¹:

$$I_O = I_W + I_B + I_R = G_O = \left(\sum_{k=1}^K P_k S_k G_k \right) + \left(\frac{2\text{cov}[y_0, F(y_0)]}{\mu_0} \right) + (G_O - [I_W + I_B]), \quad (1)$$

gdzie I_O to nierówności dochodów ogółem, I_W oznacza wkład wewnątrzgrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem, I_B wyraża wkład międzygrupowej rozpiętości dochodów w zróżnicowanie dochodów ogółem, I_R jest składnikiem resztkowym (*residual term*), G_O stanowi współczynnik Giniego ogółem, K to liczba analizowanych grup ($k = 1, \dots, K$), P_k oznacza odsetek populacji w grupie k , S_k jest odsetkiem dochodu w grupie k , G_k stanowi zróżnicowanie dochodu w grupie k mierzone za pomocą współczynnika Giniego, y_0 oznacza dochód, μ_0 to średni dochód, a $F(y_0)$ jest dystrybuantą dochodu ogółem².

¹ Poszczególne składniki poniższej dekompozycji zostały opisane bardziej szczegółowo w *Raporcie* z 2018 r. [Werese, Kowalski, 2018].

² Warto dodać, że nie wszystkie mierniki dyspersji dekomponują się do trzech składników. Zdarza się, że dotyczy to jedynie dwóch elementów – nierówności wewnątrzgrupowych i międzygrupowych. Pod względem dekompozycji współczynnik Giniego nie jest więc może najłatwiej interpretowalnym wskaźnikiem, jednakże wybór tego narzędzia na potrzeby niniejszego badania wynika m.in. z tego, że znajduje

O ile wewnątrzgrupowy i międzygrupowy składnik nierówności dochodów nie nastrocza większych trudności interpretacyjnych, o tyle warto dokładniej wyjaśnić rolę składnika resztkowego. Ukazuje on, w jakim stopniu zróżnicowanie dochodów ogółem wynika z zachodzenia na siebie rozkładów dochodów. W im większym stopniu rozkłady dochodów poszczególnych grup są rozłączne (nie nakładają się na siebie), tym wartość tego elementu będzie mniejsza, bliższa zeru (które otrzymuje się w przypadku zupełnie rozłącznych rozkładów analizowanych grup). Zmienną I_B można traktować jako element międzygrupowego zróżnicowania dochodów netto, natomiast sumę $(I_B + I_R)$ jako składnik międzygrupowego zróżnicowania dochodów brutto.

Rodzajem dekompozycji, której wyniki zostaną przedstawione jako pierwsze, jest rozkład nierówności ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne. Zastosowany podział to autorska koncepcja GUS. Zgodnie z tą klasyfikacją mamy do czynienia z pięcioma grupami społeczno-ekonomicznymi – gospodarstwami pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek, emerytów i rencistów łącznie oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł. Jeśli popatrzymy na trzy ostatnie wiersze dekompozycji nierówności dotyczące 2019 r. (tabela 3.1), zauważymy, że zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych w Polsce wynikało, ogólnie rzecz biorąc, w równej mierze z nierówności dochodów między gospodarstwami w poszczególnych grupach, rozpiętości przeciętnych dochodów między grupami oraz efektu nakładania się rozkładów dochodów poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Jeśli weźmiemy pod uwagę międzygrupowe zróżnicowanie dochodów brutto, to należy stwierdzić, że składnik ten miał kluczowe znaczenie w wyjaśnianiu nierówności dochodów w Polsce w 2019 r. Wśród nierówności wewnątrzgrupowych zdecydowanie największy wkład w nierównościach ogółem miało zróżnicowanie dochodów wśród gospodarstw domowych pracowników ze względu na – jak już wspomniano wcześniej – stosunkowo wysoki udział tej grupy w dochodzie i populacji ogółem. Na drugim miejscu uplasowały się pod tym względem dochody emerytów i rencistów (z tych samych powodów), natomiast rozpiętości dochodów gospodarstw utrzymujących się z niezarobkowych źródeł miały marginalny wpływ na zróżnicowanie dochodów w Polsce w 2019 r. Jeśli przeanalizujemy strukturę nierówności wśród wymienionych grup społeczno-ekonomicznych w poprzednich dwóch latach, dojdziemy do podobnych wniosków, choć należy stwierdzić, że rola nierówności wewnątrzgrupowych zyskiwała – co prawda, w niewielkim stopniu – na znaczeniu. Inne cechy struktury nierówności nie wskazują na jakiegokolwiek jednokierunkowe tendencje.

on największe zastosowanie w badaniach dotyczących zróżnicowania dochodów i pozwala na analizę porównawczą licznej grupy krajów ze względu na swoją popularność. Współczynnik Giniego został także wykorzystany w analizie nierówności dochodów we wszystkich krajach UE w badaniu opisanym w kolejnej części tego rozdziału.

Tabela 3.1. Dekompozycja współczynnika Giniego* ze względu na grupy i podgrupy społeczno-ekonomiczne (według definicji GUS) w Polsce w latach 2017–2019

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2017	pracownicy	0,256	0,502	0,552	0,071	0,248
	rolnicy	0,526	0,039	0,045	0,001	0,003
	pracujący na własny rachunek	0,305	0,071	0,097	0,002	0,007
	emeryci i renciści	0,230	0,342	0,277	0,022	0,076
	utrzymujący się z niezarobkowych źródeł	0,316	0,045	0,029	0,000	0,001
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,096	0,336
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,095	0,331
	składnik resztkowy	-	-	-	0,095	0,333
2018	pracownicy	0,261	0,502	0,556	0,073	0,252
	rolnicy	0,514	0,037	0,042	0,001	0,003
	pracujący na własny rachunek	0,316	0,072	0,097	0,002	0,008
	emeryci i renciści	0,231	0,349	0,280	0,023	0,078
	utrzymujący się z niezarobkowych źródeł	0,344	0,039	0,025	0,000	0,001
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,099	0,341
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,095	0,326
	składnik resztkowy	-	-	-	0,096	0,332
2019	pracownicy	0,265	0,497	0,542	0,071	0,246
	rolnicy	0,525	0,035	0,038	0,001	0,002
	pracujący na własny rachunek	0,325	0,079	0,103	0,003	0,009
	emeryci i renciści	0,235	0,350	0,293	0,024	0,083
	utrzymujący się z niezarobkowych źródeł	0,321	0,039	0,024	0,000	0,001
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,099	0,342
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,086	0,296
	składnik resztkowy	-	-	-	0,105	0,362

* W obliczeniach zastosowano dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD). Wartości współczynnika Giniego w przypadku poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych zostały ujęte nie w procentach (jak np. na wykresach 3.1 i 3.2), a w formie ułamków dziesiętnych.

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

Jeśli dodatkowo dokonamy dezagregacji grup społeczno-ekonomicznych na podgrupy (według klasyfikacji GUS), to okaże się, że w grupie gospodarstw domowych pracowników silniejszy wpływ na nierówności dochodowe ogółem miały dochody pracowników zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych – w tym przypadku wszystkie elementy składnika nierówności wewnątrzgrupowych są wyższe w porównaniu z gospodarstwami należącymi do pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych. Dotyczy to zarówno skali rozpiętości dochodów, jak i udziału w populacji ogółem oraz udziału w dochodzie ogółem. Po rozbiciu grupy gospodarstw domowych emerytów i rencistów na podgrupy należy, zgodnie z intuicją, stwierdzić, że to dochody emerytów są kluczowe w wyjaśnianiu zróżnicowania dochodów ogółem, chociażby ze względu na znacznie większą liczebność tej grupy. Pozostałe wnioski na temat dynamiki struktury nierówności zdają się zbieżne z tymi, które dotyczą dekompozycji ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne, przy czym dezagregacja grup na podgrupy powoduje, że składnik nierówności wewnątrzgrupowych przyjmuje tym razem znacznie niższe wartości w każdym roku.

Tabela 3.2. Dekompozycja współczynnika Giniego* ze względu na podgrupy społeczno-ekonomiczne (według definicji GUS) w Polsce w latach 2017–2019

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2017	pracownicy na stanowiskach robotniczych	0,209	0,243	0,220	0,011	0,039
	pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	0,260	0,259	0,332	0,022	0,078
	emeryci	0,224	0,285	0,239	0,015	0,053
	renciści	0,229	0,057	0,038	0,000	0,002
	utrzymujący się ze świadczeń społecznych	0,271	0,031	0,018	0,000	0,001
	utrzymujący się z pozostałych niezarobkowych źródeł	0,366	0,014	0,011	0,000	0,000
	rolnicy	0,526	0,039	0,045	0,001	0,003
	pracujący na własny rachunek	0,305	0,071	0,097	0,002	0,007
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,053	0,184
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,124	0,435
	składnik resztkowy	-	-	-	0,109	0,382

cd. tabeli 3.2

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2018	pracownicy na stanowiskach robotniczych	0,208	0,238	0,218	0,011	0,037
	pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	0,272	0,265	0,337	0,024	0,084
	rolnicy	0,514	0,037	0,042	0,001	0,003
	pracujący na własny rachunek	0,316	0,072	0,097	0,002	0,008
	emeryci	0,227	0,298	0,247	0,017	0,058
	renciści	0,221	0,051	0,033	0,000	0,001
	utrzymujący się ze świadczeń społecznych	0,290	0,024	0,014	0,000	0,000
	utrzymujący się z pozostałych niezarobkowych źródeł	0,396	0,014	0,011	0,000	0,000
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,055	0,191
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,123	0,425
	składnik resztkowy	-	-	-	0,111	0,383
2019	pracownicy na stanowiskach robotniczych	0,229	0,234	0,217	0,012	0,040
	pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	0,270	0,263	0,325	0,023	0,080
	rolnicy	0,525	0,035	0,038	0,001	0,002
	pracujący na własny rachunek	0,325	0,079	0,103	0,003	0,009
	emeryci	0,231	0,304	0,261	0,018	0,063
	renciści	0,237	0,047	0,032	0,000	0,001
	utrzymujący się ze świadczeń społecznych	0,239	0,027	0,014	0,000	0,000
	utrzymujący się z pozostałych niezarobkowych źródeł	0,410	0,012	0,009	0,000	0,000
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,057	0,196
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,109	0,378
	składnik resztkowy	-	-	-	0,124	0,427

* W obliczeniach zastosowano dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD). Wartości współczynnika Giniego w przypadku poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych zostały ujęte nie w procentach (jak np. na wykresach 3.1 i 3.2), a w formie ułamków dziesiętnych.

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

Tabela 3.3. Dekompozycja współczynnika Giniego* ze względu na wielkość miejscowości zamieszkania w przypadku gospodarstw domowych w Polsce w latach 2016–2019

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2016	500 tys. mieszkańców i więcej	0,311	0,149	0,206	0,010	0,032
	200–499 tys. mieszkańców	0,264	0,100	0,111	0,003	0,010
	100–199 tys. mieszkańców	0,258	0,094	0,098	0,002	0,008
	20–99 tys. mieszkańców	0,252	0,200	0,197	0,010	0,034
	poniżej 20 tys. mieszkańców	0,259	0,131	0,122	0,004	0,014
	wieś	0,297	0,326	0,267	0,026	0,087
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,055	0,185
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,099	0,335
	składnik resztkowy	-	-	-	0,142	0,479
2017	500 tys. mieszkańców i więcej	0,307	0,146	0,189	0,008	0,030
	200–499 tys. mieszkańców	0,267	0,099	0,108	0,003	0,010
	100–199 tys. mieszkańców	0,245	0,094	0,096	0,002	0,008
	20–99 tys. mieszkańców	0,251	0,205	0,197	0,010	0,035
	poniżej 20 tys. mieszkańców	0,244	0,130	0,120	0,004	0,013
	wieś	0,303	0,326	0,289	0,029	0,100
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,056	0,196
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,069	0,242
	składnik resztkowy	-	-	-	0,161	0,562
2018	500 tys. mieszkańców i więcej	0,311	0,146	0,189	0,009	0,030
	200–499 tys. mieszkańców	0,273	0,099	0,108	0,003	0,010
	100–199 tys. mieszkańców	0,252	0,095	0,095	0,002	0,008
	20–99 tys. mieszkańców	0,255	0,206	0,199	0,010	0,036
	poniżej 20 tys. mieszkańców	0,253	0,129	0,120	0,004	0,013
	wieś	0,303	0,326	0,289	0,029	0,098
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,057	0,195
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,069	0,237
	składnik resztkowy	-	-	-	0,164	0,567

cd. tabeli 3.2

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2019	500 tys. mieszkańców i więcej	0,322	0,147	0,186	0,009	0,030
	200-499 tys. mieszkańców	0,272	0,100	0,109	0,003	0,010
	100-199 tys. mieszkańców	0,250	0,090	0,091	0,002	0,007
	20-99 tys. mieszkańców	0,259	0,206	0,202	0,011	0,037
	poniżej 20 tys. mieszkańców	0,248	0,131	0,123	0,004	0,014
	wieś	0,299	0,326	0,290	0,028	0,098
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,057	0,196
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,064	0,222
	składnik resztkowy	-	-	-	0,169	0,582

* W obliczeniach zastosowano dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD). Wartości współczynnika Giniego w przypadku poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych zostały ujęte nie w procentach (jak np. na wykresach 3.1 i 3.2), a w formie ułamków dziesiętnych.

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

Wyniki dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na klasy miejscowości zamieszkania (tabela 3.3) wskazują na to, iż największy wkład w wyjaśnianie zróżnicowania dochodów ogółem miały nierówności międzygrupowe, czyli różnice dochodów gospodarstw domowych pochodzących z miejscowości o różnej wielkości. Jeśli chodzi o nierówności wewnątrzgrupowe, wyraźnie widać dominację dochodów osób mieszkających na wsi, mimo iż to w największych miastach współczynnik Giniego przyjmuje najwyższą wartość. Duża rola wsi wynika przede wszystkim z dużego udziału tych gospodarstw domowych w populacji oraz dochodzie ogółem. Najmniejsze znaczenie w przypadku nierówności dochodów ogółem miały dochody osób zamieszkałych w średnich miastach (100–199 tys. mieszkańców) ze względu na niską wartość wszystkich trzech elementów składnika nierówności wewnątrzgrupowych – rozpiętości dochodów oraz udziału w dochodzie i populacji ogółem. Jeśli chodzi o zmiany struktury nierówności w czasie, można zauważyć stałe zmniejszanie się udziału nierówności międzygrupowych netto, co świadczy o wyrównywaniu się przeciętnych dochodów gospodarstw domowych pochodzących z miejscowości o różnej wielkości.

W przypadku dekompozycji nierówności ze względu na makroregiony widać, że wpływ nierówności wewnątrzgrupowych oraz międzygrupowych netto jest najmniejszy ze wszystkich omawianych do tej pory rodzajów dekompozycji. Województwo mazowieckie i makroregion południowy, składający się z województw śląskiego i małopolskiego, wiodą prym, jeśli chodzi o wkład w nierówności dochodów ogółem (w składniku nierówności wewnątrzgrupowych).

Tabela 3.4. Dekompozycja współczynnika Giniego* ze względu na region** zamieszkania w przypadku gospodarstw domowych w Polsce w 2018 i 2019 r.

Rok	Grupa	Współczynnik Giniego	Udział w populacji ogółem	Udział w dochodzie ogółem	Wkład bezwzględny	Wkład względny
2018	makroregion południowy	0,250	0,208	0,210	0,011	0,038
	makroregion północno-zachodni	0,264	0,156	0,154	0,006	0,022
	makroregion południowo-zachodni	0,288	0,106	0,105	0,003	0,011
	makroregion północny	0,299	0,146	0,143	0,006	0,021
	makroregion centralny	0,266	0,100	0,091	0,002	0,008
	makroregion wschodni	0,275	0,134	0,116	0,004	0,015
	makroregion województwo mazowieckie	0,352	0,150	0,180	0,010	0,033
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,043	0,148
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,049	0,170
	składnik resztkowy	-	-	-	0,198	0,682
2019	makroregion południowy	0,253	0,206	0,210	0,011	0,038
	makroregion północno-zachodni	0,258	0,158	0,156	0,006	0,022
	makroregion południowo-zachodni	0,291	0,105	0,107	0,003	0,011
	makroregion północny	0,313	0,147	0,144	0,007	0,023
	makroregion centralny	0,290	0,099	0,093	0,003	0,009
	makroregion wschodni	0,266	0,135	0,117	0,004	0,014
	makroregion województwo mazowieckie	0,339	0,151	0,174	0,009	0,031
	nierówności wewnątrzgrupowe	-	-	-	0,043	0,148
	nierówności międzygrupowe	-	-	-	0,042	0,145
	składnik resztkowy	-	-	-	0,205	0,707

* W obliczeniach zastosowano dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD). Wartości współczynnika Giniego w przypadku poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych zostały ujęte nie w procentach (jak np. na wykresach 3.1 i 3.2), a w formie ułamków dziesiętnych. ** Region centralny – województwo łódzkie i świętokrzyskie; region południowy – województwo śląskie i małopolskie; region wschodni – województwa: podlaskie, lubelskie i podkarpackie; region północno-zachodni – województwa: zachodniopomorskie, lubuskie i wielkopolskie; region południowo-zachodni – województwo dolnośląskie i opolskie; region północny – województwa: pomorskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie; region województwa mazowieckiego – podregion mazowiecki regionalny i warszawski stołeczny.

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

Oba makroregiony charakteryzuje wysoki udział w populacji i dochodzie ogółem, jednak ich wkład w nierównościach jest odmienny, jeśli chodzi o kierunek oddziaływania – makroregion południowy cechują najniższe rozpiętości dochodów, a województwo mazowieckie odznacza się ich największym zróżnicowaniem. Na przestrzeni dwóch lat nieco zmalała rola różnic w przeciętnych dochodach poszczególnych makroregionów w wyjaśnianiu nierówności dochodów ogółem w Polsce.

Przechodząc do prezentacji wyników dekompozycji nierówności dochodów w Polsce ze względu na źródła dochodów (świadczenie wychowawcze „500+” i pozostały dochód), należy podkreślić, że szacunki dotyczące wpływu świadczenia „500+” zostały wykonane bez uwzględniania scenariusza kontrfaktycznego, tj. z pominięciem zmiany bodźców ekonomicznych w wyniku wprowadzenia tego świadczenia wychowawczego. Innymi słowy, przedstawiona niżej dekompozycja ukazuje po prostu różnicę między zróżnicowaniem dochodów faktycznych a nierównościami dochodów nieuwzględniających świadczenia wychowawczego.

Do wyliczenia dekompozycji współczynnika Giniego według źródeł dochodu posłużono się metodą Lermana i Yitzhakiego [1985] o następującej postaci:

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

gdzie G_0 stanowi współczynnik Giniego właściwy dla dochodów gospodarstw domowych, a y_0 , μ_0 i $F(y_0)$ oznaczają, odpowiednio, dochód gospodarstw domowych, przeciętny dochód gospodarstw domowych oraz dystrybuantę dochodów gospodarstw domowych. W przywołanym wzorze mamy do czynienia z liczbą K składników dochodów gospodarstw domowych $y_0 = \sum_{k=1}^K y_k$, gdzie y_1, \dots, y_k są składnikami dochodów, S_k oznacza udział k -tego składnika dochodu w dochodzie ogółem gospodarstw domowych, G_k jest współczynnikiem Giniego właściwym dla k -tego składnika dochodu, a R_k stanowi korelację Giniego k -tego składnika dochodu z dochodem ogółem gospodarstw domowych. Iloczyn G_k oraz R_k interpretuje się jako współczynnik koncentracji k -tego składnika dochodu, nazywając go niekiedy pseudo-Ginim.

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

$$\frac{\partial G_0 / \partial e_k}{G_0} = \frac{S_k R_k G_k}{G_0} - S_k, \quad (3)$$

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

Tabela 3.5. Dekompozycja współczynnika Giniego* ze względu na świadczenie wychowawcze (500+) i pozostały dochód w Polsce w latach 2016–2019

Źródło dochodu	Rok	Udział w dochodzie całkowitym (Sk)	Współczynnik Giniego w przypadku danego źródła dochodu (Gk)	Korelacja Giniego danego źródła dochodu i dystrybuanty dochodu całkowitego (Rk)	Współczynnik koncentracji w przypadku danego źródła dochodu (Gk · Rk)	Wkład absolutny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego w przypadku dochodu całkowitego (SkGkRk)	Wkład względny danego źródła dochodu we współczynniku Giniego w przypadku dochodu całkowitego (SkGkRk/G0)	Efekt procentowej zmiany dochodu z k -tego źródła na zróżnicowanie dochodów ogółem
Dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną*	2016	1	0,295	1	0,295	1	1	0
	2017	1	0,286	1	0,286	1	1	0
	2018	1	0,290	1	0,290	1	1	0
	2019	1	0,290	1	0,290	1	1	0
Dochód do dyspozycji – świadczenie wychowawcze (na jednostkę ekwiwalentną)	2016	0,982	0,307	0,993	0,304	0,299	1,013	0,030
	2017	0,967	0,299	0,995	0,298	0,288	1,006	0,039
	2018	0,970	0,304	0,990	0,300	0,291	1,006	0,036
	2019	0,966	0,305	0,992	0,303	0,292	1,010	0,044
Świadczenie wychowawcze na jednostkę ekwiwalentną	2016	0,018	0,906	-0,233	-0,211	-0,004	-0,013	-0,031
	2017	0,033	0,828	-0,059	-0,049	-0,002	-0,006	-0,039
	2018	0,030	0,832	-0,071	-0,059	-0,002	-0,006	-0,036
	2019	0,034	0,779	-0,107	-0,083	-0,003	-0,010	-0,044

* W obliczeniach zastosowano dochód do dyspozycji na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD). Wartości współczynnika Giniego w przypadku poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych zostały ujęte nie w procentach (jak np. na wykresach 3.1 i 3.2), a w formie ułamków dziesiętnych.

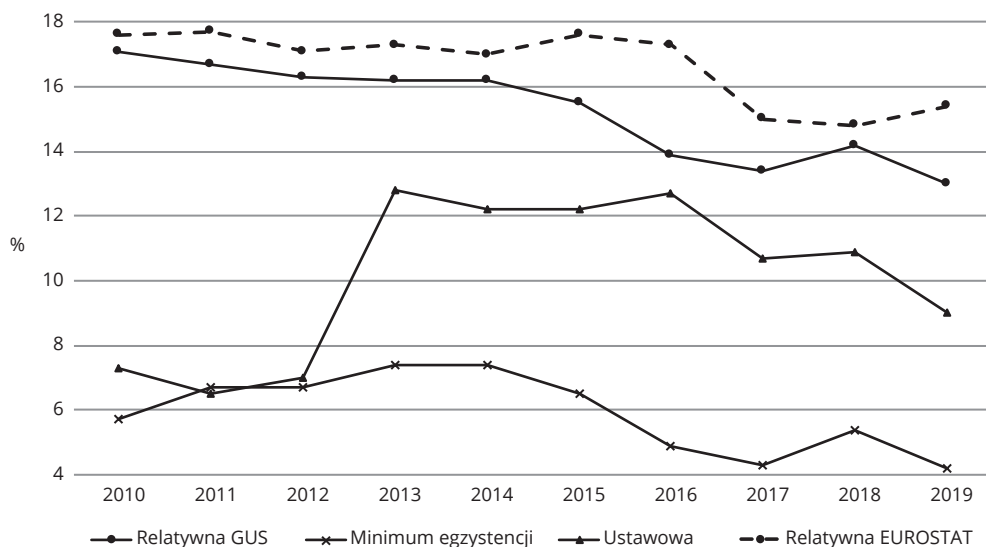
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Przechodząc do omówienia wyników dekompozycji nierówności dochodów w Polsce ze względu na źródła dochodów, które na potrzeby naszej analizy składają się ze świadczenia wychowawczego „500+” i pozostałego dochodu, można zauważyć, po pierwsze, że zróżnicowanie dochodów ogółem w każdym badanym roku jest niższe niż z pominięciem świadczenia wychowawczego, co wskazuje na ujemny wpływ transferu na rozpiętość dochodów w Polsce. Po drugie, wpływ ten absolutnie ogranicza nierówności, o czym świadczą ujemne znaki przy współczynnikach koncentracji (ostatnie cztery wiersze w szóstej kolumnie), a także ujemny efekt procentowej zmiany świadczenia w przypadku nierówności dochodów ogółem. Po trzecie, widać

spadek zróżnicowania transferu między 2016 a 2019 r. i – po czwarte – wzrost jego znaczenia w wyjaśnianiu zróżnicowania dochodów ogółem w Polsce w tym okresie.

Na wykresie 3.3 przedstawiono szeregi czasowe różnych miar ubóstwa lub zagrożenia ubóstwem w Polsce w latach 2010–2019. Każda z nich ukazuje nieco inny obraz omawianego zjawiska. Zadziwiający jest na przykład znaczący wzrost ubóstwa ustawowego w 2013 r., na co wpływ miało głównie zindeksowanie prognozy ubóstwa. Wszystkie miary bazujące na danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS wskazują na spadek ubóstwa w 2019 r. w porównaniu z rokiem poprzednim. Jedynie dane EU-SILC, czyli relatywna stopa zagrożenia ubóstwem publikowana przez Eurostat, wykazują nieznaczny wzrost. Ogólnie należy stwierdzić, że przedstawione na poniższym wykresie dane nie wskazują na pewno na pogłębianie się skali ubóstwa w Polsce.

Wykres 3.3. Ubóstwo i zagrożenie ubóstwem w przypadku różnych granic ubóstwa* w Polsce w latach 2010–2019 (%)



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

Źródło: Eurostat [2020]; GUS [2012b, wykres 1, s. 1].

W niniejszym podrozdziale nie podejmujemy bardziej szczegółowej analizy ubóstwa i zagrożenia ubóstwem w Polsce, niemniej warto jednak zasygnalizować ważniejsze

cechy tego zjawiska. GUS [2020b, s. 1–3] podaje, że w ciągu ostatnich lat nie zaobserwowano w tym przypadku większych zmian strukturalnych. Do gospodarstw domowych narażonych na większe zagrożenie ubóstwem (zwłaszcza skrajnym) należą gospodarstwa utrzymujące się głównie ze świadczeń społecznych niebędących emeryturami ani rentami, rodziny wielodzietne, gospodarstwa z osobami o niskim wykształceniu i aktywności zawodowej, z osobami z orzeczeniem o niepełnosprawności oraz w większym stopniu mieszkańcy wsi i małych miast.

3.3. Nierówności dochodów, zagrożenie ubóstwem i inne aspekty wykluczenia społecznego w Polsce na tle krajów UE w latach 2010–2019

Zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego w odniesieniu do całej Unii Europejskiej nie zmieniło się znacząco w 2019 r. w porównaniu z rokiem poprzednim, malejąc zaledwie o 0,1 p.p. do poziomu 30,7%. Należy przy tym zaznaczyć, że współczynnik Giniego dla UE jest liczony jako średnia ważona wielkością populacji wszystkich krajów unijnych, co oznacza, że miara ta *de facto* nie obejmuje zróżnicowania dochodów w rozkładzie stanowiącym zbiór dochodów osób mieszkających we wszystkich gospodarstwach domowych krajów UE. Innymi słowy, należy mieć na uwadze, że nie jest to miara „globalnego” zróżnicowania dochodów w UE. Jeśli chodzi o wzrost właściwy dla współczynnika Giniego w grupie wszystkich krajów unijnych, to zwiększył się on za sprawą zauważalnego pogłębienia się nierówności w Bułgarii (z 39,6% do 40,8% między 2018 a 2019 r.), podczas gdy zróżnicowanie dochodów w kraju o najniższym poziomie nierówności – Słowacji – nie zmieniło się w 2019 r. i wynosiło 20,9% w 2019 r. Do krajów o najniższych rozpiętościach dochodów w 2019 r. należały trzy kraje Europy Środkowej i Wschodniej – Słowacja, Słowenia i Czechy, podczas gdy najwyższe nierówności zaobserwowane w tej samej grupie krajów dotyczyły Bułgarii, Litwy i Łotwy. Zgodnie z danymi EU-SILC Polska odnotowała zauważalny wzrost zróżnicowania dochodów z poziomu 27,8% w 2018 r. do 28,5% w 2019 r., przy czym nadal plasowała się poniżej średniej unijnej.

Jako że współczynnik Giniego mierzy dyspersję danej zmiennej (w tym przypadku dochodu) w obrębie całego jej rozkładu, warto także spojrzeć na pozostałe wskaźniki zróżnicowania dochodów – mierniki kwantylowe – przedstawione w tabeli 3.6, gdyż uzupełniają one obraz struktury nierówności dochodów wewnątrz rozkładu. I tak, posługując się miernikiem zróżnicowania kwantylowego S80/S20, który stanowi iloraz sumy dochodów 20% populacji o najwyższych dochodach (najwyższego kwintyla) i sumy dochodów 20% populacji o najniższych dochodach (najniższego

kwintyla), możemy przeanalizować ogólne dysproporcje w zróżnicowaniu wewnątrz krajów, na przykład w Polsce i we Francji, mimo iż współczynnik Giniego przyjmuje w ich przypadku taką samą wartość – 28,5%. We Francji nierówności koncentrują się raczej w górnej części rozkładu, podczas gdy w Polsce zajmują one głównie jego dolną część (patrz także: zmienna S80/S50 i S50/S20). Oczywiście należy też mieć na uwadze, że rankingi krajów opracowane na podstawie poszczególnych zmiennych – Gini, S80/S20, S80/S50, S50/S20 – nie pokrywają się, mimo iż wszystkie wymienione wskaźniki są miernikami dyspersji.

Tabela 3.6. Zróżnicowanie dochodów w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej** w 2010, 2014 i 2019 r.*** (% , z wyjątkiem relacji kwantylowych)****

Kraj/ region	2010	2014	2018	2019	2019				
	Współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych				Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S50	S80/S20	S50/S20
SVK*	25,9	26,1	20,9	20,9	24,3	37,2	3,03	1,62	1,87
SVN	23,8	25,0	23,4	23,9	29,1	42,7	3,39	1,84	1,84
CZE	24,9	25,1	24,0	24,0	27,4	42,1	3,34	1,90	1,75
BEL	26,6	25,9	25,7	25,1	32,7	46,2	3,61	1,85	1,95
FIN	25,4	25,6	25,9	26,2	34,2	48,7	3,69	2,02	1,83
NLD	25,5	26,2	27,4	26,6	31,8	46,2	3,92	1,98	1,97
DNK	26,9	27,7	27,8	27,5	35,7	48,6	4,09	2,04	2,00
AUT	28,3	27,6	26,8	27,5	33,8	47,6	4,17	2,02	2,04
SWE	25,5	26,9	27,0	27,6	36,0	57,3	4,33	1,92	2,26
HUN	24,1	28,6	28,7	28,0	30,3	47,9	4,23	2,07	2,04
MLT	28,6	27,7	28,7	28,0	31,2	42,9	4,18	2,04	2,05
FRA*	29,8	29,2	28,5	28,5	34,9	50,9	4,23	2,15	1,97
POL	31,1	30,8	27,8	28,5	32,8	46,5	4,37	2,09	2,09
IRL*	30,7	31,1	28,9	28,9	39,3	47,6	4,23	2,16	1,96
HRV	31,6	30,2	29,7	29,3	33,1	48,4	4,77	2,06	2,30
DEU	29,3	30,7	31,1	29,7	35,2	55,4	4,89	2,08	2,34
EST	31,3	35,6	30,6	30,5	34,7	44,5	5,08	2,11	2,40
UE	30,5	31,0	30,8	30,7	35,5	50,7	5,09	2,20	2,29
GRC	32,9	34,5	32,3	31,0	34,3	55,1	5,11	2,19	2,33
CYP	30,1	34,8	29,1	31,1	34,2	47,4	4,58	2,38	1,92
PRT	33,7	34,5	32,1	31,9	34,7	55,0	5,16	2,35	2,19
LUX	27,9	28,7	33,2	32,3	37,5	52,3	5,34	2,34	2,28

Kraj/ region	2010	2014	2018	2019	2019				
	Współczynnik Giniego (%) po uwzględnieniu transferów społecznych				Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Współczynnik Giniego (%) bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	S80/S20	S80/S50	S50/S20
ESP	33,5	34,7	33,2	33,0	36,6	48,4	5,94	2,26	2,62
ITA*	31,7	32,4	33,4	33,4	35,7	48,5	6,09	2,28	2,67
GBR*	32,9	31,6	33,5	33,5	40,4	53,7	5,63	2,44	2,31
ROU	33,5	35,0	35,1	34,8	37,3	52,1	7,08	2,33	3,03
LVA	35,9	35,5	35,6	35,2	38,0	47,7	-	2,45	2,66
LTU	37,0	35,0	36,9	35,4	39,7	50,3	6,44	2,56	2,50
BGR	33,2	35,4	39,6	40,8	44,1	54,5	8,10	3,09	2,63

* Z powodu braku dostępności danych zamiast wartości z 2019 r. podano dane z 2018 r. ** W tabeli zastosowano międzynarodowe skróty nazw państw (SVK – Słowacja, SVN – Słowenia, CZE – Czechy, BEL – Belgia, FIN – Finlandia, NLD – Holandia, DNK – Dania, AUT – Austria, SWE – Szwecja, HUN – Węgry, MLT – Malta, FRA – Francja, POL – Polska, IRL – Irlandia, HRV – Chorwacja, DEU – Niemcy, EST – Estonia, GRC – Grecja, CYP – Cypr, PRT – Portugalia, LUX – Luksemburg, ESP – Hiszpania, ITA – Włochy, GBR – Wielka Brytania, ROU – Rumunia, LVA – Łotwa, LTU – Litwa, BGR – Bułgaria). *** Kraje wymienione w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej skali zróżnicowania dochodów mierzonej współczynnikiem Giniego, po uwzględnieniu transferów społecznych z 2019 r. **** Dochód do dyspozycji w przeliczeniu na jednostkę ekwiwalentną (zmodyfikowana skala OECD).

Źródło: Eurostat [2020].

Oprócz zróżnicowania dochodu do dyspozycji warto także zwrócić uwagę na wpływ transferów społecznych na zmianę nierówności dochodów. Oddziaływanie to można rozważać zarówno z włączeniem, jak i wyłączeniem emerytur. Jest to oczywiście jedynie prosta analiza, pozbawiona symulacji kontrfaktycznej, tj. nie uwzględniająca oddziaływania transferów społecznych na poziom zróżnicowania dochodów poprzez zmianę bodźców ekonomicznych, niemniej pozwala ona jednak w ogólny sposób określić i ocenić wpływ redystrybucji państwa poprzez system transferów społecznych (już po uwzględnieniu opodatkowania, gdyż mówimy tutaj o dochodzie do dyspozycji). Portugalia, Grecja, Niemcy oraz Szwecja należą do krajów o najwyższej skali nierówności dochodów przed uwzględnieniem w dochodach do dyspozycji transferów społecznych, łącznie z emeryturami. Najmniejsze rozpiętości dochodów pod tym względem występują zaś w Słowacji, Czechach i Słowenii. Gdy do analizy włączymy emerytury, ranking krajów o najwyższym zróżnicowaniu dochodów zmieni się – największe rozpiętości wystąpią w tym przypadku w Bułgarii, Wielkiej Brytanii i na Litwie. Okazuje się, że emerytury w Portugalii, Grecji, Niemczech oraz Szwecji względnie silnie ograniczają nierówności dochodów. Największy efekt bezwzględny zmniejszania nierówności poprzez całość transferów społecznych w 2019 r. występował właśnie w tych krajach, a najmniejszy – w Łotwie, Bułgarii i Estonii. Efekt bezwzględny

samych emerytur w 2019 r. był największy w Irlandii, Szwecji i Danii, a najmniejszy – na Węgrzech, we Włoszech i w Rumunii.

Analizując dane dotyczące zagrożenia ubóstwem (tabela 3.7), można zauważyć, że opracowany na ich podstawie ranking krajów pokrywa się w dużej mierze z rankingiem państw opisanych według rosnącego poziomu nierówności dochodów. Wynika to stąd, że w ocenie ubóstwa posługujemy się tu relatywnymi miernikami, które są sprzęgnięte z nierównościami w rozkładzie dochodów. Przy tak zdefiniowanych miarach ubóstwa w populacji praktycznie zawsze występują „osoby ubogie”.

Tabela 3.7. Zagrożenie ubóstwem w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej** w 2010, 2014 i 2019 r. (% z wyjątkiem progu ubóstwa)***

Kraj/ region	2010	2014	2018	2019	2019					
	Stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych				Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	Próg ubóstwa PSN (€)	Głębokość ubóstwa	Stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych w przypadku osób poniżej 18. roku życia	Stopa zagrożenia ubóstwem długotermy po uwzględnieniu transferów społecznych
CZE	9	9,7	9,6	10,1	16,6	34,5	8421	14,1	11,2	5,7
FIN	13,1	12,8	12	11,6	25,2	42,8	12 217	14,9	10,3	6,5
SVK*	12	12,6	12,2	11,9	17,7	37,1	5846	25,6	19,0	7,7
SVN	12,7	14,5	13,3	12,0	22,0	39,2	9980	18,2	10,5	7,4
HUN	12,3	15,0	12,8	12,3	20,0	42,9	5616	28,9	11,5	5,1
DNK	13,3	12,1	12,7	12,5	23,7	38,9	13 423	18,8	10,3	5,9
NLD	10,3	11,6	13,3	13,2	21,4	37,4	13 181	17,1	13,6	10,1
AUT*	14,7	14,1	14,3	13,3	26,2	44,9	14 212	23,9	14,9	10,2
FRA*	13,3	13,3	13,4	13,6	23,5	45,9	12 283	16,8	18,2	7,8
CYP	15,6	14,4	15,4	14,7	22,7	35,1	11 154	16,0	16,7	8,8
BEL	14,6	15,5	16,4	14,8	25,4	42,5	13 260	16,3	18,9	10,4
DEU	15,6	16,7	16,0	14,8	23,2	41,3	13 616	23,2	12,1	10,6
IRL*	15,2	16,4	14,9	14,9	30,9	41,0	11 679	15,3	15,8	10,5
POL	17,6	17,0	14,8	15,4	24,4	44,3	7401	22,0	13,4	8,6
UE	16,5	17,2	17,1	16,8	25,1	43,2	-	24,2	19,4	11,0
MLT	15,5	15,8	16,8	17,1	23,2	36,8	11 153	17,1	20,6	13,3
SWE	14,8	15,6	16,4	17,1	28,9	44,1	12 248	21,7	21,5	7,4
PRT	17,9	19,5	17,3	17,2	22,7	43,4	6961	22,4	18,5	12,5
LUX	14,5	16,4	16,7	17,5	26,5	46,0	17 366	24,6	24,8	8,3

Kraj/ region	2010	2014	2018	2019	2019						
	Stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych				Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (z wyłączeniem emerytur)	Stopa zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami)	Próg ubóstwa PSN (€)	Głębokość ubóstwa	Stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych w przypadku osób poniżej 18. roku życia	Stopa zagrożenia ubóstwem długotrwałym po uwzględnieniu transferów społecznych	
GRC	20,1	22,1	18,5	17,9	23,2	48,4	5859	27,0	21,1	11,8	
HRV	20,6	19,4	19,3	18,3	24,3	41,0	6440	26,2	17,1	14,6	
GBR*	17,1	16,8	18,6	18,6	29,1	43,1	11 054	23,0	23,5	8,6	
ITA*	18,7	19,4	20,3	20,3	25,9	45,8	10 029	29,5	26,2	15,3	
LTU	20,5	19,1	22,9	20,6	30,1	43,0	6905	26,0	22,7	19,2	
ESP	20,7	22,2	21,5	20,7	26,9	44,3	9703	29,1	27,4	15,1	
EST	15,8	21,8	21,9	21,7	30,2	39,4	8544	22,0	17,2	16,7	
BGR	20,7	21,8	22,0	22,6	29,6	42,2	5022	27,5	27,5	16,1	
LVA	20,9	21,2	23,3	22,9	29,9	39,3	6619	28,2	14,5	15,5	
ROU	21,6	25,1	23,5	23,8	28,1	45,2	4403	33,0	30,8	16,8	

* Z powodu braku dostępności danych zamiast wartości z 2019 r. podano dane z 2018 r. Dodatkowo: 1) w przypadku Słowacji wartość stopy zagrożenia ubóstwem długotrwałym pochodzi z 2016 r., a stopa zagrożenia ubóstwem dotycząca osób poniżej 18. roku życia – z 2019 r.; 2) w przypadku Austrii i UE jedynie wartość stopy zagrożenia ubóstwem długotrwałym pochodzi z 2018 r., reszta danych – z 2019 r.; 3) w przypadku Francji jedynie wartości stopy zagrożenia ubóstwem bez uwzględnienia transferów społecznych (łącznie z emeryturami), głębokości ubóstwa oraz stopy zagrożenia ubóstwem długotrwałym zamiast z 2019 r. pochodzą z 2018 r. ** Kraje wymienione w tabeli zostały uporządkowane według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych z 2019 r. *** Zagrożenie ubóstwem zdefiniowano jako relatywne stopy ubóstwa w przypadku granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Dodatkowo: 1) próg ubóstwa został określony w odniesieniu do gospodarstwa domowego składającego się z dwóch osób dorosłych i dwójga dzieci poniżej 14. roku życia; 2) głębokość ubóstwa wskazuje, o ile procent mediana dochodów osób uznanych za ubogie jest niższa od 60% mediany dochodu ekwiwalentnego, tj. wartości przyjętej za granicę ubóstwa w przypadku analizowanych w tabeli stóp zagrożenia ubóstwem.

Źródło: Eurostat [2020].

Skala zagrożenia ubóstwem w całej UE – inaczej niż w przypadku nierówności dochodów – zmniejszyła się w porównaniu z 2018 r. (o 0,3 p.p.), osiągając poziom 16,8% w 2019 r. Należy podkreślić, że zagrożenie ubóstwem w przypadku UE mierzone jest średnią ważoną stóp zagrożenia ubóstwem wszystkich krajów unijnych oraz wielkością ich populacji, a nie miarą ubóstwa dotyczącą rozkładu dochodów wszystkich krajów unijnych łącznie. Krajami o najniższym zagrożeniu ubóstwem w 2019 r. były Czechy, Finlandia i Słowacja, a do państw o największej skali natężenia tego zjawiska należały Rumunia, Litwa i Bułgaria. Polska odnotowała zauważalny wzrost ubóstwa w 2019 r. (o 0,6 p.p. do 15,4%) w porównaniu z rokiem wcześniejszym zgodnie z danymi EU-SILC, a w rankingu państw UE pod względem rosnącego zagrożenia

ubóstwem plasowała się dokładnie tuż poniżej średniej unijnej. Definiowane w ten sposób zagrożenie ubóstwem jest nie tylko powiązane ze skalą nierówności dochodów, ale, niestety, wykazuje także ujemną korelację z bezwzględną wielkością progów ubóstwa (na poziomie około $-0,4$; patrz: tabela 3.7), co oznacza, że, ogólnie rzecz biorąc, ubóstwo w krajach unijnych o wysokich nierównościach dochodów i wysokiej stopie zagrożenia ubóstwem jest bardziej dotkliwe.

W przypadku ubóstwa związek między stopami zagrożenia ubóstwem z uwzględnieniem transferów społecznych i bez nich wydaje się mniejszy niż w przypadku nierówności dochodów. Państwami o największym zagrożeniu ubóstwem w 2019 r. w sytuacji, gdy nie weźmiemy pod uwagę całości transferów społecznych, były Grecja, Luksemburg, Francja i Włochy, a krajami o najmniejszej skali natężenia tego zjawiska – Czechy, Cypr, Malta i Słowacja. Jeśli weźmiemy pod uwagę transfery z pominięciem emerytur, wtedy okaże się, że największe zagrożenie ubóstwem w 2019 r. odnotowano w Irlandii i trzech krajach bałtyckich – Estonii, Litwie i Łotwie. W ujęciu bezwzględnym całość transferów społecznych prowadziła do zmniejszenia skali zagrożenia ubóstwem w największym stopniu we Francji, Austrii i Finlandii (także w Polsce w dość dużej mierze), a w najmniejszym – w Łotwie, Estonii i Bułgarii. Jeśli wyłączymy z analizy emerytury, wtedy okaże się, że transfery oddziaływały w największym stopniu na ograniczanie zagrożenia ubóstwem także w Irlandii, Finlandii i Austrii, a w najmniejszym stopniu – w Rumunii, Grecji i Portugalii.

Analizując zagrożenie ubóstwem, warto wziąć pod uwagę także inne miary pozwalające oszacować skalę tego zjawiska, takie jak głębokość ubóstwa, stopa zagrożenia ubóstwem długotrwałym oraz stopa zagrożenia ubóstwem wśród dzieci. Wysokie poziomy tych mierników mogą wskazywać na niekorzystną strukturę ubóstwa, tj. szczególną dotkliwość i długotrwałe zjawiska społeczne. Największa względna różnica między medianą dochodów osób uznanych za ubogie a progiem ubóstwa (stanowiąca w tym przypadku 60% dochodu ekwiwalentnego) w 2019 r. występowała w takich krajach jak Rumunia, Włochy, Hiszpania i Węgry, co wskazuje na dużą głębokość ubóstwa w tych krajach, tj. tego, jak bardzo biedne są osoby zagrożone ubóstwem. Najniższy poziom głębokości ubóstwa w 2019 r. obserwowano natomiast w Czechach, Finlandii i Irlandii. Polska charakteryzowała się nieco mniejszą głębokością ubóstwa niż średnia unijna i jednocześnie nieco lepiej wypadła w rankingu krajów według rosnącej stopy zagrożenia ubóstwem wśród dzieci i ubóstwa długotrwałego. Największy odsetek dzieci zagrożonych ubóstwem w 2019 r. występował w Rumunii, Bułgarii, Hiszpanii i we Włoszech, a najmniejszy – w Danii, Finlandii, Słowenii i Czechach. Jeśli chodzi o zagrożenie ubóstwem długotrwałym, to najkorzystniej pod tym względem wypadły Węgry, Czechy, Dania i Finlandia, a najgorzej – Litwa, Rumunia, Estonia i Bułgaria.

W *Raporcie* z 2015 r. poświęcono stosunkowo dużo miejsca wykluczeniu społecznemu w ujęciu teoretycznym. W tym miejscu zostaną krótko omówione najważniejsze cechy tego zjawiska. W przeciwieństwie do nierówności dochodów i ubóstwa czy zagrożenia ubóstwem wykluczenie społeczne wydaje się jeszcze bardziej złożonym pojęciem i fenomenem, czego dowodem mogą być odmienne definicje czy podejścia do sposobu opisywania tego zjawiska pojawiające się w literaturze przedmiotu. Szczególnie problematyczna dla badaczy czy polityków społecznych zajmujących się wykluczeniem społecznym zdaje się operacjonalizacja tego pojęcia. Jest ono bowiem fenomenem wielowymiarowym, niedającym się w teorii zamknąć w jednym wskaźniku, nawet zagregowanym. Mimo to wielu badaczy, a także liczne instytucje i organizacje (w tym Komisja Europejska) szeroko posługują się takimi narzędziami w celu oszacowania skali tego zjawiska. Nie ma jednej definicji wykluczenia społecznego – różne propozycje definiowania go zostały przedstawione w *Raporcie* z 2015 r. [Graca-Gelert, 2015], dlatego nie będziemy ich tutaj ponownie przytaczać. Warto jednak wymienić główne cechy tego zjawiska, co do których istnieje względny konsensus w literaturze przedmiotu. Po pierwsze, wykluczenie społeczne ma charakter dynamiczny, co oznacza, że jest ono procesem, a nie wynikiem jakiegoś procesu. Po drugie, mamy w tym przypadku do czynienia ze zjawiskiem wielowymiarowym, co sprawia, że można obserwować je na wielu płaszczyznach jednocześnie. Po trzecie, w zależności od warunków, czasu czy miejsca oddziaływania wykluczenie społeczne może mieć różny charakter i oznaczać co innego. Po czwarte, bywa ono intencjonalne (aktywne) lub niezamierzone (pasywne). Po piąte, jego przyczyną mogą być procesy inkluzji społecznej, dlatego tak istotne jest łączne analizowanie obu tych zjawisk. Po szóste, wykluczenie społeczne bardzo często utożsamia się z ubóstwem lub zagrożeniem ubóstwem, co może prowadzić do błędnych konkluzji badawczych czy implikacji znajdujących odzwierciedlenie na poziomie polityki społecznej. Warto podkreślić, że przeciwieństwem omawianego zjawiska jest społeczeństwo inkluzywne, a w opozycji do zagrożenia ubóstwem sytuuje się społeczeństwo równe. W przypadku wykluczenia społecznego uwypukla się poziome relacje społeczne („w” vs. „poza”), a w odniesieniu do ubóstwa mamy do czynienia z koncentracją na pionowych relacjach społecznych („na górze” vs. „na dole”) [Silver, 2007, s. 4]. Po siódme, jak już wspomniano, istnieje olbrzymi problem w zakresie operacjonalizacji wykluczenia społecznego, czyli przełożenia teorii na grunt empiryczny. W badaniach nad tym zjawiskiem autorzy posługują się najczęściej pewnymi wskaźnikami prostymi lub zagregowanymi, które ukazują *de facto* wynik lub obraz zastanej sytuacji społecznej, a nie proces. Dodatkowo, inaczej niż np. w przypadku ubóstwa, w wykluczeniu społecznym nie występują żadne „progi”, powyżej których zjawisko to już nie występuje. Może ono bowiem dotyczyć osób zarówno ubogich, jak i bogatych.

Tabela 3.8. Wymiar ubóstwa lub wykluczenia społecznego w strategii „Europa 2020” – cele UE i poszczególnych krajów członkowskich” oraz realizacja celów w wybranych latach

Kraj/ region	Skumulowana zmiana osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w tys. osób), rok bazowy = 2008		Inny zmieniła niż osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (patrz: dwie ostatnie kolumny tabeli)		Cel na 2020 r. w porównaniu z 2008 r. (patrz: uwagi)	Uwagi
	2010	2014	2019	2019		
AUT	-133	-89	-227	-	-235 tys. osób	-
BEL	41	146	3	-	-380 tys. osób	-
BGR	298	-512	-1142	1586 tys. osób	-260 tys. osób	osoby zagrożone ubóstwem pieniężnym (<i>monetary poverty</i>)
CYP	21	54	14	-	-27 tys. osób	-
CZE	-71	-35	-260	-	-100 tys. osób	-
DEU	-383	163	-2098	600 tys. osób (zmniejszenie o 63%)	-330 tys. osób (lub zmniejszenie o 20%)	osoby bezrobotne długookresowo
DNK	120	119	52	380 tys. osób	-22 tys. osób	osoby w gospodarstwach domowych z bardzo niską intensywnością pracy
ESP	1243	2616	979	6,5% + 7,4% = 13,9%*** 8,3% + 9,7% = 18%***	od -1400 do -1500 tys. osób	osoby w wieku 0-64 lat mieszkające w gospodarstwach domowych, w których żadna osoba nie pracuje
EST	-2	48	27	19,50%	ograniczenie do 15%	stopa zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych
FIN	-20	16	-62	910	ograniczenie do 770 tys. osób	-
FRA	561	389	-30	-	-1900 tys. osób	w porównaniu z 2007 r.
GBR	142	1202	1054**	-	-	praktycznie brak bezpośrednio określonych celów; rozmyte cele w różnych dokumentach państwowych
GRC	-15	838	116	-	-450 tys. osób	-

HRV	-	-78	-383	-	-	-	-	-150 tys. osób	-
HUN	154	302	-986	-	-	-	-	-450 tys. osób	-
IRL	171	229	-24**	4,20%	5,6% (2018 r.)	-	-	-200 tys. osób	osoby ubogie – rozszerzona definicja ubóstwa (ubóstwo permanentne, zagrożenie ubóstwem lub podstawowa deprivacja)
ITA	-190	2064	1360**	-	-	-	-	-2200 tys. osób	-
LTU	158	-106	-176	-	-	-	-	-170 tys. osób	-
LUX	11	24	50	-	-	-	-	-6 tys. osób	-
LVA	59	-94	-222	-	-	-	-	-121 tys. osób	-
MLT	6	20	16	-	-	-	-	-6,56 tys. osób	-
NLD	51	319	380	1053 tys. osób	1157 tys. osób	-	-	-100 tys. osób	osoby w gospodarstwach domowych z bardzo niską intensywnością pracy
POL	-1083	-2155	-4800	-	-	-	-	-1500 tys. osób	-
PRT	-65	106	-543	-	-	-	-	-200 tys. osób	-
ROU	-689	-1071	-3041	-	-	-	-	-580 tys. osób	-
SVK	7	-151	-234	20,6% (2010 r.)	16,40%	-	-	ograniczenie do 17,2%	AROPSE****
SVN	5	49	-68	-	-	-	-	-40 tys. osób	-
SWE	119	224	390	14,4% (2010 r.)	10,50%	-	-	do poziomu znacznie poniżej 14%	mniejszy udział kobiet i mężczyzn w wieku 20–64 lata, którzy nie stanowią siły roboczej (z wyjątkiem studentów w pełnym wymiarze godzin), długotrwale bezrobotnych lub przebywających na długoterminowym zwolnieniu lekarskim
UE	516	4635	-9856	-	-	-	-	-20 000 tys. osób	-

* Kraje wymienione w tabeli zostały uporządkowane według kolejności alfabetycznej na podstawie międzynarodowego skrótu nazwy państw/regionów. ** Dane pochodzą z 2018 r. *** Jako że dane wyrażone w tysiącach osób były niedostępne, posłużono się udziałami – pierwsze wartości dotyczą odsetka osób w wieku 0–17 lat zamieszkujących gospodarstwa domowe, w których żadna osoba nie pracuje; druga liczba dotyczy odsetka osób w wieku 18–59 lat zamieszkujących gospodarstwa domowe, w których żadna osoba nie pracuje. Dane te nie pokrywają się dokładnie z celem narodowym Hiszpanii, dają jednak pewne przybliżenie jego realizacji. **** AROPSE oznacza stopę zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (*at risk of poverty or social exclusion*).

Źródło: Eurostat [2020]; European Commission [2020].

Ponieważ w dalszej części tekstu przyjrzymy się wykluczeniu społecznemu w Unii Europejskiej i w poszczególnych jej krajach, warto zastanowić się nad tym, w jaki sposób zjawisko to jest postrzegane na gruncie unijnym. Na potrzeby monitorowania i zwalczania wykluczenia społecznego w UE przyjmuje się następującą definicję: „wykluczenie społeczne związane jest z brakiem uczestnictwa w społeczeństwie, które to uznaje je za oczywiste. Jest to zjawisko złożone, wielowymiarowe, wielowarstwowe i dynamiczne [...]. [Stanowi ono] proces, w którym określone osoby są wypychane na margines społeczeństwa, co uniemożliwia im pełne w nim uczestnictwo ze względu na ubóstwo, brak podstawowych umiejętności, możliwości edukacyjnych w przeciągu całego życia lub dyskryminacji. Skutkiem tego jest odsuwanie tych osób od pracy, dochodu oraz możliwości edukacyjnych, jak również sieci i aktywności społecznych oraz wspólnotowych. Osoby te mają ograniczony dostęp do organów decyzyjnych i władzy, przez co czują się bezsilne i niezdolne do przejmowania kontroli nad decyzjami, które mają wpływ na ich życie codzienne. Wykluczenie społeczne stanowi zjawisko wielowymiarowe i obejmuje ubóstwo dochodowe, bezrobocie, dostęp do edukacji i informacji, opieki żłobkowej i przedszkolnej oraz zakładów opieki zdrowotnej, warunki życia, a także uczestnictwo w społeczeństwie. Wykluczenie społeczne jest wielowarstwowe w tym sensie, że może występować na poziomie krajowym, wspólnotowym, gospodarstwa domowego lub indywidualnym” [Eurostat, 2010, s. 7].

Powyższa definicja wydaje się spójna z wieloma cechami wykluczenia społecznego przytoczonymi wyżej, na poziomie operacjonalizacji tego zjawiska pojawiają się jednak typowe trudności związane z jego pomiarem, o których wspomniano. Aktualnie obowiązującą (koniec 2020 r.) polityką w zakresie monitorowania i zwalczania wykluczenia społecznego w UE jest strategia „Europa 2020”, którą przyjęto na szczycie Unii Europejskiej w 2010 r. Głównym celem tego programu jest zmniejszenie liczby osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym o 20 mln do 2020 r. Na poziomie poszczególnych krajów istnieje jednak dość duża swoboda w ustalaniu celów dotyczących walki z tym zjawiskiem i sposobów jego zwalczania. Głównymi miernikami, za pomocą których monitoruje się poziom wykluczenia społecznego w Unii Europejskiej, są: stopa zagrożenia ubóstwem, pogłębiona deprivacja materialna oraz bardzo niska intensywność pracy, a także zagregowany wskaźnik bazujący na tych trzech miarach, przy czym osoby zaliczone do więcej niż jednego z trzech wymienionych wskaźników uwzględnia się tylko raz we wskaźniku zagregowanym. Stopa zagrożenia ubóstwem jest zdefiniowana tak, jak w tabeli 3.7 – jako relatywna stopa ubóstwa w przypadku granicy ubóstwa na poziomie 60% mediany dochodu ekwiwalentnego. Natomiast wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej stanowi „odsetek osób w gospodarstwach domowych deklarujących brak możliwości zaspokojenia ze względów finansowych co najmniej 4 z 9 wymienionych [...] potrzeb: 1) opłacenia

tygodniowego wyjazdu wszystkich członków gospodarstwa domowego na wypoczynek raz w roku, 2) spożywania mięsa, ryb (lub wegetariańskiego odpowiednika) co drugi dzień, 3) ogrzewania mieszkania odpowiednio do potrzeb, 4) pokrycia niespodziewanego wydatku (w wysokości odpowiadającej miesięcznej wartości granicy ubóstwa relatywnego, przyjętej w danym kraju, w roku poprzedzającym badanie), 5) terminowego regulowania opłat związanych z mieszkaniem, spłatą rat i kredytów, 6) posiadania telewizora kolorowego, 7) posiadania samochodu, 8) posiadania pralki, 9) posiadania telefonu (stacjonarnego lub komórkowego)” [GUS, 2014, s. 44]. Jeśli chodzi o wskaźnik niskiej intensywności pracy w gospodarstwie domowym, to stanowi on „odsetek osób w wieku 0–59 lat mieszkających w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy, tzn. takich, w których osoby dorosłe w wieku (18–59 lat) w minionym roku przepracowały mniej niż 20% ich całkowitego potencjału pracy” [GUS, 2014, s. 44].

W tabeli 3.8 przedstawiono cele dotyczące wykluczenia społecznego ustanowione przez poszczególne państwa członkowskie UE. Informacje te zebrano z kilku wiarygodnych źródeł i starano się przy tym uwzględnić najbardziej aktualne dane. Dodatkowo zwrócono uwagę na realizację tych celów od początku obowiązywania strategii „Europa 2020”. Jak można zauważyć, nie wszystkie kraje postanowiły sformułować swoje cele bezpośrednio na podstawie zagregowanego miernika wykluczenia społecznego. Znalazło to odzwierciedlenie w tabeli, gdzie ukazano także realizację strategii w przypadku krajów stosujących alternatywne mierniki. Jeśli porównamy rzeczywisty poziom wykluczenia społecznego w poszczególnych krajach z przyjętymi celami okaże się, że jedynie około połowa państw osiągnęła sukces w realizacji swych założeń. Do krajów, którym udało się ograniczyć wykluczenie społeczne ze sporą nadwyżką, należą przede wszystkim Polska, Niemcy, Rumunia, Portugalia i Szwecja. Do znacznego wzrostu poziomu tego zjawiska doszło natomiast w przypadku Włoch, Hiszpanii, Holandii i Estonii. Na poziomie całej UE udało się ograniczyć wykluczenie społeczne w mniej niż 50% przyjętego celu. Można się spodziewać, że pandemia COVID-19 zupełnie zniweczy osiągnięcie tego założenia.

W tabeli 3.9 ukazane zostały różne wymiary wykluczenia społecznego oraz wartości zagregowanej miary tego zjawiska, czyli w skrócie AROPSE (*at risk of poverty or social exclusion*), odnoszące się do populacji ogółem w poszczególnych krajach oraz według wybranych kategorii wiekowych i płci. Jeśli chodzi o zmiany w czasie między 2008 a 2019 r. obraz rysujący się na podstawie stóp zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym jest nieco bardziej optymistyczny niż w przypadku analizy celów opisanych w tabeli 3.8 – w większości krajów udało się obniżyć AROPSE w tym okresie. Największy sukces pod tym względem w ujęciu absolutnym osiągnęły Rumunia, Bułgaria i Polska, natomiast największy wzrost AROPSE wystąpił w Luksemburgu,

Estonii i Szwecji. Do krajów o najniższym poziomie AROPSE w 2019 r. należały Czechy i Słowenia, a najwyższa wartość AROPSE cechowała Bułgarię i Rumunię. Ogólnie rzecz biorąc, zmiany AROPSE dotyczące poszczególnych grup wyszczególnionych w tabeli były zbieżne co do kierunku ze zmianami AROPSE ogółem. Należy jednak zwrócić uwagę na pewne wyjątki. We Francji, Belgii i na Cyprze doszło do pogłębienia wykluczenia społecznego wśród dzieci, mimo iż AROPSE ogółem zmalało w tych krajach. Do podobnego zjawiska w przypadku osób starszych doszło w Czechach i na Malcie. Zmniejszenie zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym wśród osób po 60. roku życia mimo wzrostu AROPSE ogółem między 2008 a 2019 r. można było zaobserwować w Danii, na Cyprze, w Hiszpani, we Włoszech i w Grecji. Jeśli popatrzymy na zmiany AROPSE osobno dotyczące kobiet i mężczyzn, to okaże się, że kształtowały się one podobnie jak w przypadku AROPSE ogółem. Uderzająca jest jednak struktura wykluczenia społecznego ze względu na płeć. Jedynie w Finlandii w 2019 r. wartość AROPSE w grupie kobiet była niższa niż w przypadku mężczyzn. Stanowi to z pewnością istotną wskazówkę dla państw UE pod względem ograniczania wykluczenia społecznego wśród kobiet właśnie, które są zdecydowanie bardziej narażone na doświadczanie tego zjawiska niż mężczyźni. Mimo to do znaczącej poprawy stopy wykluczenia społecznego między 2008 a 2019 r. doszło w kilku krajach Europy Środkowej i Wschodniej – w Polsce, Bułgarii, Rumunii, na Węgrzech i Łotwie. Pogorszenie się sytuacji kobiet pod tym względem odnotowano zaś w Luksemburgu i Estonii. Zmiany dotyczące sytuacji mężczyzn pokrywały się, ogólnie rzecz biorąc, z tendencjami zaobserwowanymi w przypadku wykluczenia społecznego w grupie kobiet.

Tabela 3.9. Wybrane wymiary wykluczenia społecznego w krajach Unii Europejskiej w 2008 i 2019 r. (%)*

Kraj/region	Zagrożenie ubóstwem		Pogłębiona deprivacja materialna		Bardzo niska intensywność pracy		AROPSE		AROPSE 0–17 lat		AROPSE od 60 r.ż.		AROPSE kobiety		AROPSE mężczyźni	
	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019
CZE	9,0	10,1	6,8	2,7	7,2	4,2	15,3	12,5	18,6	13,0	11,5	16,7	17,2	14,6	13,3	10,4
SVN	12,3	12,0	6,7	2,6	6,7	5,2	18,5	14,4	15,3	11,7	22,5	19,7	20,3	15,6	16,6	13,2
FIN	13,6	11,6	3,5	2,4	7,5	9,7	17,4	15,6	15,1	14,3	20,2	14,2	18,9	15,9	15,9	15,4
DNK	11,8	12,5	2,0	2,6	8,5	9,3	16,3	16,3	12,7	13,2	15,3	9,7	17,0	16,1	15,7	16,6
SVK	10,9	11,9	11,8	7,9	5,2	6,2	20,6	16,4	24,3	22,0	20,5	14,4	22,0	17,0	18,9	15,7
NLD	10,5	13,2	1,5	2,5	8,2	9,2	14,9	16,5	15,5	15,5	9,5	13,4	15,5	17,0	14,3	16,1
AUT	15,2	13,3	5,9	2,6	7,4	7,8	20,6	16,9	22,9	19,5	20,0	14,1	22,3	18,3	18,9	15,4

Kraj/region	Zagrożenie ubóstwem		Pogłębiona deprivacja materialna		Bardzo niska intensywność pracy		AROPSE		AROPSE 0-17 lat		AROPSE od 60 r.ż.		AROPSE kobiety		AROPSE mężczyźni	
	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019
DEU	15,2	14,8	5,5	2,6	11,7	7,6	20,1	17,4	20,1	15,0	16,3	19,6	21,6	18,5	18,5	16,3
FRA	12,5	13,6	5,4	4,7	8,8	7,9	18,5	17,9	21,2	22,5	12,8	11,4	19,7	18,5	17,3	17,3
POL	16,9	15,4	17,7	3,6	8,0	4,7	30,5	18,2	32,9	16,0	26,4	19,5	31,2	18,7	29,9	17,7
SWE	13,5	17,1	1,8	1,8	7,0	8,6	16,7	18,8	17,3	23,1	13,3	14,4	17,7	19,6	15,8	18,0
HUN	12,4	12,3	17,9	8,7	12,0	5,0	28,2	18,9	33,4	22,4	17,4	15,9	29,0	19,6	27,3	18,0
BEL	14,7	14,8	5,6	4,4	11,7	12,4	20,8	19,5	21,3	22,3	21,9	16,0	22,4	20,0	19,1	18,9
MLT	15,3	17,1	4,3	3,6	8,6	4,9	20,1	20,1	25,0	23,6	25,1	27,8	21,5	21,4	18,7	18,8
LUX	13,4	17,5	0,7	1,3	4,7	7,5	15,5	20,6	20,9	25,4	5,6	10,5	16,7	21,6	14,2	19,6
IRL**	15,5	14,9	5,5	4,9	13,7	13,0	23,7	21,1	26,6	24,1	22,3	21,4	24,7	22,6	22,7	19,6
UE	16,6	16,8	8,5	5,5	9,2	8,5	23,7	21,4	26,5	23,4	21,9	19,0	25,1	22,3	22,3	20,4
PRT	18,5	17,2	9,7	5,6	6,3	6,2	26,0	21,6	29,5	22,3	27,0	20,5	26,8	22,2	25,0	20,8
CYP	15,9	14,7	9,1	9,1	4,5	6,8	23,3	22,3	21,5	23,0	42,5	23,4	25,9	23,3	20,5	21,2
GBR**	18,7	18,6	4,5	4,6	10,4	8,6	23,2	23,1	29,6	28,9	25,6	21,4	24,7	24,3	21,7	21,7
HRV***	20,6	18,3	14,3	7,2	13,9	9,2	31,1	23,3	29,4	20,7	34,4	31,5	32,1	24,3	30,1	22,1
EST	19,5	21,7	4,9	3,3	5,3	5,4	21,8	24,3	19,4	20,3	37,3	39,9	24,3	26,3	18,9	22,0
ESP	19,8	20,7	3,6	4,7	6,6	10,8	23,8	25,3	30,1	30,3	23,9	16,4	25,1	26,0	22,4	24,6
LTU	20,9	20,6	12,5	9,4	6,1	7,5	28,3	26,3	29,1	26,5	37,8	34,9	30,4	28,4	25,9	23,8
ITA**	18,9	20,3	7,5	8,5	10,4	11,3	25,5	27,3	28,4	30,6	22,8	20,5	27,4	28,4	23,5	26,1
LVA	25,9	22,9	19,3	7,8	5,4	7,6	34,2	27,3	32,4	18,9	54,0	45,5	36,6	29,6	31,4	24,6
GRC	20,1	17,9	11,2	16,2	7,5	13,8	28,1	30,0	28,7	30,5	27,4	21,9	29,8	30,8	26,3	29,2
ROU	23,6	23,8	32,7	14,5	8,5	6,0	44,2	31,2	50,9	35,8	46,6	31,7	45,3	32,1	43,0	30,3
BGR	21,4	22,6	41,2	19,9	8,1	9,3	44,8	32,5	44,2	33,9	61,6	43,1	46,4	34,4	43,0	30,5

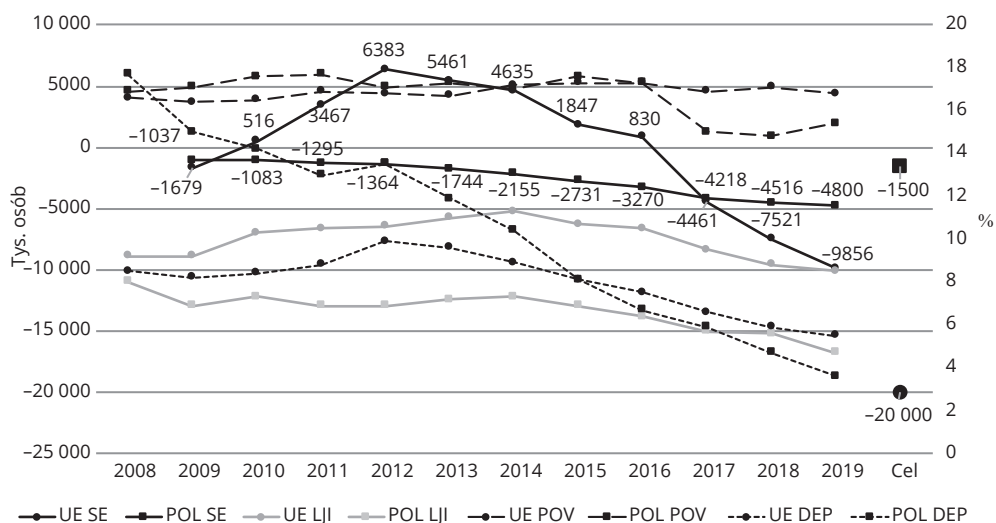
* Kraje wymienione w tabeli zostały uporządkowane według malejącej AROPSE z 2019 r. ** Dane z kolumny oznaczonej jako „2019” w przypadku tych krajów pochodzą z 2018 r. *** Dane z kolumny oznaczonej jako „2008” w przypadku Chorwacji pochodzą z 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2020].

Na wykresie 3.4 przedstawiono kształtowanie się poszczególnych składowych zagregowanej stopy wykluczenia społecznego w przypadku Polski oraz całej UE w latach 2008–2019, a także przyrosty liczby osób wykluczonych społecznie, wraz z przyjętym celem dotyczącym ograniczania tego zjawiska na koniec 2020 r. Jak łatwo zauważyć, Polska mimo znacznych przyrostów liczby osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym do 2012 r. ostatecznie dość dobrze radziła sobie z ograniczaniem drugiego z tych zjawisk, osiągając wyniki znacząco wykraczające poza przyjęty cel.

Na gruncie UE pozostaje jeszcze wiele do zrobienia, gdyż cel unijny, jak już wspomniano, został dotychczas zrealizowany w mniej niż 50%. W każdym z trzech wymiarów udało się w Polsce osiągnąć niższy poziom wykluczenia społecznego niż w UE ogółem. Największą poprawę odnotowano pod względem zmniejszenia pogłębionej deprivacji materialnej, mimo iż dopiero od 2016 r. zmienna ta wykazuje niższe wartości niż średnia unijna. Najślabiej w Polsce, biorąc pod uwagę pozostałe zmienne, wypada ograniczanie zagrożenia ubóstwem.

Wykres 3.4. Kształtowanie się wykluczenia społecznego i jego podstawowych wymiarów* w Polsce na tle Unii Europejskiej w latach 2008–2019



* Przyjęto następujące oznaczenia: SE – wykluczenie społeczne (*social exclusion*) w tys. osób, LJI – bardzo niska intensywność pracy (*very low labour intensity*) w %, DEP – wskaźnik pogłębionej deprivacji (*severe material deprivation*) w %, POV – stopa zagrożenia ubóstwem (*at risk of poverty rate*) w %.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2020] i tabeli 3.8.

3.4. Podsumowanie i wnioski

Polska na tle innych państw Unii Europejskiej (średnia) wyróżnia się niższym poziomem zróżnicowania dochodów, zagrożenia ubóstwem oraz wykluczenia społecznego i jego innymi wybranymi aspektami, takimi jak bardzo niska intensywność pracy i pogłębiona deprivacja materialna. Nie należy ona jednak do krajów o najniższych wskaźnikach tych zmiennych, aczkolwiek na przestrzeni ostatniej dekady, a nawet kilkunastu lat, poczyniła ogromne postępy w ograniczaniu tych niekorzystnych dla społeczeństwa zjawisk, co należy ocenić wysoko w kontekście poprawy konkurencyjności

Polski na tle państw UE. W 2019 r. obserwowano jednak pewną stabilizację tendencji malejących, a w przypadku niektórych wskaźników zróżnicowania dochodów czy zagrożenia ubóstwem odnotowano nawet nieznaczny wzrost.

Jeśli chodzi o strukturę nierówności dochodów w Polsce, pozostaje ona dość stabilna od kilku lat i wykazuje raczej spodziewane cechy. Zróżnicowanie dochodów jest najwyższe i najbardziej zmienne w grupie rolników, a najniższy jego poziom występuje wśród emerytów. Regionem o najwyższej rozpiętości dochodów pozostaje województwo mazowieckie. Jemu, obok makroregionu południowego, zawdzięczamy największy wkład w wyjaśnianie nierówności dochodów ogółem ze względu na duży łączny udział w populacji i dochodzie. Klasami miejscowości o najwyższym zróżnicowaniu dochodu w ostatnich latach były wieś oraz największe miasta, mające jednocześnie najistotniejszy udział w nierównościach dochodowych. Rola świadczenia wychowawczego z programu „Rodzina 500+” nieznacznie wzrosła od 2017 r., jeśli chodzi o ujemny wpływ na rozpiętość dochodów. Pozostaje ona jednak niewielka, gdy pod uwagę weźmiemy jej udział bezwzględny we współczynniku Giniego.

Bibliografia

- Bellú, L.G., Liberati, P. (2006). *Policy Impacts on Inequality. Decomposition of Income Inequality by Subgroups*. EASYPol, FAO.
- Deutsch, J., Silber, J. (1999). Inequality Decomposition by Population Subgroups and the Analysis of Interdistributional Inequality. W: *Handbook on Income Inequality Measurement* (s. 363–403), J. Silber (Ed.). Kluwer Academic Publishers. DOI: 10.1007/978-94-011-4413-1.
- Duclos, J.Y., Araar, A., Fortin, C. (2010). *DAD 4.6: A Software for Distributive Analysis/Analyse Distributive*. MIMAP Programme, International Development Research Centre, Government of Canada and CIRPÉE, Université Laval.
- European Commission (2020). *2020 European Semester: National Reform Programmes and Stability/Convergence Programmes*, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/european-semester-timeline/national-reform-programmes-and-stability-or-convergence-programmes/2020-european_en (dostęp: 15.10.2020).
- Eurostat (2010). *Combating Poverty and Social Exclusion. A Statistical Portrait of the European Union 2010*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurostat (2020). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 25.10.2020).
- Graca-Gelert, P. (2015). Zróżnicowanie dochodów, ubóstwo oraz inne wybrane aspekty wykluczenia społecznego. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007–2014* (s. 71–91), M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- GUS (2014). *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2012)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2020a). *Budżety gospodarstw domowych w 2019 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2020b). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2019 r. (informacje sygnałne)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Lambert, P.J., Aronson, J.R. (1993). Inequality Decomposition Analysis and the Gini Coefficient Revisited, *The Economic Journal*, 103(420), s. 1221–1227. DOI: 10.2307/2234247.
- Lerman, R.I., Yitzhaki, S. (1985). Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States, *The Review of Economics and Statistics*, 67(1), s. 151–156.
- OECD (2020). *Income Distribution Database*, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD> (dostęp: 25.10.2020).
- Silver, H. (2007). *The Process of Social Exclusion: The Dynamics of an Evolving Concept*, CPRC Working Paper no. 95.
- Stark, O., Taylor, J.E., Yitzhaki, S. (1986). Remittances and Inequality, *The Economic Journal*, 96(383), s. 722–740.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M. (red.) (2018). *Polska. Raport o konkurencyjności 2018. Rola miast w kształtowaniu przewag konkurencyjnych Polski*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego i bilans płatniczy – perspektywa bilateralna

Mariusz-Jan Radło

4.1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest zaprezentowanie diagnozy konkurencyjności polskiego handlu zagranicznego w układzie bilateralnym. Analiza ta uzupełniona jest o ocenę kształtowania się bilansu płatniczego. Takie podejście wynika z faktu, że oprócz wyników w handlu międzynarodowym konkurencyjność danej gospodarki jest często łączona przez różnych badaczy z jej zdolnością do utrzymania długookresowej równowagi w tym zakresie [Fagerberg, 1988; Aiginger, Landesmann, 2002].

Z powyższych względów rozdział ten rozpoczyna się omówieniem i identyfikacją głównych trendów w handlu usługami i towarami. W dalszej części rozważań przeanalizowano w sposób szczegółowy udział pojedynczych rynków w eksporcie Polski według różnych branż, udział różnych branż w eksporcie na główne rynki, a także bilans w handlu towarami różnych branż na poszczególnych rynkach. Następnie z uwzględnieniem podobnych zmiennych dokonano analizy konkurencyjności w handlu usługami. W tym celu zbadano udział poszczególnych rynków w eksporcie Polski według różnych typów usług, udział różnych typów usług w eksporcie na główne rynki, a także bilans w handlu różnymi usługami na pojedynczych rynkach. W ostatniej części zaprezentowano analizę polskiego bilansu płatniczego w długim okresie, a także omówienie krótkookresowych trendów w kształtowaniu się rachunku bieżącego. W badaniu skoncentrowano się na analizie trendów z ostatnich pięciu lat, w przypadku których dostępne są pełne dane statystyczne, obejmujące zwykle okres od 2015 do 2019 r. Tam, gdzie było to możliwe, dokonano także analizy danych z 2020 r. W przypadku bilansu płatniczego zdecydowano się natomiast na prezentację dłuższego okresu, tak by uwypuklić zmiany, jakie zaszły w kształtowaniu się jego składowych w związku z pojawieniem się i utrwaleniem zjawiska, jakim jest nadwyżka w rachunku bieżącym odnotowywana w ostatnich latach.

W prezentowanym badaniu wykorzystano dane Narodowego Banku Polskiego odnoszące się do handlu usługami oraz bilansu płatniczego, a także dane z bazy OECD dotyczące handlu dwustronnego.

4.2. Główne trendy w polskim handlu towarami i usługami

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4.1, w latach 2015–2019 wartość obrotów handlowych z zagranicą systematycznie rosła. Jednocześnie w obrotach handlowych usługami Polska osiągała systematyczną nadwyżkę eksportu nad importem. Nieco inna sytuacja miała miejsce w przypadku obrotów towarowych, gdzie w 2017 i 2018 r. odnotowano nieduże deficyty w bilansie handlu.

Eksport towarów w badanym okresie wzrósł z poziomu 717,2 mld PLN do 1001,1 mld PLN, z kolei wartość importu towarów zwiększyła się z 713,8 mld PLN do 996,0 mld PLN. Należy przy tym zaznaczyć, że w latach 2015–2019 Polska odnotowywała trzy razy nadwyżkę i dwa razy deficyt w handlu towarami. Niemniej wartość zarówno nadwyżek, jak i deficytów była znikoma w relacji do wartości obrotów towarowych, a ich bezwzględna wartość nigdy nie przekroczyła 1,5% łącznej wartości sumy eksportu i importu w danym roku.

Tabela 4.1. Polski handel zagraniczny towarami i usługami w latach 2015–2019

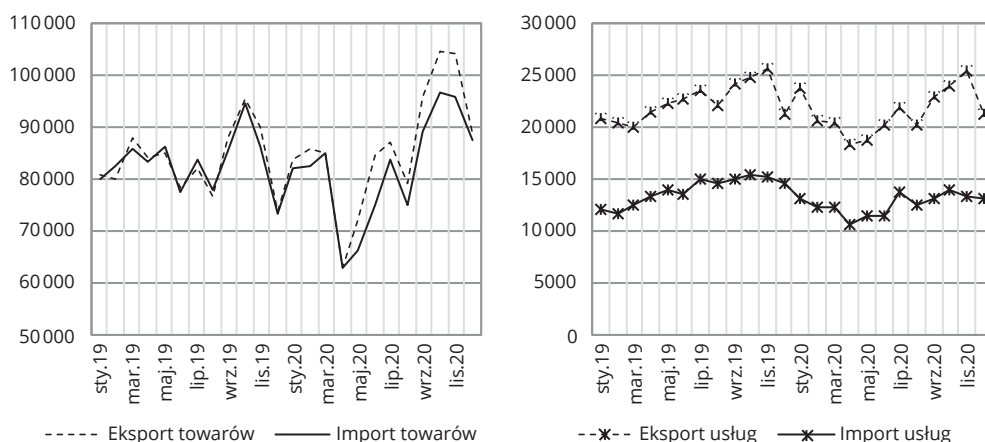
	2015	2016	2017	2018	2019
Saldo obrotów towarowych (mld PLN)	3,4	8,9	-1,5	-26,5	5,2
Saldo obrotów towarowych (% sumy eksportu i importu)	0,24	0,58	-0,09	-1,41	0,26
Eksport (mld PLN)	717,2	774,3	860,1	925,3	1001,1
Import (mld PLN)	713,8	765,5	861,6	951,8	996,0
Saldo usług (mld PLN)	45,5	60,0	75,9	90,6	101,6
Saldo usług (% sumy eksportu i importu)	15,85	18,51	21,21	22,58	23,33
Eksport (mld PLN)	166,3	192,1	216,9	245,9	268,5
Import (mld PLN)	120,8	132,1	141,0	155,3	166,9
Bilans handlowy ogółem	48,9	68,9	74,4	64,1	106,8
Bilans handlowy ogółem (% sumy eksportu i importu)	2,85	3,70	3,58	2,81	4,39
Eksport (mld PLN)	883,5	966,4	1077,0	1171,2	1269,6
Import (mld PLN)	834,6	897,5	1002,6	1107,1	1162,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (bilans płatniczy – dane roczne).

Zupełnie inna sytuacja miała miejsce w przypadku obrotów usługowych. Wartość nadwyżki w handlu usługami w latach 2015–2019 była wysoka i rosła systematycznie z poziomu 15,85% do 23,33% wartości sumy eksportu i importu usług. W tym samym czasie wartość eksportu usług wzrosła ze 166,3 mld PLN do 268,5 mld PLN, natomiast wartość importu usług zwiększyła się ze 120,8 mld PLN do 166,9 mld PLN. Przyrosty eksportu usług były znacząco szybsze w badanym okresie niż przyrosty eksportu towarów, w efekcie udział usług w eksporcie ogółem wzrósł z 18,82% do 21,15%. Jednocześnie nadwyżka w handlu usługami była głównym powodem tego, że w całym okresie Polska odnotowywała nadwyżkę w bilansie handlu usługami i towarami łącznie.

Należy jednocześnie zaznaczyć, że w pierwszej połowie 2020 r. negatywne skutki gospodarcze pandemii COVID-19 widoczne były w obrotach zarówno towarowych, jak i usługowych. Drugą połowę 2020 r. cechowały jednak zgoła odmienne trendy, w związku z czym polski eksport towarów i usług rósł w tym okresie nadspodziewanie szybko. Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 4.1, w marcu i kwietniu 2020 r. obroty handlowe z zagranicą spadły zarówno w przypadku usług, jak i towarów. Z kolei w maju trend ten uległ odwróceniu. Od tego czasu zaczęła być widoczna nadwyżka eksportu nad importem w przypadku obrotów zarówno towarowych, jak i usługowych. Należy przy tym zauważyć, że poza sierpniowym spadkiem w całej drugiej połowie 2020 r. odnotowywano szybkie przyrosty eksportu towarów i usług oraz rosnącą błyskawicznie nadwyżkę w bilansie handlowym.

Wykres 4.1. Polski eksport i import towarów oraz usług w okresie 1.01.2019–31.12.2020 (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (bilans płatniczy – dane roczne).

Na obecnym etapie trudno jest stwierdzić, jakie są źródła opisanych wyżej trendów w polskim eksporcie. Jedną z często podnoszonych w tym kontekście hipotez mówi o tym, że wzrost polskiego eksportu w drugiej połowie 2020 r. może być następstwem wywołanych pandemią przesunięć w globalnych łańcuchach wartości, w przypadku których nowym trendem ma być ich regionalizacja. Hipoteza ta mogłaby tłumaczyć szybki wzrost eksportu na rynki europejskie, wynikający np. z zastępowania importu towarów z bardziej odległych azjatyckich rynków importem z Polski czy innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Hipotezy zbliżone do tego stanowiska stawiali m.in. Legrain [2020], Schell [2020] czy Niblett [2020], wskazując, że pandemia, może zakończyć obecną fazę globalizacji, której cechą jest duża zależność wielu „zachodnich” przedsiębiorstw od chinocentrycznych globalnych łańcuchów wartości [zob. też: Radło, 2020]. Falsyfikacja tej hipotezy wykracza jednak poza zakres tego opracowania, niemniej jeśli takie przesunięcia miałyby nastąpić, to mogłyby one istotnie wpłynąć na konkurencyjność polskiego eksportu również w wymiarze bilateralnym. Inna hipoteza tłumacząca powyższe trendy dotyczy zmian w strukturze popytu na rynkach eksportowych, które polegają na przesunięciu wydatków z konsumpcji usług (turystrycznych, gastronomicznych itp.) na zakup dóbr trwałych (sprzęt AGT, RTV itp.), w produkcji których wyspecjalizowanych jest wiele przedsiębiorstw w Polsce.

4.3. Przewagi konkurencyjne w handlu bilateralnym towarami

O ile w poprzedniej części tego rozdziału zaprezentowano ogólne trendy w handlu towarami w latach 2015–2019 oraz wstępne kierunki kształtowania się poszczególnych zmiennych zaobserwowane w 2020 r., o tyle niniejszy rozdział poświęcony jest analizie handlu towarami w ujęciu bilateralnym. Zostanie ona przeprowadzona na podstawie danych za 2019 r. i obejmie kolejno: udział poszczególnych rynków w eksporcie Polski według różnych branż, udział różnych branż w eksporcie na główne rynki, a także bilans w handlu różnymi towarami na różnych rynkach.

W tabeli 4.2 zaprezentowano udział poszczególnych rynków w eksporcie z Polski według grup towarowych w 2019 r. Łączny udział wszystkich wymienionych niżej 24 krajów w polskim eksporcie wynosi 88,6%. Wśród nich na 5 największych rynków eksportowych przypada jednak ponad połowa (50,1%) wartości polskiego eksportu towarów. Rynki te obejmują kolejno: Niemcy (27,5%), Czechy (6,2%), Wielką Brytanię (6,0%), Francję (5,8%) i Włochy (4,6%).

Tabela 4.2. Udział poszczególnych rynków w eksporcie z Polski według branż w 2019 r. (%)

Wyszczególnienie	Ogółem	1-3	5-8	10-12	13-15	16-18	19-22	23	24-25	26-28	29-30	31-32
Świat	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	27,5	32,8	19,4	22,5	42,5	30,0	25,6	25,3	27,5	24,8	26,2	35,1
Czechy	6,2	3,5	34,0	4,7	6,0	5,7	7,1	7,2	9,6	4,2	5,9	7,0
Wielka Brytania	6,0	5,9	0,5	9,3	2,8	6,4	4,4	6,4	5,0	7,1	5,7	6,7
Francja	5,8	3,5	0,3	5,7	3,1	5,2	5,4	6,4	4,3	7,4	6,7	5,9
Włochy	4,6	2,9	0,5	5,9	3,1	4,3	4,0	3,7	4,5	4,4	6,7	2,1
Holandia	4,4	5,7	0,2	6,4	2,9	3,5	4,9	2,5	3,2	5,7	2,5	4,7
Rosja	3,1	1,7	0,7	1,7	2,9	3,9	5,4	2,6	2,4	4,1	2,3	1,7
USA	2,9	0,2	0,1	2,0	0,8	0,9	1,3	2,9	1,6	4,8	4,6	3,9
Węgry	2,8	1,3	2,6	2,8	3,6	2,3	2,7	2,3	4,0	2,5	2,9	2,2
Szwecja	2,8	1,2	0,3	2,0	1,6	3,7	2,0	4,4	2,6	3,8	2,9	3,1
Słowacja	2,6	1,6	11,8	2,3	3,2	2,5	2,5	4,0	3,3	1,4	3,2	2,9
Hiszpania	2,6	1,0	0,1	2,8	1,5	1,7	2,9	2,0	1,6	2,7	3,8	2,0
Belgia	2,4	1,5	0,3	2,6	1,0	2,4	2,5	2,2	2,1	2,4	2,9	2,6
Austria	2,1	1,4	16,6	1,7	2,2	1,9	2,2	1,7	2,5	2,4	1,7	2,1
Rumunia	2,1	2,7	0,6	2,6	5,1	2,7	2,9	1,8	2,1	1,5	1,2	1,9
Ukraina	2,1	2,7	3,1	1,7	3,8	2,5	3,2	1,6	2,0	1,8	1,4	0,8
Dania	1,6	2,2	0,2	2,1	1,3	2,4	1,7	3,7	1,7	1,7	0,7	2,0
Litwa	1,5	2,1	1,0	1,9	1,7	2,6	2,1	1,9	1,8	0,9	1,2	0,9
Norwegia	1,2	1,2	0,2	0,5	0,6	0,9	0,9	2,1	1,8	0,8	2,2	1,0
Chiny	1,1	1,3	2,9	0,6	0,2	0,4	0,9	1,4	3,0	1,3	0,6	1,0
Szwajcaria	0,9	0,3	1,1	0,5	0,6	1,0	0,6	0,8	1,5	1,2	0,7	1,5
Finlandia	0,8	1,0	0,1	0,7	0,9	0,7	0,8	1,0	1,0	0,9	0,6	0,5
Turcja	0,8	0,4	0,1	0,3	0,4	1,2	1,0	0,5	1,0	0,7	1,3	0,2
Białoruś	0,7	3,6	0,8	0,4	0,6	1,0	1,0	0,8	0,6	0,7	0,6	0,3

Uwagi: 1-3: rolnictwo, leśnictwo i rybactwo; 5-8: górnictwo i wydobywanie; 10-12: artykuły spożywcze, napoje i tytoń; 13-15: tekstylia, odzież, skóra i podobne produkty; 16-18: drewno, wyroby papiernicze i poligrafia; 19-22: chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe; 23: pozostałe niemetalowe produkty mineralne; 24-25: podstawowe metale i gotowe produkty metalowe, z wyjątkiem maszyn i urządzeń; 26-28: maszyny i wyposażenie; 29-30: sprzęt transportowy; 31-32: meble, inna produkcja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy OECD.Stat: *BTDIx E Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use, ISIC Rev.4*.

W poszczególnych branżach sytuacja wygląda nieco inaczej. Największe rynki eksportowe w przypadku rolnictwa, leśnictwa i rybactwa to: Niemcy (32,8%), Wielka Brytania (5,9%), Niderlandy (5,7%), Białoruś (3,6%) i Czechy (3,5%). W branży górnictwo

i wydobywanie najczęściej towarów eksportuje się do Czech (34%), Niemiec (19,4%), Austrii (16,6%), Słowacji (11,8%) i na Ukrainę (3,1%). Główne rynki eksportowe dla branży artykuły spożywcze, napoje i tytoń to: Niemcy (27,1%), Wielka Brytania (6,1%), Czechy (6%), Francja (6%) i Włochy (4,7%). Branża producentów tekstyliów, odzieży, skóry i podobnych produktów eksportuje swoje towary głównie do Niemiec (42,5%), Czech (6%), Rumunii (5,1%), na Ukrainę (3,8%) i Węgry (3,6%). Branża drewno, wyroby papiernicze i poligrafia ma największe rynki eksportowe w: Niemczech (30%), Wielkiej Brytanii (6,4%), Czechach (5,7%), Francji (5,2%) i Włoszech (4,3%). W przypadku producentów chemikaliów, gumy, tworzyw sztucznych i produktów paliwowych główne rynki eksportowe to: Niemcy (25,6%), Czechy (7,1%), Francja (5,4%), Rosja (5,4%) i Niderlandy (4,9%). Branża producentów pozostałych nie-metalowych produktów mineralnych najczęściej eksportuje na takie rynki jak: Niemcy (27,5%), Czechy (9,6%), Wielka Brytania (5%), Włochy (4,5%) i Francja (4,3%). Producenci podstawowych metali i gotowych produktów metalowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń, najczęściej eksportują do: Niemiec (27,5%), Czech (9,6%), Wielkiej Brytanii (5%), Włoch (4,5%) i Francji (4,3%). Branża producentów maszyn i wyposażenia ma swoje rynki eksportowe w: Niemczech (24,8%), Francji (7,4%), Wielkiej Brytanii (7,1%), Niderlandach (5,7%) i USA (4,8%). Producenci sprzętu transportowego eksportują najczęściej do: Niemiec (26,2%), Francji (6,7%), Włoch (6,7%), Czech (5,9%) i Wielkiej Brytanii (5,7%). Z kolei meble oraz towary powstające w ramach innej produkcji eksportowane są do: Niemiec (35,1%), Czech (7%), Wielkiej Brytanii (6,7%), Francji (5,9%) i Niderlandów (4,7%).

W tabeli 4.3 opisano udział poszczególnych branż w eksporcie z Polski na poszczególne rynki. Z analizy zaprezentowanych niżej danych wynika, że za ponad połowę (51,6%) polskiego eksportu na rynek niemiecki odpowiadają trzy branże, w tym: maszyny i wyposażenie (20,5%), sprzęt transportowy (16,9%) i chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe (14,2%). Podobnie w przypadku towarów dostarczanych na rynek czeski ponad połowa (50,4%) eksportu zdominowana jest przez trzy branże, w tym: chemikalia, gumę, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe (17,7%), sprzęt transportowy (17%) i podstawowe metale i gotowe produkty metalowe, z wyjątkiem maszyn i urządzeń (15,7%). Wyższa koncentracja branżowa występuje w eksporcie do Wielkiej Brytanii, w którym trzy branże odpowiadają za 61,5% eksportu na ten rynek. Są to: maszyny i wyposażenie (26,5%), artykuły spożywcze, napoje i tytoń (18,4%) oraz sprzęt transportowy (16,6%). W przypadku towarów dostarczanych na rynek francuski koncentracja ta jest jeszcze wyższa i trzy najważniejsze branże odpowiadają za aż 63,6% eksportu. Należą do nich: maszyny i wyposażenie (29,1%), sprzęt transportowy (20,3%) oraz chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe (14,2%). W przypadku Włoch koncentracja branżowa eksportu jest niższa

niż na rynek francuski, ale wyższa niż na rynek brytyjski i sięga 62,5%, a najważniejsze towary dostarczane do Włoch to: sprzęt transportowy (25,5%), maszyny i wyposażenie (21,7%) oraz artykuły spożywcze, napoje i tytoń (15,3%).

Tabela 4.3. Udział poszczególnych branż w eksporcie z Polski na wybrane rynki w 2019 r. (%)

Wyszczególnienie	Ogółem	1-3	5-8	10-12	13-15	16-18	19-22	23	24-25	26-28	29-30	31-32
Świat	100	1,8	0,4	11,9	5,4	3,9	15,3	2,0	10,1	22,7	17,7	6,7
Niemcy	100	2,2	0,3	9,8	8,3	4,2	14,2	1,9	10,1	20,5	16,9	8,5
Czechy	100	1,0	2,2	9,0	5,3	3,6	17,7	2,4	15,7	15,4	17,0	7,6
Wielka Brytania	100	1,8	0,0	18,4	2,5	4,1	11,1	2,2	8,3	26,5	16,6	7,4
Francja	100	1,1	0,0	11,7	2,9	3,4	14,2	2,2	7,5	29,1	20,3	6,8
Włochy	100	1,2	0,0	15,3	3,6	3,6	13,3	1,6	9,7	21,7	25,5	3,1
Holandia	100	2,4	0,0	17,5	3,5	3,1	17,0	1,1	7,4	29,7	10,2	7,2
Rosja	100	1,0	0,1	6,6	5,0	4,9	26,2	1,7	7,7	29,6	12,9	3,5
USA	100	0,1	0,0	8,2	1,5	1,2	6,6	2,0	5,6	37,6	27,7	9,0
Węgry	100	0,8	0,4	12,1	7,0	3,2	15,0	1,7	14,5	20,8	18,6	5,3
Szwecja	100	0,8	0,0	8,7	3,0	5,2	11,3	3,2	9,6	31,3	18,5	7,4
Słowacja	100	1,1	1,8	10,6	6,7	3,8	14,8	3,1	12,6	12,0	21,7	7,3
Hiszpania	100	0,7	0,0	12,9	3,2	2,6	17,1	1,6	6,3	24,1	25,8	5,1
Belgia	100	1,1	0,0	13,1	2,4	3,9	16,4	1,9	8,8	23,0	21,5	7,3
Austria	100	1,2	3,1	9,2	5,4	3,4	15,8	1,6	11,7	25,2	14,1	6,6
Rumunia	100	2,3	0,1	14,7	12,9	4,9	20,7	1,7	9,8	16,0	10,2	5,9
Ukraina	100	2,4	0,6	9,8	9,8	4,6	23,5	1,6	9,6	19,3	11,9	2,7
Dania	100	2,6	0,1	15,3	4,3	5,8	15,8	4,7	10,6	24,0	7,6	8,3
Litwa	100	2,6	0,3	14,9	6,1	6,8	20,8	2,5	11,9	14,2	14,0	4,0
Norwegia	100	1,9	0,1	5,2	2,7	3,0	11,6	3,7	15,8	15,7	33,7	5,9
Chiny	100	2,3	1,1	6,3	0,9	1,5	12,4	2,6	28,1	27,6	10,2	6,3
Szwajcaria	100	0,6	0,5	6,3	3,7	4,4	9,8	1,9	17,1	29,6	14,3	11,0
Finlandia	100	2,2	0,1	9,9	6,1	3,1	15,5	2,5	13,0	23,8	13,9	3,7
Turcja	100	0,8	0,0	4,8	2,6	5,8	18,4	1,4	12,0	20,1	28,1	1,6
Białoruś	100	9,3	0,5	6,9	4,7	5,7	20,6	2,2	9,0	22,1	15,8	2,3

Uwagi: 1-3: rolnictwo, leśnictwo i rybactwo; 5-8: górnictwo i wydobywanie; 10-12: artykuły spożywcze, napoje i tytoń; 13-15: tekstylia, odzież, skóra i podobne produkty; 16-18: drewno, wyroby papiernicze i poligrafia; 19-22: chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe; 23: pozostałe niemetalowe produkty mineralne; 24-25: podstawowe metale i gotowe produkty metalowe, z wyjątkiem maszyn i urządzeń; 26-28: maszyny i wyposażenie; 29-30: sprzęt transportowy; 31-32: meble, inna produkcja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy OECD.Stat: *BTDIxE Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use, ISIC Rev.4*.

Tabela 4.4. Bilans w polskim handlu według branż i krajów w 2019 r. (mln USD)

Wyszczególnienie	Ogółem	1-3	5-8	10-12	13-15	16-18	19-22	23	24-25	26-28	29-30	31-32
Świat	5211	-2507	-14 585	13 835	-3688	2410	-5853	1827	-193	-2668	9286	9206
Niemcy	16 489	832	27	2780	3071	622	-1389	437	555	3317	1468	4545
Czechy	7149	-24	273	889	599	295	1303	139	1252	971	465	853
Wielka Brytania	9693	178	-22	2195	121	531	257	249	983	2948	1325	985
Francja	5696	-9	-8	1026	163	224	-761	196	276	2609	1211	705
Włochy	-620	-89	-8	1032	-357	162	-908	28	-1040	-479	1001	-56
Holandia	1769	-464	-11	734	26	155	-309	67	352	587	-0	650
Rosja	-8150	40	-8009	344	371	211	-1641	49	-588	2227	854	261
USA	-589	-36	-432	174	55	-69	-682	30	-22	787	-435	290
Węgry	2938	-68	23	545	407	73	-168	91	563	586	596	284
Szwecja	2570	-95	-14	452	102	-129	161	208	-111	1379	358	399
Słowacja	2057	-75	95	491	355	49	223	143	-152	-158	538	356
Hiszpania	845	-579	-7	212	35	57	96	40	-226	691	295	238
Belgia	274	22	-5	-27	-129	69	-1457	39	-137	851	714	345
Austria	1340	23	149	213	187	-271	130	37	-243	515	263	215
Rumunia	2955	90	6	666	549	158	773	77	264	242	-52	193
Ukraina	2391	-114	-470	-57	449	51	983	7	-58	891	544	22
Dania	1248	-488	0	162	30	180	82	150	213	414	250	251
Litwa	1821	-66	-27	324	183	184	-38	50	398	411	438	68
Norwegia	361	-941	-317	-47	76	81	227	105	-150	369	828	166
Chiny	-27 713	-23	-17	-204	-4770	-188	-1707	-539	-1435	-15 934	-781	-2104
Szwajcaria	639	8	10	64	42	45	-269	-30	218	118	255	162
Finlandia	133	38	-10	148	102	-529	-48	40	-141	172	175	65
Turcja	-2198	-81	-26	-15	-736	96	-31	-23	-261	-313	-828	-61
Białoruś	593	162	-8	87	62	-85	-229	-17	45	375	216	-38

Uwagi: 1-3: rolnictwo, leśnictwo i rybactwo; 5-8: górnictwo i wydobywanie; 10-12: artykuły spożywcze, napoje i tytoń; 13-15: tekstylia, odzież, skóra i podobne produkty; 16-18: drewno, wyroby papiernicze i poligrafia; 19-22: chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe; 23: pozostałe niemetalowe produkty mineralne; 24-25: podstawowe metale i gotowe produkty metalowe, z wyjątkiem maszyn i urządzeń; 26-28: maszyny i wyposażenie; 29-30: sprzęt transportowy; 31-32: meble, inna produkcja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy OECD.Stat: *BTDixE Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use, ISIC Rev.4*.

Uzupełnieniem powyższych rozważań może być omówienie bilansu w polskim handlu z uwzględnieniem branż i krajów. Dane na ten temat zaprezentowano w tabeli 4.4. Z ich analizy wynika, że największe nadwyżki w handlu towarami odnotowano w obrotach z takimi krajami jak: Niemcy (16 489 mln USD), Wielka Brytania (9693 mln USD),

Czechy (7149 mln USD), Francja (5696 mln USD) i Rumunia (2955 mln USD). Warto jednocześnie zauważyć, że w obrotach z tymi krajami największy udział miały branże, w przypadku których Polska osiągała najwyższe nadwyżki w handlu towarami ogółem, w tym: artykuły spożywcze, napoje i tytoń (13 835 mln USD), sprzęt transportowy (9286 mln USD), meble i inna produkcja (9206 mln USD), drewno, wyroby papiernicze i poligrafia (2410 mln USD) czy pozostałe niemetalowe produkty mineralne (1827 mln USD). Z kolei największe deficyty w handlu odnotowywano w obrotach z takimi krajami jak: Chiny (–27 713 mln USD), Rosja (–8150 mln USD), Turcja (–2198 mln USD), Włochy (–620 mln USD) i USA (–589 mln USD). Decydowała o tym również w znacznym stopniu struktura handlu branżowego, gdyż wspomniane kraje cechowały się stosunkowo dużym udziałem branż, w których Polska odnotowywała największe deficyty w handlu towarami ogółem. Było to kolejno: górnictwo i wydobywanie (–14 585 mln USD), chemikalia, guma, tworzywa sztuczne i produkty paliwowe (–5853 mln USD), tekstylia, odzież, skóra i podobne produkty (–3688 mln USD), maszyny i wyposażenie (–2668 mln USD) oraz rolnictwo, leśnictwo i rybactwo (–2507 mln USD).

4.4. Przewagi konkurencyjne w handlu bilateralnym usługami

W niniejszym podrozdziale zaprezentowano wyniki analizy handlu usługami w ujęciu bilateralnym na podstawie danych za 2019 r. W badaniu uwzględniono kolejno udział poszczególnych rynków w eksporcie Polski według różnych typów usług, udział różnych typów usług w eksporcie na główne rynki, a także analizę bilansu w handlu różnymi usługami na różnych rynkach.

Podstawowe dane o strukturze eksportu usług zaprezentowano w tabelach 4.5 i 4.6. W pierwszej z nich przedstawiono udział poszczególnych rynków w eksporcie z Polski w 2019 r. według typów usług. Łączny udział 13 uwzględnionych tam krajów w polskim eksporcie usług wynosi 77,9%. Wśród nich na 5 największych rynków eksportowych przypada jednak 53,1% wartości polskiego eksportu usług. Rynki te obejmują kolejno: Niemcy (23,9%), Wielką Brytanię (7,8%), Szwajcarię (7,7%), USA (7%) i Niderlandy (6,7%). Z kolei w tabeli 4.6 przedstawiono udział poszczególnych rodzajów usług w eksporcie z Polski na poszczególne rynki. Analiza przedstawionych w niej danych wskazuje, że 89,9% eksportu usług ogółem przypada na 5 rodzajów usług, w tym: usługi transportowe (27,2%), pozostałe usługi biznesowe (24,3%), podróże zagraniczne (19,6%), usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (12,3%) oraz uszlachetnianie (6,5%).

Tabela 4.5. Udział poszczególnych rynków w eksporcie z Polski według rodzajów usług w 2019 r. (%)

Nazwa kraju	S	SA	SB	SC	SD	SE	SF	SG	SH	SI	SJ	SK
Cały świat	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Niemcy	23,9	21,7	26,2	30,4	28,2	39,5	16,0	7,7	4,7	14,5	16,4	58,2
Wielka Brytania	7,8	4,3	4,5	5,1	2,3	2,2	5,5	31,7	6,8	17,0	11,3	10,2
Szwajcaria	7,7	32,7	3,0	5,2	0,3	0,6	3,3	0,8	1,1	9,6	11,1	1,1
USA	7,0	1,2	4,3	3,3	2,8	2,0	1,7	3,8	36,6	17,2	11,1	6,2
Niderlandy	6,7	10,4	5,9	9,3	1,3	5,7	2,0	1,6	5,5	6,1	8,5	2,4
Ukraina	5,1	0,0	0,2	0,0	24,5	1,5	0,7	1,8	1,1	0,7	0,3	0,4
Francja	3,9	3,7	6,2	5,5	1,3	3,7	14,1	3,2	1,8	3,3	4,3	1,4
Szwecja	3,6	1,7	3,3	6,2	0,9	7,9	0,3	1,2	1,8	4,9	2,7	1,5
Republika Czeska	2,8	0,6	3,2	2,7	6,5	1,3	5,0	3,4	1,8	0,9	1,7	2,0
Irlandia	2,7	0,4	1,8	1,8	0,5	0,1	8,5	9,5	6,5	4,4	4,9	1,0
Dania	2,4	4,9	2,4	3,3	0,4	3,3	0,7	0,4	0,3	3,0	2,0	2,7
Włochy	2,2	1,8	3,4	3,6	1,3	0,7	2,4	1,1	0,4	1,4	1,9	1,5
Belgia	2,1	3,7	1,3	1,7	0,5	7,5	2,9	5,2	0,3	1,5	2,9	0,7

Uwagi: S – usługi ogółem; SA – uszlachetnianie; SB – naprawy; SC – usługi transportowe; SD – podróże zagraniczne; SE – usługi budowlane; SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe; SH – opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej; SI – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; SJ – pozostałe usługi biznesowe; SK – usługi kulturalne i rekreacyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (międzynarodowy handel usługami).

Kluczowe rynki w przypadku usług transportowych to: Niemcy (30,4%), Niderlandy (9,3%), Szwecja (6,2%), Francja (5,5%) i Szwajcaria (5,2%). Przypada na nie 53,3% wartości eksportu wspomnianych usług. Z kolei dostarczanie za granicę pozostałych usług biznesowych z udziałem 5 kluczowych rynków stanowi 58,4% wartości eksportu tych usług. Do najważniejszych rynków należą w tym przypadku: Niemcy (16,4%), Wielka Brytania (11,3%), Szwajcaria (11,1%), USA (11,1%) i Niderlandy (8,5%). Poziom koncentracji eksportu usług transportowych jest nieco wyższy i na 5 głównych rynków przypada tutaj 56,6% eksportu. Kluczowymi rynkami są pod tym względem: Niemcy (30,4%), Niderlandy (9,3%), Szwecja (6,2%), Francja (5,5%) i Szwajcaria (5,2%). Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne eksportowane są na takie rynki jak: USA (17,2%), Wielka Brytania (17%), Niemcy (14,5%), Szwajcaria (9,6%) i Niderlandy (6,1%). Koncentracja geograficzna jest w tym przypadku stosunkowo wysoka i na wspomniane 5 rynków przypada 64,4% eksportu tych usług. Jeszcze wyższa koncentracja geograficzna eksportu cechuje handel usługami polegającymi na uszlachetnianiu. Na 5 największych rynków przypada 74% eksportu tego typu usług. Trafiają one głównie do: Szwajcarii (32,7%), Niemiec (21,7%), Niderlandów (10,4%), Danii (4,9%) i Wielkiej Brytanii (4,3%).

Tabela 4.6. Udział poszczególnych rodzajów usług w eksporcie z Polski na wybrane rynki w 2019 r. (%)

Nazwa kraju	S	SA	SB	SC	SD	SE	SF	SG	SH	SI	SJ	SK
Cały świat	100	6,5	2,8	27,2	19,6	2,9	0,7	1,4	0,9	12,3	24,3	1,4
Niemcy	100	5,9	3,1	34,6	23,1	4,8	0,4	0,5	0,2	7,5	16,7	3,3
Wielka Brytania	100	3,6	1,6	17,7	5,7	0,8	0,5	5,8	0,8	26,7	35,0	1,8
Szwajcaria	100	27,7	1,1	18,6	0,9	0,2	0,3	0,2	0,1	15,4	35,2	0,2
USA	100	1,1	1,7	12,8	7,8	0,8	0,2	0,8	4,8	30,3	38,5	1,2
Niderlandy	100	9,9	2,5	37,5	3,9	2,5	0,2	0,3	0,8	11,2	30,7	0,5
Ukraina	100	0,0	0,1	0,0	94,9	0,9	0,1	0,5	0,2	1,7	1,4	0,1
Francja	100	6,2	4,5	38,3	6,4	2,7	2,4	1,2	0,4	10,4	27,0	0,5
Szwecja	100	3,1	2,6	46,8	5,1	6,3	0,1	0,5	0,5	16,8	17,8	0,5
Republika Czeska	100	1,3	3,2	25,9	45,1	1,3	1,2	1,7	0,6	4,0	14,8	0,9
Irlandia	100	1,0	1,9	18,7	3,9	0,1	2,1	5,0	2,2	20,1	44,5	0,5
Dania	100	13,4	2,8	38,2	3,7	4,1	0,2	0,3	0,1	15,6	20,0	1,5
Włochy	100	5,3	4,4	45,5	11,9	0,9	0,7	0,8	0,2	7,9	21,4	0,9
Belgia	100	11,7	1,8	22,7	5,0	10,5	0,9	3,6	0,1	9,1	34,1	0,4

Uwagi: S – usługi ogółem; SA – uszlachetnianie; SB – naprawy; SC – usługi transportowe; SD – podróże zagraniczne; SE – usługi budowlane; SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe; SH – opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej; SI – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; SJ – pozostałe usługi biznesowe; SK – usługi kulturalne i rekreacyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (międzynarodowy handel usługami).

O przewagach konkurencyjnych w handlu usługami więcej wnioskować można na podstawie danych zaprezentowanych w tabeli 4.7, dotyczących bilansu w polskim handlu usługami według krajów i rodzajów usług, a także ujawnionych przewag względnych w polskim handlu usługami według krajów i grup towarowych. Ich analiza pozwala zauważyć, że największe nadwyżki w handlu odnotowywane są w obrotach z takimi krajami jak: Niemcy (31 mld PLN), Szwajcaria (13,5 mld PLN), Ukraina (11,7 mld PLN), USA (9,3 mld PLN) i Niderlandy (8,8 mld PLN). Łączna wartość nadwyżki w handlu usługami na tych rynkach sięga 74,3 mld PLN. Analiza bilansu handlu usługami według rodzajów usług wskazuje, że największe nadwyżki w tym zakresie odnotowywane są w obrotach takimi usługami jak: usługi transportowe (38,2 mld PLN), pozostałe usługi biznesowe (21,2 mld PLN), podróże zagraniczne (17,2 mld PLN), uszlachetnianie (15,7 mld PLN) oraz usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (14,3 mld PLN). Spośród rodzajów usług wymienionych we wspomnianej tabeli ujemne saldo w obrotach handlowych odnotowywane jest jedynie w przypadku usług ubezpieczeniowych (-2,4 mld zł) i opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej (-11,9 mld zł).

Tabela 4.7. Bilans w polskim handlu usługami według krajów i rodzajów usług w 2019 r. (mln PLN)

Nazwa kraju	S	SA	SB	SC	SD	SE	SF	SG	SH	SI	SJ	SK
Cały świat	101,6	15,7	3,1	38,2	17,2	5,3	-2,4	0,3	-11,9	14,3	21,2	1,2
Niemcy	31,0	3,3	0,8	15,9	6,8	2,3	-0,3	-0,2	-2,0	1,4	1,4	1,5
Wielka Brytania	7,1	0,7	0,1	1,8	-0,4	0,1	-0,3	0,3	-1,8	3,3	3,2	0,0
Szwajcaria	13,5	5,7	-0,4	2,7	-0,1	0,0	-0,2	0,0	-1,6	2,3	5,0	0,0
USA	9,3	0,2	0,0	0,6	0,6	0,2	-0,6	-0,1	-0,6	4,0	5,2	-0,1
Niderlandy	8,8	1,7	0,2	4,5	0,0	0,3	0,0	-0,1	-1,1	0,4	2,9	0,0
Ukraina	11,7	-0,3	0,0	-0,1	12,6	-0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1	-0,2	-0,1
Francja	1,8	0,6	0,3	2,9	-0,3	0,3	0,0	0,0	-1,0	-0,1	-0,7	-0,1
Szwecja	5,5	0,3	0,2	3,4	-0,1	0,6	0,0	0,0	-0,1	0,8	0,4	0,0
Republika Czeska	-0,4	0,0	0,1	1,0	-0,4	-0,1	-0,2	0,1	-0,3	-0,1	-0,5	0,0
Irlandia	-1,3	0,1	-0,1	1,0	-0,1	0,0	-0,2	0,3	-1,0	-0,5	-0,7	0,0
Dania	2,5	0,9	0,1	0,6	0,0	0,2	0,0	0,0	-0,3	0,7	0,3	0,1
Włochy	-0,4	0,2	0,0	1,6	-1,7	-0,1	-0,1	0,0	-0,3	0,2	-0,2	0,0
Belgia	1,6	0,6	0,0	0,2	-0,1	0,6	0,0	-0,3	-0,1	0,3	0,7	0,0

Uwagi: S – usługi ogółem; SA – uszlachetnianie; SB – naprawy; SC – usługi transportowe; SD – podróże zagraniczne; SE – usługi budowlane; SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe; SH – opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej; SI – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; SJ – pozostałe usługi biznesowe; SK – usługi kulturalne i rekreacyjne.

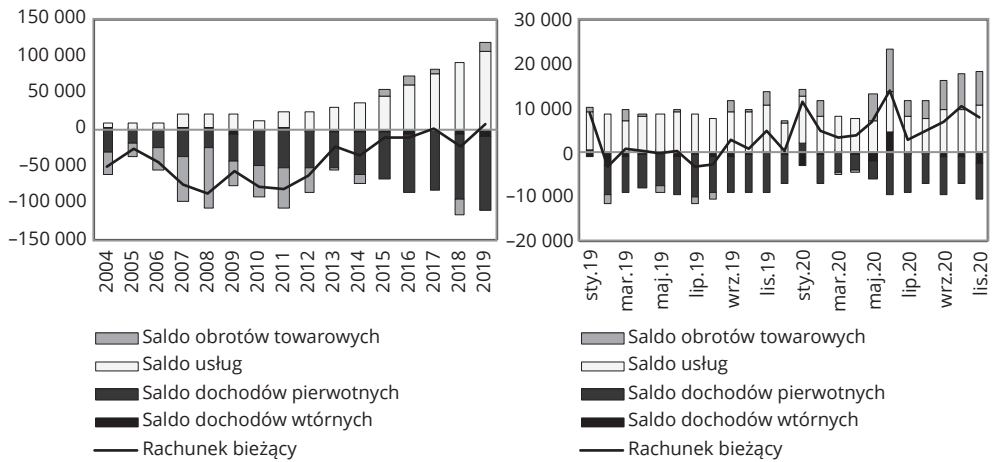
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (międzynarodowy handel usługami).

4.5. Bilans płatniczy i jego składowe

Na wykresie 4.2 zaprezentowano długo- i krótkookresowe trendy dotyczące kształtowania się rachunku obrotów bieżących i jego elementów składowych. Ich analiza wskazuje, że saldo tych obrotów w latach 2004–2019 istotnie wzrosło i zarówno w 2017, jak i 2019 r. było ono dodatnie, podczas gdy w poprzednim okresie odnotowywano permanentne deficyty. Poprawa równowagi w rachunku bieżącym wynikała głównie z systematycznie rosnącej nadwyżki w handlu usługami oraz likwidacji deficytu w handlu towarami. Obydwa te trendy opisano wcześniej. Negatywnie na kształtowanie się bilansu płatniczego oddziaływało w całym okresie saldo dochodów pierwotnych, co uległo w ostatnich latach dalszemu pogłębieniu. Wpływ salda dochodów wtórnych był zaś minimalnie negatywny. Wysokie negatywne saldo dochodów pierwotnych wynikało głównie z transferu dochodów uzyskiwanych przez inwestorów zagranicznych z tytułu ich zaangażowania kapitałowego w polską gospodarkę. Z kolei pozytywnie na bilans dochodów wpływały transfery z budżetu Unii Europejskiej i przychody

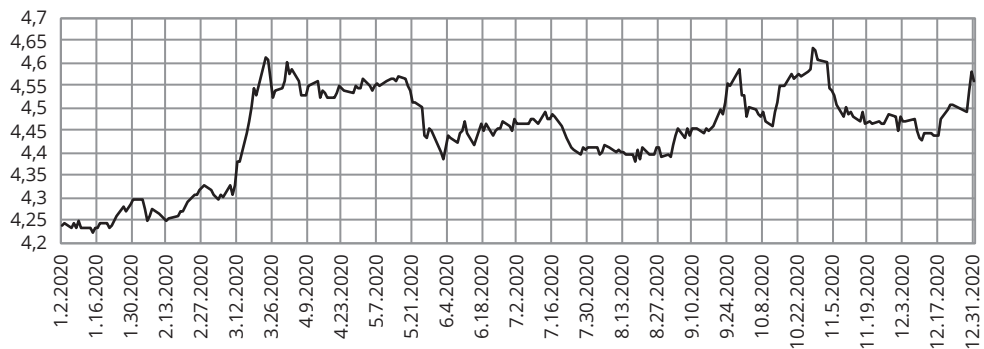
z tytułu zarobków, które nie były jednak w stanie zrównoważyć bilansu dochodów [NBP, 2015]. Analiza trendów krótkookresowych w kształtowaniu się rachunku obrotów bieżących w okresie 1.01.2019–30.11.2020 wskazuje, że w pierwszej połowie 2020 r. utrzymywała się nadwyżka w rachunku obrotów bieżących, co było następstwem wzrostu nadwyżki w handlu usługami oraz towarami, a także spadku deficytu w obrotach pierwotnych. W drugiej połowie roku trendy te umocniły się, przy czym wart uwagi jest duży przyrost nadwyżki w handlu towarami.

Wykres 4.2. Rachunek obrotów bieżących i jego elementy składowe w latach 2004–2019 oraz w okresie 1.01.2019–30.11.2020 (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (międzynarodowy handel usługami).

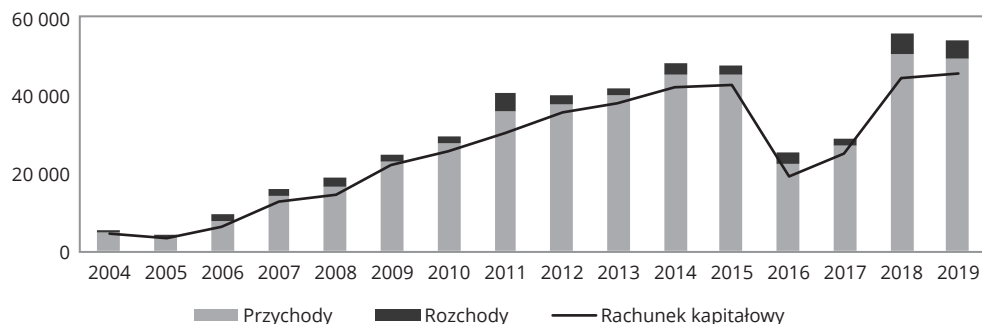
Wykres 4.3. Kurs EUR/PLN w okresie 1.01.2019–31.12.2020 (zamknięcie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych portalu Stooq.

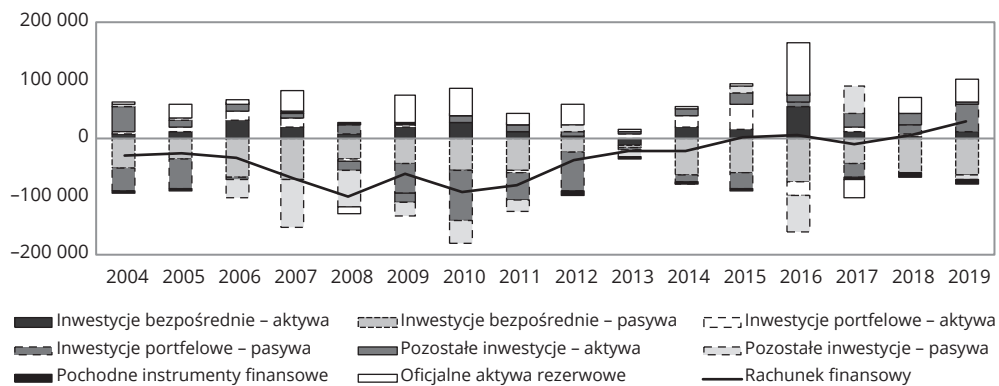
Opisane wyżej krótkookresowe trendy w rachunku obrotów bieżących przynajmniej częściowo tłumaczyć można reakcją kursu złotego na kryzys wywołany pandemią COVID-19. Analiza danych zaprezentowanych na wykresie 4.3 wskazuje na duże osłabienie kursu złotego w stosunku do euro, co z kolei pozytywnie wpływało na kształtowanie się bilansu w obrotach towarowych i usługowych.

Wykres 4.4. Rachunek kapitałowy i jego elementy składowe w latach 2010–2016 (mld EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Wykres 4.5. Rachunek finansowy według BMP6 w latach 2004–2014 (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Na wykresach 4.4 i 4.5 zaprezentowano dane dotyczące długookresowych trendów oddziałujących na wartość rachunku kapitałowego i finansowego. Ich analiza wskazuje, że saldo tego rachunku cechuje długookresowy wzrost i jest ono dodatnie, mimo że w 2016 r. zaobserwowano jego istotny spadek. Z kolei analiza danych dotyczących długookresowych trendów w kształtowaniu się rachunku finansowego wskazuje, że o ile w latach 2004–2014 odnotowywano permanentne deficyty, o tyle

przez cztery spośród pięciu lat z okresu 2015–2019 występowały nadwyżki w rachunku finansowym. Spostrzeżenia te znajdują odzwierciedlenie w danych zaprezentowanych na wykresie 4.5.

4.6. Podsumowanie i wnioski

Podsumowując powyższe analizy, należy zauważyć, że wyniki w handlu zarówno towarami, jak i usługami, a także kształtowanie się bilansu płatniczego wskazują na stosunkowo wysoki poziom konkurencyjności polskiej gospodarki w handlu międzynarodowym. Istotnym jej przejawem są nadwyżki w bilansie w handlu bilateralnym, które polska gospodarka odnotowuje w obrotach z krajami wysoko rozwiniętymi. Dotyczą one zwykle towarów bardziej przetworzonych. Deficyty w polskim handlu towarami występują natomiast w obrotach z krajami na zbliżonym lub nieco niższym poziomie rozwoju, w tym głównie z Chinami, Rosją i Turcją. Istotnym trendem wskazującym na poprawę konkurencyjności polskiego handlu jest systematyczny wzrost eksportu towarów i usług, który cechuje przyrost nadwyżki w handlu usługami i zrównoważony bilans handlu towarami. Nowym zjawiskiem jest zaś pojawienie się dużej nadwyżki w handlu towarami w drugiej połowie 2020 r., które może wynikać z przesunięć w globalnych łańcuchach wartości. Jest to jednak tylko hipoteza wymagająca dalszych badań. Powyższe czynniki pozytywnie wpływają na bilans płatniczy, w którym w ostatnich latach Polska odnotowała bardzo wysokie nadwyżki w rachunku bieżącym, kapitałowym i finansowym. Na uwagę zasługuje także wpływ kształtowania się kursu złotówki w stosunku do euro, który w krótkim okresie wpływa stabilizująco na konkurencyjność polskiego eksportu dzięki jego spadkom w okresach nasilania się kryzysów w gospodarce, takich jak np. ten spowodowany pandemią COVID-19. Wpływ tej ostatniej zmiennej na handel zagraniczny trudno jest obecnie oceniać ze względu na brak dostępnych danych za 2020 r. Trendy zaobserwowane w drugiej połowie 2020 r., o których była mowa wyżej, wskazują, że polski eksport okazał się paradoksalnie odporny na skutki pandemii.

Bibliografia

- Aiginger, K., Landesmann, M. (2002). *Competitive Economic Performance: USA versus EU*, WIIW Research Report No. 291. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Fagerberg, J. (1998). A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ, *Research Policy*, 16 (2–4), s. 87–99.

- Legrain, P. (2020). Will the Coronavirus Kill Globalization? The Pandemic is Legitimizing Nationalists and Turning their Xenophobia into Policy, *Foreign Policy*, 2 (Spring), s. 23–25.
- NBP (2015). *Statystyka bilansu płatniczego. Uwagi metodyczne*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Niblett, R. (2020). The End of Globalization as We Know It, *Foreign Policy*, 2 (Spring), s. 10.
- Radło, M.J. (2020). Zamiast wstępu: czy Inicjatywa Pasa i Szlaku zmieni warunki globalizacji? W: *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja* (s. 7–19), M.J. Radło (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Schell, O. (2020). The Ugly End of Chimerica. The Coronavirus Pandemic Has Turned a Conscious Uncoupling into a Messy Breakup, *Foreign Policy*, 2 (Spring), s. 26–29.

Związek inwestycji krajowych i bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych z konkurencyjnością polskiej gospodarki

Tomasz Marcin Napiórkowski

5.1. Wstęp

Szereg zarówno egzogenicznych [Solow, 1956; Ramsey, 1928; Koompans, 1963; Cass, 1965; Diamond, 1965], jak i endogenicznych [Romer, 1986; Lucas, 1988; Rebelo, 1990; Romer, 1990; Aghion-Howitt, 1992] teorii wzrostu gospodarczego za kluczowy element tego zjawiska uznaje inwestycje. W pierwszym przypadku są to inwestycje w kapitał rzeczowy, a w drugim przede wszystkim inwestycje w kapitał ludzki. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na proces rozwoju gospodarczego kraju goszczącego jest dobrze udokumentowany w literaturze naukowej [np. Lipsey, 2002; Napiórkowski, 2017a; Sunde, 2017] oraz branżowej – jak np. BIZ z USA w Polsce [KPMG, American Chamber of Commerce in Poland, 2010, 2020]. Do osiągnięcia celu, jakim jest długoterminowy rozwój gospodarczy napędzany poprzez działania na arenie międzynarodowej (obejmujące handel lub inwestycje), konieczna jest zwiększająca się produktywność, która znajduje swoje odzwierciedlenie w rosnącej konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki.

Celem prezentowanego w tym rozdziale badania jest identyfikacja związku inwestycji krajowych i bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych z konkurencyjnością polskiej gospodarki. Za pomocą modelowania ekonometrycznego zostaną przetestowane dwie hipotezy badawcze zakładające, że:

- H1: istnieje statystycznie istotny wpływ inwestycji krajowych na międzynarodową konkurencyjność polskiej gospodarki;
- H2: istnieje statystycznie istotny wpływ bilateralnych inwestycji zagranicznych na międzynarodową konkurencyjność polskiej gospodarki.

W celu przeprowadzenia analizy porównawczej dane dotyczące Polski zostaną zestawione z danymi odnoszącymi się do sytuacji pozostałych krajów, które dołączyły do Unii Europejskiej w 2004 r.¹, oraz Bułgarii i Rumunii².

Już na wstępie należy zaznaczyć, że brakuje zgodności co do sposobu definiowania „konkurencyjności międzynarodowej”³ [Capobianco-Uriarte, 2019]. W kontekście handlu zagranicznego może być ona rozumiana jako „miara przewagi lub jej braku dla danego kraju w sprzedaży produktów na rynkach międzynarodowych” [OECD, 2014]. Zhang [2015] postrzega konkurencyjność jako „zdolność gospodarki do konkurowania na arenie międzynarodowej poprzez rozwój zdolności eksportowej i aktualizację zaawansowania eksportu” [Zhang, 2015, s. 499]. Definicje konkurencyjności skupiają się zwykle na wyniku, jakim jest relatywnie większa sprzedaż zagraniczna reprezentująca konkurencyjność, a nie na jej czynnikach, które również wymagają identyfikacji, definicji i analizy [Misala, 2011]. W publikacjach World Economic Forum konkurencyjność oznacza „zbiór instytucji, polityk i czynników, które determinują poziom produktywności kraju” [WEF, 2020]. Z analogicznej definicji korzysta Schwab [2019, s. 2] w raporcie na temat konkurencyjności w aspekcie rewolucji 4.0 (są to „atrybuty i cechy danej gospodarki, które pozwalają jej na bardziej wydajne wykorzystanie czynników produkcji”). Purwanto i in. [2017, s. 2878] postrzegają konkurencyjność jako „stopień, do którego firmy w danym regionie mogą konkurować z firmami spoza tego regionu. Krytycznymi czynnikami dla konkurencyjności są te, które determinują poziom produktywności regionu w relacji do innych regionów”. Na podstawie dokonanego przeglądu definicji można uznać, że konkurencyjność kraju powinna znajdować odzwierciedlenie w relatywnej produktywności.

W dalszej części opracowania, po przedstawieniu wpływu BIZ na międzynarodową konkurencyjność gospodarek goszczących, opisany zostanie empiryczny aspekt prezentowanego badania i jego wyniki.

¹ Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Słowacja i Słowenia. Z powodu braku danych Cypr został pominięty w badaniu.

² Analiza z wykorzystaniem tylko tych krajów, które dołączyły do Unii Europejskiej w 2004 r., nie dawała wystarczająco dużej liczby obserwacji. Podjęto zatem decyzję o uwzględnieniu dwóch kolejnych (pod względem czasu przystąpienia) państw członkowskich. Polska została włączona do badania panelowego z Rumunią i Bułgarią np. przez Nicolini i Resmini [2010].

³ Szczegółowy przegląd definicji międzynarodowej konkurencyjności przedstawia np. Misala [2011].

5.2. Związek bezpośrednich inwestycji zagranicznych z międzynarodową konkurencyjnością gospodarek goszczących

BIZ może wpływać na konkurencyjność (tj. produktywność) w sposób bezpośredni poprzez transfer technologii [Svedin, Stage, 2016] oraz wiedzy [Temiz, Gökmen, 2014]. Siła tego oddziaływania jest moderowana przez zdolność kraju goszczącego do absorpcji nowości⁴ [Wang, 2010; Lichtenthaler, 2016], którą determinuje przede wszystkim różnica w poziomie technologii między źródłem i odbiorcą transferu [Lall, Narula, 2004; Nicolini, Resmini, 2010; Munteanu, 2015] oraz poziom kapitału ludzkiego odbiorcy [Zhao, Zhang, 2010; Tang, Zhang, 2016]. BIZ mogą również wpływać na produktywność kraju goszczącego poprzez zwiększanie inwestycji krajowych. Dzieje się to w wyniku np. wyższych wynagrodzeń oferowanych przez firmy z kapitałem zagranicznym [Javorcik, 2015]. Zwiększone oszczędności (*ceteris paribus*) są transformowane przez system finansowy w pożyczki dla przedsiębiorstw. Inwestycje te mogą być przeznaczone na kapitał rzeczowy, ludzki oraz na bezpośredni zakup technologii. Z podobnym pośrednim systemem oddziaływania możemy mieć do czynienia w przypadku wpływu BIZ na konkurencyjność kraju goszczącego [Napiórkowski, 2017b].

Claro [2009] w badaniach nad tym zagadnieniem doszedł do wniosku, że liberalizacja rynków kapitałowych, w tym liberalizacja BIZ, prowadzi do wygaszania krajowych sektorów z niską produktywnością. Takie działania powodują przesunięcie przewagi komparatywnej do sektora o wysokim stopniu wykorzystania siły roboczej. Do analogicznych wniosków doszli Zhao i Zhang [2010], którzy odnotowali dodatkowo, że w branżach intensywnie wykorzystujących siłę roboczą bardziej zauważalny jest bezpośredni wpływ BIZ, podczas gdy w branżach opartych na kapitale zjawisko to ma charakter przede wszystkim pośredni (ang. *spillovers*). Zhang [2015] za pomocą modelowania ekonometrycznego wykazał, że BIZ są znaczącym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność eksportową Chin. Podobnie jak inni badacze zauważył również, że ich oddziaływanie jest wzmacniane przez chińską zdolność do absorpcji wiedzy oraz predyspozycje do nauki i wyciągania wniosków płynących z aktywności biznesowej na arenie międzynarodowej. O ile literatura na temat BIZ w ostatnich latach jest zdominowana przez badania z Chin, o tyle wpływ BIZ na konkurencyjność można zaobserwować w przypadku wielu innych gospodarek. Na przykład badanie przeprowadzone przez Javorcik i in. [2017] pokazało, że aktywność BIZ w Turcji przekłada się

⁴ „Zdolność firm do rozpoznawania wartości nowych, zewnętrznych informacji, do jej asymilacji i jej zastosowania w celach komercyjnych” [Apriliyanti, Alon, 2017, s. 896].

na wytwarzanie bardziej zaawansowanych produktów, co oddziałuje z kolei na konkurencyjność tego kraju. Pozytywny wpływ BIZ na międzynarodową konkurencyjność Polski potwierdziło natomiast badanie przeprowadzone przez Pilarską [2007].

O ile niektóre wnioski mogą być specyficzne dla badanego podmiotu (np. Chin), o tyle można próbować ekstrapolować je do bardziej ogólnych konkluzji. Na przykład badanie zrealizowane przez Claro [2009] pozwala stwierdzić, że BIZ niosące za sobą wzrost produktywności zmieniają charakterystykę przewagi komparatywnej kraju goszczącego na korzyść sektorów wykorzystujących czynnik wzrostu, w który kraj goszczący jest relatywnie bogaty. Może to wynikać z niskich relatywnych kosztów tego zasobu, co przekłada się z kolei na niskie (w stosunku do rynku zagranicznego) ceny, przy jednoczesnym zachowaniu wysokich zysków ze sprzedaży.

Różnice w definicjach, miarach konkurencyjności i poziomie analizy przekładają się na rozbieżność w zakresie determinantów konkurencyjności [Żmuda, 2017; Liu, 2017; Blandinières i in., 2018]. W badaniu z 2015 r. Zhang uwzględnił w tym przypadku kapitał rzeczowy, kapitał ludzki, infrastrukturę i BIZ. Javocik i in. [2017] w swojej analizie ekonometrycznej przyjęli (poza zmiennymi dotyczącymi BIZ) takie zmienne kontrolne jak np. wielkość firmy, produktywność mierzona jako wartość dodana w przeliczeniu na pracownika, aktywność w B+R i wynagrodzenie. Elsalih i in. [2020], badając determinanty przewagi komparatywnej krajów OPEC i wybranych krajów nienależących do tego ugrupowania, doszli do wniosku, że na znormalizowaną ujawnioną przewagę względną wpływają ceny ropy, jej przeciętna dzienna produkcja i zasoby naturalne.

Jak można zauważyć, myślenie o konkurencyjności w kategoriach poprawy relatywnej produktywności pozwala na wprowadzenie BIZ jako czynnika ją determinującego. O ile w literaturze pojawia się wiele mierników konkurencyjności międzynarodowej [Misala, 2011; Starzyńska, 2012], o tyle najczęściej stosowanym wskaźnikiem są ujawnione przewagi względne (*revealed comparative advantage* – RCA), które wykorzystano jako zmienną zależną również w prezentowanym tu badaniu.

5.3. Założenia i metodyka badania empirycznego

Myślenie o konkurencyjności w kategoriach większej produktywności pozwala badać konkurencyjność międzynarodową poprzez zastosowanie teorii wzrostu w połączeniu z teorią o relatywnej zasobności w czynniki wytwórcze Heckscher-Ohlina i produktywności w rozumieniu Ricardo w ślad za Amoroso i in. [2011].

Do przetestowania hipotez badawczych wykorzystano modelowanie ekonometryczne z zastosowaniem danych panelowych. Panel ($N = 100$) składał się z 10 prze-

krajów (i = Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Rumunia, Słowacja i Słowenia) i 10 okresów (t = 2008, 2009, ..., 2017). Parametry modelu oszacowano metodą najmniejszych kwadratów z wykorzystaniem stałych lub losowych efektów. Wybór między efektami losowymi i stałymi był podyktowany wynikami testu Hausmana [Longhi, Nandi, 2015]. W celu uniknięcia problemów z autokorelacją lub brakiem homogeniczności wariancji reszt wykorzystano opcję odpornych (ang. *robust*) błędów standardowych. Mimo uwag Fielda [2013] o zawodności testów na rozkład normalny (tj. dążenia do odrzucenia hipotezy zerowej wraz ze wzrostem liczby obserwacji) normalność rozkładu reszt zbadano testami Jarque–Bera i Shapiro–Wilka. W celu uzupełnienia tych obserwacji wykonano również test Levin–Lin–Chu na obecność pierwiastka jednostkowego.

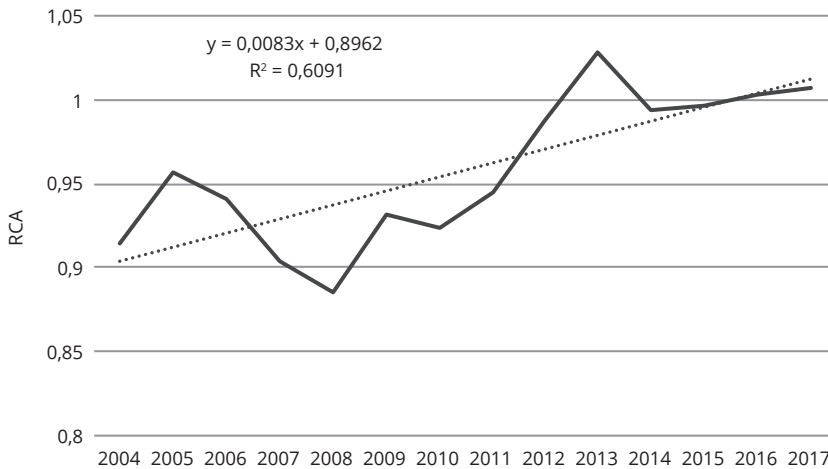
O ile wskaźnik RCA [Balassa, 1965] jest zazwyczaj stosowany w analizie poszczególnych branż [Nachum i in., 2000; Napiórkowski, 2014; Elsalih i in., 2020], o tyle w prezentowanym badaniu dokonano jego modyfikacji. Zabieg ten pozwolił na wyliczenie przewag względnych na poziomie kraju. RCA dla kraju i wyrażono jako iloraz eksportu i importu kraju i względem ilorazu eksportu i importu na świecie (równanie 5.1). Im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym większa staje się przewaga eksportu nad importem kraju i nad tą samą relacją w skali świata. W ten sposób rośnie też konkurencyjność międzynarodowa gospodarki i .

$$RCA_{it} = \left(\frac{X_{it}}{M_{it}} \right) / \left(\frac{X_{wt}}{M_{wt}} \right) \quad (5.1)$$

Za Amoroso i in. [2011], którzy badali relatywną konkurencyjność Meksyku, każdą zmienną (X_i) zrelatywizowano względem jej wartości w przypadku Polski (X_{pl}) według formuły $\ln(X_i) - \ln(X_{pl})$. Zabieg ten pozwolił na bezpośrednie porównanie wartości analizowanych zmiennych między daną gospodarką i punktami referencyjnymi.

Zmienną zależną w modelowaniu jest relatywne RCA: $\ln(RCA_i) - \ln(RCA_{pl})$. Im wyższa jest jego dodatnia wartość, tym większa jest przewaga kraju i nad Polską w obszarze konkurencji międzynarodowej. W latach 2004–2017 RCA Polski rosło średnio o 0,0083 punktu rocznie (R-kw. = 60,91%; wykres 5.1). Gospodarki będące punktem odniesienia dla Polski można podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich składa się z krajów, w przypadku których analizowane relatywne RCA było w zasadzie nieustannie ujemne (Bułgaria, Łotwa, Rumunia), co oznacza, że Polska osiągnęła na tle tych gospodarek większą konkurencyjność międzynarodową. Znajdujące się w drugiej grupie Estonia i Litwa na początku analizowanego okresu posiadały przewagę nad Polską pod względem RCA, ale z biegiem czasu ją utraciły. Trzecia grupa to kraje, które niemal nieustannie charakteryzowały się wyższą międzynarodową konkurencyjnością niż Polska. Są to Czechy, Węgry, Malta, Słowacja i Słowenia.

Wykres 5.1. RCA Polski w latach 2004–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2020a].

W kontekście zmiennych niezależnych aktywność BIZ jest reprezentowana jako zasób BIZ w kraju goszczącym ($IFDI_S$), zasób BIZ tego kraju za granicą ($OFDI_S$) oraz ich wartość netto BIZ ($BFDI_S = IFDI_S - OFDI_S$), tj. bilateralne BIZ. Zgodnie z teoriami wzrostu gospodarczego możliwe jest prezentowanie inwestycji krajowych jako akumulacji kapitału rzeczowego lub ludzkiego. Kapitał fizyczny (K) przypadający na pracownika (L) przemnożono przez intensywność jego wykorzystania (tj. ułamek kapitału rzeczowego w stosunku do ogólnej wartości dodanej – GVA). Analogicznie wartość kapitału ludzkiego (H) pomnożono przez relację wartości rocznych zarobków w kraju i (w_i) względem średniej wartości tych zarobków w skali całego panelu (\bar{w}). Produktywność siły roboczej wyliczono poprzez podzielenie ogólnej wartości dodanej przez zasób siły roboczej. Opisane przekształcenia odpowiadają tym, które zastosowali Amoroso i in. (2011)⁵. Zmienne niezależne związane z kapitałami fizycznym i ludzkim reprezentują hipotezę Heckschera–Ohlina, a zmienna objaśniająca dotycząca relatywnej produktywności siły roboczej wpisuje się w twierdzenie Ricardo.

Na potrzeby tego opracowania oszacowano dwa modele. Pierwszy z nich uwzględnia osobno obce i własne zasoby BIZ danego kraju (równanie 5.2), a drugi ich efekt netto (równanie 5.3).

⁵ Dane o zasobie siły roboczej pozyskano z World Bank [2020a], o kapitale fizycznym i ludzkim – z University of Groningen [2019] oraz Feenstra i in. [2015], o zarobkach – z bazy Eurostat [2020], a o BIZ z bazy UNCTAD [2020].

$$\begin{aligned}
& [\ln(RCA_i) - \ln(RCA_{PL})]_{it} = \\
& = \beta_0 + \beta_{IFDI_S} [\ln(IFDI_S_i) - \ln(IFDI_S_{PL})]_{it} + \\
& + \beta_{OFDI_S} [\ln(OFDI_S_i) - \ln(OFDI_S_{PL})]_{it} + \\
& + \beta_K \left\{ \left[\ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{K_{PL}}{L_{PL}}\right) \right] \frac{K_i}{GVA_i} \right\}_{it} + \beta_H \left\{ [\ln(H_i) - \ln(H_{PL})] \frac{w_i}{\bar{w}} \right\}_{it} + \\
& + \beta_{LP} \left[\ln\left(\frac{GVA_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{GVA_{PL}}{L_{PL}}\right) \right]_{it} + \gamma_i + \delta_t + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{5.2}$$

$$\begin{aligned}
& [\ln(RCA_i) - \ln(RCA_{PL})]_{it} = \\
& = \beta_0 + \beta_{BFDI_S} [\ln(BFDI_S_i) - \ln(BFDI_S_{PL})]_{it} + \\
& + \beta_K \left\{ \left[\ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{K_{PL}}{L_{PL}}\right) \right] \frac{K_i}{GVA_i} \right\}_{it} + \beta_H \left\{ [\ln(H_i) - \ln(H_{PL})] \frac{w_i}{\bar{w}} \right\}_{it} + \\
& + \beta_{LP} \left[\ln\left(\frac{GVA_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{GVA_{PL}}{L_{PL}}\right) \right]_{it} + \gamma_i + \delta_t + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{5.3}$$

Tabela 5.1. Statystyki opisowe oszacowanych modeli

Model	1	2
Test	wartość p	wartość p
Hausman	0,001	0,002
Levin-Lin-Chu	0,000	0,000
Shapiro-Wilk	0,000	0,002
Jarque-Bera	0,000	0,029
prob (F)	0,003	0,002
	R-kw.	
Within	0,173	0,166
Between	0,128	0,182
Overall	0,108	0,150

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2020a]; University of Groningen [2019]; Feenstra i in. [2015]; Eurostat [2020]; UNCTAD [2020].

Wyniki testu Hausmana ($p_{Hausman} = 0,001$) w przypadku pierwszego modelu wskazały na konieczność zastosowania efektów stałych (tabela 5.1). O ile reszty modelu nie mają normalnego rozkładu ($p_{Jarque-Bera} = 0,000$ i $p_{Shapiro-Wilk} = 0,000$), o tyle nie stwierdzono w nich również obecności pierwiastka jednostkowego ($p_{Levin-Lin-Chu} = 0,000$). Na podstawie wartości p dotyczącego statystyki F (0,003) można odrzucić hipotezę zerową o braku różnic między oszacowanymi współczynnikami i ich wartością równą

zeru. Model drugi posiada te same cechy. Wyjątkiem są wyniki testu Jarque–Bera, które nie pozwalają na odrzucenie hipotezy zerowej testu o normalnym rozkładzie przy poziomie istotności statystycznej $\alpha = 1\%$. Model drugi tłumaczy również większą część wariancji w przypadku zmiennej zależnej.

Z uwagi na to, że BIZ wpływają na akumulację kapitału rzeczowego [Lo i in., 2016] oraz kapitału ludzkiego (poprzez transfer wiedzy) [zob. np. Wang, Wu, 2016], a przez to na produktywność siły roboczej, konieczne jest podjęcie tematu współliniowości. Występowanie liniowych zależności między zmiennymi niezależnymi uniemożliwia interpretowanie wartości oszacowanych współczynników według zasady *ceteris paribus*. Analiza korelacji (tabela 5.2) wykazała, że istnieją statystycznie istotne korelacje między zmiennymi niezależnymi. Siła tych korelacji jest głównie niska ($0,2 \leq r < 0,4$). Wyjątkiem są zasoby BIZ za granicą, które średnio ($r = 0,543$) lub silnie ($r = 0,635$) korelują z zasobami BIZ w kraju goszczącym i produktywnością siły roboczej.

Tabela 5.2. Wyniki analizy współliniowości z wykorzystaniem współczynnika korelacji liniowej Pearsona

	$\ln(IFDI_{-S_i}) - \ln(IFDI_{-S_{PL}})$	$\ln(OFDI_{-S_i}) - \ln(OFDI_{-S_{PL}})$	$\ln(BFDI_{-S_i}) - \ln(BFDI_{-S_{PL}})$	$\left[\ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{K_{PL}}{L_{PL}}\right) \right] \frac{K_i}{GVA_i}$	$\left[\ln(H_i) - \ln(H_{PL}) \right] \frac{W_i}{W}$	$\ln\left(\frac{GVA_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{GVA_{PL}}{L_{PL}}\right)$
$\ln(IFDI_{-S_i}) - \ln(IFDI_{-S_{PL}})$	1	0,543*	-	-0,070	-0,113	0,087
$\ln(OFDI_{-S_i}) - \ln(OFDI_{-S_{PL}})$	0,543*	1	-	0,167	-0,025	0,635*
$\ln(BFDI_{-S_i}) - \ln(BFDI_{-S_{PL}})$	-	-	1	-0,109	-0,100	-0,111
$\left[\ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{K_{PL}}{L_{PL}}\right) \right] \frac{K_i}{GVA_i}$	-0,070	0,167	-0,109	1	0,371*	0,398*
$\left[\ln(H_i) - \ln(H_{PL}) \right] \frac{W_i}{W}$	-0,113	-0,025	-0,100	0,371*	1	0,185
$\ln\left(\frac{GVA_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{GVA_{PL}}{L_{PL}}\right)$	0,087	0,635*	-0,111	0,398*	0,185	1

* Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2020a]; University of Groningen [2019]; Feenstra i in. [2015]; Eurostat [2020]; UNCTAD [2020].

Jak zaznacza Wooldridge [2014], oczywistą opcją preferowaną jest brak współliniowości. W przypadku wielu badań (zwłaszcza makroekonomicznych) stosowanie braku współliniowości jako wymogu poprawności modelu wymagałoby jednak odrzucenia lub, paradoksalnie, akceptacji niepoprawności wielu badań⁶. Dodatkowo należy pamiętać, że współliniowość nie jest wymogiem koniecznym do spełnienia przy zastosowaniu metody najmniejszych kwadratów [Pindyck, Rubinfeld, 1998].

5.4. Wyniki badania empirycznego

W obydwu modelach jedynie względna zasobność w kapitał rzeczowy i kapitał ludzki okazała się statystycznie istotną determinantą relatywnych RCA (tabela 5.2). Oznacza to, że różnice w aktywności BIZ między badanymi gospodarkami i Polską nie wpływają w sposób statystycznie istotny na różnice w relatywnej konkurencyjności międzynarodowej między tymi krajami. Analogiczny wniosek dotyczy różnic w produktywności siły roboczej.

Tabela 5.3. Oszacowane wartości parametrów modeli ekonometrycznych

Model	1	2
$\ln(RCA_i) - \ln(RCA_{PL})$	współczynnik	współczynnik
$\ln(IFDI_S_i) - \ln(IFDI_S_{PL})$	-0,031	-
$\ln(OFDI_S_i) - \ln(OFDI_S_{PL})$	-0,004	-
$\ln(BFDI_S_i) - \ln(BFDI_S_{PL})$	-	-0,002
$\left[\ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{K_{PL}}{L_{PL}}\right) \right] \frac{K_i}{GVA_i}$	206,623**	224,844**
$\left[\ln(H_i) - \ln(H_{PL}) \right] \frac{W_i}{W}$	1,380*	1,193*
$\ln\left(\frac{GVA_i}{L_i}\right) - \ln\left(\frac{GVA_{PL}}{L_{PL}}\right)$	-0,027	-0,036
β_0	-0,181	-0,138

* Istotność na poziomie 5%. ** Istotność na poziomie 10%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2020a]; University of Groningen [2019]; Feenstra i in. [2015]; Eurostat [2020]; UNCTAD [2020].

⁶ Np. poprzez odrzucenie zmiennej objaśniającej silnie skorelowanej z innymi zmiennymi niezależnymi, ale należącej do wymaganej teorii lub populacji [Wooldridge, 2014].

Wyniki modelowania pokazują zatem, że różnice w aktywności BIZ między wybranymi gospodarkami i Polską są niewystarczające, by znaleźć swoje przełożenie na różnicę w konkurencyjności międzynarodowej między tymi podmiotami. Modelowanie ekonometryczne potwierdziło również hipotezę dotyczącą wpływu relatywnej zasobności według teorii Heckschera-Ohlina, przy jednoczesnym odrzuceniu twierdzenia o różnicach w produktywności autorstwa Ricardo. Spośród dwóch hipotez badawczych postawionych na wstępie tylko hipoteza mówiąca o statystycznie istotnym przełożeniu inwestycji krajowych na międzynarodową konkurencyjność Polski (H1) została potwierdzona.

5.5. Podsumowanie i wnioski

Przedmiotem tego opracowania było określenie wpływu inwestycji krajowych oraz zagranicznych na międzynarodową konkurencyjność polskiej gospodarki. Wykorzystano w tym celu modelowanie ekonometryczne według metody przedstawionej przez Amoroso i in. [2011].

W wyniku przeprowadzonego badania wykazano, że o ile różnice w zasobności w kapitał rzeczowy i ludzki determinują różnice w konkurencyjności międzynarodowej, o tyle zależności takiej nie udało się potwierdzić w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Innymi słowy, w celu zwiększenia swojej relatywnej konkurencyjności międzynarodowej nad badanymi gospodarkami kraje powinny wprowadzać rozwiązania ułatwiające i wspomagające realizację inwestycji w kapitał rzeczowy i ludzki.

Ograniczeniem tego badania był dość krótki okres objęty analizą. Wynikało to jednak z wyboru pracy ze zbalansowanym panelem nad jak najdłuższymi szeregami czasowymi. Za ograniczenie można również uznać brak normalnego rozkładu reszt (zwłaszcza w modelu pierwszym). Mając na uwadze przedstawione w tekście argumenty i suplementację testów Jarque–Bera i Shapiro–Wilka testem na obecność pierwiastka jednostkowego Levin–Lin–Chu, przychodzi jednak stwierdzić, że ograniczenie to nie powinno znacząco wpłynąć na wypracowane wnioski. Zaobserwowane niskie wartości R-kwadrat są spodziewane przy tego rodzaju modelach [Amoroso i in., 2011].

Możliwym rozszerzeniem badania jest przetestowanie zaprezentowanych hipotez badawczych z wykorzystaniem innych miar konkurencyjności międzynarodowej, takich jak np. *Global Competitiveness Index* [World Bank, 2020b]. Wymagałoby to jednak zastosowania nowego zestawu zmiennych objaśniających.

Bibliografia

- Aghion, P., Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, 2, s. 323–351.
- Amoroso, N., Chiquiar, D., Ramos-Francia, M. (2011). Technology and Endowments as Determinants of Comparative Advantage: Evidence from Mexico, *The North American Journal of Economics and Finance*, 2, s. 164–196.
- Apriliyanti, I.D., Alon, I. (2017). Bibliometric Analysis of Absorptive Capacity, *International Business Review*, 5, s. 896–907.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and ‘Revealed’ Comparative Advantage, *The Manchester School*, 2, s. 99–123.
- Blandinières, F. i in. (2018). *Measuring Competitiveness*. Komisja Europejska.
- Capobianco-Uriarte, M. de las Mercedes, Casado-Belmonte, M. del Pilar, Marín-Carrillo, G.M., Terán-Yépez, E. (2019). A Bibliometric Analysis of International Competitiveness (1983–2017), *Sustainability*, 11, s. 1–23.
- Cass, D. (1965). Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation, *The Review of Economic Studies*, 3, s. 233–240.
- Claro, S. (2009). FDI Liberalization as a Source of Comparative Advantage in China, *Review of Development Economics*, 4, s. 740–753.
- Diamond, P.A. (1965). National Debt in Neoclassical Growth Model, *The American Economic Review*, 5(1), s. 1126–1150.
- Elsalih, O., Sertoglu, K., Besim, M. (2020). Determinants of Comparative Advantage of Crude Oil Production: Evidence from OPEC and non-OPEC Countries, *International Journal of Finance and Economics*, s. 1–12.
- Eurostat (2020). *Annual Net Earnings of a Full-time Single Worker Without Children Earning an Average Wage*, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_nt_netft&lang=en (dostęp: 10.05.2020).
- Feenstra, R.C., Inklaar, R., Timmer, R.M. (2015). The Next Generation of the Penn World Table, *American Economic Review*, 10, s. 3150–3182.
- Field, A. (2013). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics*. London: SAGE Publications.
- Javorcik, B.S. (2015). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries?, *World Bank Research Observer*, 1, s. 74–94.
- Javorcik, B.S., Turco, A.L., Maggioni, D. (2017). New and Improved: Does FDI Boost Production Complexity in Host Countries?, *The Economic Journal*, 614, s. 2507–2537.
- Koopmas, T.C. (1963). *On the Concept of Optimal Economic Growth*, Cowles Foundation Discussion Paper no. 163. Yale University: Cowles Foundation for Research in Economics.
- KPMG, American Chamber of Commerce in Poland (2010). *20 Years of American Investment in Poland*.

- KPMG, American Chamber of Commerce in Poland (2020). *30 Years of American Investments in Poland*.
- Lall, S., Narula, R. (2004). Foreign Direct Investment and Its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?, *The European Journal of Development Research*, 3, s. 447–464.
- Lichtenthaler, U. (2016). Determinants of Absorptive Capacity: The Value of Technology and Market Orientation for External Knowledge Acquisition, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 5, s. 600–610.
- Lipsey, R.E. (2002). *Home and Host Country Effects of FDI*, NBER Working Paper no. 9293. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Liu, Ch. (2017). International Competitiveness and the Fourth Industrial Revolution, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4, s. 111–133.
- Lo, D., Hong, F., Li, G. (2016). Assessing the Role of Inward Foreign Direct Investment in Chinese Economic Development, 1990–2007: Towards a Synthesis of Alternative Views, *Structural Changes and Economic Dynamics*, 37, s. 107–120.
- Longhi, S., Nandi, A. (2015). *A Practical Guide to Using Panel Data*. London: SAGE Publishing.
- Lucas, R.E. (1988). On Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 1, s. 3–42.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Munteanu, A.C. (2015). Knowledge Spillovers of FDI, *Procedia Economics and Finance*, 32, s. 1093–1099.
- Nachum, L., Dunning, J.H., Jones, G.G. (2002). UK FDI and Comparative Advantage of the UK, *The World Economy*, 5, s. 701–720.
- Napiórkowski, T.M. (2014). International Competitiveness of Countries with Performing Innovation Systems. Case Study: the USA. W: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness* (s. 295–318), M.A. Weresa (Ed.). Cham: Springer.
- Napiórkowski, T.M. (2017a). The Role of Foreign Direct Investment in Economic Growth. The Production Function Perspective, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 89, s. 221–236.
- Napiórkowski, T.M. (2017b). The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Economic Competitiveness. W: *Poland Competitiveness Report 2017. Internationalization and Poland's Competitive Position* (s. 81–97), M.A. Weresa (Ed.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Nicolini, M., Resmini, L. (2010). FDI Spillovers in New EU Member States. Which Firms Create Them and Which Firms Really Benefit?, *Economics of Transition*, 3, s. 487–511.
- OECD (2014). *Competitiveness (In International Trade)*, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> (dostęp: 21.09.2020).
- Pilarska, C. (2007). Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 738, s. 5–27.
- Pindyck, R.S., Rubinfeld, D.L. (1998). *Econometric Models and Econometric Forecasts*. Singapur: McGraw-Hill.

- Purwanto, A.J. i in. (2017). Impact of Transport Infrastructure on International Competitiveness of Europe, *Transportation Research Procedia*, 25, s. 2877–2888.
- Ramsey, F.P. (1928). A Mathematical Theory of Saving, *The Economic Journal*, 152, s. 543–599.
- Rebelo, S. (1990). *Long Run Policy Analysis and Long Run Growth*, NBER Working Paper No. 3325. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Romer, P.M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth, *The Journal of Political Economy*, 5, s. 1002–1037.
- Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 5(2), s. S71 – S102.
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Genewa: World Economic Forum.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 1, s. 65–94.
- Starzyńska, D. (2012). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Sunde, T. (2017). Foreign Direct Investment, Exports and Economic Growth: ADRL and Causality Analysis for South Africa, *Research in International Business and Finance*, 41, s. 434–444.
- Svedin, D., Stage, J. (2016). Impacts of Foreign Direct Investment on efficiency in Swedish manufacturing, *SpringerPlus*, 5(614).
- Tang, Y., Zhang, K.H. (2016). Absorptive Capacity and Benefits from FDI: Evidence from Chinese Manufactured Exports, *International Review of Economics and Finance*, 42, s. 423–429.
- Temiz, D., Gökmen, A. (2014). FDI Inflow as an International Business Operation by MNCs and Economic Growth: An Empirical Study on Turkey, *International Business Review*, 1, s. 145–154.
- UNCTAD (2020). *Foreign Direct Investment: Inward and Outward Flows and Stock, Annual Table Summary*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 21.09.2020).
- University of Groningen (2019). *Penn World Table Version 9.1*, <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/> (dostęp: 20.03.2020).
- Wang, C.C., Wu, A. (2016). Geographical FDI Knowledge Spillover and Innovation of Indigenous Firms in China, *International Business Review*, 4, s. 895–906.
- Wang, Y. (2010). FDI and Productivity Growth: The Role of Inter-Industry Linkages, *Canadian Journal of Economics*, 4, s. 1243–1272.
- WEF (2020). *Methodology. The 12 Pillars of Competitiveness*, <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/> (dostęp: 20.09.2020).
- Wooldridge, J.M. (2014). *Introduction to Econometrics*. Hampshire: Cengage Learning.
- World Bank (2020a). *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (dostęp: 1.06.2020).
- World Bank (2020b). *Global Competitiveness Index*, https://todata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=632&viz=line_chart&years=2007,2017 (dostęp: 1.06.2020).

- Zhang, K.H. (2015). What Drives Export Competitiveness? The Role of FDI in Chinese Manufacturing. *Contemporary Economic Policy*, 10, s. 499–512.
- Zhao, Z., Zhang, K.H. (2010). FDI and Industrial Productivity in China: Evidence from Panel Data in 2001–06, *Review of Development Economics*, 3, s. 656–665.
- Żmuda, M. (2017). Towards a Taxonomy of International Competitiveness, *Journal of Management and Business Administration. Central Europe*, 3, s. 97–116.

Część II

**Główne czynniki konkurencyjności
polskiej gospodarki w latach 2010–2020**

Innowacyjność polskiej gospodarki na tle głównych partnerów handlowych

Marzenna Anna Weresa, Arkadiusz Michał Kowalski

6.1. Wstęp

Innowacyjność gospodarki jest ściśle powiązana z jej konkurencyjnością – wskazują na to zarówno koncepcje teoretyczne [por. np. Porter, 2008; Castellacci, 2008; Misala, 2014; Kowalski, Weresa, 2020], jak i wyniki wielu badań empirycznych [np. Weresa, 2012, 2015; Tercic, 2017; Schwab, 2019; IMD, 2020].

Celem niniejszego rozdziału jest wyznaczenie poziomu innowacyjności polskiej gospodarki w porównaniu z jej najważniejszymi partnerami handlowymi i określenie zmian, jakie zaszły pod tym względem w latach 2012–2019. Jako *benchmark* przyjęto średnią unijną, obliczoną z uwzględnieniem 27 państw Unii Europejskiej (UE-27), oraz dokonano porównania z krajami, których bilateralne powiązania z Polską zostały przeanalizowane w części III niniejszej monografii. Jest to grupa dość niejednorodna, gdyż obejmuje światowych liderów innowacyjności (Korea Południowa, Stany Zjednoczone, Niemcy), wybrane duże gospodarki „wschodzące” (Chiny, Indie) różniące się między sobą poziomem innowacyjności oraz stosunkowo słabszych innowacyjnie wschodnich sąsiadów Polski (Rosja, Ukraina). Tę makroekonomiczną perspektywę porównawczą uzupełnia szczegółowa analiza mezoekonomiczna prezentująca zestawienie poszczególnych regionów kraju pod względem ich rozwoju technologicznego na tle poziomu innowacyjności całej polskiej gospodarki.

W opracowaniu poszukujemy odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

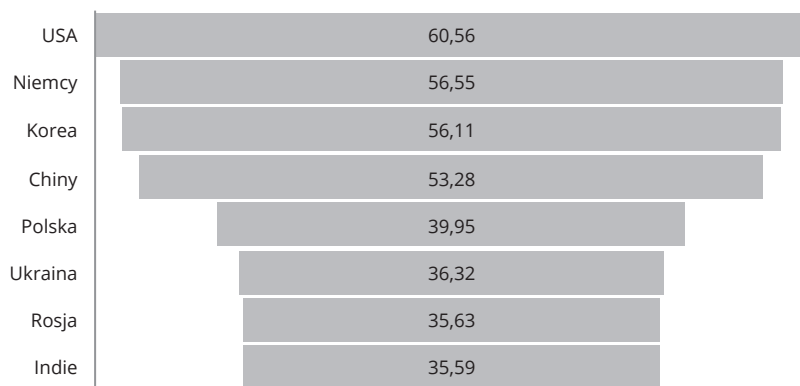
- jak kształtowały się kierunki i tempo zmian innowacyjności polskiej gospodarki w stosunku do jej głównych partnerów handlowych w latach 2012–2019;
- w jakich obszarach istnieje luka innowacyjna, która mogłaby stanowić podstawę przewag konkurencyjnych Polski w stosunku do ważnych partnerów gospodarczych;
- w jakim zakresie o innowacyjności Polski decydują różnice w poziomie rozwoju technologicznego poszczególnych regionów kraju.

6.2. Pozycja Polski w rankingach innowacyjności

Od 2012 r. pozycja Polski w rankingach prezentujących osiągnięcia poszczególnych krajów w dziedzinie innowacji niewiele się zmieniła. Wartość sumarycznego wskaźnika innowacyjności (*Summary Innovation Index – SII*), który uwzględnia 27 różnych wskaźników cząstkowych, plasuje Polskę wśród tzw. umiarkowanych innowatorów. Według edycji *European Innovation Scoreboard* z 2020 r. Polska zajmuje 24. miejsce w UE pod względem SII [Komisja Europejska, 2020], a wartość indeksu w 2019 r. stanowiła zaledwie 59% średniej w UE-27 i zwiększyła się o 8 p.p. w stosunku do 2012 r. Mimo tego wzrostu pozycja Polski na liście rankingowej państw unijnych uległa niewielkiej zmianie od 2012 r.

Wyznaczenie miejsca Polski na światowej mapie innowacyjności i porównanie go z pozycją zajmowaną przez kraje będące jej ważnymi partnerami gospodarczymi umożliwia analiza globalnego indeksu innowacyjności (*Global Innovation Index – GII*), który opracowywany jest co roku przez trzy instytucje: Cornell University, INSEAD oraz Światową Organizację Własności Intelektualnej (WIPO). Według danych z 2020 r. Polska uplasowała się na 38. pozycji wśród 131 analizowanych państw [Cornell University, INSEAD, WIPO, 2020, s. 16], notując tym samym awans w stosunku do 2012 r. aż o 6 miejsc, mimo iż wartość indeksu GII była w 2019 r. nieznacznie niższa niż w 2012 r. [INSEAD, WIPO, 2012, s. 8]. Wśród analizowanej grupy państw Polska jest dość daleko w tyle za liderami innowacyjności, ale wyprzedza Ukrainę, Rosję oraz Indie (wykres 6.1).

Wykres 6.1. Globalny indeks innowacyjności (GII) – porównanie Polski i wybranych gospodarek w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Cornell University, INSEAD, WIPO [2020, s. 16].

Pozycja Polski na tle analizowanej grupy państw zmieniła się w latach 2012–2019. Zwiększył się bowiem dystans w zakresie innowacyjności między Polską a większością tych krajów. Pogłębiła się również luka innowacyjna dzieląca Polskę od USA, Niemiec, Korei Południowej i Chin. Z kolei Ukraina i Indie, mniej zaawansowane pod względem innowacyjności niż Polska, nieznacznie nadrobiły dystans w stosunku do Polski, podczas gdy Rosja osłabiła swoją pozycję innowacyjną (tabela 6.1).

Tabela 6.1. Zmiany globalnego indeksu innowacyjności (GII) wybranych krajów w stosunku do Polski w latach 2012–2019

	Wartość indeksu GII dla Polski = 100	
	2012	2019
USA	142,8	151,6
Niemcy	139,1	141,6
Korea Południowa	133,4	140,5
Chiny	112,4	133,4
Polska	100,0	100,0
Ukraina	89,4	90,9
Rosja	93,8	89,2
Indie	88,4	89,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie Cornell University, INSEAD, WIPO [2020, s. 16] oraz INSEAD, WIPO [2012, s. 8].

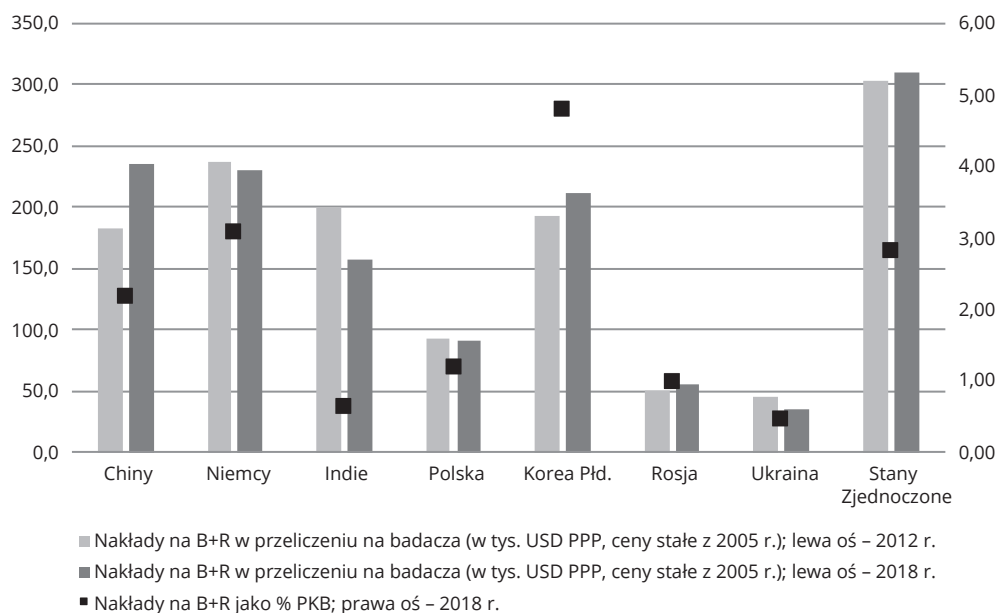
6.3. Innowacyjność polskiej gospodarki: nakłady i wyniki

Innowacyjność kształtują czynniki odnoszące się zarówno do popytu na innowacje, jak i podaży nowych rozwiązań. Obie te zmienne łączy ze sobą zdolność technologiczna gospodarki oraz sprawność instytucji oddziałujących na sferę badań i przedsiębiorczość. Innowacje wymagają inwestycji, których podstawowym miernikiem są nakłady na działalność B+R. Można je porównywać między krajami, odnosząc ich wartość do wielkości PKB lub liczby badaczy.

Polska przeznaczająca stosunkowo niewielki odsetek PKB na badania i rozwój (1,2% w 2018 r.) w porównaniu z liderami innowacyjności, takimi jak Korea Południowa (4,8% w 2018 r.), Niemcy (3,1%) i Stany Zjednoczone (2,8%), a także niewiele więcej niż Rosja (1%), ale dwukrotnie więcej niż Indie czy Ukraina (0,5%). Podobne dysproporcje występują również w przypadku średnich nakładów na B+R przypadających na badacza. Co więcej, w cenach stałych z 2005 r. (według parytetu siły nabywczej – PPP) środki te zmniejszyły się z 93 tys. USD w 2012 r. do 90 tys. USD w 2018 r.

Wyrzedzają Polskę w tej kategorii zarówno gospodarki wschodzące (Chiny i Indie), jak i wspomniani już liderzy innowacyjności (wykres 6.2).

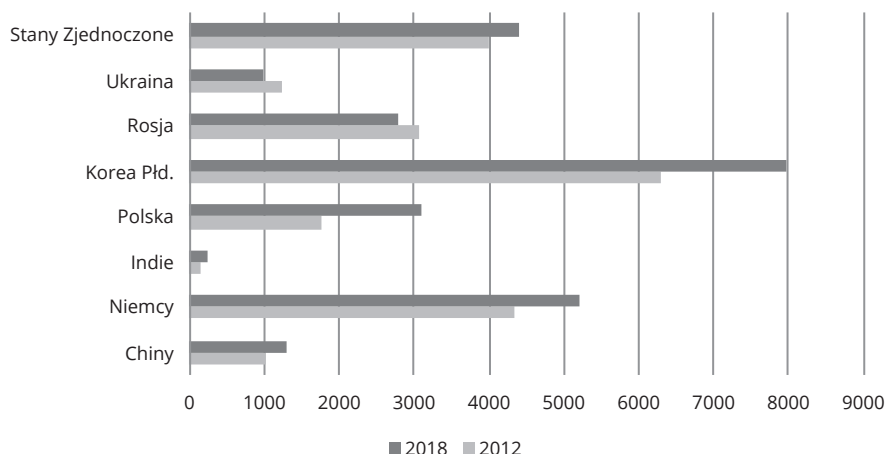
Wykres 6.2. Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB (prawa oś – %) oraz w przeliczeniu na badacza (lewa oś – tys. USD według PPP, ceny stałe z 2005 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy UIS.Stat, <http://data.uis.unesco.org/#> (dostęp: 15.09.2020).

Pozytywnym trendem w Polsce jest rosnący stopniowo udział biznesu w finansowaniu badań – w 2018 r. środki pochodzące z przedsiębiorstw stanowiły 53% ogółu nakładów na sferę B+R [GUS, 2020, s. 28]. Na podkreślenie zasługuje również prawie dwukrotny wzrost liczby naukowców w latach 2012–2018 w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców. Mimo to zasoby kadrowe Polski w relacji do liczby mieszkańców są pod tym względem stosunkowo skromne w porównaniu z liderami innowacyjności (Stany Zjednoczone, Niemcy, Korea Południowa), ale znacznie bardziej pokaźne niż w przypadku analizowanych w tym opracowaniu gospodarek wschodzących (Indie, Chiny) (wykres 6.3). Warto ponadto zauważyć, iż dwa z analizowanych państw – Rosja i Ukraina – odnotowały w latach 2012–2018 spadek liczby naukowców w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców, co oznacza osłabienie ich potencjału innowacyjnego i w rezultacie, w dłuższym okresie, zmianę struktury ich bilateralnych powiązań gospodarczych z Polską.

Wykres 6.3. Liczba naukowców (według ekwiwalentu pełnego czasu pracy – FTE) w przeliczeniu na milion mieszkańców – Polska na tle wybranych krajów w 2012 i 2018 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy UIS.Stat, <http://data.uis.unesco.org/#> (dostęp: 15.09.2020).

Innowacyjność od strony osiągniętych wyników można syntetycznie scharakteryzować, porównując dwa kluczowe wskaźniki: udział innowacyjnych przedsiębiorstw w przemyśle oraz odsetek wprowadzonych innowacji produktowych i procesowych (tabela 6.2).

Tabela 6.2. Innowacje w przetwórstwie przemysłowym: Polska na tle wybranych krajów w 2018 r. (lub ostatnim roku, w przypadku którego dostępne są dane statystyczne; %)

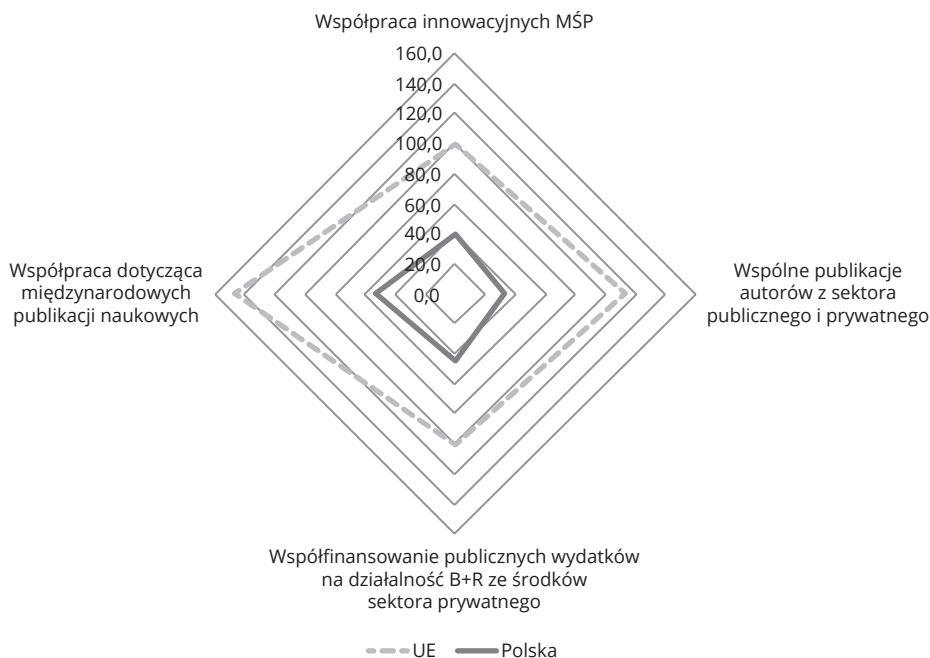
	Innowacyjne firmy w sekcji przetwórstwo przemysłowe	Innowacje produktowe i procesowe wdrożone w przetwórstwie przemysłowym
Chiny	32,3	19,9
Niemcy	49,6	19,3
Indie	18,5	5,7
Polska	17,4	7,5
Korea Płd.	19,4	5,1
Rosja	11,9	2,6
Ukraina	13,6	6,2
Stany Zjednoczone	29,4	12,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy UIS.Stat, <http://data.uis.unesco.org/#> (dostęp: 15.09.2021).

Pod względem wartości pierwszego ze wskaźników w analizowanej grupie krajów wyróżniają się Niemcy, Chiny oraz Stany Zjednoczone. W Niemczech prawie połowa przedsiębiorstw z sekcji przetwórstwo przemysłowe to firmy wprowadzające innowacje, natomiast w Chinach i Stanach Zjednoczonych odsetek tego typu podmiotów oscylował w 2018 r. wokół 30%. Polska ze wskaźnikiem na poziomie 17% zajmuje pozycję zbliżoną do Korei Południowej (19%) oraz Indii (18%). Gospodarki, w których występuje najmniejszy odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw, to Ukraina i Rosja.

Podobne wnioski można wysnuć na podstawie analizy drugiego ze wskaźników pozycji innowacyjnej – odsetka innowacji produktowych i procesowych wdrożonych w gospodarce. Polska zajmuje pod tym względem raczej umiarkowaną pozycję (odsetek innowacji produktowych i procesowych to 7,5%) – sytuuje się nieco powyżej wyników osiągniętych przez Ukrainę (6,2%), Indie (5,7%) i Koreę Południową (5,1%), ale notuje o ponad połowę gorsze wyniki niż Chiny (19,9%) i Niemcy (19,3%).

Wykres 6.4. Współpraca w obszarze działalności naukowej i innowacyjnej – Polska na tle średniej unijnej w 2019 r.



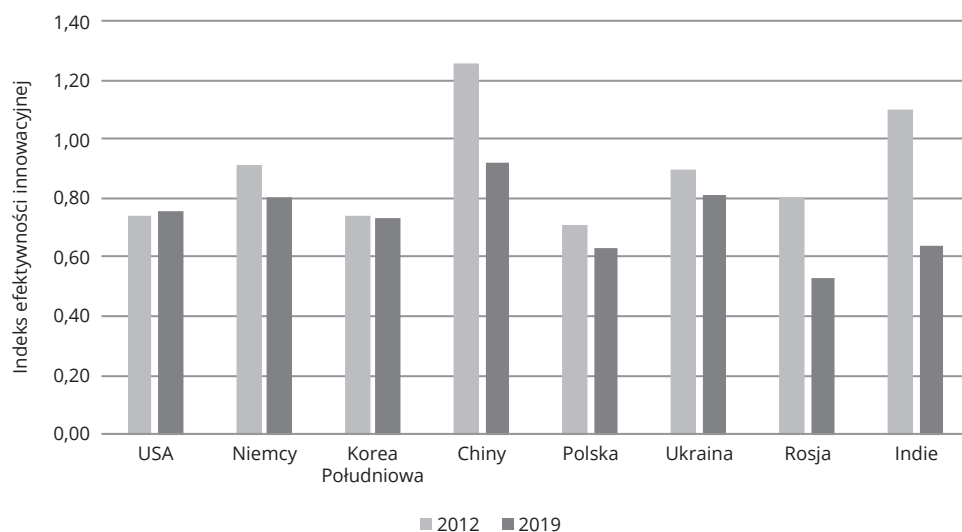
Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2020*.

Wśród przyczyn stosunkowo niskiej innowacyjności polskiej gospodarki często wskazuje się na niedostateczny zakres współpracy w różnych jej wymiarach: nauki z biznesem, przedsiębiorstw dużych z małymi, naukowców krajowych z zagranicznymi

partnerami itp. Niestety brak danych statystycznych na ten temat w przypadku analizowanych w opracowaniu państw nie pozwala na porównanie ich z Polską, jednak aby scharakteryzować pozycję innowacyjną Polski pod względem współpracy między poszczególnymi jednostkami i podmiotami, można porównać jej osiągnięcia w tym zakresie ze średnią unijną. Cztery różne wskaźniki odzwierciedlające współpracę w różnych jej formach w przypadku Polski i UE zestawiono na wykresie 6.4, który pokazuje, jak znaczne były rozmiary dystansu dzielącego Polskę od unijnej średniej w 2019 r. Zwiększenie współpracy w zakresie działalności badawczej i innowacyjnej to niewątpliwie jeden z warunków rozpoczęcia procesu doganiania przez Polskę innowacyjnych liderów.

Z przeprowadzonej wyżej analizy wybranych wskaźników prezentujących poziom nakładów na innowacje oraz uzyskanych efektów można wywnioskować, że Polska jest krajem zapóźnionym innowacyjnie i dystansu do liderów w tej dziedzinie niestety nie nadrabia. Proces zamykania bądź otwierania luki innowacyjnej w stosunku do innych krajów można przedstawić syntetycznie w postaci zmian indeksu efektywności innowacji (*Innovation Efficiency Index*), który pokazuje, jak zasoby niezbędne do rozwoju technologii przekładają się na osiągniętą pozycję innowacyjną¹. Kształtowanie się wartości tego wskaźnika w analizowanej grupie państw w 2019 r. w porównaniu z 2012 r. przedstawiono na wykresie 6.5.

Wykres 6.5. Indeks efektywności innowacyjnej – Polska na tle wybranych partnerów gospodarczych w 2012 i 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie INSEAD, WIPO [2012] oraz Cornell University, INSEAD, WIPO [2020].

¹ Wskaźnik efektywności innowacji jest definiowany jako relacja wskaźnika efektów innowacji do wskaźnika nakładów na innowacyjność [INSEAD, WIPO, 2012, s. 429].

W Polsce, podobnie jak w większości krajów analizowanych w niniejszym opracowaniu, w latach 2012–2019 efektywność innowacyjna zmniejszyła się. Stany Zjednoczone były w tej grupie jedynym państwem, w którym wystąpił wzrost tego wskaźnika. Najsilniejsze spadki efektywności innowacyjnej odnotowały w 2019 r. w porównaniu z 2012 r. Indie, Chiny oraz Rosja (wykres 6.5). Niska i zmniejszająca się efektywność innowacyjna Polski jest rezultatem przede wszystkim licznych barier instytucjonalnych hamujących rozwój innowacji i przedsiębiorczości, takich jak znaczne trudności związane z rozpoczęciem działalności biznesowej, niedostateczne inwestycje w innowacyjność, wysokie koszty związane z zatrudnieniem i zbyt mała elastyczność rynku pracy, a także niedostatecznie rozwinięty rynek usług informacyjno-komunikacyjnych (ICT), co skutkuje zbyt wolną transformacją w kierunku gospodarki cyfrowej [Cornell University, INSEAD, WIPO, 2020, s. 309]. Badania GUS potwierdzają tę diagnozę – z najnowszych danych wynika, iż kluczowe czynniki ograniczające innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce to: zbyt wysokie koszty działalności innowacyjnej, brak możliwości finansowania innowacji, niedostateczne zasoby kadry o odpowiednich umiejętnościach oraz niepewny popyt na nowe rozwiązania [GUS, 2020, s. 99]. Problemy te, w tym zwłaszcza kwestie finansowe i bariera popytu, mogą stać się jeszcze bardziej uciążliwe w czasie pandemii COVID-19 z uwagi na spowolnienie gospodarcze występujące zarówno w kraju, jak i u partnerów gospodarczych Polski.

6.4. Wymiar regionalny

Jedną z przyczyn niskiej innowacyjności Polski są duże dysproporcje związane z rozwojem technologicznym poszczególnych regionów [Dzienia i in., 2019]. Z tego powodu warto bardziej szczegółowo przeanalizować to zagadnienie. Paradygmat bliskości (*proximity*), w ramach którego podejmuje się próbę wyjaśniania, w jaki sposób i w jakim wymiarze odległość uczestniczy w kształtowaniu relacji między różnymi aktorami systemów innowacji, wydaje się szczególnie istotny z perspektywy analizy udziału przestrzeni w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Znaczącą rolę w rozwoju innowacyjności odgrywa bliskość geograficzna oraz powiązane z nią inne wymiary tego zjawiska, takie jak bliskość poznawcza, organizacyjna, społeczna i instytucjonalna [Boschma, 2005], co wskazuje na rosnące znaczenie poziomu regionalnego w przypadku działalności innowacyjnej. To w regionach dochodzi najczęściej do interakcji i współpracy między podmiotami wchodzącymi w skład systemów innowacji, ponieważ niewielkie odległości przestrzenne między nimi ułatwiają bezpośrednie kontakty międzyludzkie, umożliwiające wymianę wiedzy, w szczególności wiedzy ukrytej, oraz informacji. Badania empiryczne potwierdzają, że efekty zewnętrzne

dotyczące dyfuzji wiedzy są geograficznie ograniczone, co oznacza, że przedsiębiorstwa zlokalizowane bliżej źródeł jej powstawania charakteryzują się wyższą innowacyjnością niż firmy funkcjonujące w innych obszarach [Audretsch, Feldman, 1996]. Siegel i in. [2003] wykazali, że koszt transferu wiedzy jest funkcją odległości geograficznej i czasowej (*geographic time distance*), w związku z czym skupiska podmiotów zajmujących się działalnością B+R oraz innowacjami są źródłem lokalnych efektów zewnętrznych. Wynika z tego, że wymiar przestrzenny jest obecnie kluczowym czynnikiem warunkującym decyzje przedsiębiorstw dotyczące miejsca prowadzenia działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej [Karlsson, Andersson, 2009, s. 274].

Regionalne systemy innowacji w Polsce są stosunkowo mniej zaawansowane niż te funkcjonujące w większości państw unijnych, również w porównaniu z wieloma regionami zlokalizowanymi w nowych krajach członkowskich. Nauka, technologia i innowacje nie mają decydującego wpływu na ich rozwój, o czym świadczy przedstawiony w tabeli 6.3 stosunek nakładów wewnętrznych na działalność B+R w relacji do PKB. Oprócz zmian wartości tego wskaźnika w latach 2010–2017 w tabeli zaprezentowano również dysproporcje między polskimi regionami NUTS 2, mierzone odchyleniem standardowym (SD) oraz współczynnikiem zmienności (CV), wyrażonym za pomocą następującego wzoru:

$$CV(Y) = \frac{SD(Y)}{\bar{Y}} = \frac{\sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_i (Y_i - \bar{Y})^2}}{\bar{Y}},$$

gdzie $CV(Y)$ jest współczynnikiem zmienności badanej cechy Y , $SD(Y)$ oznacza odchylenie standardowe, \bar{Y} to średnia arytmetyczna, a N jest liczbą obserwacji.

Tabela 6.3. Nakłady wewnętrzne na działalność B+R w relacji do PKB w polskich regionach w latach 2010–2017 (%)

NUTS 2 (region)	2010	2012	2014	2016	2017	Zmiana w p.p. (2010–2017)
Polska	0,72	0,88	0,94	0,96	1,03	0,31
Małopolskie	1,00	1,31	1,38	2,16	1,85	0,85
Mazowieckie	1,36	1,37	1,70	1,66	1,78	0,42
Pomorskie	0,60	1,07	1,05	1,14	1,08	0,48
Podkarpackie	0,92	1,01	1,38	1,05	1,03	0,11
Dolnośląskie	0,51	0,69	0,74	0,69	0,91	0,40
Lubelskie	0,64	1,01	1,03	0,88	0,88	0,24
Łódzkie	0,63	0,77	0,67	0,62	0,72	0,09
Śląskie	0,46	0,63	0,57	0,53	0,63	0,17

cd. tabeli 6.3

NUTS 2 (region)	2010	2012	2014	2016	2017	Zmiana w p.p. (2010–2017)
Wielkopolskie	0,58	0,88	0,64	0,59	0,63	0,05
Podlaskie	0,32	0,38	0,60	0,44	0,60	0,28
Warmińsko-mazurskie	0,44	0,48	0,27	0,33	0,51	0,07
Kujawsko-pomorskie	0,31	0,42	0,34	0,35	0,50	0,19
Opolskie	0,12	0,19	0,34	0,36	0,46	0,34
Zachodniopomorskie	0,31	0,37	0,28	0,27	0,45	0,14
Lubuskie	0,14	0,20	0,18	0,20	0,38	0,24
Świętokrzyskie	0,45	0,30	0,34	0,31	0,31	-0,14
Odchylenie standardowe (SD)	0,32	0,37	0,45	0,53	0,45	-
Współczynnik zmienności (CV)	0,57	0,54	0,63	0,73	0,56	-

Źródło: GUS, *Bank Danych Lokalnych*, K10: nauka i technika, G184: działalność badawcza i rozwojowa, P2401: nakłady wewnętrzne na działalność B+R, ostatnia aktualizacja: 29.04.2020 (dostęp: 15.09.2020).

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 6.3, regionalny potencjał innowacyjny w Polsce nie jest jednorodny. W 2017 r. wewnętrzne nakłady na B+R przekraczały 1% PKB w pięciu regionach NUTS 2 – województwie małopolskim, mazowieckim, pomorskim, podkarpackim i dolnośląskim, a w jedenastu z czterech województw stosunek nakładów na B+R do PKB wynosił poniżej 0,5% (najmniejszą wartość tego wskaźnika wynoszącą 0,31% zanotowano w województwie świętokrzyskim). Udział wydatków na B+R w PKB jest jednym ze wskaźników najczęściej wykorzystywanych w analizach zdolności innowacyjnej, rozumianej jako potencjał gospodarki lub innego podmiotu (regionu, klastra, przedsiębiorstwa) do tworzenia i komercjalizacji nowych pomysłów. Mamy w tym przypadku do czynienia z podejściem o charakterze nakładowym do problematyki innowacyjności. Przy analizie tego czynnika ważne znaczenie ma rezultat poniesionych nakładów i inwestycji, czyli pozycja innowacyjna, która stanowi ujęcie wynikowe wskazujące na efekt aktywności innowacyjnej, a więc połączenie (w określonym środowisku ekonomicznym i instytucjonalnym) kreatywności społeczeństwa z jego zasobami finansowymi [Weresa, 2012, s. 32]. Jednym ze wskaźników wykorzystywanych w analizie pozycji innowacyjnej jest procentowy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (tabela 6.4).

Analiza udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw wskazuje na dominującą pozycję innowacyjną województwa mazowieckiego. Warto zauważyć, że na Mazowszu występują jednak bardzo duże dysproporcje wewnątrzregionalne, z wiodącą pozycją Obszaru Metropolitalnego Warszawy (OMW), który w perspektywie planowanego podziału województwa może stać się najbardziej innowacyjnym regionem w Polsce. Analiza odchylenia standardowego (SD) oraz współczynnika

zmienności wskazuje z kolei na rosnące rozproszenie wewnątrzregionalnych nakładów na B+R w stosunku do PKB wśród polskich regionów NUTS 2.

Tabela 6.4. Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w latach 2010–2018 (%)

	2010	2012	2014	2016	2018	Zmiana w p.p. (2010–2017)
Polska	14,9	14,4	14,5	16,1	21,8	6,9
Mazowieckie	16,4	16,1	17,1	19,7	27,3	10,9
Pomorskie	14,3	10,9	12,3	18,1	25,6	11,3
Lubelskie	14,6	13,6	19,4	22,9	24,9	10,3
Podlaskie	12,7	15,0	14,7	11,5	23,4	10,7
Dolnośląskie	14,9	16,8	16,3	13,4	22,8	7,9
Małopolskie	14,5	15,2	13,5	17,3	22,2	7,7
Opolskie	16,5	14,0	17,6	12,4	21,2	4,7
Kujawsko-pomorskie	13,6	14,2	12,4	14,2	21,0	7,4
Śląskie	16,4	14,0	15,7	15,6	20,6	4,2
Zachodniopomorskie	13,3	14,9	14,1	11,9	20,2	6,9
Podkarpackie	17,2	14,8	14,6	18	19,7	2,5
Wielkopolskie	14,3	11,8	11,3	15,3	19,0	4,7
Lubuskie	13,4	14,3	10,5	13,2	18,1	4,7
Łódzkie	11,9	12,6	13,5	13,0	15,9	4,0
Warmińsko-mazurskie	13,6	11,9	10,9	9,1	14,9	1,3
Świętokrzyskie	14,0	13,3	11,1	10,4	14,3	0,3
Odchylenie standardowe (SD)	1,49	1,59	2,64	3,68	3,72	
Współczynnik zmienności (CV)	0,10	0,11	0,19	0,25	0,18	

Źródło: GUS, *Bank Danych Lokalnych*, K10: nauka i technika, G432: działalność innowacyjna, P3531: działalność innowacyjna – wskaźniki, ostatnia aktualizacja: 5.08.2020 (dostęp: 15.09.2020).

Obserwacja występującej w gospodarce światowej geograficznej polaryzacji działalności innowacyjnej, w szczególności w sferze B+R, stanowi punkt wyjścia do analizy znaczenia klastrów z perspektywy innowacyjności gospodarki. Jest to związane między innymi z uwarunkowanymi lokalnie procesami rozprzestrzeniania się wiedzy (*knowledge spillovers*), transferu technologii, przepływu informacji i rozwoju wykwalifikowanej siły roboczej. Jednocześnie wzrasta znaczenie otoczenia innowacyjnego, ponieważ zdolność innowacyjna staje się jednym z najważniejszych czynników lokalizacyjnych. W tabeli 6.5 przedstawiono udział przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych prowadzących współpracę w zakresie działalności innowacyjnej w ramach inicjatywy klastrowej według regionów w Polsce.

Tabela 6.5. Przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe prowadzące współpracę w obszarze działalności innowacyjnej w ramach inicjatywy klastrowej według regionów (%)

	Udział przedsiębiorstw, które współpracowały z innymi przedsiębiorstwami lub instytucjami		Udział przedsiębiorstw, które współpracowały w ramach inicjatywy klastrowej	
	sektor przemysłowy	sektor usług	sektor przemysłowy	sektor usług
Polska	9,5	8,4	3,5	2,5
Zachodniopomorskie	8,8	6,8	3,6	3,0
Wielkopolskie	7,3	6,2	2,0	4,0
Warmińsko-mazurskie	6,3	10,2	4,0	4,1
Świętokrzyskie	7,4	4,9	3,8	1,0
Śląskie	11,8	4,0	3,0	1,2
Pomorskie	9,2	7,6	3,3	2,7
Podlaskie	6,8	12,6	4,7	2,1
Podkarpackie	14,2	6,9	7,6	-
Opolskie	8,9	13,3	1,1	3,1
Mazowieckie	12,3	5,0	3,2	1,5
Małopolskie	10,2	9,6	3,4	3,6
Łódzkie	6,4	7,3	3,2	2,3
Lubuskie	7,1	7,9	3,0	6,6
Lubelskie	8,8	4,0	8,1	3,3
Kujawsko-pomorskie	9,6	8,3	3,4	2,2
Dolnośląskie	8,5	3,1	3,6	1,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie baz danych zamieszczonych na stronach GUS [2020].

Pod względem przekroju terytorialnego największy odsetek przedsiębiorstw przemysłowych współpracujących w ramach inicjatywy klastrowej wystąpił w województwach: lubelskim (8,1%), podkarpackim (7,6%), podlaskim (5,7%), warmińsko-mazurskim (4,0%) i świętokrzyskim (3,8%). Warto podkreślić, że wymienione województwa, tworzące tzw. Polskę Wschodnią, charakteryzują się niskim poziomem rozwoju gospodarczego oraz słabo rozwiniętą i niewystarczającą infrastrukturą transportową. W związku z tym w ostatnich latach otrzymały one dodatkowe wsparcie w ramach funduszy strukturalnych z UE, pochodzące głównie z Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej na lata 2007–2013 oraz Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014–2020. Wśród priorytetów związanych z realizacją tych strategii znalazło się wspieranie tworzenia sieci i współpracy, także w ramach inicjatyw klastrowych. W ten sposób dostępność unijnego wsparcia publicznego przyczyniła się

do osiągnięcia wysokiego poziomu współpracy i klastrowania innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce Wschodniej mimo ogólnie niskiego poziomu rozwoju i innowacyjności w tym makroregionie. Przykładem jest najbardziej znany polski klaster – Dolina Lotnicza, w przypadku której większość podmiotów jest zlokalizowana w województwie podkarpackim [Weresa i in., 2017]. Pokazuje to, że nawet w regionach o niskim poziomie rozwoju mogą zaistnieć atrakcyjne warunki lokalizacyjne z perspektywy rozwoju klastrów. Miejsca te mogą pełnić funkcję „biegunów wzrostu”, stanowiących źródło impulsów rozwojowych rozprzestrzeniających się na otaczające je obszary [Kowalski, 2011].

Podsumowując analizę regionalnego wymiaru innowacyjności w Polsce, można sformułować kilka kluczowych wniosków:

- istnieje silna polaryzacja działalności B+R i innowacyjnej w polskich regionach, a luka innowacyjna między poszczególnymi województwami wzrasta;
- nierównomierny rozwój regionalnych systemów innowacji oraz rozbieżność w wynikach innowacyjności na poziomie regionalnym stanowią wyzwanie w zakresie polityki innowacyjnej, gdyż mogą negatywnie wpływać na innowacyjność na poziomie krajowym;
- bliskość geograficzna sprzyja interakcjom między podmiotami systemu innowacji, co stwarza możliwość zastosowania instrumentów polityki innowacyjnej na poziomie regionalnym w celu stymulowania współpracy, także w ramach klastrów.

6.5. Podsumowanie i wnioski

Z przeprowadzonej w niniejszym rozdziale analizy wynika, iż innowacyjność polskiej gospodarki w porównaniu z jej ważnymi partnerami handlowymi pozostaje stosunkowo niska. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest silna polaryzacja regionalna działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej w Polsce, w efekcie czego dochodzi do pogłębiania się luki innowacyjnej między poszczególnymi województwami. Przekłada się to na zwiększenie dystansu, który dzieli Polskę od liderów w dziedzinie innowacji, takich jak: USA, Niemcy, Korea Południowa. W ostatnich latach do tego grona powoli awansują Chiny, które także znacznie wyprzedzają Polskę w rankingu innowacyjności. Co więcej, niektóre kraje mniej zaawansowane pod tym względem niż Polska, takie jak Ukraina czy Indie, zaczynają zmniejszać dystans w stosunku do polskiej gospodarki. Jedynie Rosja, spośród grupy analizowanych w tym rozdziale gospodarek, osłabiła swoją pozycję innowacyjną w latach 2012–2019 w porównaniu z Polską.

Powstaje pytanie, w jaki sposób powyższe uwarunkowania mogą wpływać na relacje bilateralne Polski z tymi krajami. Jeśli chodzi o wymianę handlową, to zgodnie

z ujęciem teoretycznym luka technologiczna i innowacyjna kształtuje strukturę obrotów, zwłaszcza w przypadku dóbr przemysłowych, wyznaczając krajom zapóźnionym innowacyjnie pozycję imitatorów. Dystans w zakresie innowacyjności ma również wpływ na motywy dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Poszukiwanie zasobów strategicznych pociąga za sobą napływ bezpośrednich inwestycji do krajów-innowatorów, natomiast słabsi innowacyjnie partnerzy są zwykle odbiorcą tych inwestycji, które motywowane są dostępem do rynku lub taniej siły roboczej, co nasila tym samym specjalizację w produkcji dóbr pracochłonnych o niskim udziale w wartości dodanej. W tym kontekście Polska może mieć coraz większe trudności z konkutowaniem na międzynarodowych rynkach z krajami o relatywnie taniej sile roboczej i rosnącej innowacyjności, w tym zwłaszcza z Chinami. Kluczem do sukcesu rozwojowego w tych państwach jest wypełnienie luki technologicznej poprzez absorpcję technologii zewnętrznych oraz wzmacnianie zdolności do ich wykorzystania i doskonalenia [Kowalski, 2020]. Duży dystans dzielący Polskę od światowych liderów w dziedzinie innowacji nie będzie sprzyjał tworzeniu specjalizacji na rynkach zagranicznych, opierającej się na unikatowych produktach i usługach. Wydaje się, iż najbardziej zasadne jest poszukiwanie niszy rynkowej, w której Polska mogłaby budować lub wzmacniać swoje przewagi konkurencyjne w stosunku do krajów, z którymi prowadzi wymianę handlową. Służy temu szersza analiza bilateralnych powiązań Polski z ważnymi partnerami gospodarczymi, będąca przedmiotem rozważań zaprezentowanych w części III niniejszej monografii.

Bibliografia

- Audretsch, D.B., Feldman, M.P. (1996). R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *The American economic review*, 86(3), s. 630–640.
- Boschma, R.A. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment, *Regional Studies*, 39(1), s. 61–74.
- Castellacci, F. (2008). Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches, *Technological Forecasting & Social Change*, 75, s. 984–1006.
- Cornell University, INSEAD, WIPO (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?*. Ithaca–Fontainebleau–Geneva.
- Dzienis, A., Kowalski, A.M., Lachowicz, M., Mackiewicz, M., Napiórkowski, T.M., Weresa, M.A. (2019). *A Study on Structural Reform in Poland 2013–2018*. Brussels: European Commission.
- European Commission (2020). *European Innovation Scoreboard 2020*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

- Ghods, M. (2020). Is Austria's Economy Locked-in in the CESEE Region? Austria's Competitiveness at the Micro-Level, *EMPIRICA*, 47(3), s. 669–693. DOI: 10.1007/s10663-019-09451-8.
- GUS (2020). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2016–2018*. Warszawa–Szczecin: Urząd Statystyczny w Szczecinie.
- IMD (2020). *World Competitiveness Yearbook*. Lausanne: IMD Competitiveness Center.
- INSEAD, WIPO (2012). *The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth*. Geneva.
- Karlsson, C., Andersson, M. (2009). The Location of Industry R&D and the Location of University R&D: How Are They Related?. W: *New Directions in Regional Economic Development* (s. 267–290), Ch. Karlsson, A.E. Andersson, P.C. Cheshire, R.R. Stough (Eds.). Berlin–Heidelberg: Springer.
- Kowalski, A.M. (2011). Innovativeness of Poland's Manufacturing Sector. W: *Poland: Competitiveness Report 2011. Focus on Manufacturing* (s. 321–347), M.A. Weresa (Ed.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kowalski, A.M. (2020). Dynamics and Factors of Innovation Gap Between the European Union and China, *Journal of the Knowledge Economy*, s. 1–16. DOI: 10.1007/s13132-020-00699-1.
- Kowalski, A.M., Weresa, M.A. (red.). (2020). *Polska. Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Misala, J. (2014). Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade. W: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How Are They Connected and Why Do They matter?* (s. 3–52), M.A. Weresa (Ed.). Cham–Heidelberg–New York–London: Springer.
- Schwab, K. (Ed.). (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Geneva: World Economic Forum.
- Siegel, D.S., Westhead, P., Wright, M. (2003). Assessing the Impact of University Science Parks on Research Productivity: Exploratory Firm-Level Evidence from the United Kingdom, *International Journal of Industrial Organization*, 21(9), s. 1357–1369.
- Terzic, L. (2017). The Role of Innovation in Fostering Competitiveness and Economic Growth: Evidence from Developing Economies, *Comparative Economic Research – Central and Eastern Europe*, 20(4), s. 65–81.
- Weresa, M.A. (2012). Does the Model of National Innovation System Determine Competitiveness of Economies?, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 246, s. 129–139.
- Weresa, M.A. (2012). *Systemy innowacyjne w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Weresa, M.A. (2015). Innovation and Sustainable Competitiveness: Evidence from Poland, *International Journal Transitions and Innovation Systems*, 4 (3/4), s. 150–163.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M., Sienko-Kuśakowska, E.B. (2017). *Rozwój klastrów i metody ewaluacji*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Wymiary kultury a partnerstwo w innowacjach – porównanie międzynarodowe

Lidia Danik, Małgorzata Stefania Lewandowska

7.1. Wstęp

Kultura narodowa ma wielowymiarowy wpływ na poziom innowacyjności krajów, co potwierdzają liczne badania [Shane, 1992, 1993; Efrat, 2014; Nam i in., 2014; Della Piana i in., 2015; Strychalska-Rudzewicz, 2015; Jang i in., 2016; Cox, Khan, 2017]. Szereg autorów wskazuje również, że oddziałuje ona na współpracę zarówno wewnątrzorganizacyjną, jak i z partnerami zewnętrznymi, a w szczególności zagranicznymi [Gächter i in., 2010; Irwin, Berigan, 2013; Danik, 2017]. Mało jest jednak opracowań prezentujących, jak poszczególne wymiary kultury wpływają na partnerstwo w innowacjach.

Z tego względu celem niniejszego rozdziału jest, w jego warstwie teoretycznej, zidentyfikowanie potencjalnych związków między poszczególnymi wymiarami kultury a partnerstwem w innowacjach. Ma temu służyć zdefiniowanie pojęcia kultury, omówienie jej wymiarów według aktualnej klasyfikacji Hofstede [VSM, 2013] oraz analiza wyników wcześniejszych opracowań naukowych.

Celem prezentowanych rozważań w ich warstwie empirycznej jest natomiast weryfikacja związków poszczególnych cech kultur narodowych (dystans władzy, indywidualizm, męskość, unikanie niepewności, orientacja krótkoterminowa, przyzwolenie) z partnerstwem w innowacjach.

Przedstawiona w niniejszym rozdziale analiza obejmuje dane z krajów Unii Europejskiej, krajów stowarzyszonych w UE, jak również – ze względu na tematykę całego *Raportu* – Chin, Indii, Korei Południowej, Rosji, Ukrainy oraz Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. W przypadku ostatniego z wymiarów kultury narodowej – przyzwolenia – uwzględniono też dane dotyczące Białorusi.

Tak zakrojone badania pozwolą wykazać, jakie wymiary kultury sprzyjają partnerstwu w innowacjach, które z nich należy oceniać w tym przypadku jako obojętne,

a które partnerstwu w innowacjach zdecydowanie nie służą. Wyniki analizy umożliwią też wskazanie podobieństw i różnic między poszczególnymi krajami pod względem omawianych zależności, jak również określenie pozycji Polski w tym zakresie.

7.2. Kultura i jej wymiary – zdefiniowanie pojęć

Znaczenie terminu *kultura* ewoluuje od wieków. W czasach starożytnych odnosił się on pierwotnie do uprawy roli. Następnie zaczęto go używać również w znaczeniu metaforycznym – Ciceron [Cicero, 1961, s. 557] mówił o kulturze w kontekście „uprawy” duszy człowieka. W połowie XX w. zainteresowanie kulturą i jej wpływem na wszelkie aspekty działalności człowieka wzrosło, czego skutkiem były nie tylko badania nad tym zjawiskiem, ale także szeroka dyskusja nad jego definicją. Kultura może być definiowana jako coś, co mieści się w ludzkim umyśle, ale także jako instytucje i artefakty, system zachowań, zbiór znaczeń, zjawisko występujące niezależnie od jej nośników, którymi są ludzie, czy w końcu jako czysto subiektywny konstrukt [Minkov, 2013, s. 13–17]. W tym opracowaniu będzie ona rozumiana jako „wszystko, co jest stworzone przez człowieka, co jest przez niego nabywane przez uczenie się i przekazywane innym ludziom, a także następnym pokoleniom w drodze informacji pozagenetycznej” [Szacka, 2008, s. 79].

Kultura determinuje postawy, wartości, kompetencje, priorytety i zachowania grup społecznych na różnych poziomach, w związku z czym wyróżnia się: uniwersalny poziom kultury (charakterystyczny dla całej ludzkiej cywilizacji), suprakulturę (poziom ponadnarodowy: system ekonomiczny lub polityczny, poziom rozwoju gospodarczego, wspólnota religijna lub etniczna), makrokulturę (kształtowaną przez tożsamość narodową, pochodzenie, kraj stałego pobytu), mezokulturę (typową dla branży, grupy zawodowej), mikrokulturę (występującą w organizacji, korporacji, rodzinie) oraz kulturę indywidualną (determinowaną przez osobowość danej jednostki). Poszczególne poziomy kultury warunkują się wzajemnie, a zależności między nimi są dwukierunkowe [Srnka, 2004].

Jak potwierdzają liczne badania [Minkov, 2013], można zaobserwować różnice kulturowe między pojedynczymi narodami. Do ich pomiaru służą tzw. wymiary kultury [Hofstede, 2011], czyli pewne aspekty tego zjawiska, które można zmierzyć i wyrazić liczbowo. Choć koncepcja stosowania miar liczbowych do porównywania całych narodów budzi liczne kontrowersje [por. Danik, 2017, s. 81], a same wymiary jedynie w sposób uproszczony odzwierciedlają specyfikę poszczególnych kultur, jest to jak dotąd jedyne narzędzie pozwalające na dokonywanie międzynarodowych zestawień.

Jedną z najbardziej popularnych klasyfikacji wymiarów kultury, która w znacznym stopniu zdeterminowała dalsze badania nad kulturą narodową i organizacyjną, została opracowana przez Geerta Hofstede na podstawie badań prowadzonych przez niego w latach 1967–1973 wśród pracowników IBM w filiach przedsiębiorstwa w 40 krajach. Pierwotnie model Hofstede opisywał cztery wymiary kultury (dystans władzy, indywidualizm, męskość oraz unikanie niepewności), jednak dzięki kolejnym badaniom w 1991 r. rozszerzono tę klasyfikację o piąty (orientacja długoterminowa), w 2010 r. zaś o szósty wymiar (przyzwolenie vs restrykcyjność) kultury [Hofstede i in., 2010; Minkov, Hofstede, 2012].

Dystans władzy (*power distance*, mierzony wskaźnikiem PDI) definiowany jest jako zakres, w jakim mniej wpływowi członkowie instytucji (takich jak rodzina, szkoła, lokalna społeczność) lub organizacji oczekują nierównego rozkładu władzy i akceptują go. W krajach o wysokim dystansie władzy pracownicy obawiają się sprzeciwić swoim zwierzchnikom. Przełożeni odznaczają się często cechami autokratycznymi lub paternalistycznymi i jest to akceptowane. Osoby stojące niżej w hierarchii uznają swoją zależność od nich za pożądaną. W przedsiębiorstwach panuje hierarchia związana z wyraźnymi symbolami statusu, zaś przełożonym przysługują specjalne przywileje. W krajach o wysokim dystansie władzy akceptuje się podział na społeczeństwo klasowe, występuje też nierówny dostęp do zasobów, edukacji itp. [Hofstede i in., 2010, s. 61–66].

Indywidualizm (*individualism*, mierzony wskaźnikiem IDV) charakteryzuje społeczności, w których więzi międzyludzkie są luźne. Poszczególne osoby troszczą się jedynie o własne dobro i o członków najbliższej rodziny. Przeciwnością kultur indywidualistycznych są kultury kolektywistyczne, w przypadku których człowiek już od urodzenia jest silnie powiązany z grupami, do których należy. Chroni je i jest wobec nich lojalny. Jak pokazują badania, kolektywizm jest zazwyczaj skorelowany z dużym dystansem władzy, choć nie we wszystkich krajach. Członkowie społeczeństw kolektywistycznych często rezygnują nie tylko z osobistych korzyści, ale także z własnego zdania na rzecz dobra grupowego i opinii wyrażanej przez grupę. W krajach kolektywistycznych zdarza się często (choć nie wszędzie w tym samym stopniu), że pracownicy czują się mocno związani z pracodawcą. Naturalne jest w tym przypadku lepsze traktowanie członków własnej grupy niż osób uznanych za obce, także w sytuacjach biznesowych. Dlatego nawiązanie relacji zawodowych wymaga wcześniejszego poznania partnera, zaprzyjaźnienia się z nim i włączenia tym samym do własnej grupy. Opisywany wymiar kultury przekłada się także na oczekiwany przez pracowników sposób motywowania ich do pracy – uzależnienie wynagrodzenia od wyników indywidualnych bądź grupowych [Hofstede i in., 2010, s. 92–124].

Męskość (*masculinity*, mierzona wskaźnikiem MAS) cechuje społeczności, w których role pełnione przez mężczyzn i kobiety są wyraźnie zróżnicowane. Od pierwszych oczekuje się bycia asertywnym, twardym, skoncentrowanym na sukcesie finansowym, od drugich zaś – skromności, delikatności, dbałości o jakość życia. Kariera jest tu obowiązkiem mężczyzny i wolnym wyborem kobiet. W społeczeństwach kobiecych role płci pokrywają się – zarówno od mężczyzn, jak i od kobiet oczekuje się cech opisanych wyżej jako kobiece. W sytuacjach konfliktowych przedstawiciele społeczeństw męskich częściej wybierają walkę, podczas gdy osoby wywodzące się z kultury kobiecej – negocjacje i kompromis. W społeczeństwach męskich relatywnie częściej nagradza się pracowników za osiągnięte przez nich wyniki, podczas gdy w kulturach kobiecych bierze się pod uwagę także potrzeby pracownika. W krajach rozwiniętych o kulturze męskiej tradycyjnie osiąga się przewagę w obszarze przemysłu wytwórczego i chemicznego, w przypadku których wymagane są działania szybkie i sprawne. Kraje o kulturze kobiecej przodują tradycyjnie w usługach, a także w produkcji towarów na indywidualne zamówienie konsumentów oraz w wysoko wyspecjalizowanym rolnictwie i biochemii [Hofstede i in., 2010, s. 135–170].

Unikanie niepewności (*uncertainty avoidance*, mierzone wskaźnikiem UAI) oznacza stopień, w jakim przedstawiciele danej kultury czują się zagrożeni w sytuacjach nowych i niepewnych. Towarzyszący im stres może być zredukowany poprzez prawa, przepisy i zwyczaje. Unikanie niepewności nie oznacza przy tym stronięcia od ryzyka (które jest policzalne, powiązane z konkretną sytuacją, natomiast niepewność pozostaje z natury subiektywna, wiąże się z niejednoznacznością i niemożnością przewidzenia tego, co się może zdarzyć). W krajach o wysokim unikaniu niepewności występuje tendencja do większej kontroli pracowników oraz do stosowania wielu zarówno sformalizowanych zasad, jak i nieformalnych reguł dotyczących ich praw i obowiązków. O ile w społeczeństwach unikających niepewności normy i zasady zaspokajają emocjonalną potrzebę redukcji stresu, o tyle w społeczeństwach o niskim unikaniu niepewności uważa się, że sformalizowane zasady powinno się wprowadzać jedynie wtedy, gdy jest to konieczne [Hofstede i in., 2010, s. 202–216].

Orientacja długoterminowa (*long-term orientation*, mierzona wskaźnikiem LTO) oznacza przywiązywanie wagi do działań i cnót mających zapewnić przyszły dobrobyt, a w szczególności do wytrwałości i oszczędności. W przypadku orientacji krótkoterminowej zwraca się natomiast szczególną uwagę na tradycję, „zachowanie twarzy”, wywiązywanie się ze społecznych zobowiązań, przypisując tym samym zasadnicze znaczenie przeszłości i teraźniejszości. W odniesieniu do biznesu orientacja długoterminowa przekłada się m.in. na oszczędzanie zasobów, wytrwałość w osiąganiu sukcesów (nawet tych mających nadejść w odległej jeszcze przyszłości), przywiązywanie wagi do uczenia się, uczciwości, umiejętności dostosowania się,

odpowiedzialności, samodyscypliny, pozycji rynkowej i więzi biznesowych [Hofstede i in., 2010, s. 235–276].

Przyzwolenie (*indulgence*, mierzone wskaźnikiem IVR) oznacza skłonność do stosunkowo swobodnego zaspokajania podstawowych naturalnych ludzkich pragnień związanych z radością z życia i zabawą. Jego przeciwieństwo stanowi restrykcyjność (powściągliwość), w przypadku której panuje przekonanie, że cieszenie się życiem powinno być ograniczone i ściśle regulowane przez normy społeczne. Przyzwolenie wiąże się m.in. z optymistycznym podejściem do życia, częstszym odczuwaniem szczęścia, okazywaniem pozytywnych emocji w życiu zarówno prywatnym, jak i zawodowym [Hofstede i in., 2010, s. 277–298].

7.3. Wymiary kultury a partnerstwo w innowacjach

Wysoka hierarchia, scentralizowana władza, znaczna kontrola, sformalizowany sposób komunikacji, sztywne zasady i procedury to cechy kultury charakteryzującej się dużym dystansem władzy, mogące negatywnie wpływać na poziom innowacyjności [Jones, Davis, 2000] ze względu na to, że ograniczają kreatywność. Podejście to może utrudniać współpracę z uwagi na towarzyszącą mu wysoką ceremonialność i brak elastyczności, nie tylko ograniczające sprawną komunikację, ale także mogące przyczyniać się do konfliktów.

Z kolei niższy dystans władzy wiąże się z większą decentralizacją, która sprzyja innowacyjności dzięki mniejszemu przeciążeniu informacyjnemu kierownictwa najwyższego szczebla, swobodnej wymianie myśli między podwładnymi i przełożonymi, której towarzyszy niewielkie ryzyko, oraz możliwości szybkiego reagowania na pojawiające się problemy [Shane, 1992; Allred, Swan, 2004]. Oznacza to większe otwarcie nie tylko na innowacyjne rozwiązania, ale także na sprawną współpracę z partnerami zewnętrznymi w tym zakresie. Pozwala to postawić hipotezę (H1) zakładającą, że **niski poziom dystansu władzy służy partnerstwu w innowacjach**.

Cechami społeczeństw indywidualistycznych uważanymi za sprzyjające innowacyjności są: wysoki stopień wolności osobistej i zawodowej, autonomia i niezależność [Jones, Davis, 2000]. W tym przypadku wypowiedzanie własnego zdania uznaje się za przejaw uczciwości, zderzanie opinii – za zbawienne, negatywna informacja zwrotna zaś przyjęta zostaje w konstruktywny sposób [Hofstede i in., 2010, s. 106–107].

Podejście kolektywistyczne wzmacnia wprawdzie współpracę między poszczególnymi jednostkami przedsiębiorstwa (np. działem marketingu i B+R) [Allred, Swan, 2004]. Z drugiej strony przywiązanie do wcześniejszych rozwiązań charakteryzujące kultury kolektywistyczne sprzyja wprowadzaniu raczej stopniowych zmian niż

przełomowych innowacji [Morris i in., 1994]. Co więcej, w kulturach kolektywistycznych unika się bezpośredniej konfrontacji będącej motorem innowacji.

O ile kolektywizm wzmacnia współpracę wewnątrzgrupową, co wiąże się z preferencyjnym traktowaniem członków własnej grupy [Yamagishi, Yamagishi, 1994], o tyle przedstawiciele takich kultur podchodzą nieufnie do osób uznawanych za obce [Irwin, Berigan, 2013], a to może utrudniać współpracę z partnerami z zewnątrz. Co więcej, rozwiązania innowacyjne wymagają dużej autonomii tworzących je jednostek, można więc oczekiwać, że kultura indywidualistyczna bardziej służy partnerstwu w innowacjach niż kultura kolektywistyczna. W związku z powyższym hipoteza druga (H2) brzmi następująco: **wysoki poziom indywidualizmu sprzyja partnerstwu w innowacjach.**

Cechami charakterystycznymi kultur męskich warunkującymi rozwój innowacyjności są: podejście zadaniowe, nacisk na osiągnięcia i nagrody oraz akceptacja konkurencji i konfliktów [Jones, Davis, 2000]. Niemniej jednak cechy te wydają się szczególnie istotne w fazie inicjowania innowacji, podczas gdy faza implementacji innowacji wymaga współpracy, zaufania, dobrej komunikacji, koncyliacyjnego podejścia do konfliktów [Allred, Swan, 2004], dlatego też na tym etapie relacja między męskością a innowacyjnością może być negatywna [Nakata, Sivakumar, 1996]. Jako że podejście „męskie” jest bardziej nastawione na realizację własnych, a nie wspólnych celów, ponieważ bazuje w większym stopniu na konkurencji niż współpracy, należy przypuszczać, że nie sprzyja ono współpracy w innowacjach, o czym mówi hipoteza trzecia (H3) zakładająca, że **niski poziom męskości sprzyja partnerstwu w innowacjach.**

Unikanie niepewności może samo w sobie hamować innowacyjność, wiąże się ono bowiem z obawami przed sytuacjami nowymi, a także z potrzebą osiągnięcia konsensusu oraz stosowania sformalizowanych zasad i procedur [Jones, Davis, 2000]. Warto jednak zauważyć, że w krajach o silnym unikaniu niepewności relatywnie częściej spotykane są postawy przedsiębiorcze. Jak wykazały analizy przeprowadzone przez Hofstede i in. [2010, s. 213], skłonność do zakładania własnych firm może się wiązać z tym, że mieszkańcy krajów o wysokim unikaniu niepewności są mniej zadowoleni z życia niż osoby wywodzące się z kultur lepiej tolerujących sytuacje niepewne. Postawy przedsiębiorcze są z kolei nierozzerwalnie związane z wprowadzaniem innowacji [Schumpeter, 1942]. Ponadto, wdrażanie ich w praktyce wymaga przywiązania wagi do szczegółów, co spotyka się częściej w krajach o silnym unikaniu niepewności. Stąd też można się spodziewać, że kraje odznaczające się tą cechą będą przodować w implementacji rozwiązań innowacyjnych. Oczywiście, istnieje wiele rodzajów innowacji. Nie można wykluczyć, że słabe unikanie niepewności sprzyja innowacjom podstawowym, pogłębiającym ogólną wiedzę o świecie (w przeciwieństwie

do innowacji stosowanych, zapewniających zrozumienie konkretnego problemu lub zastosowania – por. Liu, Rosell [2013]), natomiast silne – implementacji rozwiązań innowacyjnych [Hofstede i in., 2010, s. 213]. O ile związek między innowacyjnością a unikaniem niepewności jest, jak pokazano, skomplikowany i zależy od rodzaju innowacji, o tyle zależność między unikaniem niepewności a skłonnością do współpracy w innowacjach wydaje się negatywna. Jako że przedstawiciele kultur silnie unikających niepewności niechętnie współpracują z innymi jednostkami [Hofstede, 2008], należy przypuszczać, że ich nastawienie nie służy partnerstwu w innowacjach, o czym mówi hipoteza czwarta (H4) zakładająca, że **niski poziom unikania niepewności sprzyja partnerstwu w innowacjach**.

Orientacja długoterminowa i wiążący się z nią nacisk na ciężką pracę i wytrwałość przyczyniają się do rozwoju innowacji [Jones, Davis, 2000], które z reguły wymagają rezygnacji z natychmiastowych zysków na rzecz inwestycji w technologie z niepewnym zwrotem, mającym mieć miejsce w często niedookreślonym czasie [Steensma i in., 2000]. Jak zauważa Nakata [1996], szczególny związek z innowacyjnością mają etyka pracy i pragnienie „zachowania twarzy”. Pierwsza z nich, cechująca orientację długoterminową, sprzyja poświęceniu na rzecz firmy i wprowadzanych przez nią nowych rozwiązań. Z kolei „zachowaniu twarzy”, charakterystycznemu dla orientacji krótkoterminowej, nie służy krytyka, niegrzeczne zachowanie, kwestionowanie czyichś możliwości, przyznawanie się do błędów. Przesadne dbanie o „zachowanie twarzy” nie wspomaga innowacyjności.

Przedstawiciele kultur o orientacji długoterminowej będą skłonni do inwestowania w relacje z partnerami zewnętrznymi, jeżeli pozwoli im to odnieść sukces w przyszłości. Łatwiej też będzie im rozwiązywać konflikty stanowiące rezultat naturalnych tarć towarzyszących procesowi twórczemu. Stąd hipoteza piąta (H5) zakładająca, że **orientacja długoterminowa sprzyja partnerstwu w innowacjach**.

Jako że wymiar kultury określany jako przyzwolenie został zidentyfikowany relatywnie niedawno, niewiele jest badań wskazujących na jego związek z poziomem innowacyjności i partnerstwa w innowacjach. Niemniej jednak zaobserwowano, że w kulturach cechujących się niskim unikaniem niepewności i wysokim przyzwoleniem występuje większa otwartość na nowe technologie [Syed, Malik, 2014]. Społeczeństwa akceptujące radość z życia mogą być bardziej skłonne do inwestowania w innowacje, gdyż pozwalają im one lepiej zaspokajać potrzeby [Cox, Khan, 2017]. Wysoki poziom przyzwolenia wiąże się ze swobodą wypowiedzi i okazywaniem pozytywnych emocji [Hofstede, 2011], co może sprzyjać nawiązywaniu relacji międzyludzkich, także tych niezbędnych w innowacjach. Stąd ostania już hipoteza (H6), zgodnie z którą **wysoki poziom przyzwolenia służy partnerstwu w innowacjach**.

7.4. Wyniki badania własnego dotyczącego związku między wymiarami kultury a partnerstwem w innowacjach

W tej części opracowania przedstawione zostaną wyniki badania własnego, którego celem było ukazanie związku między omówionymi wcześniej wymiarami kultury a partnerstwem w innowacjach. Próba badawcza objęła 28 krajów Unii Europejskiej, kraje stowarzyszone, jak również Chiny, Indie, Koreę Południową, Rosję i Stany Zjednoczone Ameryki Północnej.

Metodologia badań Hofstede, a także sposób interpretacji ich wyników były wielokrotnie krytykowane [McSweeney, 2002; Tung, 2008; Sasaki, Yoshikawa, 2014; Taras i in., 2014; Danik, 2017], niemniej jednak nadal uważa się je za mające znaczną wartość eksplanacyjną, również jeśli chodzi o różne aspekty biznesu międzynarodowego. Co więcej, liczne repliki, w tym także analizy przeprowadzone z wykorzystaniem zarówno klasyfikacji Hofstede, jak i bardziej współczesnego wskaźnika GLOBE [np. Dikova, Rao Sahib, 2013], wskazują na ich ciągłą aktualność. Podkreśla się, że pragmatyczne podejście Hofstede i jego zespołu umożliwiło stworzenie cennych ram, na których oprócz można dalsze badania, biorąc oczywiście pod uwagę ograniczenia wynikające z zastosowania tej koncepcji [Venkateswaran, Ojha, 2019].

Dane dotyczące wymiarów kultury zaczerpnięte zostały ze strony Hofstede, gdzie publikowane są wyniki badania modułu wartości (*values survey module*) [VSM, 2013].

Oryginalne badanie wymiarów kultury przeprowadzone przez Hofstede dotyczyło czterdziestu krajów [Hofstede, 1980]. W jego późniejszej edycji [Hofstede, 1984] uczestniczyli przedstawiciele kolejnych dziesięciu państw. Najnowsze badania obejmują pytania wszystkie sześć wymiarów kultury. Na podstawie obszernego kwestionariusza, za pomocą którego przebadano ponad 100 tys. respondentów, stworzono sześć syntetycznych wskaźników określających zdefiniowane wcześniej wymiary kultury.

Poszczególne wymiary kultury oceniane są w skali od 0 do 100 (z niewielkimi wyjątkami dotyczącymi kilku krajów) i opisują: dystans władzy (syntetyczny wskaźnik PDI: niski – wartość 0, wysoki – wartość 100, z wyjątkiem Malezji i Słowacji – 104); indywidualizm (syntetyczny wskaźnik IDV: niski, oznaczający kolektywizm – wartość 0, wysoki – wartość 100); męskość (syntetyczny wskaźnik MAS: niska, oznaczająca kobiecość – wartość 0, wysoka – wartość 100, z wyjątkiem Słowacji – 110); unikanie niepewności (syntetyczny wskaźnik UAI: niskie – wartość 0, wysokie – wartość 100, z wyjątkiem Gwatemali – 101, Portugalii – 104, i Grecji – 112); orientacja długoterminowa (syntetyczny wskaźnik LTO: niska, oznaczająca orientację krótkoterminową

– wartość: 0, wysoka – wartość 100); przyzwolenie (syntetyczny wskaźnik IVR: niskie, oznaczające restrykcyjność – wartość 0, wysokie – wartość 100).

Dane dotyczące Islandii i Ukrainy dostępne były tylko w przypadku dwóch wymiarów: orientacja krótkoterminowa i przyzwolenie, z kolei dane dla Cypru i Białorusi odnosiły się jedynie do kategorii określającej przyzwolenie.

Polska w poszczególnych wymiarach kultury osiągnęła następujący poziom wskaźników syntetycznych: w przypadku dystansu władzy (PDI) – 68, indywidualizmu (IDV) – 60, męskości (MAS) – 64, unikania niepewności (UAI) – 94, orientacji długoterminowej (LTO) – 38, oraz przyzwolenia (IVR) – 29.

Podobieństwa i różnice w wynikach odnoszących się do poszczególnych wymiarów kultury w przypadku Polski – w zestawieniu z Chinami, Indiami, Koreą Południową, Niemcami, Rosją, Ukrainą i USA – prezentowane są w tabeli 7.1.

Tabela 7.1. Wymiary kultury – wyniki dla wybranych krajów

Kraj	Dystans władzy	Indywidualizm	Męskość	Unikanie niepewności	Orientacja długoterminowa	Przyzwolenie
Chiny	80	20	66	30	87	24
Indie	77	48	56	40	51	26
Korea Południowa	60	18	39	85	100	29
Niemcy	35	67	66	65	83	40
Polska	68	60	64	93	38	29
Rosja	93	39	36	95	81	20
Ukraina	–	–	–	–	86	14
USA	40	91	62	46	26	68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013].

Dane dotyczące partnerstwa w innowacjach zostały zaczerpnięte z najnowszego Globalnego Indeksu Innowacji [*Global Innovation Index, 2020*]. Opracowanie to, zainicjowane w 2011 r. przez konsorcjum organizacji badawczych, umożliwia porównywanie poziomu innowacyjności gospodarek w skali świata. Indeks jest obliczany jako średnia czynników sprzyjających innowacyjności (*innovation input sub-index*) oraz otrzymywanych w tym zakresie wyników (*innovation output sub-index*). Uwzględnia on również wskaźnik efektu nakładów w stosunku do wyników (*innovation efficiency ratio*).

Na pierwszy czynnik składa się pięć obszarów – instytucje, kapitał ludzki i badania, infrastruktura, zróżnicowanie rynku oraz zróżnicowanie sektora przedsiębiorstw. Drugi czynnik – wyniki – obejmuje dwa rodzaje efektów – tworzenie nowej wiedzy oraz rezultaty kreatywne. W ramach pierwszej grupy czynników sprzyjających innowacyjności,

określonej jako zróżnicowanie sektora przedsiębiorstw, wyróżnia się indeks opisujący partnerstwo w zakresie innowacyjnych rozwiązań (*innovation linkages*). Jest to wskaźnik syntetyczny, na który składają się takie elementy jak: współpraca przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi, powszechność klastrów, nakłady na działalność B+R ze źródeł zagranicznych, liczba umów *joint venture* i sojuszy strategicznych, liczba wspólnych zgłoszeń patentowych.

Poszczególne subindeksy stworzone zostały na podstawie danych pochodzących z kwestionariusza *Executive Opinion Survey 2018* opracowanego przez Światowe Forum Ekonomiczne [WEF, 2018] oraz informacji publikowanych przez UNESCO [UNESCO, 2019], Thomson Reuters [TR, 2018] i World Intellectual Property Organization [WIPO, 2018].

Polska pod względem wartości Globalnego Indeksu Innowacji zajęła w 2020 r. 38. pozycję na 131 krajów, zaś w zakresie poszczególnych wymiarów partnerstwa w innowacjach osiągnęła odpowiednio: 37,2 pkt (87. pozycja w światowym rankingu) w kategorii współpraca przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi; 46,8 pkt (67. pozycja), jeśli chodzi o powszechność klastrów; 0,1 pkt (47. pozycja) w kategorii nakłady na działalność B+R ze źródeł zagranicznych; 0,0 pkt (65. pozycja) pod względem liczby umów *joint venture* i sojuszy strategicznych oraz 0,3 pkt (34. pozycja) z uwagi na liczbę wspólnych zgłoszeń patentowych.

Ogólny wskaźnik partnerstwa w innowacjach, obejmujący wszystkie pięć wymienionych wyżej wskaźników, wynosi 19,6 pkt i plasuje Polskę na bardzo niskim, bo dopiero 72. miejscu wśród analizowanych 131 gospodarek świata.

Wskaźnik syntetyczny partnerstwa w przypadku USA wynosi 60,6 pkt; dla Korei Południowej – 58,8 pkt; Niemiec – 53,7 pkt; Indii – 26,6 pkt; Chin – 24,5 pkt; Ukrainy – 18,8 oraz Rosji – 17,6 pkt. Ten właśnie syntetyczny wskaźnik partnerstwa w innowacjach, wyliczony dla Polski i innych analizowanych krajów, wykorzystany zostanie w dalszych analizach.

Wyniki zestawienia syntetycznych wskaźników odnoszące się do sześciu wymiarów kultury i syntetycznego wskaźnika dotyczącego partnerstwa w innowacjach zaprezentowane są na wykresach 7.1–7.6 oraz w tabeli 7.1. Szczegółowe dane obejmujące wszystkie analizowane wskaźniki syntetyczne dla poszczególnych krajów zawiera tabela 7.2.

Jako miarę jakości dopasowania modelu do danych rzeczywistych przyjmujemy poziom współczynnika R^2 . Wskazuje on, jaka część zmiennej zależnej Y (w tym przypadku partnerstwa w innowacjach) może być wyjaśniona przez regresję, czyli liniową zależność od zmiennej X (kolejne wymiary kultury). Współczynnik ten przyjmuje wartości od 0 do 1, gdzie 0 oznacza brak dopasowania, a 1 – całkowite dopasowanie.

Tabela 7.2. Partnerstwo w innowacjach a wymiary kultury – wyniki dla wszystkich badanych krajów

Kraj	Partnerstwo w innowacjach	Dystans władzy	Indywidualizm	Męskość	Unikanie niepewności	Orientacja krótkoterminowa	Przyzwolenie
Liczba krajów	N = 38	N = 34	N = 34	N = 34	N = 34	N = 36	N = 38
Szwecja	76,2	31	71	5	29	53	78
Finlandia	68,5	33	63	26	59	38	57
Islandia	67,2	-	-	-	-	28	67
Szwajcaria	66,2	34	68	70	58	74	66
Luksemburg	63,3	40	60	50	70	64	56
Holandia	62,6	38	80	14	53	67	68
USA	60,6	40	91	62	46	26	68
Korea Południowa	58,8	60	18	39	85	100	29
Dania	57,8	18	74	16	23	35	70
Malta	55,2	56	59	47	96	47	66
Austria	55,1	11	55	79	70	60	63
Niemcy	53,7	35	67	66	65	83	40
Wielka Brytania	51,0	35	89	66	35	51	69
Belgia	50,5	65	75	54	94	82	57
Cypr	44,4	-	-	-	-	-	70
Irlandia	43,2	28	70	68	35	24	65
Norwegia	43,1	31	69	8	50	35	55
Czechy	42,1	57	58	57	74	70	29
Francja	42,0	68	71	43	86	63	48
Włochy	37,4	50	76	70	75	61	30
Słowenia	31,7	71	27	19	88	49	48
Estonia	29,9	40	60	30	60	82	16
Łotwa	27,8	42	60	19	65	82	16
Litwa	27,1	44	70	9	63	69	13
Bułgaria	26,9	70	30	40	85	69	16
Indie	26,6	77	48	56	40	51	26
Portugalia	25,5	63	27	31	104	28	33
Chiny	24,5	80	20	66	30	87	24
Węgry	24,5	46	80	88	82	58	31
Hiszpania	24,5	57	51	42	86	48	44
Serbia	22,6	86	25	43	92	52	28

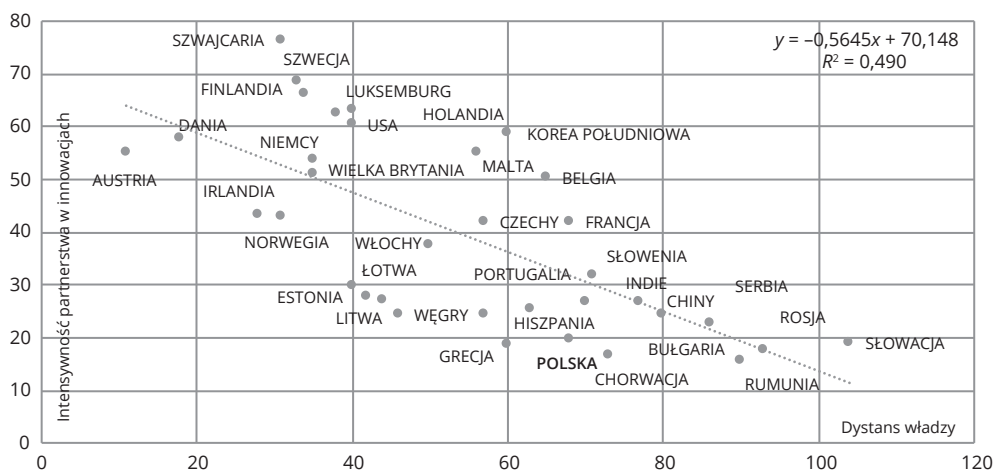
cd. tabeli 7.2

Kraj	Partnerstwo w innowacjach	Dystans władzy	Indywidualizm	Męskość	Unikanie niepewności	Orientacja krótkoterminowa	Przyzwolenie
Polska	19,6	68	60	64	93	38	29
Słowacja	19,0	104	52	110	51	77	28
Ukraina	18,8	-	-	-	-	86	14
Grecja	18,8	60	35	57	112	45	50
Rosja	17,6	93	39	36	95	81	20
Chorwacja	16,6	73	33	40	80	58	33
Rumunia	15,6	90	30	42	90	52	20
Białoruś	6,2	-	-	-	-	-	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Analiza pierwszej zależności, przeprowadzona w przypadku wymiaru kultury określającego dystans władzy i partnerstwa w innowacjach dla danych z 28 krajów UE, krajów stowarzyszonych i wybranych gospodarek świata (w sumie $N = 34$), wskazuje, że jest ona umiarkowana, gdyż współczynnik R^2 wynosi 0,49. Wyraźny związek między niskim dystansem władzy a wysoką intensywnością partnerstwa w innowacjach obserwowany jest w większości starych krajów Unii. Do tego grona spoza UE należą też Szwajcaria, USA i Korea Południowa.

Wykres 7.1. Dystans władzy a partnerstwo w innowacjach



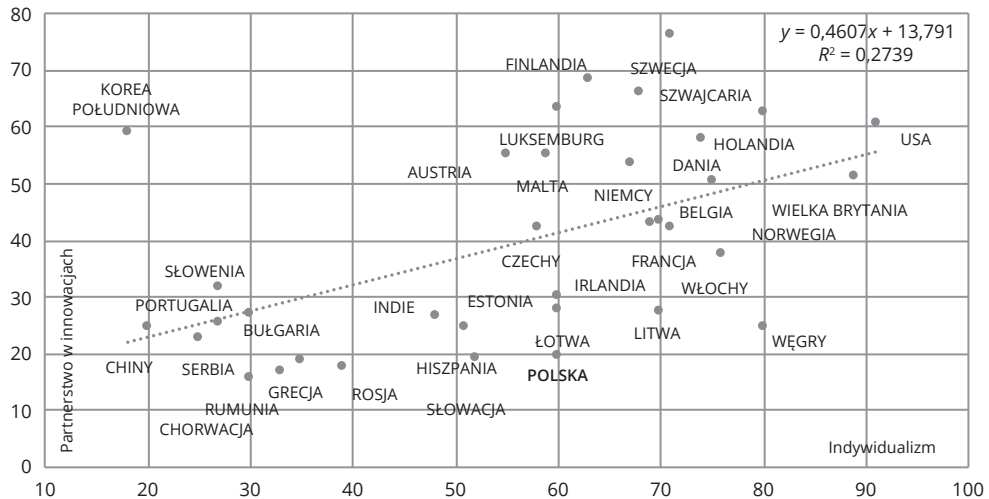
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Z kolei niska intensywność partnerstwa w innowacjach, której towarzyszy wysoki dystans władzy, charakterystyczna jest dla nowych członków UE, w tym również dla Polski. Do tej grupy państw spoza UE należą również Chiny, Indie i Rosja.

Na podstawie przedstawionych wyżej wyników można przyjąć, że hipoteza pierwsza (H1), mówiąca o pozytywnym związku między niskim dystansem władzy a wysoką intensywnością partnerstwa w innowacjach, w badanej grupie wybranych gospodarek świata została pozytywnie zweryfikowana (wykres 7.1).

W przypadku analizy intensywności partnerstwa w innowacjach i poziomu indywidualizmu wyniki dotyczące analizowanej grupy państw ($N = 34$) nie są jednoznaczne. Niski poziom współczynnika R^2 (0,27) wskazuje, że dopasowanie modelu do danych jest słabe. Hipoteza (H2), mówiąca o pozytywnym związku między wysokim poziomem indywidualizmu a wysoką intensywnością partnerstwa w innowacjach, znajduje potwierdzenie jedynie w przypadku starych krajów UE oraz USA, jednocześnie bardzo wysoki wskaźnik powiązań innowacyjnych charakteryzuje Koreę Południową, którą w analizowanym gronie krajów wyróżnia najwyższy poziom kolektywizmu. Z kolei wysoki poziom kolektywizmu w przypadku Chin czy Rosji nie przekłada się w żadnym stopniu na intensywność partnerstwa w innowacjach.

Wykres 7.2. Indywidualizm a partnerstwo w innowacjach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Polska, podobnie jak większość nowych członków UE, znajduje się w grupie krajów, w których poziom indywidualizmu jest stosunkowo wysoki, przy względnie niskim poziomie partnerstwa w innowacjach. Mimo że na wykresie 7.2 można dostrzec pewne tendencje charakterystyczne dla tej zmiennej wyniki odnoszące się do całej

badanej grupy krajów są na tyle zróżnicowane, że należy odrzucić w ich przypadku hipotezę drugą (H2).

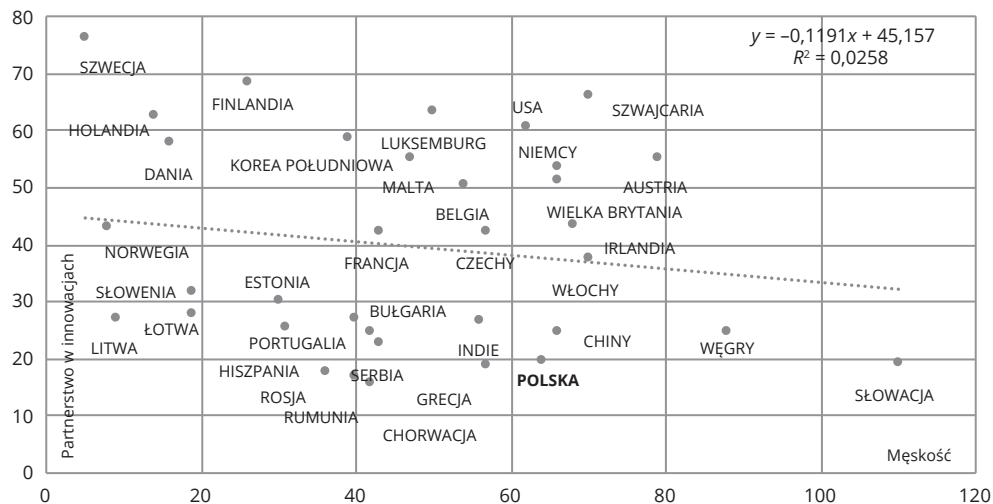
Kolejnym z analizowanych wymiarów kultury, mających potencjalny związek z intensywnością partnerstwa w innowacjach, jest męskość.

Wyniki odnoszące się do krajów UE, krajów stowarzyszonych i wybranych krajów świata ($N = 34$) znów nie są jednoznaczne. Współczynnik R^2 dla całej analizowanej próby wynosi 0,02, tak więc hipoteza trzecia (H3) zostaje odrzucona. Jednocześnie widać tendencję wskazującą, że w starych krajach UE, gdzie poziom męskości kultury jest bardzo niski, a wręcz – w przypadku takich krajów jak Szwecja, Norwegia, Holandia, Dania, Finlandia – ekstremalnie niski, obserwowany jest wysoki poziom partnerstwa w innowacjach. Z drugiej strony podobnie niski poziom męskości kultury charakteryzuje Słowenię, Litwę, Łotwę, przy jednocześnie małej intensywności powiązań w innowacjach.

Z kolei takie kraje jak Austria, Niemcy czy Wielka Brytania, gdzie wskaźnik męskości jest wysoki, notują również duży udział powiązań w innowacjach.

Polska, której kultura charakteryzuje się dość wysokim wskaźnikiem męskości, znajduje się na wykresie 7.3 wśród takich krajów jak Indie, Chiny, Grecja i Węgry.

Wykres 7.3. Męskość a partnerstwo w innowacjach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

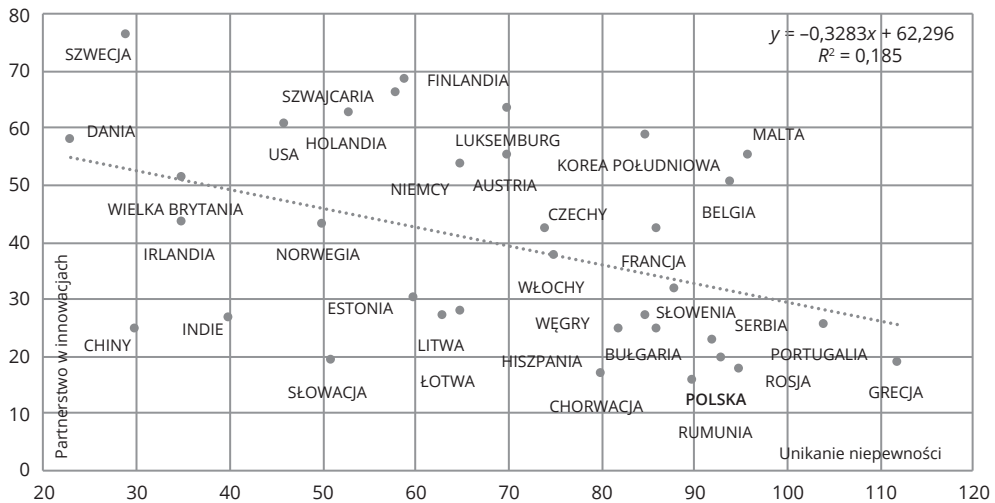
Czwartym z analizowanych wymiarów kultury, który może mieć potencjalny związek z intensywnością partnerstwa w innowacjach, jest poziom unikania niepewności. W tym przypadku poziom współczynnika R^2 jest znów tak niski (0,18), że hipoteza czwarta (H4), odnosząca się do całej próby badanych krajów, zostaje odrzucona.

Wyniki dotyczące analizowanej grupy gospodarek ($N = 34$) po raz kolejny nie są jednoznaczne. Można wyodrębnić takie kraje jak Szwecja, Holandia, Wielka Brytania, Finlandia, gdzie niskiemu poziomowi unikania niepewności towarzyszy wysoki poziom partnerstwa w innowacjach.

Jednocześnie Chiny, Indie i Słowacja charakteryzuje również niski poziom unikania niepewności, który nie przekłada się jednak na wysoką intensywność partnerstwa w innowacjach.

Z kolei w przypadku Korei Południowej, gdzie poziom unikania niepewności jest stosunkowo wysoki, obserwuje się również wysoki poziom partnerstwa.

Wykres 7.4. Unikanie niepewności a partnerstwo w innowacjach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Polska, którą charakteryzuje wysoki poziom unikania niepewności i niski poziom partnerstwa w innowacjach, tworzy grupę wraz z Bułgarią, Portugalią, Rumunią, Rosją i Grecją (wykres 7.4).

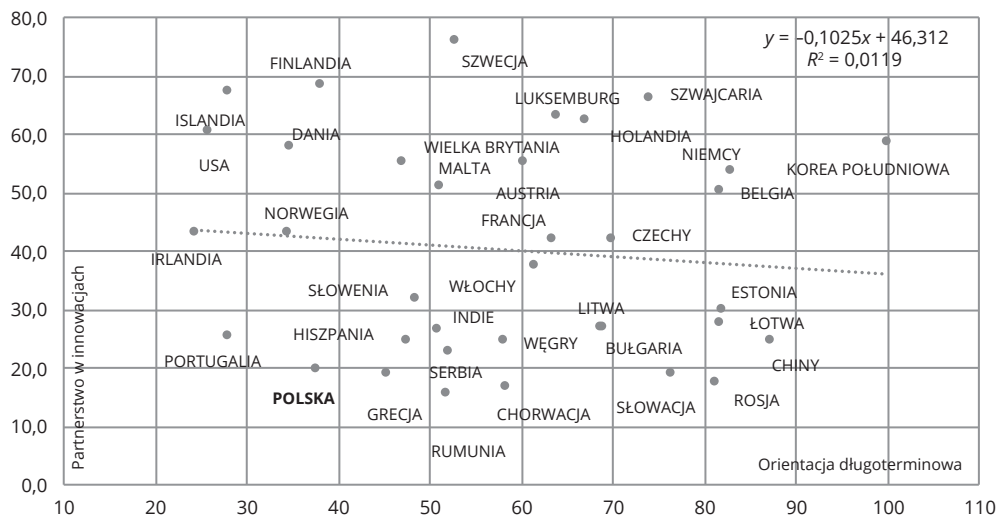
Piąty z analizowanych wymiarów kultury, który może wykazywać potencjalne związki z intensywnością partnerstwa w innowacjach, to orientacja długoterminowa.

W przypadku tego wskaźnika obliczonego dla $N = 36$ krajów współczynnik R^2 jest znów tak niski (0,01), że postawiona na wstępie hipoteza piąta (H5) musi zostać odrzucona.

Do krajów o wyjątkowo silnej orientacji krótkoterminowej i intensywnym partnerstwie w innowacjach należą: USA, Islandia, Irlandia, Dania i Finlandia. Jednocześnie również wyraźna orientacja krótkoterminowa charakteryzuje Polskę, lecz nie przekłada się to na intensywność partnerstwa w innowacjach.

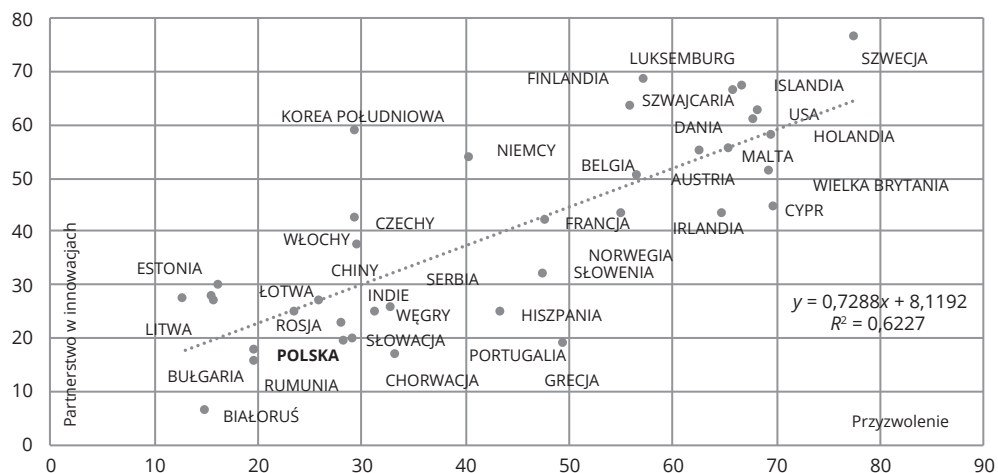
Z kolei Niemcy, Belgia i Korea Południowa to kraje o silnej orientacji długoterminowej i równocześnie wysokim poziomie partnerstwa w innowacjach. Podobna orientacja długoterminowa charakteryzuje Słowację, Rosję, Ukrainę, Estonię i Chiny, co w ich przypadku nie znajduje jednak przełożenia na intensywność partnerstwa (wykres 7.5).

Wykres 7.5. Orientacja długoterminowa a partnerstwo w innowacjach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Wykres 7.6. Przyzwolenie a partnerstwo w innowacjach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hofstede [VSM, 2013] oraz Global Innovation Index [2020].

Ostatni już, szósty z omawianych wymiarów kultury to poziom przyzwolenia. W tym przypadku wartość współczynnika R^2 , ustalona dla $N = 38$ gospodarek świata, jest stosunkowo wysoka (0,62), najwyższa spośród wszystkich uwzględnionych w badaniu krajów, co pozwala nam na przyjęcie hipotezy szóstej (H6).

Z danych zaprezentowanych na wykresie 7.6 wyraźnie wynika, że im wyższy jest poziom przyzwolenia a niższy poziom restrykcyjności, tym bardziej wzrasta poziom partnerstwa w innowacjach. Do liderów po tym względem należą: Szwajcaria, Szwecja, Islandia i USA.

Polska, którą charakteryzuje stosunkowo wysoka restrykcyjność, plasuje się na pozycji zbliżonej do pozostałych krajów „nowej” UE, a także Chin, Indii i Rosji.

Wyjątkiem jest Korea Południowa, gdzie mimo wysokiego poziomu restrykcyjności partnerstwo w innowacjach utrzymuje się na wysokim poziomie.

7.4. Podsumowanie i wnioski

W większości analizowanych krajów UE i w USA niski dystans władzy jest powiązany z intensywnym partnerstwem w innowacjach. Z kolei w Korei Południowej zaobserwować można odwrotną relację – wysoki dystans władzy i intensywne partnerstwo.

Interesujące jest zestawienie indywidualizmu i partnerstwa w innowacjach. O ile wśród większości krajów starej UE oraz USA widać wyraźny związek między wysokim poziomem indywidualizmu a partnerstwem w innowacjach, o tyle w przypadku Korei Południowej relacja ta ma znów charakter odwrotny: wysoki poziom kolektywizmu łączy się tam z intensywnym partnerstwem w innowacjach. Może to wynikać z przewagi w tym kraju tzw. kolektywizmu horyzontalnego, którego cechy to empatia, towarzyskość i współpraca, sytuujące go w opozycji do kolektywizmu wertykalnego, skoncentrowanego na wewnętrznej spójności grupy i jej dużej uległości [Grabowski, 2010].

Cechą sprzyjającą współpracy w innowacjach jest niska restrykcyjność, która wiąże się z otwartością na nowości, a także z czerpaniem przyjemności z kontaktów z innymi ludźmi. Jednocześnie wydaje się, że takie wymiary kultury jak męskość, unikanie niepewności i orientacja długoterminowa nie są związane w istotny sposób z intensywnością partnerstwa w innowacjach.

Warto jeszcze wspomnieć, że choć większość hipotez została w przypadku analizowanej grupy krajów odrzucona, to można wskazać państwa, w odniesieniu do których znalazły one potwierdzenie. Przeważająca część hipotez (oprócz orientacji długookresowej) okazała się zasadna w przypadku Szwecji, Finlandii, Danii i Norwegii, a więc krajów skandynawskich. Z kolei do krajów, w odniesieniu do których udało się

potwierdzić cztery z sześciu stawianych hipotez, należą Holandia, Irlandia, Wielka Brytania i USA, a więc, z wyjątkiem Holandii, kraje anglosaskie. Biorąc pod uwagę, że są to również państwa o wysokim poziomie innowacyjności, możemy przyjąć, że zarówno wysokiemu poziomowi innowacyjności, jak i partnerstwu w innowacjach sprzyjają następujące wymiary kultury: niski dystans władzy, wysoki indywidualizm, orientacja krótkoterminowa, kobiecość kultury, niski poziom unikania niepewności oraz wysoki poziom przyzwolenia.

Kultura w Polsce charakteryzuje się z kolei wysokim dystansem władzy, stosunkowo niskim poziomem indywidualizmu, orientacją krótkoterminową, wysokim poziomem męskości, wysokim poziomem unikania niepewności i niskim poziomem przyzwolenia. Czy w związku z tym, że nasza kultura ma cechy dokładnie odwrotne (z wyjątkiem orientacji krótkoterminowej) niż te zdiagnozowane wśród liderów innowacyjności i partnerstwa w innowacjach, jesteśmy jako kraj skazani na niepowodzenie? Oczywiście nie, gdyż należy pamiętać, że kultura to zjawisko wielowymiarowe. O ile trudno jest w krótkim czasie zmienić kulturę narodu, o tyle już na poziomie przedsiębiorstw takie przeobrażenia stają się możliwe, a to przecież przedsiębiorstwa i ich pracownicy, a nie kraje, tworzą opisywane w tym opracowaniu partnerstwa w innowacjach. Promowanie postaw przedsiębiorczych wśród pracowników, zmniejszanie hierarchiczności, zapewnienie pracownikom autonomii w działaniu i podejmowaniu decyzji oraz tworzenie relacji (zarówno wśród pracowników, jak i z partnerami zewnętrznymi) opartych na zaufaniu i trosce o innych to czynniki, które z pewnością będą sprzyjać budowaniu partnerstwa w innowacjach [Efrat, 2014]. Należy także dbać o to, aby pracownicy nie obawiali się wyrażać swojego zdania, a kultura organizacyjna była otwarta na krytyczne myślenie, zbyt głębokie zaufanie pokładane w partnerach wspierających proces innowacji może bowiem okazać się szkodliwe [Bidault, 2010].

Narzędzia motywacji pracowników powinny być wypadkową wydajności pracy, a także nagradzać wewnętrzną determinację i zaangażowanie w pracę, zwłaszcza w perspektywie długoterminowej [Chrupała-Pniak i in., 2017]. Również polityka rekrutacyjna przedsiębiorstw powinna być ukierunkowana na zatrudnianie osób charakteryzujących się osobowością sprzyjającą współpracy w innowacjach.

Ważną rolę w promowaniu współpracy w innowacjach odgrywa także polityka państwa, czego doskonałym przykładem jest Korea Południowa. Jak zaznaczono wcześniej, kultura tego kraju nie sprzyja partnerstwu w innowacjach ze względu na wysoki poziom kolektywizmu i restrykcyjności oraz relatywnie częste unikanie niepewności i duży dystans władzy. Niemniej jednak dzięki prowadzonej w ostatnich dekadach polityce promującej bliską współpracę między rządem, przemysłem i społecznością akademicką oraz wsparciu dla ogromnych konglomeratów, zwanych czebolami, kraj ten osiągnął pozycję lidera w innowacjach [Dayton, 2020].

Polityka innowacyjna w Polsce powinna z kolei służyć budowaniu zdolności absorpcyjnej i innowacyjnej przedsiębiorstw oraz ułatwiać dostęp do zewnętrznych usług i finansowania innowacji. Jej celem powinno być niwelowanie barier w podejmowaniu i realizacji innowacji, zmniejszanie ryzyka i niepewności procesów innowacyjnych [Łokaj, Broszkiewicz, 2018]. Istotne jest również, postulowane w Deklaracji Dublińskiej, upowszechnianie idei otwartej innowacji 2.0 jako pojęcia będącego podstawą działań Unii Europejskiej. Wymaga ono jednocześnie stworzenia ekosystemu sprzyjającego innowacjom wdrażanym w procesach zarówno otwartych, jak i zamkniętych. Ważną rolę odgrywa w tym przypadku wspieranie procesów innowacyjnych przez agendy rządowe, dofinansowywanie współpracy ze szkołami wyższymi oraz zwiększanie roli konsumentów, użytkowników i obywateli jako potencjalnych współtwórców innowacyjnych rozwiązań, co przyczynia się do wzmocnienia dyfuzyjnego oddziaływania rezultatów innowacji na przedsiębiorstwa powiązane z partnerami zewnętrznymi [Lewandowska, 2018].

Zdajemy sobie sprawę z licznych ograniczeń prezentowanego opracowania. Należy do nich m.in. często kwestionowana aktualność danych Hofstede. Trzeba także pamiętać, że dotyczą one różnic kulturowych dzielących poszczególne narody, nie uwzględniają zaś różnic kulturowych na poziomie przedsiębiorstw, ponadto zbierane są na poziomie indywidualnych jednostek. Z kolei dane dotyczące partnerstwa w innowacjach, mimo że zagregowane na poziomie kraju, charakteryzują głównie przedsiębiorstwa, które stanowią w ich przypadku zasadniczy punkt odniesienia.

Co do kierunków dalszych badań interesujące byłoby z pewnością pogłębienie prezentowanych wyników i uwzględnienie chociażby innych elementów zewnętrznych wpływających na partnerstwo w innowacjach, w tym wspomnianej już polityki innowacyjnej państwa. Warto byłoby przyjrzeć się również związkowi współpracy w innowacjach z wymiarami kultur zidentyfikowanymi przez badaczy innych niż Hofstede, a także związkowi kultury organizacyjnej i współpracy w innowacjach na poziomie przedsiębiorstw, a nie całych gospodarek.

Bibliografia

- Ahmed, P. (1998). Culture and Climate for Innovation, *European Journal of Innovation Management*, 1, s. 30–43.
- Allred, B.B., Swan, K.S. (2004). Global Versus Multidomestic: Culture's Consequences on Innovation, *MIR: Management International Review*, 44(1), s. 81–105.
- Bidault, F. (2010). Why Too Much Trust Is Death to Innovation, *MIT Sloan Management Review*, 51(4), s. 33–38.

- Chrupała-Pniak, M., Grabowski, D., Sulimowska-Formowicz, M. (2017). Trust in Effective International Business Cooperation: Mediating Effect of Work Engagement, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), s. 27–50. DOI: 10.15678/EBER.2017.050202.
- Cicero, M.T. (1961). *Księgi akademickie. O najwyższym dobru i złu. Paradoksy stoików. Rozmowy tuskulańskie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Cox, P., Khan, R. (2017). Country Culture and National Innovation, *Archives of Business Research*, 5(2), s. 85–101.
- Danik, L. (2017). *Wpływ kultury na jakość relacji w międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Dayton, L. (2020). How South Korea Made Itself a Global Innovation Leader, *Nature*, 581(7809), s. 54–56.
- Della Piana, B., Vecchi, A., Vivacqua, E. (2015). Innovation, Institutions and Cultures: Exploring the European Context, *Management Revue*, 26(1), s. 5–24.
- Dikova, D., Rao Sahib, P. (2013). Is Cultural Distance a Bane or a Boon for Cross-Border Acquisition Performance?, *Journal of World Business*, 48(1), s. 77–86.
- Efrat, K. (2014). The Direct and Indirect Impact of Culture on Innovation, *Technovation*, 34(1), s. 12–20.
- Gächter, S., Herrmann, B., Thöni, C. (2010). Culture and Cooperation, *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, 365(1553), s. 2651–2661.
- Global Innovation Index (2020). https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020 (dostęp: 20.09.2020).
- Grabowski, D. (2010). Kulturowe czynniki efektywności gospodarczej i innowacyjności: kultura, efektywność a innowacyjność, *Chowanna*, 2, s. 77–97.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Abridged ed. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context, *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations. Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. New York–London: McGraw-Hill.
- Hofstede, G.J., Jonker, C.M., Verwaart, T. (2008). *Modeling Culture in Trade: Uncertainty Avoidanc*. Ottawa: Spring Simulation Multiconference (SpringSim).
- IMF (2018). *World Economic Outlook Databases: October 2018*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx> (dostęp: 20.09.2020).
- Irwin, K., Berigan, N. (2013). Trust, Culture, and Cooperation: A Social Dilemma Analysis of Pro-Environmental Behaviors, *The Sociological Quarterly*, 54(3), s. 424–449.
- Jang, Y., Ko, Y., Kim, S.Y. (2016). Cultural Correlates of National Innovative Capacity: A Cross-National Analysis of National Culture and Innovation Rates, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 2(1), s. 1–16.

- Jones, G.K., Davis, H.J. (2000). National Culture and Innovation: Implications for Locating Global R&D Operations, *MIR: Management International Review*, 40(1), s. 11–39.
- Lewandowska, M.S. (2018). *Koncepcja otwartych innowacji. Perspektywa polskich przedsiębiorstw przemysłowych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Liu, R., Rosell, C. (2013). Import Competition, Multi-Product Firms, and Basic Innovation, *Journal of International Economics*, 91(2), s. 220–234.
- Łokaj, S., Broszkiewicz, A. (2018). *Analiza nakładów na działalność badawczo rozwojową w Polsce na tle Unii Europejskiej i perspektywy do roku 2023*. Kraków: PMG Consulting.
- McSweeney, B. (2002). Hofstede's Model of National Cultural Differences and their Consequences: A Triumph of Faith – A Failure of Analysis, *Human Relations*, 55(1), s. 89–118.
- Minkov, M. (2013). *Cross-Cultural Analysis. The Science and Art of Comparing the World's Modern Societies and Their Cultures*. Thousand Oaks: Sage.
- Minkov, M., Hofstede, G. (2012). Hofstede's Fifth Dimension, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(1), s. 3–14.
- Morris, M.H., Davis, D.L., Allen, J.W. (1994). Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross-Cultural Comparisons of the Importance of Individualism versus Collectivism, *Journal of International Business Studies*, 25(1), s. 65–89.
- Nakata, C., Sivakumar, K. (1996). National Culture and New Product Development: An Integrative Review, *Journal of Marketing*, 60(1), s. 61–72.
- Nam, D., Parboteeah, K.P., Cullen, J.B., Johnson, J.L. (2014). Cross-National Differences in Firms Undertaking Innovation Initiatives: An Application of Institutional Anomie Theory, *Journal of International Management*, 20(2), s. 91–106.
- OECD (2019). *Main Science and Technology Indicators. MSTI Database (2008–18)*, <http://data.uis.unesco.org>; <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (dostęp: 20.09.2020).
- Sasaki, I., Yoshikawa, K. (2014). Going Beyond National Cultures – Dynamic Interaction Between Intra-National, Regional, and Organizational Realities, *Journal of World Business*, 49(3), s. 455–464.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York–London: Harper & Brothers.
- Shane, S. (1992). Why Do Some Societies Invent More Than Others?, *Journal of Business Venturing*, 7(1), s. 29–46.
- Shane, S. (1993). Cultural Influences on National Rates of Innovation, *Journal of Business Venturing*, 8(1), s. 59–73.
- Srnka, K.J. (2004). Culture's Role in Marketers' Ethical Decision Making: An Integrated Theoretical Framework, *Academy of Marketing Science Review*, s. 1–32.
- Steensma, H.K., Marino, L., Weaver, K.M., Dickson, P.H. (2000). The Influence of National Culture on the Formation of Technology Alliances by Entrepreneurial Firms, *Academy of Management Journal*, 43(5), s. 951–973.

- Strychalska-Rudzewicz, A. (2015). Cultural Dimensions and Innovation, *Socio-Economic Problems and the State*, 13(2), s. 59–67.
- Syed H., Malik, A.N. (2014). Comparative Study of Effect of Culture on Technology Adoption in Pakistan and USA, *The Business & Management Review*, 5.
- Szacka, B. (2008). *Wprowadzenie do socjologii*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Taras, V. i in. (2014). Opposite Ends of the Same Stick? Multi-Method Test of the Dimensionality of Individualism and Collectivism, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(2), s. 213–245.
- TR (2018). *Thomson One Banker Private Equity*, SDC Platinum database, <http://banker.thomsonib.com> (dostęp: 20.09.2020).
- Tung, R.L. (2008). The Cross-Cultural Research Imperative: The Need to Balance Cross-National and Intra-National Diversity, *Journal of International Business Studies*, 39(1), s. 41–46.
- Venkateswaran, R.T., Ojha, A.K. (2019). Abandon Hofstede-Based Research? Not Yet! A Perspective from the Philosophy of the Social Sciences, *Asia Pacific Business Review*, 25(3), s. 413–434.
- VSM (2013). *The VSM 2013*, <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/dimension-data-matrix/> (dostęp: 7.09.2020).
- WEF (2018). *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017–2018> (dostęp: 07.09.2020).
- WIPO (2018). *Intellectual Property Statistics*, <http://www.wipo.int/ipstats/> (dostęp: 20.09.2020).
- Yamagishi, T., Yamagishi, M. (1994). Trust and Commitment in the United States and Japan, *Motivation and Emotion*, 18(2), s. 129–166.

Nierównowaga umiejętności zawodowych w Polsce i wynikające z niej implikacje w kontekście krajowej polityki rynku pracy

Anna Maria Dzienis

8.1. Wstęp

Ponieważ Internet rzeczy, danych i usług (Internet wszystkiego) uważa się za źródło kolejnej fali innowacji [Kagermann, 2015], nasuwa się pytanie o rolę umiejętności pracowników w tym procesie i ich wpływ na gospodarkę. Szczegółowa analiza krajowych zasobów ludzkich w kontekście uczestnictwa w rynku pracy, tendencji edukacyjnych i nierównowagi umiejętności zawodowych może ułatwić rozwiązanie tego problemu. W istocie, w ostatnim czasie takie instytucje jak OECD, Bank Światowy i Komisja Europejska opublikowały szereg dokumentów dotyczących rozwoju umiejętności, a temat ten pozostaje przedmiotem szerokiego zainteresowania. Jednocześnie, chociaż w Polsce zarówno PKB, jak i wyniki pomiaru „biegłości” zawodowej znacznie poprawiły się w ciągu ostatnich dwóch i pół dekad [OECD, 2016], wciąż trudno mówić o krajowym, spójnym i jednolitym systemie monitorowania i prognozowania kompetencji pracowniczych.

Niniejsza praca ma na celu zwrócenie uwagi na pilny problem związany z rozwojem umiejętności zawodowych w Polsce. Prezentowane rozważania dają wgląd w funkcjonowanie polskiego rynku pracy i proces tworzenia kapitału ludzkiego, ze szczególnym uwzględnieniem wyzwań, jakie niesie za sobą era cyfryzacji. W pierwszej kolejności została przedstawiona charakterystyka polskiego rynku pracy, a następnie sytuacja dotycząca potencjału kwalifikacji zawodowych. Na koniec, sięgając po dane OECD [2020] z bazy *Skills for Jobs*, zastosowano metodę grupowania hierarchicznego w celu dokonania podziału 26 krajów europejskich na klastry według łączących je podobieństw pod względem nierównowagi na poziomie umiejętności zawodowych.

8.2. Omówienie koncepcji przyszłych umiejętności

„Przyszłe umiejętności określa się jako kompetencje umożliwiające osobom (skuteczne) samoorganizowanie się i uzyskanie zdolności do działania w wyraźnie zaznaczających się kontekstach organizacyjnych i praktycznych” [Ehlers, 2020, s. 107].

W ujęciu OECD [2016] umiejętności stały się odpowiednikiem globalnej waluty gospodarek XXI w. Traci ona jednak na wartości, ponieważ rzeczywistość gospodarcza i sytuacja na rynku pracy nieustannie się zmieniają. Dlatego też w raporcie przedstawiającym wyniki badania kompetencji osób dorosłych w ramach PIACC (Programme for the International Assessment of Adult Competencies) podkreśla się znaczenie rządów w opracowywaniu programów rozwoju umiejętności [OECD, 2016]. Z kolei w raporcie o przyszłości pracy (*Future of Jobs Report*) Światowego Forum Ekonomicznego [WEF, 2016] zaznaczono, że podnoszenie kwalifikacji (*upskilling*) i przekwalifikowanie (*reskilling*) pracowników powinno stanowić również część działalności gospodarczej. Ponadto autorzy raportu przeprowadzili badanie wpływu przełomowych zmian na zapotrzebowanie na umiejętności zawodowe i stwierdzili, że wśród ogółu umiejętności w przemyśle największy popyt przewiduje się (w kolejności malejącej) na: umiejętności rozwiązywania złożonych problemów, umiejętności społeczne, procesowe i systemowe, zdolności poznawcze, umiejętności zarządzania zasobami, umiejętności techniczne, merytoryczne i zdolności fizyczne [WEF, 2016].

Podobnie OECD [2017] wskazuje, że same umiejętności w zakresie ICT nie wystarczą, aby odnieść sukces w cyfrowym środowisku pracy, oraz że odpowiednie połączenie tych zdolności z umiejętnościami w zakresie zarządzania i komunikacji zapewnia pracownikom dodatkowe korzyści. Ponadto potwierdzono, że bardziej zaawansowane pod względem cyfrowym branże wykazują wyższą koncentrację pracowników posiadających umiejętności zarówno poznawcze (np. w zakresie rozumienia i tworzenia informacji, predyspozycje matematyczne i umiejętność rozwiązywania problemów), jak i pozapoznawcze oraz społeczne (np. komunikacja i kreatywność) [OECD, 2017]. W jednym ze swoich ostatnich raportów OECD dodaje, że polityka kształtowania umiejętności zawodowych powinna zapewnić podaż pracowników charakteryzujących się „odpornością” (*resilience*) i mobilnością [OECD, 2019a].

W analizie branżowej Schallock i in. [2018] oceniają wyzwania, jakie czwarta rewolucja przemysłowa niesie za sobą pod względem zasobów ludzkich. W pracy tej stwierdza się, że rola ludzi może być w tym przypadku jeszcze istotniejsza niż dotychczas. Przedmiotem badań autorów są pracownicy produkcyjni, a zwięźczeniem prezentowanych przez nich rozważań jest projekt fabryki edukacyjnej dla Przemysłu 4.0, która ma kształcić umiejętności techniczne, transformacyjne i społeczne [Schallock i in., 2018].

Przysze umiejętności pracowników produkcyjnych są również jednym z głównych przedmiotów zainteresowania Penesis i in. [2017]. Autorzy są zgodni co do tego, że zestaw umiejętności o zasadniczym znaczeniu w erze transformacji cyfrowej powinien zawierać takie elementy jak wiedza w danej dziedzinie oraz inne umiejętności przekrojowe, np. krytyczne myślenie, skuteczna komunikacja i gotowość do ustawicznego uczenia się przez całe życie. Wspominają też, że takie zjawiska jak starzenie się społeczeństwa i niedobory umiejętności są coraz większym problemem w dziedzinie przemysłu z uwagi na fakt, że szybko zmieniające się środowisko powoduje pogłębianie się pokoleniowej luki umiejętności [Penesis i in., 2017].

Reasumując, zaprezentowane badania dowodzą, że ze względu na postęp technologiczny można zaobserwować większe zapotrzebowanie na bardziej zaawansowane, nierutynowe umiejętności w gospodarce. OECD [2019b] jednoznacznie wskazuje na potrzebę odejścia w tym przypadku od konwencjonalnego systemu edukacji skupionej na okresie poprzedzającym pracę zawodową (*front-loaded*) na rzecz rozwijania zasobów ludzkich opartego na uczeniu się przez całe życie [OECD, 2019b].

8.3. Spojrzenie na funkcjonowanie polskiego rynku pracy

Po 2013 r. w Polsce nastąpiły istotne zmiany w sytuacji na rynku pracy. Zarejestrowana stopa bezrobocia spadła z 13,4% w 2013 r. do 5,2% w 2019 r., zaś stopa zatrudnienia osób w wieku 15–64 lat w badaniu aktywności ekonomicznej ludności (BAEL) wzrosła odpowiednio z 60% do 68,2%. W przypadku osób starszych (w wieku 55–64 lat) stopa ta uległa poprawie o 9 p.p. i osiągnęła wartość 49,5% w 2019 r. [GUS, 2020b].

Niemniej, według danych Eurostatu, w 2019 r. stopa aktywności zawodowej w Polsce nadal utrzymywała się poniżej średniej dla grupy krajów UE-28, wynoszącej 74%, w związku z czym Polska zajęła 6. miejsce od końca spośród wszystkich państw członkowskich UE, z wynikiem 70,6%. Poprawa tego wskaźnika wśród ludności w grupie wiekowej 55–64 lat była większa niż w przypadku ogółu populacji (w wieku 15–64 lat), natomiast w grupie osób w wieku 15–24 lat jej wartość wzrosła z 33,3% w 2013 r. do 35,2% w 2019 r. [Eurostat, 2020a]. W latach 2013–2018 przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zwiększyło o ok. 13%, przy czym największy wzrost odnotowano w działalności w zakresie usług administrowania i działalności wspierającej (32%), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (28%) oraz w przetwórstwie przemysłowym (16%) [GUS, 2019].

Od 2013 r. można było zaobserwować rosnącą liczbę wakatów. W 2018 r. było ich o 25% więcej niż rok wcześniej oraz dwuipółkrotnie więcej niż w 2013 r. Wskaźnik nieobsadzonych stanowisk pracy wzrósł z 0,40% w 2013 r. do 1,18% w 2018 r.,

po czym w 2019 r. nastąpił lekki spadek do 0,95% [GUS, 2020b]. Jednocześnie najwyższą liczbę wakatów w 2019 r. odnotowano w trzech następujących sekcjach PKD: przetwórstwo przemysłowe, budownictwo oraz handel, naprawa pojazdów samochodowych. Najwyższy wskaźnik nieobsadzonych stanowisk pracy wystąpił zaś w sekcjach: budownictwo, informacja i komunikacja oraz działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją.

Pewną zmianę, jaką można było zaobserwować w tym przypadku w okresie od 2013 do 2018 r., ujawniła też analiza zawodów deficytowych w Polsce, monitorowanych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz instytucje opracowujące *Barometr zawodów*. Jeszcze w 2013 r. występowały braki kadrowe wśród przedstawicieli takich zawodów jak: specjaliści finansowi, pracownicy administracyjni i biurowi, sekretarki i asystentki, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy i kasjerzy, pracownicy sprzedaży internetowej. Tymczasem w 2018 r. główną przeszkodę dla pracodawców stanowił niedobór pracowników budowlanych, monterów instalacji, cieśli i stolarzy, mechaników pojazdów samochodowych, krawców i pracowników produkcji odzieży, pielęgniarek i położnych [Weresa i in., 2019]. Trend ten utrzymywał się jeszcze w 2019 r. [Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, 2019].

Dane dotyczące struktury zatrudnienia opublikowane przez ILOSTAT ujawniają następujące zmiany: w latach 2013–2019 najwyższy wzrost odnotowano w przypadku specjalistów oraz techników i innego średniego personelu (2 p.p. w każdej z tych grup), natomiast największy spadek (o 3,4 p.p.) wystąpił w grupie pracowników wykonujących prace proste. Ten negatywny trend jest widoczny również w przypadku pracowników biurowych oraz pracowników zatrudnianych w sektorze usług i sprzedawców (tabela 8.1).

Tabela 8.1. Struktura zatrudnienia w latach 2013–2024 (modelowane szacunki ILOSTAT w % całkowitego zatrudnienia)

Grupa zawodowa	2013	2019	2024
Kierownicy	6,4	6,3	6,2
Specjaliści	18,6	20,7	23,6
Technicy i inny średni personel	11,2	13,5	13,3
Pracownicy biurowi	6,7	6,1	5,7
Pracownicy usług i sprzedawcy	14,0	13,5	14,4
Robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy	15,0	15,1	14,0
Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń	10,4	10,4	10,7
Pracownicy wykonujący prace proste oraz rolnicy, ogrodnicy, leśnicy i rybacy	17,7	14,3	12,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych ILOSTAT [2020].

Na polskim rynku pracy nastąpiła wyraźna poprawa warunków, uwidoczniła w znacznie niższej stopie bezrobocia i wyższej stopie aktywności zawodowej ludności. Poza tą zmianą należy również zwrócić uwagę na wzrost wydajności pracy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego (4,8% r/r w 2019 r.), która rosła szybciej niż w krajach UE-28 [Eurostat, 2020a]. Ta dynamiczna sytuacja stawia duże wyzwania przed Polską, dla której niezwykle istotnymi problemami są dalsze zwiększanie stopy aktywności zawodowej ludności i łagodzenie niedoborów umiejętności.

8.4. Charakterystyka podaży umiejętności w Polsce

Według danych statystycznych Eurostatu wśród osób w wieku 15–64 lat w 2019 r. odnotowano w Polsce 13,3% ludności z wykształceniem podstawowym niepełnym, podstawowym gimnazjalnym (poziomy 0–2), co oznacza poprawę o prawie 5 p.p. w porównaniu z 2010 r. Średni wynik odnotowany w tym czasie w UE-28 wyniósł 25% [Eurostat, 2020a].

Jeśli chodzi o odsetek ludności z wykształceniem ponadgimnazjalnym i policealnym (poziomy 3–4) w grupie osób w wieku 15–64 lat, w 2019 r. Polska znalazła się na 5. miejscu wśród państw członkowskich UE z wynikiem 58,5% (62,6% w 2010 r.) – po Czechach (66%), Słowacji (62%), Chorwacji (60%) i Rumunii (59%), podczas gdy średnia dla UE-28 wyniosła 45,6% [Eurostat, 2020a].

Wreszcie odsetek ludności z wykształceniem wyższym (poziomy 5–8) w danej grupie wiekowej wynosił w 2019 r. 28%, co świadczy o stałym wzroście od 2010 r. w wysokości 9 p.p. Niemniej jednak wskaźnik ten był niższy od średniej dla UE-28 (wynoszącej 29,5%) i znacznie niższy niż w czołówce krajów unijnych, takich jak Irlandia, Luksemburg i Wielka Brytania, gdzie wskaźnik osób z wyższym wykształceniem w 2019 r. wyniósł 41% [Eurostat, 2020a].

Ponadto, jak wynika z danych Eurostatu dotyczących studentów uczelni wyższych, w latach 2013–2018 odsetek studentów w grupie kierunków zdrowie i opieka społeczna wzrósł najbardziej, bo o 3 p.p. (1 p.p. w UE-28), na kolejnym miejscu znaleźli się zaś studenci kierunków teleinformatycznych, których udział wzrósł o 1,6 p.p. (1 p.p. w UE-28). Jednocześnie największy spadek udziału studentów odnotowano w przypadku takich grup kierunków jak biznes, administracja i prawo (–2,6 p.p.) oraz kształcenie (–2,4 p.p.) (tabela 8.2).

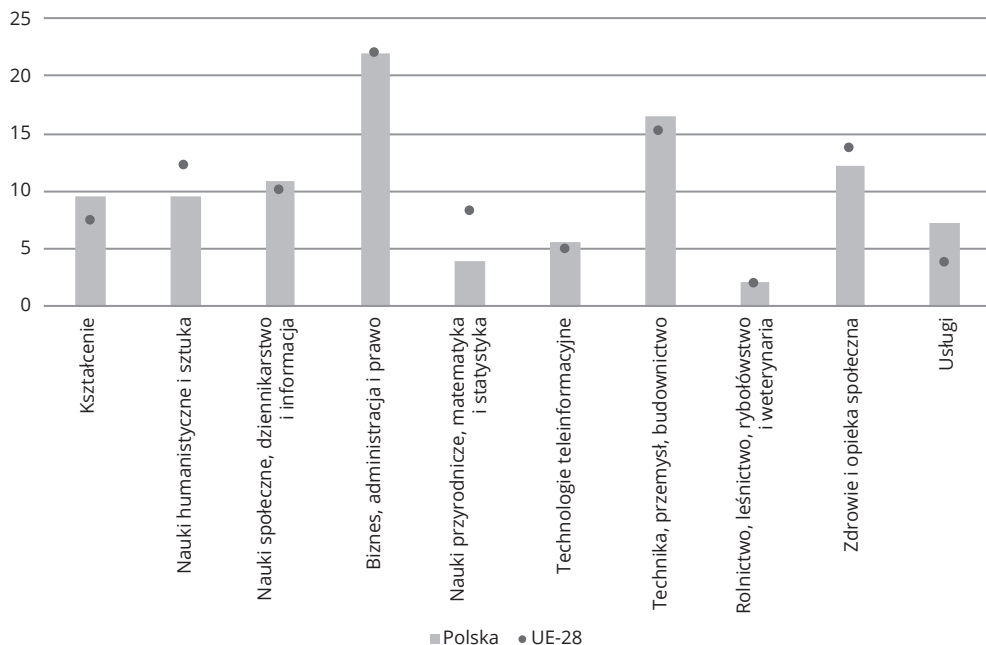
Tabela 8.2. Studenci przyjęci na uczelnie wyższe według kierunków kształcenia w latach 2013–2018 (zgodnie z dostępnymi danymi) – według ISCED-F2013* (jako % wszystkich studentów uczelni wyższych)

Kierunek kształcenia (ISCED-F2013)	UE-28		Polska	
	2013	2018	2013	2018
Kształcenie	7,4	7,3	12,0	9,5
Nauki humanistyczne i sztuka	12,1	12,1	8,8	9,5
Nauki społeczne, dziennikarstwo i informacja	9,4	9,9	11,1	10,9
Biznes, administracja i prawo	21,8	21,8	24,6	22,0
Nauki przyrodnicze, matematyka i statystyka	-	8,1	4,2	4,0
Technologie teleinformacyjne	3,8	4,9	4,0	5,6
Technika, przemysł, budownictwo	-	15,0	17,2	16,5
Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo i weterynaria	1,8	1,9	1,7	2,0
Zdrowie i opieka społeczna	12,6	13,6	9,2	12,2
Usługi	-	3,6	7,2	7,3

* Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Edukacji (ISCED) UNESCO.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2018].

Wykres 8.1. Udział studentów przyjętych na uczelnie wyższe według kierunków kształcenia (ISCED-F2013) w Polsce i w UE-28 w 2008 r. (jako % wszystkich studentów uczelni wyższych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2018].

W porównaniu z innymi krajami członkowskimi UE Polska znalazła się w 2018 r. wśród pięciu państw z największą liczbą studentów w grupie kierunków związanych z usługami, kształceniem oraz inżynierią, przemysłem i budownictwem. Pod względem udziału według kierunków kształcenia w ogólnej liczbie studentów wyższych uczelni Polska uplasowała się blisko czołówki w obszarze ICT. Z drugiej strony studia w dziedzinie nauk przyrodniczych i zdrowia wybierał znacznie niższy odsetek studentów w porównaniu z krajami o najlepszych wynikach w UE (wykres 8.1).

Innym aspektem społecznym, o którym należy wspomnieć w kontekście przyszłych potrzeb rynku pracy, jest poziom umiejętności cyfrowych ludności. W przypadku Polski odsetek osób w wieku 16–74 lat, które mają podstawowe lub większe niż podstawowe ogólne umiejętności cyfrowe, jest niski – w 2019 r. wyniósł bowiem 44%, co oznaczało 5. miejsce od końca wśród krajów UE-28, przed Bułgarią (29%), Rumunią (31%), Włochami (42%) i Łotwą (43%). W 2019 r. średnia dla UE-28 wynosiła 58%, a liderem pod względem umiejętności cyfrowych w tej grupie krajów była Holandia z wynikiem 79% [Eurostat, 2020a].

Ponadto, jak informuje OECD [2016], Polska osiąga wyniki nieodbiegające znacząco od średniej pod względem wyników w zakresie umiejętności rozumienia i tworzenia informacji oraz znacznie poniżej średniej w przypadku umiejętności matematycznych i rozwiązywania problemów w środowiskach bogatych w technologie. Analiza biegłości w rozwiązywaniu problemów wykazała, że wśród badanych krajów średnio 41% osób z niższym poziomem wykształcenia nie zgłosiło żadnego doświadczenia lub nie zdało podstawowego testu umiejętności w zakresie ICT. W przypadku Polski wskaźnik ten wyniósł 71% – podobny wynik uzyskała Korea (76%) i najgorsza w rankingu Słowacja (74%). Jeśli chodzi o umiejętności zawodowe, znaczne różnice pod względem wykorzystania ICT w pracy występują między osobami z wyższym i średnim wykształceniem w Polsce oraz w niektórych innych krajach Europy Wschodniej (jak Litwa, Słowacja i Słowenia). OECD postrzega to jako „zmarowaną szansę”, ponieważ wykorzystanie umiejętności cyfrowych w pracy powinno raczej uzupełniać wykształcenie i skłaniać pracownika do podnoszenia umiejętności [OECD, 2016a]. Ponadto, jak wynika z badania przeprowadzonego w ramach programu PIAAC, lata kształcenia pokrywają się w największym stopniu z umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie przetwarzania informacji w Polsce, Czechach i na Litwie [OECD, 2016b].

Poziom wykształcenia ludności Polski wzrósł, podobnie jak odsetek studentów na kierunkach teleinformatycznych. Należy jednak zauważyć, że po uwzględnieniu takich cech jak poziom umiejętności cyfrowych i doświadczenie w zakresie ICT z przeprowadzonych badań wyłania się obraz pracowników o niedostatecznym wykorzystaniu potencjału umiejętności.

8.5. Analiza nierównowagi umiejętności zawodowych

Po zdiagnozowaniu cech polskiego rynku pracy i potencjału podaży umiejętności zostaną opisane elementy nierównowagi umiejętności zawodowych występujące w kraju. Celem tego podrozdziału jest znalezienie państw wykazujących cechy zbliżone pod tym względem do Polski za pomocą analizy skupień.

Hierarchiczna analiza skupień jest prostą metodą określania jednorodnych grup obiektów, zwanych właśnie skupieniami. Obserwacje grupowane są w rozłączne klastry, w obrębie których znajdują się obiekty sobie bliskie a jednocześnie znacznie różniące się w porównaniu z przypadkami z innych skupień [Mool, Sarstedt, 2011]. Tym samym cechy charakterystyczne dla obserwacji z danego skupienia mogą np. ułatwić analizę porównawczą obiektów i poszukiwanie rozwiązań w przypadku problemów wspólnych dla elementów danego klastra.

Tabela 8.3. Dane (zmienne) – baza OECD

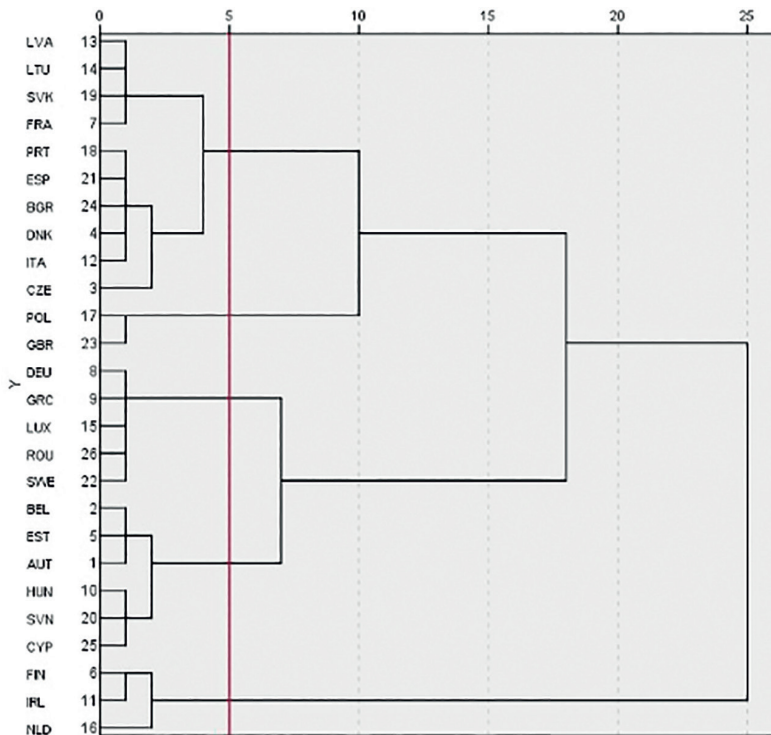
Podstawowe umiejętności merytoryczne (BSC)	Podstawowe umiejętności procesowe (BSP)	Umiejętności społeczne (SS)	Umiejętności rozwiązywania złożonych problemów (CPSS)	Umiejętności techniczne (TS)	Umiejętności systemowe (SYS)	Umiejętności zarządzania zasobami (RMS)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ czytanie ze zrozumieniem ▪ aktywne słuchanie ▪ pisanie ▪ mówienie ▪ umiejętności matematyczne ▪ nauki ścisłe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ krytyczne myślenie ▪ aktywne uczenie się ▪ strategię uczenia się ▪ monitorowanie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ spostrzegawczość społeczną ▪ koordynacja ▪ perswazja ▪ negocjowanie ▪ instruowanie ▪ orientacja na usługi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ rozwiązywanie złożonych problemów 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ analiza operacji ▪ projektowanie technologii ▪ dobór sprzętu ▪ instalacja ▪ programowanie ▪ monitorowanie działania ▪ obsługa i kontrola ▪ konserwacja sprzętu ▪ rozwiązywanie problemów ▪ naprawa ▪ analiza kontroli jakości 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ osąd i podejmowanie decyzji ▪ analiza systemów ▪ analiza systemów 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zarządzanie czasem ▪ zarządzanie zasobami finansowymi ▪ zarządzanie zasobami materialnymi ▪ zarządzanie zasobami ludzkimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD [2020].

Dane statystyczne wykorzystane na potrzeby analizy skupień pochodzą z bazy OECD [2020]. Jak informuje ta organizacja, wskaźniki umiejętności zawodowych

stanowią porównywalne w skali międzynarodowej indeksy nierównowagi umiejętności, które ułatwiają zrozumienie niedoborów i nadwyżek umiejętności. Uściślając, OECD definiuje umiejętności jako rozwinięte zdolności, ułatwiające uczenie się lub wykonywanie zadań, o charakterze podstawowym. Wskaźnik ma wartość dodatnią w przypadku występowania niedoborów umiejętności i ujemną w przeciwnym wypadku. Im mniejsza wartość bezwzględna, tym mniejsza nierównowaga. Skala indeksów obejmuje zakres od -1 do $+1$ [OECD, 2020]. Zbiór danych dotyczący potrzeb w zakresie umiejętności na poziomie krajowym obejmuje 44 kraje, przy czym niniejsza analiza koncentruje się na krajach należących do Unii Europejskiej, z pewnymi wyjątkami – Chorwacją i Malcią, w odniesieniu do których brakuje danych. Baza *Skills for Jobs* obejmuje kilka głównych grup umiejętności, na które składają się z kolei poszczególne umiejętności składowe (tabela 8.3).

Rysunek 8.1. Wyniki hierarchicznej analizy skupień – dendrogram (połączenie Warda, $N = 26$)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD [2020].

Ponieważ okazało się, że zmienne BSC, BSP i SYS w odniesieniu do 26 analizowanych krajów są w wysokim stopniu skorelowane, przeprowadzono grupowanie

hierarchiczne z udziałem czterech pozostałych zmiennych: SS, CPSS, TS i RMS. Na podstawie przeskalowanej odległości (różnicy wartości współczynników) między dopasowanymi obserwacjami udało się znaleźć rozwiązanie z pięcioma skupieniami krajów europejskich (rysunek 8.1).

Pięć klastrow utworzonych w drodze hierarchicznej analizy skupień obejmuje:

- 1) sześć krajów: Austria, Belgia, Cypr, Estonia, Węgry, Słowenia;
- 2) dziesięć krajów: Bułgaria, Czechy, Dania, Francja, Włochy, Łotwa, Litwa, Portugalia, Słowacja, Hiszpania;
- 3) trzy kraje: Finlandia, Irlandia, Holandia;
- 4) pięć krajów: Niemcy, Grecja, Luksemburg, Rumunia, Szwecja;
- 5) dwa kraje: Polska i Wielka Brytania.

Tabela 8.4. Podsumowanie wskaźników w skupieniach (wartości średnie)

Średnia	Skupienie 1	Skupienie 2	Skupienie 3	Skupienie 4	Skupienie 5
Umiejętności społeczne (SS)	0,08	0,10	0,29	0,14	-0,04
Umiejętności rozwiązywania złożonych problemów (CPSS)	0,02	0,09	0,36	0,17	0,07
Umiejętności techniczne (TS)	-0,13	-0,02	-0,02	-0,08	0,08
Umiejętności zarządzania zasobami (RMS)	-0,05	0,09	0,17	0,08	-0,04

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie ze statystykami opisowymi (tabela 8.4) umiejętności społeczne były najbardziej zrównoważone w klastrze 5 i w skupieniu 1, przy czym spośród wszystkich skupień nadwyżka wystąpiła tylko w 5. Największy deficyt tych umiejętności ujawnił się w przypadku grupy 3. Umiejętności wymagane w zakresie rozwiązywania złożonych problemów były również najbardziej zrównoważone w przypadku skupień 1 i 5. Natomiast największe potrzeby w zakresie tych umiejętności wystąpiły w klastrze 3, a następnie w grupie 4. Co ciekawe, okazało się, że występuje nadwyżka umiejętności technicznych we wszystkich skupieniach, przy czym najwyższa wartość wystąpiła w grupie 1. Wreszcie popyt na umiejętności w zakresie zarządzania zasobami był niezaspokojony w klastrze 3, a następnie w skupieniach 4 i 2. Grupami z nadpodażą tych umiejętności były skupienia 5 i 1.

Otrzymane wyniki pozwalają stwierdzić, że w Polsce brakuje przede wszystkim umiejętności technicznych i zdolności do rozwiązywania złożonych problemów. Struktura nierównowagi umiejętności w Polsce przypomina sytuację w Wielkiej Brytanii, co wskazuje ewentualny kierunek poszukiwania sprawdzonych rozwiązań w zakresie łagodzenia deficytów i nadwyżek umiejętności, w tym polityki rządu, lokalnych i krajowych strategii rozwoju umiejętności itp.

8.6. Przegląd strategii kształtowania umiejętności zawodowych w Wielkiej Brytanii

Już opracowany w 2003 r. na zlecenie brytyjskiego rządu raport Michaela E. Portera i Christiana H.M. Ketelsa *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage* wskazywał na konieczność zdefiniowania na nowo podstawy przewagi konkurencyjnej kraju oraz dowodził, że niskie koszty i sprawnie funkcjonujące otoczenie biznesowe przestały być źródłem konkurencyjności Wielkiej Brytanii [Porter, Ketels, 2003].

Istotnie, w późniejszym czasie dyskusja nad strategią rozwijania umiejętności w Wielkiej Brytanii skoncentrowała się na czynnikach leżących po stronie popytowej. Ich niedobór podkreśla się ze względu na fakt, że Wielką Brytanię charakteryzuje potencjalnie niewielki popyt na umiejętności w stosunku do ich podaży oraz stosunkowo niski poziom i wąski zakres dostępnych umiejętności [Mayhew, Keep, 2014, s. 12]. Dodatkowo brytyjski rynek pracy, poza silnym zapotrzebowaniem na pracowników o niskich kwalifikacjach, wykazuje także niedopasowanie kompetencji zawodowych oraz niewystarczające wykorzystanie umiejętności [Mayhew, Keep, 2014, s. 11].

Wśród koncepcji dotyczących podejścia do kształtowania umiejętności aktualne pozostają nadal rozwiązania zaprezentowane w pracach Sunga i in. [2009] oraz Ashтона i Sunga [2011], którzy zestawiają ze sobą strategię produktowo-rynkową firmy i strategię konkurencyjną. Ta pierwsza wyznacza rynki, na których firma chce konkurować, natomiast druga określa sposób, w jaki przedsiębiorstwo osiąga w tym obszarze konkurencyjną przewagę [Green, 2012, s. 62]. Popyt można stymulować poprzez politykę i programy rządowe, za pośrednictwem których kształtuje się strategię konkurencyjności (poprawianie wykorzystania umiejętności) oraz strategię produktowo-rynkową (oddziałujące na poziom umiejętności pracowników). Motywację do dyskusji nad rozwojem umiejętności stanowi przedstawienie brytyjskiej gospodarki na „rynki produktów i usług o wyższej wartości dodanej, poziomych umiejętności, których one wymagają” [Green, 2012, s. 66]. Realizacja tego celu oraz wspieranie innowacji i rozwoju produktów wymagają strategii stymulujących zapotrzebowanie na wyższy poziom umiejętności na szczeblu lokalnym. Niestety liczba takich programów jest dość ograniczona i kluczowym celem bieżącej polityki jest osiągnięcie poprawy podaży umiejętności [Green, 2012, s. 66].

Ponadto, ponieważ uważa się, że umiejętności są motorem produktywności i źródłem przewagi konkurencyjnej, nastąpiło przesunięcie inwestycji publicznych ze szkolenictwa wyższego na poziom kształcenia zawodowego [UKCES, 2014, s. V]. Zmiana ta była efektem stwierdzenia, że w różnych branżach brakuje umiejętności występują zwykle wśród pracowników o niższych kwalifikacjach, co prowadzi do wniosku, że

istnieje potrzeba ciągłego szkolenia. Ponieważ oferowane kursy nie zawsze są jednak zbieżne z zapotrzebowaniem pracodawców, wymaga się od nich większego zaangażowania „w proces projektowania i zlecania szkoleń” [UKCES, 2014, s. V]. Uważa się, że rozbieżność między podażą umiejętności i popytem na nie można zneutralizować poprzez zaangażowanie pracodawców w rozwijanie umiejętności i szkolenia. „Zachęcanie pracodawców, by wzięli na siebie obowiązek realizacji szkoleń ma kluczowe znaczenie dla podniesienia produktywności i przestawienia gospodarki na ścieżkę wzrostu opartą na wysokiej wartości [dodanej] i wysokich kwalifikacjach” [UKCES, 2014, s. 31].

Ponadto widoczne jest większe zainteresowanie sposobami organizowania pracy i zarządzania ludźmi. Podnoszenie kwalifikacji w miejscu pracy uważa się za ważny czynnik w procesie zwiększania produktywności. Brytyjski rząd nadal wskazuje jako źródło innowacyjności „naukę, postęp technologiczny, patenty, kapitał intelektualny oraz systemy i procesy transferu technologii” (naukowy model innowacyjności) [Mayhew, Keep, 2014, s. 7], podczas gdy kluczowego znaczenia nabiera w dzisiejszych czasach kompleksowa strategia uwzględniająca „wzrost, umiejętności, innowacje, stosunki zatrudnienia i rynek pracy” (strona popytowa) [Mayhew, Keep, 2014, s. 28].

Podkreśla się, że „lepsza równowaga między poprawą strony popytowej i wykorzystania umiejętności a podażą umiejętności” zwiększa szanse na zrównoważony wzrost gospodarczy w długiej perspektywie. Ważnym narzędziem w procesie równoważenia rynku byłoby partnerstwo przemysłowe (*industrial partnership*), które „odpowiadałyby za tworzenie sposobów reagowania z inicjatywy przemysłu na niedoskonałości rynku obejmujące podaż, wykorzystanie i popyt na umiejętności” [Mayhew, Keep 2014, s. 29]. W Anglii podjęto ostatnio działania na rzecz lepszego dostosowania praktyk zawodowych do strony popytowej w procesie rozwijania umiejętności. Strategia ta zakłada odejście od ogólnych ram na rzecz norm zawodowych, przy czym pracodawcy odgrywają istotną rolę w projektowaniu tych standardów [Green, Hogarth, 2016, s. 7].

Jest to zgodne z zaleceniami dla biznesu i rządu opracowanymi przez EDGE Foundation, z których wynika, że należy zapewnić bardziej przejrzystą ścieżkę kariery w technologii cyfrowej, lepsze kształcenie ustawiczne i wzmocnienie sieci lokalnych [Edge Foundation, 2018]. W Anglii prowadzone są w szczególności prace nad nowymi modelami podnoszenia kwalifikacji i reorientacji zawodowej dla dorosłych. Programy te koncentrują się na osobach pracujących w sektorach nisko płatnych lub branżach zagrożonych automatyzacją i obejmują narodowy program praktyk zawodowych dla dorosłych – National Retraining Scheme (finansowany z daniny przedsiębiorców) – oraz elastyczny fundusz edukacyjny – Flexible Learning Fund [OECD, 2019b].

8.7. Podsumowanie i wnioski

O ile poziom wykształcenia ludności w Polsce w ostatnich latach wzrósł, o tyle stopień zaawansowania umiejętności cyfrowych w kraju zdecydowanie wymaga poprawy. Oznacza to, że istnieje potrzeba podjęcia rzeczywistej dyskusji na temat praktycznych metod nauczania, obejmującej nie tylko wczesny etap edukacji, ale również programy szkolenia i uczenia się przez całe życie. Postępująca digitalizacja stwarza nowe możliwości w tym zakresie, przy jednoczesnej konieczności uznania tego faktu nie tylko przez władze lokalne czy decydentów krajowych, ale także przez firmy [North, Maier, Haas, 2018].

Czwarta rewolucja przemysłowa przyczynia się do powstawania nowych form pracy oraz wymaga większej elastyczności i bardziej efektywnego wykorzystania umiejętności, co w połączeniu ze zmianami demograficznymi sprawia, że kwestia ta staje się poważna i wymaga przyjęcia określonych rozwiązań. Jak zaznaczono w niniejszej pracy, w Polsce należy zwrócić większą uwagę na strategię rozwoju umiejętności i potencjalne źródła inspiracji do podejmowania działań na rzecz rozwiązania tego problemu. Na przykład w podejściu do strategii kształtowania umiejętności zawodowych Wielka Brytania przeniosła akcent z edukacji na kompetencje. Ruch w kierunku strony popytowej, w tym wytworzenie u pracodawców poczucia odpowiedzialności za proces poprawy umiejętności, sprawia, że szanse na dopasowanie kwalifikacji pracowniczych i ich efektywniejsze wykorzystanie stają się bardziej realne. Czy środki te zwiększą produktywność i pozwolą wprowadzić kraj na ścieżkę wzrostu o wysokiej wartości dodanej, pozostaje pytaniem bez odpowiedzi. Niemniej Polska powinna jednak czerpać z doświadczeń innych krajów, a myślenie o zrównoważonym wzroście musi uwzględniać czynniki poprawiające jakość pracy.

Bibliografia

- Ashton, D., Sung, J. (2011). *Skills in Focus – Product Market Strategies and Skills Utilisation*. Edinburgh: The Scottish Funding Council and Skills Development Scotland.
- Edge Foundation (2018). *Skills Shortages in the UK Economy*, https://www.edge.co.uk/sites/default/files/publications/skills_shortage_bulletin_2_final.pdf (dostęp: 24.09.2020).
- Ehlers, U.D. (2020), *Future Skills. Future Learning and Future Higher Education*, <https://nextskills.org/wp-content/uploads/2020/03/Future-Skills-The-Future-of-learning-and-higher-education.pdf> (dostęp: 24.09.2020).

- Eurostat (2018). *Students Enrolled in Tertiary Education by Education Level, Programme Orientation, Sex and Field of Education*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=educ_uoe_enrt03 (dostęp: 28.09.2020).
- Eurostat (2019a). *Activity Rate by Age*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tepsr_wc160 (dostęp: 28.09.2020).
- Eurostat (2019b). *Individuals Who Have Basic or Above Basic Overall Digital Skills by Sex*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tepsr_sp410 (dostęp: 28.09.2020).
- Eurostat (2020a). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 24.02.2020).
- Eurostat (2020b). *Population by Educational Attainment Level, Sex and Age (%) – main indicators*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat_lfse_03&lang=en (dostęp: 28.09.2020).
- Eurostat (2020c). *Real Labour Productivity per Person Employed – Annual Data*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tipsna70> (dostęp: 28.09.2020).
- Green, A. (2012). *Skills for Competitiveness. Country Report for United Kingdom*, <https://www.oecd.org/cfe/leed/skills%20for%20competitiveness%20uk%20report.pdf> (dostęp: 24.09.2020).
- Green, A., Hogarth, T. (2016). *The UK Skills System: How Aligned are Public Policy and Employer Views of Training Provision?*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/571695/ER8_The_UK_skills_system_how_aligned_are_public_policy_and_employer_views_of_training_provision.pdf (dostęp: 24.09.2020).
- GUS (2019). *Bank danych lokalnych. Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw*, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (dostęp: 25.09.2020).
- GUS (2020a). *Polska – wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/en/> (dostęp: 25.09.2020).
- GUS (2020b). *Popyt na pracę w 2019 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/popyt-na-prace/popyt-na-prace-w-2019-roku,1,15.html> (dostęp: 25.09.2020).
- ILOSTAT (2020). *Employment Statistics*, <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (28.09.2020).
- Kagermann, H. (2015). *Change Through Digitization – Value Creation in the Age of Industry 4.0*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Mayhew, K., Keep, E. (2014). *Industrial Strategy and the Future of Skills Policy. The High Road to Sustainable Growth*, https://www.cipd.co.uk/Images/industrial-strategy-and-the-future-of-skills-policy_2014_tcm18-10247.pdf (dostęp: 24.09.2020).
- Mooi, E., Sarstedt, M. (2011). *A Concise Guide to Market Research*. Berlin–Heidelberg: Springer-Verlag. DOI: 10.1007/978-3-642-12541-6_9.
- North, K., Maier, R., Haas, O. (2018). *Knowledge Management in Digital Change: New Findings and Practical Cases*. Cham: Springer International Publishing.
- OECD (2016a). *Skills Matter. Further Results from the Survey of Adult Skills*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264258051-en.

- OECD (2016b). *Survey of Adult Skills (PIAAC)*, <https://www.oecd.org/skills/piaac/> (dostęp: 19.08.2020).
- OECD (2017). *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017. The digital transformation*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264268821-en.
- OECD (2019a). *OECD Skills Outlook 2019. Thriving in a Digital World*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/df80bc12-en.
- OECD (2019b). *OECD Skills Strategy 2019. Skills to Shape a Better Future*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264313835-en.
- OECD (2020). *Skills for Jobs, Skill Needs*, <https://stats.oecd.org/#> (dostęp: 19.08.2020).
- Penesis, I., Barnes-Katersky, R., Kilpatrick, S., Symes, M., León de la Barra, B.A. (2017). Reskilling the Manufacturing Workforce and Developing Capabilities for the Future, *Australasian Journal of Engineering Education*, 22(1), s. 14–22. DOI: 10.1080/22054952.2017.1338228.
- Porter, M.E., Ketels, Ch.H.M. (2003). *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage*, DTI Economic Paper no. 3.
- Schallock, B., Rybski, Ch., Jochem, R., Kohl, H. (2018). Learning Factory for Industry 4.0 to Provide Future Skills Beyond Technical Training, *Procedia Manufacturing*, 23, s. 27–32.
- Sung, J., Ashton, D., Raddon, A. (2009). *Product Market Strategies and Workforce Skills*. Edinburgh: The Scottish Government.
- UKCES (2014). *The Labour Market Story: The State of UK Skills*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/344440/The_Labour_Market_Story-The_State_of_UK_Skills.pdf (dostęp: 24.09.2020).
- WEF (2016). *The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf (dostęp: 10.08.2020).
- Weresa, M., Dzienis, A., Kowalski, A., Lachowicz, M., Mackiewicz, M., Napiórkowski, T. (2019). Availability of Suitable Labour Supply and Skills. W: *A Study on Structural Reform in Poland 2013–2018* (s. 85–140), M.A. Weresa (Ed.). Bruksela: Komisja Europejska, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2a32fbb5-28fa-11e9-8d04-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-88031586> (dostęp: 10.08.2020).
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie (2019). *Barometr zawodów 2020*, https://barometr-zawodow.pl/forecast-card-zip/2020/report/raport_ogolnopolski_2020.pdf (dostęp: 10.08.2020).

Polityka gospodarcza i instytucje

Adam Czerniak, Ryszard Rapacki

9.1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie wyników analizy głównych kierunków polityki gospodarczej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W rozdziale dokonujemy również oceny kształtu i kierunków ewolucji architektury instytucjonalnej polskiej gospodarki. Wychodzimy tu z założenia, że instytucje należą do najważniejszych determinant rozwoju gospodarczego i konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, decydujących o instytucjonalnej przewadze komparatywnej kraju. Ramy czasowe analizy obejmują lata 2010–2020, ale najwięcej uwagi poświęcamy w niej ostatnim pięciu latom, tj. okresowi sprawowania rządów przez Prawo i Sprawiedliwość (PiS). W tym kontekście sygnalizujemy też potencjalne skutki działań podejmowanych przez PiS od marca 2020 r. w związku z wybuchem pandemii koronawirusa, które miały bardzo silny wpływ na warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, a także na przekształcenia samego ładu instytucjonalnego w naszym kraju.

9.2. Kierunki polityki makroekonomicznej

Kierunki polityki makroekonomicznej Polski w ostatniej dekadzie można analizować w podziale na dwa okresy, z przejściem władzy przez PiS jesienią 2015 r. jako cezurą czasową. Pierwsze lata dekady stały bowiem pod znakiem restrykcyjnej polityki fiskalnej, mającej na celu ograniczenie deficytu sektora finansów publicznych (SFP). W czasie globalnej dekonjunkcji wzrósł on bowiem z 1,9% w 2007 r. do 7,5% PKB w 2009 r. W rezultacie, ze względu na przekroczenie kryteriów budżetowych zapisanych w unijnym pakcie stabilności i wzrostu (Stability and Growth Pact – SGP), Komisja Europejska objęła Polskę w maju 2009 r. procedurą nadmiernego deficytu (*Excessive Deficit Procedure* – EDP) i wymusiła na rządzie działania mające na celu trwałe obniżenie nierównowagi w finansach publicznych.

W latach 2010–2015 polityka sanacyjna była prowadzona po stronie zarówno dochodowej, jak i wydatkowej. Do najważniejszych działań służących zwiększeniu wpływów do kasy państwa należały: podwyższenie stawek podatku VAT, w tym głównej stopy, z 22% do 23%, podniesienie składki rentowej o 2 p.p. (do 8%) od lutego 2012 r., kilkukrotne podwyższanie akcyzy na wyroby tytoniowe oraz napoje alkoholowe, zamrożenie progów dotyczących podatku dochodowego na poziomie z 2008 r. czy rozpoczęty w 2015 r. proces uszczelniania systemu podatkowego (obejmujący m.in. wprowadzenie odwróconego VAT, uruchomienie loterii paragonowej, nałożenie obowiązku przygotowania przez przedsiębiorstwa jednolitego pliku kontrolnego czy rozpoczęcie informatyzacji administracji skarbowej), który jako jeden z nielicznych kierunków polityki gospodarczej został utrzymany także po przejściu władzy przez PiS. Po 2015 r. uruchomiono system monitoringu transportu drogowego, a także wprowadzono monitoring transakcji finansowych firm (STIR) oraz obowiązek stosowania w części transakcji mechanizmu podzielonej płatności (*split payment*), w ramach której należność za podatek VAT odprowadzana jest na specjalny rachunek powierniczy.

Zdecydowanie większa część oszczędności wdrożonych w ramach restrykcyjnej polityki fiskalnej dotyczyła jednak strony wydatkowej, o czym świadczy 4,1 p.p. PKB w porównaniu z 0,1 p.p. PKB po stronie dochodowej w latach 2010–2014 [RM, 2015]. Najważniejsze z podjętych w tym zakresie działań to zmiany w systemie emerytalnym – zmniejszenie jego części kapitałowej (tzw. drugiego filaru) oraz podniesienie wieku emerytalnego. Pierwszej reorganizacji transferu oszczędności emerytalnych do Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) dokonano w 2011 r. – czasowo obniżono wówczas wartość środków, którą Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) przekazywał do OFE – z 7,3% do 2,3% podstawy wymiaru składki. W 2013 r. część ta została podniesiona do 2,8%. Kluczowa zmiana w systemie została jednak wprowadzona z początkiem lutego 2014 r., gdy 51,5% aktywów zgromadzonych w OFE przeniesiono do ZUS. Przekazane obligacje skarbowe umorzono, co obniżyło dług SFP o 9 p.p., tj. do 49,5% PKB, na koniec I kwartału 2014 r. Dzięki wprowadzeniu nowej ustawy wydatki sektora finansów publicznych były w 2015 r. niższe o 18,6 mld zł (1% PKB) w porównaniu ze scenariuszem zakładającym brak zmian w polityce gospodarczej, na co złożyły się niższy deficyt Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i niższe koszty obsługi długu [MPiPS, 2014]. Drugą ważną zmianą w systemie emerytalnym było wdrożenie mechanizmu stopniowego podnoszenia od stycznia 2013 r. wieku emerytalnego do 67 lat oraz jego zrównanie w przypadku kobiet (60 lat – przed reformą) i mężczyzn (65 lat). Łączne oszczędności budżetowe z tego tytułu w latach 2012–2015 wyniosły ok. 6 mld PLN [MPiPS, 2012].

Dążąc do zmniejszenia deficytu nominalnego i strukturalnego, rząd PO–PSL zdecydował się na wdrożenie zmian o charakterze instytucjonalnym. Od 2010 r. uchwalono

szereg reguł wydatkowych, które miały na celu ustawowe ograniczenie wzrostu wydatków publicznych zarówno na szczeblu centralnym, jak i samorządowym. Najważniejszą z nich była wprowadzona w 2014 r. stabilizująca reguła wydatkowa, która zastąpiła nieefektywną regułę dyscyplinującą. Ta nowa reguła oparta jest na złożonej matematycznej formule służącej wyliczeniu górnego limitu wydatków publicznych, jakie mogą być zapisane w budżetach na kolejny rok. Limit ten zależy od historycznego i prognozowanego realnego tempa wzrostu PKB, celu inflacyjnego NBP oraz deficytu i długu SFP. Reguła objęła blisko 90% wydatków SFP i po raz pierwszy została zastosowana do sporządzenia planu budżetu na 2015 r.

Dzięki podjęciu opisanych wyżej działań rządowi udało się trwale obniżyć deficyt SFP z 7,6% PKB w 2010 r. do 3,2% w 2014 r. W efekcie Komisja Europejska wyłączyła Polskę spod procedury nadmiernego deficytu w czerwcu 2015 r. Wprowadzenie zmian o charakterze długofalowym (reforma systemu emerytalnego, utworzenie stabilizującej reguły wydatkowej, wdrożenie centralnego zarządzania płynnością) spowodowało także obniżenie deficytu strukturalnego z 6,0% w 2011 r. do 2,9% PKB w 2014 r. [European Commission, 2014].

W rezultacie, po wygraniu wyborów przez PiS w październiku 2015 r., nowa władza znalazła się w bardzo komfortowej sytuacji w kwestii swobody prowadzenia polityki gospodarczej. Przełożyło się to na porzucenie restrykcyjnej polityki fiskalnej na rzecz podnoszenia transferów społecznych i obniżania podatków. Sprzyjały temu także: bardzo dobra koniunktura gospodarcza, dodatkowe jednorazowe dochody z zysku NBP oraz aukcji LTE, a także historycznie niskie stopy procentowe, które zminimalizowały koszty obsługi długu.

Tym samym jeszcze w grudniu 2015 r. nowy parlament wniósł poprawki do ustawy budżetowej i zapowiedział wprowadzenie jednego z najdroższych programów społecznych w historii Polski, tj. programu świadczeń wychowawczych „Rodzina 500+”. Zgodnie z ustawą, która weszła w życie 1 kwietnia 2016 r., państwo zaczęło wypłacać rodzicom comiesięczne świadczenie w wysokości 500 PLN na drugie i każde kolejne dziecko, a opiekunom o miesięcznych dochodach poniżej 800 PLN na członka rodziny – także na pierwsze dziecko. Z programu skorzystali rodzice 3,8 mln dzieci [RM, 2017], co kosztowało budżet państwa 1,9 mld PLN miesięcznie, czyli 1,2% PKB rocznie. W 2019 r., w ramach kampanii prowadzonej przed kolejnymi wyborami parlamentarnymi, PiS przegłosował rozszerzenie programu również na pierwsze dziecko, co podniosło roczny koszt tego przedsięwzięcia o blisko 20 mld PLN – łącznie do 2,2% PKB.

Drugą najważniejszą zmianą dokonaną przez PiS w polityce gospodarczej było odwrócenie reformy emerytalnej z 2013 r. i przywrócenie od października 2017 r. wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie, odpowiednio, 60 i 65 lat. Odwrócenie reformy z 2012 r. zwiększyło wydatki na emerytury, zmniejszyło wpływy ze składek

oraz obniżyło dochody podatkowe w ramach budżetu. Posługując się wyliczeniami rządu, można szacować, że w 2018 r., czyli pierwszym pełnym roku obowiązywania ustawy, deficyt SFP był o ponad 9 mld PLN wyższy niż w scenariuszu zakładającym dalsze stopniowe podnoszenie wieku emerytalnego [RM, 2016]. Dodatkowym efektem obniżenia wieku emerytalnego był spadek aktywności zawodowej wśród osób w wieku 50 lat i więcej. Tylko w IV kwartale 2017 r. na emeryturę przeszło 313 tys. osób [PAP, 2018], a kolejne kilkadziesiąt tysięcy z początkiem 2018 r.

Poza powyższymi posunięciami rząd PiS dokonał w polityce fiskalnej również szeregu innych zmian o mniejszej skali. Do najważniejszych należało wprowadzenie progresywnej kwoty wolnej od podatku. Od 2017 r. osoby o podstawie opodatkowania do 6,6 tys. PLN rocznie są zwolnione z podatku dochodowego (PIT), a osoby o dochodach przekraczających drugi próg podatkowy (85,5 tys. PLN) obowiązują niższa kwota wolna od podatku niż przed zmianami. W kolejnym roku kwota wolna od podatku została podniesiona do 8 tys. PLN, co łącznie zwiększyło deficyt SFP o nieco ponad 1 mld PLN w 2018 r. Ponadto odmrożono też płace w administracji publicznej, a sektorowe podwyżki objęły pracowników mundurowych, zwłaszcza wojsko i nauczycieli, a także lekarzy rezydentów i ratowników medycznych. Z kolei w ramach obietnic przed wyborami parlamentarnymi w 2019 r. wdrożono wypłacenie jeszcze w tym samym roku dodatkowego świadczenia emerytalnego w wysokości 1100 PLN (7,6 mld PLN w 2019 r.), wprowadzenie dodatkowych świadczeń dla rodziców wychowujących co najmniej czworo dzieci (0,8 mld PLN w 2019 r.) oraz zwiększenie transferów na wsparcie osób niepełnosprawnych (0,5 mld PLN w 2019 r.), a także likwidację podatku PIT w przypadku osób poniżej 26. roku życia, obniżenie najniższej stawki PIT z 18% do 17% oraz dwukrotne podniesienie kosztów uzyskania przychodów, które łącznie uszczupliły dochody państwa o ponad 10 mld PLN [RM, 2019].

Całkowite koszty wszystkich reform wprowadzonych przez PiS w obszarze sektora finansów publicznych przekroczyły w 2020 r. 70 mld PLN rocznie (3,5% PKB). Mimo takiego wzrostu publicznych wydatków dyskrejonalnych deficyt sektora finansów publicznych systematycznie spadał do najniższego poziomu w historii, tj. 0,2% PKB, który osiągnął w 2018 r. Złożyły się na to dwa współzależne czynniki – dobra koniunktura gospodarcza, w tym zwłaszcza szybki wzrost konsumpcji, oraz znaczne ograniczenie luki VAT (różnica między podatkiem należnym a faktycznie pobranym), która spadła z 24,7% w 2015 r. do 9,9% w 2018 r. i według wstępnych szacunków ustabilizowała się na zbliżonym poziomie w 2019 r. [European Commission, 2020]. Dopiero wówczas po raz pierwszy uwidoczniły się pierwsze skutki rozluźnienia polityki fiskalnej – deficyt SFP wzrósł do 0,7% PKB. Jednak to recesja zapoczątkowana w 2020 r., będąca wynikiem pandemii, okaże się prawdziwym testem dla skali rozluźnienia polityki fiskalnej oraz trwałości uszczelnienia systemu podatkowego.

Z pierwszych informacji dotyczących 2020 r. wynika, że rząd PiS przegapił okres dobrej koniunktury i nie stworzył odpowiednio dużej poduszki finansowej na wypadek kryzysu. Konieczność wprowadzenia programu pomocowego (tzw. tarczy antykryzysowej), chroniącego miejsca pracy i przedsiębiorców przed skutkami obostrzeń epidemicznych i załamania globalnych łańcuchów dostaw, podbiła deficyt SFP do blisko 10% PKB. Co więcej, wywołana pandemią recesja spowodowała znaczne zwiększenie luki w podatku VAT, która według prognoz ma wzrosnąć w 2020 r. o połowę, bo aż do 14,6%. Oznacza to, że rządowi będzie ciężko obniżyć deficyt publiczny poniżej unijnego kryterium z Maastricht (3% PKB) nawet w momencie ożywienia gospodarczego, co przełoży się na wzrost długu SFP i przekroczenie progu 60% PKB.

Zmianę w zakresie polityki makroekonomicznej w Polsce między pierwszą a drugą połową ostatniej dekady widać również na przykładzie regulacji międzynarodowych stosunków gospodarczych. O ile w przypadku przepisów dotyczących handlu zagranicznego ostatnie lata nie przyniosły znaczących zmian przepisów, ponieważ Polska jest członkiem wspólnego rynku Unii Europejskiej i kierunek jej polityki celnej oraz handlowej wyznaczają dyrektywy unijne, o tyle instytucjonalne uwarunkowania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) uległy daleko idącej transformacji.

Rząd PO–PSL kontynuował politykę dużej otwartości na napływ BIZ do Polski, rozpoczętą w latach 90. XX w., i w tym celu m.in. przedłużył do 2020 r. okres obowiązywania specjalnych stref ekonomicznych, w których inwestowanie wiązało się z preferencjami podatkowymi, rozpoczął proces przygotowań do zastąpienia złotego przez euro (przerwany kryzysem fiskalnym w peryferyjnych krajach wspólnoty walutowej), a także wspierał administracyjnie i politycznie lokowanie dużych inwestycji typu *greenfield* w Polsce. W rezultacie w 2015 r. nasz kraj był oceniany przez zagranicznych przedsiębiorców jako najatrakcyjniejszy inwestycyjnie w całej Europie Środkowej i Wschodniej [AHK, 2015], ze znacznymi przewagami nad bezpośrednimi konkurentami.

Zmiany w polityce gospodarczej PiS wiązały się z ustanowieniem określonych warunków inwestowania w Polsce na co najmniej trzech płaszczyznach: komunikacyjnej, otoczenia instytucjonalnego i bezpośrednich regulacji. Po 2015 r. diametralnie zmieniła się retoryka rządu, który największy nacisk zaczął kłaść na ochronę spółek z polskim kapitałem, zwłaszcza z udziałem skarbu państwa, stał się niechętny wobec procesu prywatyzacji, otwartego szczególnie na inwestorów zagranicznych, a nawet zaczął mobilizować kapitał prywatny i publiczny do odkupowania polskich przedsiębiorstw od inwestorów zagranicznych. Działania te doczekały się nawet własnej nazwy – „repolonizacja” gospodarki. Bardzo ważne dla inwestorów okazały się też zmiany w ogólnym otoczeniu instytucjonalnym, o których szerzej piszemy w kolejnym podrozdziale. O niechęci do lokowania kapitału w Polsce zadecydowały przede wszystkim takie zjawiska jak: naruszanie trójpodziału władzy i próby podporządkowania

sądownictwa partii rządzącej, wzrost zmienności prawa, zwłaszcza w obszarze podatkowym, oraz zmniejszenie stabilności społecznej i politycznej, związane z polaryzacją światopoglądową kraju.

Wśród nowych regulacji, w bezpośredni sposób oddziałujących na napływ BIZ do Polski, najważniejsze są zmiany w systemie podatkowym, których celem było ograniczenie skali unikania opodatkowania, w tym m.in. nowy podatek nałożony na spółki specjalnego przeznaczenia zarejestrowane w rajach podatkowych, nowy podatek od niezrealizowanych zysków w momencie wyrejestrowania spółki z kraju (tzw. *exit tax*), klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania, która daje administracji skarbowej możliwość natychmiastowego nakładania podatku w sytuacji uzasadnionego podejrzenia o działalność optymalizującą podatek, wprowadzenie poboru podatku „u źródła” czy konieczność raportowania schematów podatkowych przez korporacje międzynarodowe. W rezultacie, według badania OECD, Polska uzyskała w 2019 r. najwyższy wśród krajów UE wskaźnik restrykcyjności regulacji BIZ i z wynikiem 7,2 pkt uplasowała się powyżej średniej (6,0 pkt), przed takimi krajami jak Turcja, Chile czy Japonia. Co więcej, w obawie przed nadmiernym wykupem polskich przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny w czasie pandemii, rząd wprowadził konieczność uzyskania zgody na tego typu transakcje od UOKiK przez inwestorów zarejestrowanych poza OECD. Wśród krajów unijnych na taki krok zdecydowały się w 2020 r. tylko Włochy [Cichy i in., 2020].

Zmiana nastawienia rządu do inwestorów zagranicznych była również widoczna w opinii samych przedsiębiorców, którzy stopniowo obniżali ocenę atrakcyjności inwestycyjnej Polski. Według rankingu AHK spadła ona z pierwszego miejsca w 2015 r. na trzecie miejsce w 2019 r. wśród najlepszych do inwestowania krajów w regionie Europy Środkowej i Wschodniej [AHK, 2015, 2019].

9.3. Architektura instytucjonalna polskiej gospodarki i kierunki jej ewolucji

W tym podrozdziale podejmujemy próbę określenia istoty i najważniejszych cech ładu instytucjonalnego, jaki wyłonił się w Polsce w wyniku transformacji ustrojowej oraz późniejszego członkostwa naszego kraju w Unii Europejskiej. Ład ten albo inaczej – architekturę instytucjonalną polskiej gospodarki – będziemy zamiennie określać też mianem modelu kapitalizmu [Rapacki i in., 2019]. Samo zaś pojęcie instytucji, zgodnie z kanonicznym ujęciem Northa [2005], będziemy rozumieli jako obowiązujące w danym społeczeństwie reguły gry, tj. zbiór norm, ograniczeń i przyjętych sposobów postępowania, które tworzą szeroko rozumiane ramy prowadzonej polityki

gospodarczej oraz wyznaczają strukturę i siłę oddziaływania bodźców wpływających na zachowania i decyzje podmiotów ekonomicznych [Gardawski, Rapacki, 2019].

W naszej analizie odwołujemy się do wyników badań empirycznych przeprowadzonych w ramach interdyscyplinarnego projektu badawczego realizowanego w latach 2015–2019 z udziałem autorów¹. Pełne wyniki tych badań zostały przedstawione w osobnych pracach [Rapacki, 2019 oraz Rapacki i in., 2019]. Celem badań było uzyskanie nowego, wzbogaconego obrazu empirycznego postsocjalistycznego kapitalizmu powstałego w Polsce i 10 innych nowych krajach członkowskich UE z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11), pozwalającego lepiej zrozumieć jego naturę i najważniejsze cechy konstytuujące [Rapacki, Czerniak, 2020].

Badania objęły sześć obszarów stanowiących filary konstrukcyjne architektury instytucjonalnej gospodarki, tj. 1) konkurencję na rynku produktów, 2) rynek pracy i stosunki przemysłowe, 3) system pośrednictwa finansowego, 4) system zabezpieczenia społecznego, 5) system tworzenia wiedzy oraz 6) rynek mieszkaniowy. Charakterystykę instytucjonalną każdego z tych obszarów odzwierciedlał odpowiednio dobrany zestaw wskaźników, z których część reprezentowała stronę „wejścia” jego architektury instytucjonalnej (determinanty instytucjonalne działalności gospodarczej), a pozostała część – jej stronę „wyjścia”, tj. osiągane w danym obszarze wyniki ekonomiczne.

Analizy zostały przeprowadzone z uwzględnieniem dwóch punktów czasowych: roku początkowego badania, zbliżonego do momentu rozszerzenia Unii Europejskiej na Europę Środkowo-Wschodnią (najczęściej 2005 r.), i roku końcowego, tj. ostatniego, w przypadku którego dostępne były dane w momencie dokonywania obliczeń (głównie 2014 r.). W badaniach zastosowaliśmy własne, autorskie narzędzia analityczne (współczynniki i sześciokąty podobieństwa), a także zaawansowane metody statystyczne (analizę skupień w podprzestrzeniach – *subspace clustering*) umożliwiające kwantyfikację uzyskanych wyników.

W pierwszym etapie badań, związanym z wykorzystaniem współczynników i sześciokątów podobieństwa, okazało się, że architektura instytucjonalna polskiej gospodarki jest relatywnie najbardziej zbliżona do śródziemnomorskiego modelu kapitalizmu reprezentowanego w analizie przez Hiszpanię i Włochy. Średni współczynnik instytucjonalnego podobieństwa Polski do tych państw wyniósł w początkowym roku badania (2005) 67,4%, w roku końcowym (2014) zaś 65,9%. Model śródziemnomorski był najbliższym punktem odniesienia dla Polski w przypadku czterech z sześciu

¹ Powstanie i ewolucja kapitalizmu w Polsce i nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej – próba instytucjonalnej analizy porównawczej, projekt badawczy finansowany z grantu nr 2014/13/B/HS4/00549 Narodowego Centrum Nauki. W tym miejscu pragniemy podkreślić wkład w uzyskane wyniki pozostałych członków zespołu badawczego (Juliusz Gardawski, Bożena Horbaczewska, Adam Karbowski, Piotr Maszczyk, Mariusz Próchniak i Rafał Towalski), którym składamy serdeczne podziękowania.

uwzględnionych w analizie obszarów instytucjonalnych (niewielkie odstępstwa od tego wzorca wystąpiły tylko w obszarze rynku pracy i stosunków przemysłowych oraz zabezpieczenia społecznego). Niewiele niższe podobieństwo charakteryzowało powstały w Polsce ład instytucjonalny do modelu kontynentalnego reprezentowanego przez Niemcy (współczynniki podobieństwa na poziomie odpowiednio 52,1% w 2005 r. i 56,9% w 2014 r.). Co więcej, na mapie podobieństwa Polska znalazła się najbliżej Niemiec w dwóch obszarach instytucjonalnych – rynku pracy i stosunków przemysłowych oraz systemu zabezpieczenia społecznego [Rapacki, 2019].

Z kolei najważniejszym ustaleniem badawczym w drugiej fazie projektu, w której zastosowana została metoda analizy skupień w podprzestrzeniach, było stwierdzenie, iż Polska, a także większość pozostałych krajów EŚW-11 tworzy własny, odrębny klaster, wyraźnie odróżniający się pod względem swoich charakterystyk instytucjonalnych od pozostałych zidentyfikowanych w badaniu skupień obejmujących zachodnioeuropejskie państwa członkowskie Unii Europejskiej [Rapacki, Czerniak, 2019].

9.3.1. Istota i najważniejsze cechy kapitalizmu patchworkowego w Polsce

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że nowy ład instytucjonalny, jaki wyłonił się w Polsce i krajach EŚW w efekcie transformacji ustrojowej oraz akcesji do Unii Europejskiej, stanowi odrębną kategorię badawczą, pod wieloma względami istotnie różniącą się zarówno od „idealno-typowych” wzorców występujących w klasyfikacjach Amable’a [2003] czy Halla i Soskice’a [2001], jak i empirycznie zidentyfikowanych klastrów ucieleśniających zachodnioeuropejskie odmiany kapitalizmu. Wyniki te stanowią też silną przesłankę wniosku o powstaniu w Polsce (podobnie jak w większości krajów EŚW-11) nowego modelu kapitalizmu, odmiennego od modeli współistniejących dotychczas w rozwiniętych państwach Europy Zachodniej [Rapacki, Czerniak, 2020; Rapacki, 2019; Rapacki i in., 2019].

Model ten charakteryzuje wiele osobliwości związanych z jego cechami konstrukcyjnymi i sposobem działania. Uzasadniają one propozycję terminologiczną określania go mianem **kapitalizmu patchworkowego**, która – zdaniem autorów – najlepiej oddaje jego istotę i najważniejsze cechy konstytuujące.

Wśród owych osobliwości szczególnie miejsce zajmuje heterogeniczność i niejednoznaczność instytucjonalna powstałego w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej kapitalizmu. Jak wskazują wyniki naszych badań, owa niejednoznaczność występuje na trzech różnych poziomach architektury instytucjonalnej gospodarki, a mianowicie [Rapacki, Czerniak, 2019; Rapacki i in., 2019]: 1) na poziomie krajowym (policentryczne wzorce podobieństwa do jednocześnie kilku różnych modeli zachodnioeuropejskiego

kapitalizmu)², 2) na poziomie analizowanych obszarów instytucjonalnych (zarówno w obrębie każdego z nich, jak i między nimi), 3) na poziomie wskaźników instytucjonalnych, w tym zwłaszcza zmiennych reprezentujących strony „wejścia” i „wyjścia” architektury instytucjonalnej (obliczone oddzielnie wartości zmiennych wejściowych i wyjściowych w Polsce i pozostałych krajach EŚW-11 wskazują często na bliskie pokrewieństwo instytucjonalne tych krajów z zupełnie różnymi modelami kapitalizmu)³.

Z naszych badań wynika także, iż w Polsce (podobnie jak w innych krajach EŚW-11) występuje wyraźny deficyt komplementarności instytucji. Przejawia się on m.in. licznymi przypadkami niedopasowania rozwiązań instytucjonalnych przyjętych w obrębie poszczególnych obszarów i między nimi. Szczególnie ważnym wymiarem owego deficytu i jednocześnie cechą współdecydującą o specyfice kapitalizmu powstałego w Polsce oraz innych byłych krajach socjalistycznych jest utrzymująca się, a nawet rosnąca rozpiętość między instytucjami formalnymi i nieformalnymi oraz znacznie większa rola tych drugich w porównaniu z przyjętymi za punkt odniesienia zachodnioeuropejskimi modelami kapitalizmu. Wynika to m.in. z braku zakorzenienia narzucanych odgórnie i/lub importowanych instytucji formalnych w istniejącym, uwarunkowanym historycznie „uniwersum symbolicznym” albo inaczej – „imaginarium” – polskiego społeczeństwa, jak nazywa to Andrzej Leder [2013].

Powyższe ustalenia badawcze pozwalają sformułować definicję kapitalizmu patchworkowego. Pojęcie to oznacza szczególnie rodzaj architektury instytucjonalnej łączącej w sobie – dość luźno powiązane – elementy konstrukcyjne pochodzące z różnych porządków instytucjonalnych, ze szczególnym uwzględnieniem składników zapożyczonych z kilku współistniejących współcześnie modeli zachodnioeuropejskiego kapitalizmu. Połączenie takie powoduje daleko idącą niespójność tej architektury i jej niejednoznaczność (niedookreśloność). Przejawiają się one zwłaszcza w wyraźnym deficycie komplementarności instytucjonalnej między różnymi częściami składowymi całej konstrukcji. Stają się też źródłem silnych wewnętrznych tarć, rosnącej mocy jałowej całego systemu i postępującej entropii [Rapacki, Gardawski, 2019].

² Na przykład w 2014 r. współczynniki podobieństwa architektury instytucjonalnej w Czechach i Estonii do modelu śródziemnomorskiego (reprezentowanego przez Hiszpanię/Włochy) i modelu kontynentalnego (reprezentowanego przez Niemcy) były niemal identyczne. Z kolei w Polsce różnica między wartościami obu tych parametrów nie przekraczała 10 p.p. [zob. Rapacki i in., 2019].

³ Rezultaty naszych badań wskazują, że o ile Polska i większość krajów EŚW-11 najbardziej przypominała śródziemnomorski model kapitalizmu (Hiszpania/Włochy) w sferze osiągniętych wyników (zmienne wyjściowe), o tyle kraje te – oceniane pod względem zmiennych wejściowych (infrastruktury instytucjonalnej) – wykazywały znacznie większe podobieństwo do modelu kontynentalnego (Niemcy). Oznacza to m.in., że wartość sumarycznego współczynnika podobieństwa w Polsce i krajach EŚW-11 w przypadku tych dwóch wzorców odniesienia pozostawała pod silniejszym wpływem zmiennych wyjściowych niż wejściowych i że to te pierwsze sprawiały, iż tworzący się model kapitalizmu w Polsce (i krajach EŚW-11) silniej grawitował w kierunku wzorca śródziemnomorskiego.

Równocześnie w definicji kapitalizmu patchworkowego należy także uwypuklić istotny czynnik zależności ścieżkowej. Uwydatnia on dodatkowo wewnętrzną niespójność architektury instytucjonalnej, konstytuującej ten model kapitalizmu, i czyni ją jeszcze bardziej heterogeniczną i niejednoznaczną.

Czynnik zależności od wcześniejszej drogi rozwoju w przypadku Polski i szerzej – krajów postsocjalistycznych – można rozpatrywać w podziale na dwie współzależne części spuścizny historycznej tych krajów, tj. 1) zależność ścieżkową osadzoną w ich protokapitalistycznej przeszłości (przed drugą wojną światową) oraz 2) dziedzictwo przejęte po gospodarce centralnie planowanej. W rezultacie architekturę instytucjonalną polskiej gospodarki (i każdego kraju EŚW-11) można by określić jako strukturę złożoną z trzech warstw czasowych: 1) dziedzictwa protokapitalistycznego, 2) spuścizny po okresie realnego socjalizmu i 3) elementów przeszczepionych z rozmaitych modeli współczesnego kapitalizmu zachodnioeuropejskiego⁴, z dominującą rolą tej ostatniej warstwy [Rapacki, Gardawski, 2019].

Ważnym wyróżnikiem istoty powstałego w Polsce kapitalizmu patchworkowego jest brak wyraźnej osnowy architektury instytucjonalnej, jaka wyłoniła się w naszym kraju po 1989 r. Brak tej osnowy sprawia m.in., że prawa ruchu rządzące poszczególnymi jej częściami składowymi różnią się od siebie, podobnie jak mechanizmy koordynacji działań i decyzji podejmowanych przez podmioty ekonomiczne w poszczególnych obszarach instytucjonalnych.

W latach 80. XX w. w Polsce i innych krajach EŚW-11 rozpoczął się, przebiegający w zróżnicowanym tempie, proces przerywania ciągłości instytucji formalnych w gospodarce. W latach 90. ta „próżnia instytucjonalna” stała się terenem swoistych eksperymentów polegających na wprowadzaniu rozwiązań instytucjonalnych sugerowanych przez Unię Europejską, kraje podejmujące misję cywilizacyjną za niedawno opadłą „żelazną kurtyną” (w pierwszym rządzie Niemcy), organizacje międzynarodowe (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy czy Międzynarodową Organizację Pracy) oraz narzucane przez głównego gracza – wielkie korporacje transnarodowe, przenoszące rozmaite, znacznie różniące się między sobą kultury organizacyjne (początkowo nie liczące się z lokalnymi uwarunkowaniami). Te oddziaływania zaczęły

⁴ Można tu doszukać się analogii do koncepcji wybitnego meksykańskiego pisarza, laureata nagrody Nobla w dziedzinie literatury z 1990 r., Octavia Paza, zawartej w książce *Labirynt samotności* [Paz, 1991]. Zdaniem Paza klucz do zrozumienia tożsamości współczesnego Meksyku znajduje się w odległej przeszłości, sięgającej czasów sprzed hiszpańskiej konkwisty i podbicia imperium Azteków przez Corteza (ponad 500 lat temu). Klucz ten polega na właściwym rozpoznaniu i uwzględnieniu w badaniach nad dzisiejszą tożsamością tego kraju i jego mieszkańców czynnika nakładania się w świadomości indywidualnej i zbiorowej reminiscencji trzech kolejnych faz rozwojowych (albo inaczej – warstw czasowych) w jego historii: prekolumbijskiej przeszłości, ery kolonialnej oraz fazy współczesnej, która rozpoczęła się po rewolucji w Meksyku w 1917 r.

stopniowo spotykać się z reakcją starych i nowych grup interesu [Hausner, 2007]. Ponadto aktywnym czynnikiem zmian zaczęły stawać się odziedziczone z przeszłości instytucje nieformalne, głęboko zakorzenione praktyki, wzory wartości i dominujące społecznie schematy pojęciowe, odnoszące się do kultury ekonomicznej i politycznej, które w pierwszym, szokowym okresie transformacji nie ujawniały się jeszcze zbyt wyraźnie [Rapacki, Gardawski, 2019]. W rezultacie instytucje formalne kształtowały się w wyniku oddziaływania autonomicznych interesów i przybierały postać sfragmentaryzowaną. W takiej przestrzeni społeczno-ekonomicznej instytucje owe nie układały się w związki komplementarne, ale tworzyły swoiste mozaiki, w istocie pozbawione zespalającej je **osnowy**, powstające w drodze zszywania wycinka z wycinkiem i przybierające formę konstrukcji patchworkowej. Wnikliwi obserwatorzy wyłaniającego się w Polsce nowego ładu instytucjonalnego [Hausner, Mazur, 2015; Jasiński, 2013] pisali o „rozwoju molekularnym” czy „dryfie rozwojowym” lub nawet o tworzeniu siatki instytucji poprzez „cerowanie” [Gardawski, Rapacki, 2019].

Przedstawione wyżej zjawiska i tendencje były m.in. wynikiem fundamentalnej słabości prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej i przyjętej strategii transformacji systemowej, jaką był brak wizji docelowego modelu kapitalizmu, najbardziej odpowiadającego uwarunkowaniom i aspiracjom rozwojowym Polski. Cel transformacji systemowej w naszym kraju – zarówno na początku, jak i w jej trakcie – bywał definiowany w sposób nader abstrakcyjny jako stworzenie liberalnej gospodarki rynkowej (kapitalizmu), bez przesądzania o jej konkretnym kształcie.

Powstały w Polsce (i wielu innych krajach EŚW-11, w tym w państwach Grupy Wyszehradzkiej) model kapitalizmu i trajektoria zmian instytucjonalnych pozostawały także pod silnym wpływem czynników zewnętrznych, w tym zwłaszcza globalnych strategii korporacji transnarodowych (TNC) i narzuconych przez nie wzorców międzynarodowego podziału pracy. W dużej mierze w wyniku podejmowanych przez TNC decyzji o strukturze rodzajowej i gałęziowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Polski, a także – co równie istotne – w konsekwencji wpływu TNC na decyzje polityczne i ustawodawcze dotyczące tworzenia bądź reformowania instytucji formalnych w naszym kraju wyłonił się stopniowo utrwalił określony wzorzec instytucjonalnej przewagi komparatywnej polskiej gospodarki. Jej podstawą były głównie niskie koszty pracy oraz stosunkowo duży zasób dobrze wykształconej i wykwalifikowanej siły roboczej. W rezultacie konkurencyjność międzynarodowa polskiej gospodarki zasadzała się na niskich cenach eksportowanych wyrobów i specjalizacji w produkcji głównie niezbyt skomplikowanych dóbr, ucieleśniających stosunkowo niewielką wartość dodaną i mało zaawansowane technologie; równocześnie polscy producenci byli też podwykonawcami produktów bardziej technologicznie

zaawansowanych w globalnych sieciach korporacji transnarodowych⁵. W języku „ekonomii porównawczej kapitalizmu” reprezentowany przez Polskę model konkurencyjności międzynarodowej określa się terminem „zależnej gospodarki rynkowej” [Nólke, Vliegenthart, 2009] bądź też „gospodarki rynkowej drugiej kategorii, uzależnionej od zagranicznych inwestycji bezpośrednich” [Myant, Drahekoupil, 2011]. Określenia te implikują m.in. imitacyjny charakter rozwoju gospodarczego i technologicznego w naszym kraju oraz peryferyjne miejsce Polski w Unii Europejskiej i szerzej – w międzynarodowym podziale pracy. Niektórzy przedstawiciele nauk społecznych – biorąc dodatkowo pod uwagę potencjał ludnościowy i ekonomiczny Polski oraz jej rolę polityczną odgrywaną (przynajmniej do 2015 r.) w regionie Europy Środkowo-Wschodniej – używają w tym kontekście określenia „kraj półperyferyjny” [zob. np. Sowa, 2015; Matyja, 2018; Bendyk, 2020]⁶.

9.3.2. Kierunki zmian architektury instytucjonalnej w Polsce w latach 2015–2020

Przedstawiony w poprzednim punkcie obraz architektury instytucjonalnej polskiej gospodarki odzwierciedla jej stan na koniec 2014 r. W tym miejscu podejmujemy zaś próbę określenia najważniejszych kierunków zmian w tej architekturze i szerzej – w systemie społeczno-politycznym w Polsce w latach 2015–2020, wynikających z działań podjętych przez Prawo i Sprawiedliwość w okresie pierwszych pięciu lat sprawowania władzy przez tę partię. Utrzymanie ich dotychczasowego kierunku jest wysoce prawdopodobne w kontekście wygranych w latach 2019–2020 wyborów parlamentarnych i prezydenckich. Za wielce możliwe uważamy również kontynuowanie po 2020 r. rozpoczętego w listopadzie 2015 r. scenariusza przeobrażeń instytucjonalnych, mających na celu zmianę podstaw istniejącego dotychczas w Polsce porządku prawnego, co może prowadzić do dalszego pogorszenia wizerunku Polski za granicą, osłabienia jej międzynarodowej pozycji i rosnącej marginalizacji w Unii Europejskiej. Nowym czynnikiem przekształceń w obrębie ładu instytucjonalnego w Polsce, który pojawił się na początku 2020 r., jest wybuch pandemii koronawirusa. Można go interpretować jako silny, negatywny szok zewnętrzny, który wywołał recesję w polskiej gospodarce (podobnie jak w całej Unii Europejskiej i w skali globalnej) i stał się jednocześnie

⁵ Jedną z głównych determinant tego wzorca jest utrzymująca się od lat niska innowacyjność polskiej gospodarki. Wśród licznych jej przejawów można wymienić m.in. nieznaczną, zaledwie 8-procentową, udział wyrobów ucieleśniających najwyższą technikę (*high-tech*) w eksporcie towarów przetworzonych czy ogromny deficyt w międzynarodowej wymianie licencji (stosunek wydatków na import licencji do wpływów z ich eksportu wynosi 10:1) [Czerniak, Rapacki, 2019].

⁶ Określenie to, podobnie jak podział na „centrum” i „peryferie”, wywodzi się z teorii systemu światowego wprowadzonej do obiegu naukowego przez Immanuela Wallersteina [1974].

katalizatorem zasadniczych zmian instytucjonalnych, a być może nawet – punktem zwrotnym w dotychczasowych trajektoriach rozwoju instytucjonalnego w naszym kraju, w Europie i na świecie⁷.

W najbardziej ogólnym ujęciu w procesie ewolucji instytucji w Polsce w latach 2015–2020 można dostrzec trzy najważniejsze tendencje zmian. Po pierwsze, rządy PiS pociągnęły za sobą istotne przeobrażenia instytucjonalnych (formalnych i nieformalnych) mechanizmów koordynacji w polskiej gospodarce na korzyść metod nierynkowych, w tym zwłaszcza metod administracyjnych. W kategoriach typologii odmian kapitalizmu Halla i Soskice’a implikuje to wyraźne przesunięcie Polski w kierunku typu idealnego koordynowanej gospodarki rynkowej [Hall, Soskice, 2001].

Po drugie, w okresie ostatnich pięciu lat nasiliły się symptomy zawodności państwa, zwłaszcza jako dostawcy dóbr publicznych i dóbr społecznie pożądanых. Okazało się to szczególnie dotkliwe w przypadku systemu edukacji i ochrony zdrowia. Wprowadzone przez PiS reformy instytucji formalnych (w odniesieniu do edukacji bardziej adekwatne byłoby słowo „deformy”), w połączeniu z niedostateczną podażą i obniżającą się jakością edukacji i usług medycznych, doprowadziły do wymuszonej, spontanicznej prywatyzacji tych kategorii usług, będącej pochodną nieplanowanej zmiany także instytucji nieformalnych. Prywatyzacja obu wymienionych obszarów polegała na rosnącej skali dodatkowego ubezpieczenia zdrowotnego i przechodzeniu przez Polaków do sieci prywatnych placówek ochrony zdrowia oraz na coraz częstszym przenoszeniu przez rodziców dzieci ze szkół państwowych do prywatnych i niepublicznych szkół podstawowych i średnich⁸.

Po trzecie, w konsekwencji wprowadzenia w latach 2015–2020 przez rządzącą koalicję licznych, słabo skoordynowanych zmian instytucji formalnych, które często pociągały za sobą także przekształcenia (bądź powstanie nowych) instytucji nieformalnych, doszło do dalszej hybrydyzacji architektury instytucjonalnej polskiej gospodarki i pogłębienia jej patchworkowej natury. Jak pisze w swojej ostatniej książce Rafał Matyja, PiS (czytaj: jego przywódca) stworzył, co prawda, alternatywę dla dotychczasowej praktyki politycznej III Rzeczypospolitej i rozpoczął proces destrukcji starego porządku, ale nie zaproponował przy tym wizji i nie zbudował odmiennego ładu instytucjonalnego [Matyja, 2018].

⁷ Szerzej na ten temat zob. Próchniak i in. [2020].

⁸ Zjawiskom tym sprzyjały wprowadzone na szeroką skalę przez PiS programy transferów pieniężnych z budżetu w rodzaju świadczenia „500+”, 13. i 14. emerytury itp. Trudno się w tym kontekście oprzeć refleksji, że stały się one substytutem głębszych, kompleksowych reform systemów edukacji i ochrony zdrowia, których celem byłaby zasadnicza poprawa jakości i dostępności tych kategorii usług, a także zwiększenie odporności tych systemów na mogące się pojawić negatywne szoki zewnętrzne i sytuacje kryzysowe (np. pandemia koronawirusa).

Na nieco niższym poziomie uogólnienia, tj. poszczególnych obszarów stanowiących filary konstrukcyjnej architektury instytucjonalnej polskiej gospodarki, na szczególną uwagę zasługują zmiany, jakie dokonały się w następujących sferach:

- a) konkurencja na rynku produktów:
 - wzrost zakresu regulacji i ingerencji państwa w działalność gospodarczą,
 - ograniczenie konkurencji,
 - rosnąca koncentracja na wybranych rynkach (np. produkcji i dystrybucji paliw),
- b) rynek pracy i stosunki przemysłowe:
 - ograniczenie dialogu społecznego,
 - wzrost klina podatkowego (opodatkowania pracy),
 - bezprecedensowe podwyżki płacy minimalnej,
- c) pośrednictwo finansowe:
 - renacjonalizacja części banków,
 - upolitycznienie decyzji w zakresie polityki pieniężnej,
- d) system zabezpieczenia społecznego:
 - zwiększenie skali redystrybucji dochodów,
 - demontaż trójfilarowego systemu emerytalnego,
 - obniżenie wieku przechodzenia na emeryturę,
- e) system edukacji i tworzenia wiedzy:
 - deforma systemu edukacji na poziomie podstawowym i średnim,
 - centralizacja decyzji w szkolnictwie wyższym i ograniczenie autonomii uczelni,
 - deformacja bodźców do podnoszenia jakości badań naukowych (parametryzacja oceny szkół wyższych i osiągnięć indywidualnych pracowników naukowych przez MNiSW),
- f) rynek mieszkaniowy:
 - postępująca entropia prawa budowlanego i regulacji dotyczących zagospodarowania przestrzennego⁹,
 - wprowadzenie hybrydowej formy użytkowania mieszkania (tj. najmu z dojściem do własności).

Pięć lat rządów PiS zaznaczyło się także wprowadzeniem fundamentalnych zmian w sferze instytucji składających się na szeroko rozumiany system społeczno-polityczny w Polsce. Do najważniejszych zmian tego rodzaju należały:

- naruszenie podstaw systemu demokracji liberalnej opartej na trójpodziale władzy;
- rosnąca centralizacja władzy i nasilające się próby osłabiania samorządności lokalnej;

⁹ Wynikało to z wprowadzania specustaw mieszkaniowych, które są korupcyjogenne i relatywizują przepisy prawa ogólnego, zwiększając chaos regulacyjny w zakresie budownictwa mieszkaniowego.

- ograniczanie możliwości działania „trzeciego sektora”, tj. organizacji pozarządowych;
- faktyczny demontaż służby cywilnej;
- ograniczanie zakresu wolności mediów;
- pogłębianie się istniejących w społeczeństwie podziałów – zanikanie poczucia wspólnoty;
- dalszy spadek poziomu zaufania i skłonności do współpracy w społeczeństwie;
- osłabienie bodźców do produktywnej przedsiębiorczości i inwestowania.

9.4. Możliwe konsekwencje epidemii COVID-19

Wybuch pandemii koronawirusa oznacza bezprecedensowy zarówno co do skali, jak i złożoności oraz wielowymiarowości możliwych skutków, negatywny, asymetryczny szok zewnętrzny, który może przyspieszyć proces dochodzenia do punktu zwrotnego w dotychczasowych trajektoriach rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego nie tylko w przypadku Polski i poszczególnych krajów, lecz także całego porządku światowego [Acemoglu, Robinson, 2014].

Możliwe implikacje gospodarcze i instytucjonalne pandemii zawierają się między oczekiwaniem głębokich przemian wzorców produkcji i konsumpcji oraz ideowego przewartościowania stylów życia związanych z wielowymiarowym kryzysem, który dotknie, choć w różny sposób, kraje zarówno bogatego, jak i biednego kapitalizmu, a co najwyżej wzmocnieniem dotychczasowych tendencji oddziałujących na systemy społeczno-gospodarcze końca XX w. (czwarta rewolucja przemysłowa, globalizacja, rosnące nierówności, kryzys klimatyczny) [Próchniak i in., 2020].

Przebieg epidemii ujawnił zawodność mechanizmów rynkowych, zróżnicowanie długotrwałych zapewne skutków społecznych i ogromną skalę interwencji państw narodowych, których władze balansują między ograniczaniem wielkości strat potencjału ludzkiego a utratą potencjału gospodarczego.

W związku z niebezpieczeństwem epidemicznym dokonuje się obecnie „zamiana” wolności na bezpieczeństwo – następuje wzrost autorytaryzmu i roli państwa; tendencji tej od strony „podaży” towarzyszy (m.in. w Polsce) wzrost zapotrzebowania społecznego na obostrzenia, regulacje, nakazy i zakazy zwiększające bezpieczeństwo zdrowotne [Próchniak i in., 2020]. Zjawiska te mają swoje podłoże w silniejszej preferencji dla przeżycia niż wolności w wielu krajach EŚW, w tym w Polsce [Inglehart, Welzel, 2010; Lissowska, 2020], i mogą się utrzymać po zakończeniu epidemii.

9.5. Podsumowanie i wnioski

W podsumowaniu warto wskazać, że skumulowane oddziaływanie omówionych wyżej wyzwań rozwojowych i niedostateczna reakcja na nie polityki gospodarczej mogą przełożyć się na spadek międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. W szczególności warto zasygnalizować możliwość wystąpienia takich długofalowych konsekwencji wynikających z realizacji zarysowanego scenariusza jak:

- 1) utrwalenie się imitacyjnego i peryferyjnego wzorca rozwoju polskiej gospodarki;
- 2) rosnąca rola instytucji nieformalnych kosztem formalnych;
- 3) postępujący proces anomii w społeczeństwie;
- 4) wzmocnienie bodźców do nieproduktywnej i destrukcyjnej przedsiębiorczości;
- 5) wzrost mocy jałowej (entropia) systemu instytucjonalnego w wyniku jego dalszej „patchworkizacji” i postępująca erozja instytucjonalnej przewagi komparatywnej Polski.

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

Bibliografia

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2014). *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*. Warszawa: Zysk i S-ka.
- AHK (2015). *Ankieta koniunkturalna 2015*. Warszawa: Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa.
- AHK (2019). *Ankieta koniunkturalna 2019*. Warszawa: Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa.
- Bendyk, E. (2020). *W Polsce, czyli wszędzie. Rzecz o upadku i przyszłości świata*. Warszawa: Wydawnictwo Polityka.
- Cichy, H., Czerniak, A., Pawłuszko, W., Smoleńska, A. (2020). *Instrumenty kontroli inwestycji zagranicznych. Regulacje polskie na tle innych krajów Unii*. Warszawa: Polityka Insight.

- Czerniak, A., Rapacki, R. (2019). Kierunki i najważniejsze wyzwania polityki gospodarczej w Polsce w kontekście czwartej rewolucji przemysłowej. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju przemysłu 4.0* (s. 165–180), A. Kowalski, M. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- European Commission (2014). European Economic Forecast. Autumn 2014, *European Economy*, 7.
- European Commission (2020). *Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States 2020. Final Report*. Brussels: Publications Office of the EU.
- Gardawski, J., Rapacki, R. (2019). Badania porównawcze nad kapitalizmem – ramy koncepcyjne i podstawy teoretyczne. W: R. Rapacki (red.), Próchniak, M., Czerniak, A., Gardawski, J., Horbaczewska, B., Karbowski, A., Maszczyk, P., Towalski, R., *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej* (s. 15–57). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hausner, J. (2007). *Pętla rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001–2005*. Warszawa: Scholar.
- Hausner, J., Mazur, S. (2015). *Państwo i my. Ośiem grzechów głównych Rzeczypospolitej*. Kraków: Fundacja GAP.
- Inglehart, R., Welzel, Ch. (2010). Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy, *Perspectives on Politics*, 8(2), s. 551–567.
- Jasiecki, K. (2013). *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Leder, A. (2013). *Prześlona rewolucja. Ćwiczenie z logiki historycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Lissowska, M. (2020). *Beliefs and Preferences of a Society as a Background for Shaping Institutional Structures*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Matkowski, Z., Próchniak, M., Rapacki, R. (2016). Real Income Convergence between Central Eastern and Western Europe: Past, Present, and Prospects, *Ekonomista*, 6, s. 853–892.
- Matyja, R. (2018). *Wyjście awaryjne. O zmianie wyobraźni politycznej*. Kraków: Karakter.
- MF (2020). *Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za styczeń – grudzień 2019 r.* Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- MPiPS (2012). *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- MPiPS (2014). *K 1/14 – pismo Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 4 kwietnia 2014 r. – skutki finansowe dot. wniosku Prezydenta RP (uzupełnienie/załącznik)*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Myant, M., Drahoukoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe and Central Asia*. Hoboken–New York: John Wiley & Sons.
- Myck, M. (2016). *Estimating Labour Supply Response to the Introduction of the Family 500+ Programme*, CenEA Working Paper Series no. 01/16.

- NBP (2019). *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych.
- Nölke, A., Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe, *World Politics*, 61 (4), s. 670–702.
- PAP (2018). *ZUS zdecydował o wypłacie emerytur dla 313 tys. osób*. Warszawa: Państwowa Agencja Prasowa.
- Paz, O. (1991). *Labirynt samotności*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Próchniak M., Gardawski J., Lissowska M., Maszczyk P., Rapacki R., Sulejewicz A., Towalski R. (2020). Ścieżki rozwojowe krajów i regionów Europy Środkowo-Wschodniej. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020* (s. 15–59), M. Strojny, P. Wachowiak (red.). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Rapacki, R. (Ed., in collaboration with A. Czerniak) (2019). *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe*. Abingdon–Oxon–New York: Routledge.
- Rapacki, R., Czerniak, A. (2019). The Empirical Results of Subspace Clustering – A Summary. W: *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe* (s. 185–203), R. Rapacki (Ed.). Abingdon–Oxon–New York: Routledge.
- Rapacki, R., Czerniak, A. (2020). Powstanie i ewolucja kapitalizmu patchworkowego w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej, *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 2, s. 23–32.
- Rapacki, R., Gardawski, J. (2019). Istota i najważniejsze cechy kapitalizmu patchworkowego w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W: *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej* (s. 343–353), R. Rapacki (red.). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rapacki R. (red.), Próchniak M., Czerniak, A., Gardawski, J., Horbaczewska, B., Karbowski, A., Maszczyk, P., Towalski, R. (2019). *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- RM (2015). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2015–2018*. Warszawa: Rada Ministrów.
- RM (2016). *Stanowisko Rady Ministrów wobec prezydenckiego projektu ustawy o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*. Warszawa: Rada Ministrów.
- RM (2017). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2017–2020*. Warszawa: Rada Ministrów.
- RM (2019). *Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2019–2022*. Warszawa: Rada Ministrów.
- Sowa, J. (2015). *Inna Rzeczpospolita jest możliwa! Widma przeszłości, wizje przyszłości*. Warszawa: Wydawnictwo AB.
- Wallerstein, I.M. (1974). *The Modern World-System*. New York: Academic Press.

Część III

**Bilateralne stosunki Polski
z głównymi partnerami handlowymi
w drugiej dekadzie XXI w.**

Bilateralne stosunki polsko-amerykańskie – aspekty polityczne i gospodarcze

Artur Franciszek Tomeczek

10.1. Wstęp

Polska jest jednym z kluczowych sojuszników Stanów Zjednoczonych w Europie Środkowo-Wschodniej (EŚW). Minęło już ponad 100 lat od czasu, kiedy Stany Zjednoczone, jako jedno z pierwszych państw, uznały oficjalnie 22 stycznia 1919 r. świeżo odzyskaną niepodległość Polski. Po rewolucji ustrojowej z 1989 r. i zakończeniu zimnej wojny Polska w szybkim tempie zasymilowała się ze światem Zachodu: w 1996 r. przystąpiła do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), w 1999 r. została przyjęta do Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO), a w 2004 r. uzyskała członkostwo w Unii Europejskiej (UE). Przez minione dziesięciolecie zarówno Polska, jak i Stany Zjednoczone dążyły do utrzymywania bliskich relacji [Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, 2019; U.S. Department of State, 2020a].

Celem niniejszego rozdziału jest zbadanie bilateralnych stosunków polsko-amerykańskich w sferze politycznej i gospodarczej w latach 2009–2020. Prezentowane opracowanie składa się z dwóch części. Pierwsza z nich dotyczy aspektów politycznych (przywództwo polityczne, bezpieczeństwo narodowe i polityka imigracyjna), druga zaś obejmuje kwestie o charakterze gospodarczym (umowy o wolnym handlu i stosunki bilateralne). W rozdziale tym połączono podejście jakościowe z ilościowym. Głównymi zastosowanymi metodami badawczymi są przegląd literatury (w tym rządowych stron internetowych) oraz analiza porównawcza. Mimo powstawania niniejszej pracy w trakcie pandemii COVID-19 skupiono się głównie na bieżącej problematyce politycznej i gospodarczej, wykraczającej poza przytłaczający wpływ załamania związanego z utrzymującą się sytuacją epidemiczną.

10.2. Aspekty polityczne

Około dwadzieścia lat temu Brzeziński [1998, 2001] napisał, że o ładzie światowym nie będą decydować już jedynie Stany Zjednoczone, ponieważ świat znajdzie się w sferze wpływów, którymi przyjdzie im się podzielić z Europą, Chinami i Rosją. „Ameryka jest nie tylko pierwszym i jedynym supermocarstwem naprawdę ogólnosiwiatowym, lecz prawdopodobnie także ostatnim” [Brzeziński, 1998, s. 267]. Istotnie, równowaga sił na obszarze euroazjatyckim stała się dziś jednym z najważniejszych tematów badań w naukach politycznych i ekonomicznych.

Przywódcy polityczni

Rok 2020 miał kluczowe znaczenie dla obu krajów z perspektywy stosunków wewnętrznych i bilateralnych. Prezydent Stanów Zjednoczonych jest najpotężniejszą osobą na świecie, a wybory prezydenckie w USA w 2020 r. przełożą się na istotne implikacje w skali globalnej. Ten prezydencki wyścig powoduje i będzie powodował dalsze podziały – z pewnych względów nawet w większym stopniu niż poprzedni. W tym samym roku również w Polsce odbyły się wybory prezydenckie, których wynik może mieć kluczowe znaczenie dla regionu.

Stany Zjednoczone słyną ze swojego systemu dwupartyjnego. Dwie dominujące w tym kraju siły polityczne to Partia Demokratyczna i Partia Republikańska. Ta pierwsza posiada obecnie większość w Izbie Reprezentantów USA (izbie niższej), podczas gdy druga ma większość w Senacie (izbie wyższej). Od ponad dekady dwiema największym partiami politycznymi w Polsce są Prawo i Sprawiedliwość (PiS) oraz Platforma Obywatelska (PO). W wyborach parlamentarnych z 2019 r. PO startowała jako największa partia sojuszu wyborczego pod nazwą Koalicja Obywatelska (KO). PiS posiada obecnie większość w Sejmie (izbie niższej), podczas gdy opozycja z PO na czele ma większość w Senacie (izbie wyższej). Tabela 10.1 przedstawia w skrócie aktualny obraz sytuacji politycznej w Polsce i w Stanach Zjednoczonych, natomiast tabela 10.2 prezentuje zmiany, jakie zaszły w tych krajach w przywództwie politycznym od 2009 r. Polityka zagraniczna obu rządów powinna być bardziej zgodna, jeśli reprezentują one podobne wartości. Kadencja prezydenta wynosi cztery lata w Stanach Zjednoczonych i pięć lat w Polsce, przy czym Prezydent RP ma znacznie mniejsze uprawnienia niż jego amerykański odpowiednik.

Wybory prezydenckie, które odbyły się w 2016 r. w Stanach Zjednoczonych, miały ogromne znaczenie dla światowego ładu gospodarczego i politycznego. Była to również jedna z najbardziej dzielących społeczeństwo, kontrowersyjnych kampanii politycznych

ostatnich lat. Ponieważ dotychczasowy amerykański prezydent Barack Obama osiągnął limit dwóch kadencji, główne partie musiały zorganizować prawyborzy. W obu przypadkach przebiegały one w atmosferze gorących debat i bezwzględnej konkurencji. Partia Republikańska wybrała na swojego kandydata Donalda Trumpa, a na drugim miejscu uplasował się Ted Cruz. Z kolei Partia Demokratyczna postawiła w pierwszej kolejności na Hilary Clinton, na drugim zaś miejscu znalazł się Bernie Sanders. Prawyborzy wśród Demokratów okazały się znacznie bardziej wyrównane i nominacja wywołała pewne rozczarowanie w postępowym skrzydle partii.

Wyniki wyborów ujawniły podobne podziały jak poprzedzające je kampanie. Donald Trump wygrał głosami elektorów w stosunku 304 do 227 i został 45. prezydentem Stanów Zjednoczonych. Natomiast Hilary Clinton zwyciężyła w głosowaniu powszechnym stosunkiem 65 853 514 do 62 984 828 głosów (48,18% do 46,09%), a 7 830 934 głosy oddano na innych kandydatów. Donald Trump przegrał zaś przede wszystkim w Kalifornii (4 483 814 do 8 753 792 głosów), lecz wygrał stosunkowo niewielką liczbą głosów w najważniejszych „stanach wahających się” (*swing states*), jak Floryda (4 617 886 do 4 504 975), Pensylwania (2 970 733 do 2 926 441), Michigan (2 279 543 do 2 268 839) i Wisconsin (1 405 284 do 1 382 536) [FEC, 2017]. Wynik z 2016 r. po raz kolejny wywołał debatę na temat zalet instytucji Kolegium Elektorów Stanów Zjednoczonych, która powróciła zresztą podczas kampanii w 2020 r.

W kolejnych amerykańskich wyborach prezydenckich, które odbyły się jesienią 2020 r., prezydent Donald Trump rywalizował z kandydatem Demokratów, byłym wiceprezydentem, Joe Bidenem. W marcu 2020 r., podobnie jak w 2016 r., w prawyborach Demokratów ukształtowały się dwa główne obozy: umiarkowany pod przywództwem Joe Bidena i postępowy na czele z Bernieem Sandersem. Kampania Bidena opierała się na podobnych założeniach jak program Hilary Clinton z 2016 r., który stanowił rozszerzenie głównego nurtu polityki Partii Demokratycznej. Skrzydło umiarkowane chciało zaś stopniowych zmian, które jego zwolennicy mogli uznać za rozszerzenie polityki ery Obamy, zaś krytycy opisać jako zachowanie *status quo*. Postępowcy pod wodzą Sandersa byli zjednoczeni wokół idei państwa opiekuńczego, którą wielu obserwatorów błędnie interpretowało jako przejaw tendencji socjalistycznych, przy czym najwięcej uwagi zwracano na wprowadzenie systemu powszechnej opieki zdrowotnej. W sierpniu 2020 r. podczas krajowej konwencji Partii Demokratycznej Joe Biden został oficjalnie kandydatem na prezydenta, a kandydatką na urząd wiceprezydenta ogłoszono Kamalę Harris.

W tym samym roku miały odbyć się wybory prezydenckie w Polsce, zaplanowane pierwotnie na 10 maja. Ze względu na pandemię COVID-19 zostały one jednak przełożone [zob. Państwowa Komisja Wyborcza, 2020]. W okresie odroczenia terminu wyborów największa partia opozycyjna – PO – w nietypowym posunięciu zmieniła

kandydaturę Małgorzaty Kidawy-Błońskiej na Rafała Trzaskowskiego. Pierwsza tura wyborów prezydenckich odbyła się ostatecznie 28 czerwca. Dwoma prowadzącymi kandydatami byli urzędujący prezydent Andrzej Duda (43,5%) i Rafał Trzaskowski (30,46%), którzy awansowali do decydującej tury głosowania, ponieważ żaden z nich nie zdobył początkowo ponad połowy głosów. Druga tura odbyła się 12 lipca, a wybory wygrał Andrzej Duda, uzyskując 51,03% głosów [Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, 2020].

Tabela 10.1. Dominujące partie polityczne w Polsce i Stanach Zjednoczonych w 2020 r.

Partia	Kraj	Poglądy społeczne	Poglądy gospodarcze	Osoba przewodnicząca
Demokratyczna	Stany Zjednoczone	liberalna	centrolewicowa	Tom Perez
Republikańska	Stany Zjednoczone	konserwatywna	prawicowa	Ronna McDaniel
PiS	Polska	konserwatywna	lewicowa	Jarosław Kaczyński
PO	Polska	umiarkowana	centroprawicowa	Borys Budka

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Democratic National Committee [2020]; Republican National Committee [2020]; Prawo i Sprawiedliwość [2020]; Platforma Obywatelska [2020].

Tabela 10.2. Wybrani przywódcy państwowi w Polsce i Stanach Zjednoczonych w 2020 r.

Prezydent RP	Prezydent USA
Andrzej Duda (PiS): od 2015	Donald Trump (R): 2017–2021
Bronisław Komorowski (PO): 2010–2015	Barack Obama (D): 2009–2017
Lech Kaczyński (PiS): 2005–2010	George W. Bush (R): 2001–2009
Prezes Rady Ministrów RP	Spiker Izby Reprezentantów USA
Mateusz Morawiecki (PiS): od 2017	Nancy Pelosi (D): od 2019
Beata Szydło (PiS): 2015–2017	Paul Ryan (R): 2015–2019
Ewa Kopacz (PO): 2014–2015	John Boehner (R): 2011–2015
Donald Tusk (PO): 2007–2014	Nancy Pelosi (D): 2007–2011
Marszałek Senatu RP	Lider większości w Senacie USA
Tomasz Grodzki (PO): od 2019	Mitch McConnell (R): 2015–2021
Stanisław Karczewski (PiS): 2015–2019	Harry Reid (D): 2007–2015
Bogdan Borusewicz (PO): 2005–2015	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: The White House [2020]; Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej [2020a]; Serwis Rzeczypospolitej Polskiej [2020]; United States House of Representatives [2020]; United States Senate [2020]; Senat Rzeczypospolitej Polskiej [2020].

Wyniki obu kandydatów były znacznie bardziej zbliżone do siebie, niż sugerowały sondáže z marca czy kwietnia. Sama kampania okazała się dość ostra, czasami wręcz zażarta. Poruszane w jej trakcie kwestie obejmowały politykę społeczną, religię,

imigrację i prawa osób LGBT+. W pewnym momencie, z powodu niechęci do kompromisu w sprawie miejsca i prowadzących, obaj czołowi kandydaci zorganizowali dwie osobne i zarazem równoczesne debaty prezydenckie [Polska Times, 2020; Gazeta Wyborcza, 2020a], gdzie każdy z nich był jedynym uczestnikiem.

Bezpieczeństwo narodowe i siły zbrojne

Polska granica wschodnia wyznacza zarazem granicę zarówno NATO, jak i UE. Położenie geopolityczne sprawia, że Polska jest strategicznie ważnym sojusznikiem Stanów Zjednoczonych. Te z kolei mają najsilniejszą armię na świecie. Dalsza współpraca między obu krajami wydaje się więc oczywistym wyborem strategicznym.

Przewiduje się, że w latach 2019–2026 Polska wyda 185 mld PLN (ok. 46 mld USD) na modernizację swoich sił zbrojnych, przy czym w 2020 r. planuje przeznaczyć na cele wojskowe 2,1% PKB, a w 2030 r. co najmniej 2,5% PKB. W 2018 r. Polska zakupiła amerykański system rakietowy ziemia–powietrze o nazwie Patriot, który zacznie działać w 2023 r. Inwestycja ta pochłonięła 4,75 mld USD, przy czym towarzyszą jej również porozumienia offsetowe o wartości 725 mln PLN (ok. 190 mln USD). Cała transakcja stanowi podstawę polskiego programu modernizacji systemu obrony powietrznej Wisła. Następnie, w 2020 r. Polska zakupiła 32 amerykańskie myśliwce wielozadaniowe F-35 za 4,6 mld USD w ramach strategii reorganizacji polskich sił powietrznych Harpia. Inne liczne inicjatywy wojskowe w Polsce obejmują program cyberbezpieczeństwa CYBER.MIL, zakup śmigłowców szturmowych Kruk, strategię obrony powietrznej krótkiego zasięgu Narew oraz zwiększenie amerykańskiego kontyngentu wojskowego w Polsce [Ministerstwo Obrony Narodowej, 2020a, 2020b, 2020c; Ambasada i Konsulat USA w Polsce, 2020]. Według Cieślaka [2020] modernizacja polskich systemów obrony powietrznej jest przedsięwzięciem o charakterze ciągłym, w którym bezpośrednim priorytetem powinna być modernizacja systemów rakietowych ziemia–powietrze krótkiego zasięgu. Umowa z 2003 r. na zakup F-16 była w dużej mierze motywowana dużym pakietem offsetowym [Seguin, 2008], z którego zrezygnowano jednak w przypadku zakupu F-35, aby obniżyć cenę całego przedsięwzięcia o około 1,1 mld USD [Ministerstwo Obrony Narodowej, 2020a].

Polska szybko modernizuje swoje siły zbrojne, a Stany Zjednoczone odgrywają w tym procesie kluczową rolę. Jeśli chodzi o najnowocześniejsze technologie wojskowe, naprawdę trudno o realną alternatywę dla współpracy z tym państwem. Potwierdzają to ostatnie, bardzo głośne i drogie, zakupy myśliwców wielozadaniowych, w ramach których Polska zwróciła się dwukrotnie do USA (F-16 i F-35). Potencjalne europejskie alternatywy to francuski Rafale, szwedzki JAS 39 Gripen i międzynarodowy Tajfun, wszystkie z nich są jednak starsze niż amerykański F-35. Polska wydaje stosunkowo

dużą część swojego budżetu na wojsko w porównaniu z innymi dużymi państwami UE, osiągając przy tym wymagany przez NATO próg 2% PKB.

Jednym z punktów zwrotnych w stosunkach polsko-amerykańskich była interwencja wojskowa w Iraku w 2003 r. Polska należała wówczas do grona głównych członków koalicji kierowanej przez USA podczas operacji Iraqi Freedom, która zapoczątkowała wojnę w Iraku [Czornik, 2012; Milczarek, 2008; Osica, 2004], znaną również jako „wojna za trzy biliony dolarów” [Stiglitz, Bilmes, 2008]. Co istotne, Polska i Wielka Brytania opowiedziały się po stronie Stanów Zjednoczonych, nawet przy silnym sprzeciwie swoich kluczowych europejskich sojuszników – Niemiec i Francji [Czornik, 2012; Lubecki, 2005; Taras, 2004].

Nie da się zaprzeczyć, że jeśli chodzi o bezpieczeństwo narodowe i siły zbrojne, relacje polsko-amerykańskie są asymetryczne [Kupiecki, 2016; Zaborowski, Longhurst, 2003]. Jednym z głównych powodów przystąpienia Polski do NATO było zapewnienie jej dodatkowej ochrony przed ewentualnym konfliktem zbrojnym z Rosją [Osica, 2002]. Według Lesińskiego [2016] samo NATO nie może zagwarantować Polsce bezpieczeństwa, jeśli Stany Zjednoczone nie mają żywotnego interesu w regionie. Słaba reakcja NATO na konflikt rosyjsko-ukraiński w 2014 r. [Rotfeld, 2018] przydaje zasadności tej argumentacji; choć Ukraina nie jest oficjalnym członkiem NATO, pozostaje ściśle związana z tą organizacją, czemu towarzyszą zresztą zdecydowane deklaracje dotyczące jej przyszłego członkostwa [North Atlantic Treaty Organization, 2020]. Odżywające napięcia w stosunkach z Rosją skłoniły NATO i Stany Zjednoczone do umieszczenia personelu wojskowego w tym regionie, co skutkowało zmniejszeniem amerykańskiej obecności wojskowej na Pacyfiku [Bednarz, 2015].

Należy również podkreślić, że ściślejsza współpraca ze Stanami Zjednoczonymi jest jednym z głównych elementów Strategii Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej z 2020 r. [Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, 2020b].

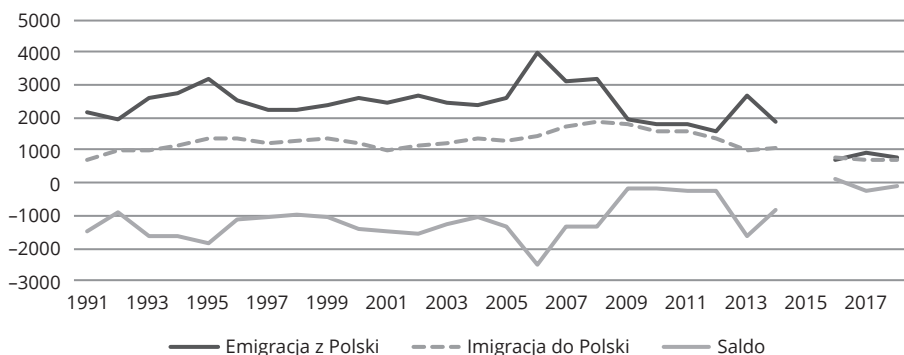
Polityka imigracyjna i strumienie migracyjne

W ostatnich latach polityka imigracyjna była tematem gorących debat zarówno w Polsce, jak i w Stanach Zjednoczonych. Dotyczyły one nie tylko migracji napływowej z krajów rozwijających się, lecz także trwającego od dziesięcioleci problemu włączenia Polski do Programu Ruchu Bezwizowego (*Visa Waiver Program* – VWP). W ostatnim czasie rządy obu krajów przyjęły twarde podejście do kwestii imigracji. Prezydent Trump prowadził głośną kampanię związaną z obietnicą wybudowania muru na granicy USA z Meksykiem. Z kolei Polska była jednym z największych w Europie przeciwników relokacji uchodźców w czasie kryzysu migracyjnego w UE.

Polski rząd nieustannie dążył do złagodzenia wymogów związanych z podróżowaniem do Stanów Zjednoczonych wobec obywateli polskich. Po wsparciu, jakiego Polska udzieliła podczas wojny w Iraku w 2003 r., kraj ten można było uznać za najbliższego sojusznika USA w regionie. Jednak w 2008 r. do programu VWP przystąpiły m.in. Czechy, Słowacja i Węgry [Federal Register, 2008]. Było to pierwsze rozszerzenie programu od prawie dekady i drugie co do wielkości w jego historii. Fakt, że trzy kraje EŚW i trzech sąsiadów Polski (w tym Litwa) zdołało wyprzedzić ją w dostępie do ruchu bezwizowego, można uznać za dyplomatyczne *faux pas* dla obu stron. Ostatecznie w sierpniu 2019 r. pojawił się projekt ustawy H.R. 4218, przedstawiony przez członka Izby Reprezentantów Mike’a Quigleya, i w tym samym roku Polska została włączona do VWP [Congress.gov, 2019; U.S. Department of State, 2020b].

Według danych Departamentu Bezpieczeństwa Wewnętrznego [DHS, 2020] w roku fiskalnym 2019 status stałego rezydenta w Stanach Zjednoczonych uzyskało 4700 osób urodzonych w Polsce; dla porównania w przypadku ludności niemieckiej było to 4848 osób, czeskiej – 417, a spośród obywateli Słowacji – 422 osoby. Dane dotyczące Polski są bardzo duże na tle liczby ludności tych krajów. Historycznie rzecz biorąc, polska diaspora jest najliczniejsza w Stanach Zjednoczonych, większa nawet niż w Niemczech czy innych krajach europejskich. Z oficjalnych danych wynika, że obecnie w Stanach Zjednoczonych żyje około 8,97 mln osób deklarujących polskie pochodzenie [Census Bureau, 2019]. Stany Zjednoczone zajmują czwarte miejsce wśród najpopularniejszych kierunków emigracji z Polski na pobyt stały, po Niemczech, Wielkiej Brytanii i Holandii, a także stanowią czwarte najczęstsze źródło imigracji do Polski na pobyt stały, po Wielkiej Brytanii, Niemczech i Ukrainie [GUS, 2019b]. W 2018 r. 765 osób oficjalnie wyemigrowało z Polski do Stanów Zjednoczonych, a 697 w odwrotnym kierunku; w ostatnich latach liczby dotyczące migracji są jednak znacznie niższe niż w przeszłości (wykres 10.1).

Wykres 10.1. Migracje między Polską a USA na pobyt stały według oficjalnych danych (w latach 1991–2014 i 2016–2018)



Źródło: GUS [2019b].

Z danych polskiego Urzędu do Spraw Cudzoziemców (UDSC) wynika, że obecnie 2472 obywatele USA posiada zezwolenia na pobyt stały lub czasowy w Polsce, w tym 903 uzyskało zezwolenia w województwie mazowieckim, a 512 w województwie małopolskim [UDSC, 2020]. Dla porównania oficjalna liczba osób legalnie zamieszkałych w Polsce z obywatelstwem ukraińskim wynosi ok. 230 tys., z obywatelstwem białoruskim – ponad 27 tys., a z obywatelstwem niemieckim prawie 21 tys.

Włączenie Polski do programu VWP należy uznać za niewątpliwy sukces polskiego rządu. Polityka imigracyjna obu krajów była w ostatnich latach dość podobna pod względem ideologicznym. Mimo to większość polskich sąsiadów należy do tego programu od co najmniej dekady. Migracja na pobyt stały z Polski do USA utrzymuje się na stosunkowo wysokim poziomie, przy czym z uwagi na wszystkie rodzaje pobytu ma ona mniejsze znaczenie od migracji między Polską a jej europejskimi sąsiadami.

10.3. Wyzwania i współpraca w wymiarze gospodarczym

Wielka recesja wywołała w całej gospodarce światowej wstrząsy, których efekty są odczuwalne do dziś. Reakcja na globalny kryzys finansowy była zupełnie różna w Europie Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych. Z perspektywy czasu bodźce fiskalne w administracji Obamy (amerykańska ustawa o odbudowie i reinwestycjach z 2009 r.) okazały się skuteczne, a USA odnotowały znacznie wyższe stopy wzrostu niż kraje strefy euro. Jak napisał kiedyś Kołodko, „zasadniczy wpływ na oblicze świata w XXI w. i potem wywrze nie tyle rezultat bezpośredniej rywalizacji gospodarczej między Azją a Euro-Ameryką, ile przenikanie się tych megaukładów wartości, instytucji i polityki i ich wzajemne wzbogacanie” [2013, s. 402]. Historycznie Polska była w dużej mierze zależna od Europy zarówno w obszarze handlu, jak i kapitału [Weresa, 2001], a także jako miejsce dokonywania przez Europę inwestycji wychodzących [Radło, 2012]. W ciągu ostatniej dekady wiele największych gospodarek europejskich wykazywało oznaki stagnacji gospodarczej [Tomczek, 2020], jeszcze zanim pandemia zdziesiątkowała większość branż. Ponieważ gospodarka światowa pozostaje pogrążona w chaosie od końca 2020 r., a napięte stosunki gospodarcze między USA a Chinami wywierają presję na niemal każdy aspekt handlu międzynarodowego, Polska musi ostrożnie manewrować między Stanami Zjednoczonymi, Azją i swoimi europejskimi sojusznikami.

Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA) z 1994 r. był przełomowym osiągnięciem i jednym z najważniejszych przykładów rozwoju globalizacji. Stany Zjednoczone pod rządami Baracka Obamy dążyły do ustanowienia dwóch wielkich umów o wolnym handlu: Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (TTIP)

i Partnerstwa Transpacyficznego (TPP). Pierwsza z nich została zawarta między USA a UE, a druga między USA a 11 innymi krajami, w tym m.in. z Japonią.

Za prezydentury Donalda Trumpa nastąpił istotny zwrot w podejściu do zawierania umów o wolnym handlu i ogólnie w polityce międzynarodowej. Stany Zjednoczone wycofały się z negocjacji w sprawie obu wielkich międzynarodowych porozumień o wolnym handlu na rzecz przyszłych indywidualnych umów dwustronnych. Nowa administracja usilnie dążyła również do renegocjacji umowy NAFTA, przemianowanej na Umowę Stany Zjednoczone–Meksyk–Kanada (United States–Mexico–Canada Agreement – USMCA). Obecnie istnieje 20 umów o wolnym handlu między USA i innymi krajami, w tym Australią, Kanadą i Meksykiem (NAFTA/USMCA), Izraelem, Singapurem i Koreą Południową [patrz: Office of the United States Trade Representative, 2020]. Dwustronna umowa o wolnym handlu między Polską a Stanami Zjednoczonymi byłaby niemożliwa ze względu na członkostwo Polski w UE, a ponieważ negocjacje w sprawie TTIP zostały zerwane, wydaje się mało prawdopodobne, aby jakakolwiek umowa o wolnym handlu między UE a USA została wkrótce sfinalizowana. Dopiero za jakiś czas okaże się, czy następną administracją powróci do podejścia wielostronnego przyjętego przez Baracka Obamę, czy też będzie kontynuować obecną politykę opartą na relacjach bilateralnych.

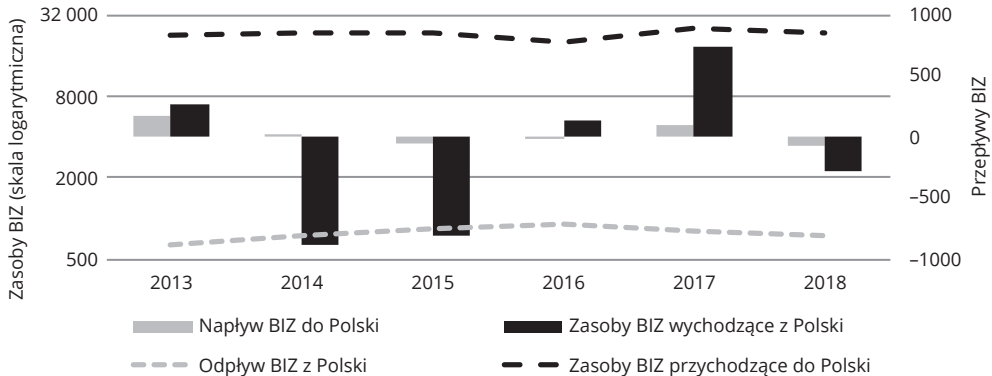
Ponieważ Stany Zjednoczone najwyraźniej przestały odgrywać rolę siły napędowej wielostronnych umów o wolnym handlu, jak np. TTIP i TPP, jej miejsce zajęły Chiny. Obecnie najbardziej prawdopodobnym następcą TPP jest Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP), które obejmowałoby niemal cały region Azji i Pacyfiku, w tym Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN). Zawarcie RCEP oznaczałoby również, że Chiny, Japonia i Korea Południowa będą miały wreszcie własną umowę o wolnym handlu i że USA nie będą członkiem największej umowy o wolnym handlu na świecie.

10.4. Inwestycje amerykańskie w Polsce

Wiele amerykańskich korporacji międzynarodowych inwestuje w Polsce oraz w całym regionie EŚW. Polska pozostaje atrakcyjnym miejscem do lokowania kapitału, choć profil inwestycji uległ pewnym zmianom w ostatniej dekadzie. Średni dochód w Polsce znacznie wzrósł w tym czasie [GUS, 2019a], przy czym godzinowy koszt pracy jest nadal stosunkowo niski jak na europejskie standardy, wynosi bowiem 10,1 EUR w porównaniu z 35,9 EUR we Francji, 34,6 EUR w Niemczech i 27,4 EUR w Wielkiej Brytanii [Eurostat, 2020]. Z upływem lat rozwój gospodarczy Polski sprawił,

że na tle krajów Europy Wschodniej stała się ona bardziej konkurencyjna w branżach zaawansowanych technologii kosztem pozycji zajmowanej w branżach pracochłonnych. Z pewnością kraj rozwinięty nie może opierać swojej przewagi komparatywnej przede wszystkim na taniej sile roboczej.

Wykres 10.2. Zasoby i przepływy BIZ między Polską a Stanami Zjednoczonymi w latach 2013–2018 (mln USD)



Źródło: OECD [2020].

Wykres 10.2 prezentuje wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych między USA a Polską w latach 2013–2018. Zasoby BIZ są ważnym wskaźnikiem statystycznym, ponieważ firmy mogą okresowo wycofywać swoje fundusze, co powoduje, że przepływy są znacznie bardziej niestabilne. W 2013 r. zasoby amerykańskich BIZ w Polsce były wyceniane na 23,2 mld USD, a w 2018 r. na 23,6 mld USD. Najwyższą wartość odnotowano w 2017 r., gdy osiągnęły one poziom 25,6 mld USD. W 2013 r. zasoby polskich inwestycji w USA wyceniono na 626 mln USD, a w 2018 r. na 747 mln USD. Najwyższą wartość, tj. 894 mln USD, osiągnęły one w 2016 r. Zasoby amerykańskich BIZ w Polsce utrzymują się stale na znacznie wyższym poziomie niż wartość polskich inwestycji lokowanych w USA, co nie jest zaskoczeniem. Napływ amerykańskich BIZ do Polski osiągnął wysoką ujemną wartość w 2014 r. (–886 mln USD) i 2015 r. (–809 mln USD); najwyższy poziom tego typu inwestycji odnotowano natomiast w 2017 r., kiedy wyniosły one 731,5 mln USD. W przypadku Polski średni roczny odpływ BIZ do USA w latach 2013–2018 był wyceniany na 23,4 mln USD, podczas gdy średni roczny napływ BIZ z USA osiągnął wówczas ujemną wartość (–142,7 mln USD).

Według raportu KPMG Polska [2018] 20 największych amerykańskich korporacji międzynarodowych pod względem przychodów generowanych przez ich inwestycje w Polsce to (kolejno według danych za 2016 r.): Philip Morris International, F&P Holdings, Cargill, Whirlpool Corporation, International Paper, Ford Motor, Lear, Citigroup,

IBM, Commercial Metals Company, Autoliv, Johnson Controls, Discovery, Mondelez International, PepsiCo, General Electric, Goodyear Tire and Rubber Company, Tech Data, Havi oraz R.R. Donnelley. Dodatkowo ponad połowa amerykańskich firm działających na rynku polskim ma siedziby w województwie mazowieckim. Polska wypracowała bardzo wysoką przewagę komparatywną w produkcji wyrobów tytoniowych, osiągając jednocześnie pod tym względem stosunkowo niski, jak na standardy EŚW, wynik w produkcji samochodów (zob. następna część rozdziału).

Szerokim echem odbił się ogłoszony niedawno przez amerykańskiego giganta technologicznego Microsoft plan rekordowej, wielomiliardowej inwestycji w transformację cyfrową, obejmujący stworzenie nowego regionalnego centrum przetwarzania danych w chmurze w „polskiej Dolinie Krzemowej” [Microsoft News Centre Europe, 2020; Gazeta Wyborcza, 2020b]. Warto przy tym zauważyć, że przychody operacyjne polskich oddziałów niektórych amerykańskich firm technologicznych były w ostatnich latach następujące: IBM – 553 mln USD (2018 r.), Dell – 481 mln USD (2017 r.), Tech Data – 363 mln USD (2017 r.), Microsoft – 115 mln USD (2018 r.), Google – 101 mln USD (2018 r.), Facebook – 14 mln USD (2018 r.) [BvD, 2020]. Dzięki silnemu wejściu na rynek EŚW Microsoft Polska z pewnością zwiększy swój strumień przychodów, co przełoży się jednocześnie na przyszłą konkurencyjność Polski. Transfery technologii towarzyszące przychodzącym BIZ są bardzo korzystne z perspektywy gospodarki kraju przyjmującego [Kowalewski, 2008]. Mimo to przepaść cyfrowa w Polsce pozostaje stosunkowo duża [Weresa, Kowalski, 2019], co należy brać pod uwagę w przypadku inwestycji dokonywanych przez „wielką piątkę” koncernów technologicznych (*Big Tech*).

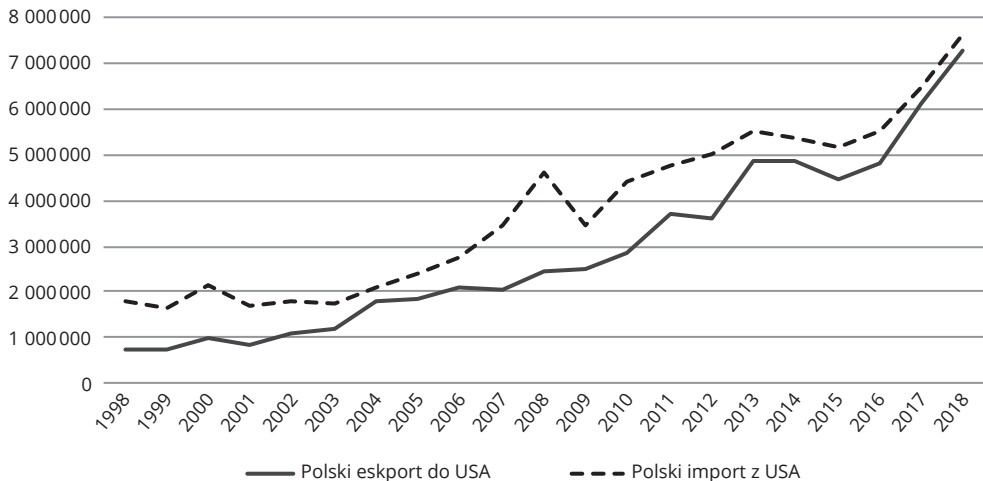
10.5. Bilateralna wymiana handlowa

W ostatecznym rachunku trzon bilateralnych stosunków gospodarczych między państwami stanowi międzynarodowa wymiana handlowa. Ze względu na rozbieżności na poziomie danych lustrzanych oba kraje wykazały deficyt w dwustronnej wymianie handlowej w 2018 r. W przypadku Polski wyniósł on 332 mln USD, podczas gdy Stany Zjednoczone odnotowały pod tym względem znacznie wyższy deficyt, sięgający 2954 mln USD [World Bank, 2020]. W tym rozdziale, o ile wyraźnie nie stwierdzono inaczej, Polska występuje jako kraj sprawozdawca, a Stany Zjednoczone jako kraj partnerski. Opis problemów związanych z danymi lustrzanymi można znaleźć na stronie Banku Światowego [World Bank, 2010].

Na wykresie 10.3 zaprezentowano wartość bilateralnej wymiany handlowej między Polską a Stanami Zjednoczonymi w ostatnich dwóch dekadach. Od 1998 r. Polska odnotowuje utrzymujący się deficyt handlowy ze Stanami Zjednoczonymi.

Najwyższą wartość osiągnął on w 2008 r. (2,1 mld USD), 2010 r. (1,6 mld USD) i 2007 r. (1,4 mld USD). W ostatnich latach wspomniany deficyt znacznie się zmniejszył. W 2017 r. (318 mln USD) był on najniższy od 1994 r. (171 USD), a ponieważ wartość eksportu istotnie wzrosła w 2017 r. w porównaniu z 1994 r., sytuacja w handlu dwustronnym uległa widocznej poprawie. W 2018 r. relacja polskiego eksportu do importu w dwustronnej wymianie handlowej z USA wyniosła 95,6%, co stanowiło znaczny skok w porównaniu z 53,8% w 2008 r. i 43,1% w 1998 r. W 2018 r. polski eksport do USA był wyceniany na 7,3 mld USD, a import z Polski na 7,6 mld USD – co jest znaczącą kwotą w przypadku Polski, ale ma wyraźnie mniejsze znaczenie z perspektywy gospodarki amerykańskiej.

Wykres 10.3. Bilateralna wymiana handlowa między Polską a Stanami Zjednoczonymi w latach 1998–2018 (tys. USD)



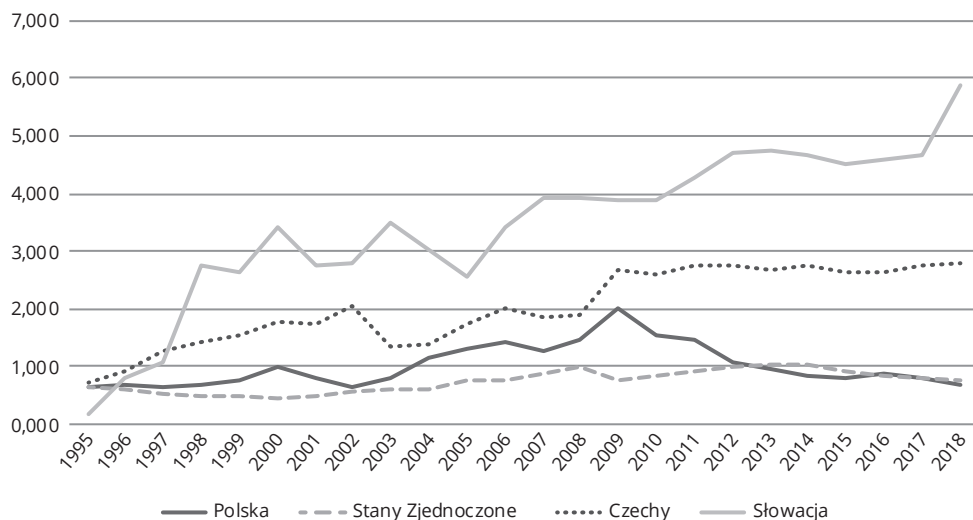
Źródło: World Bank [2020].

W 2018 r., na poziomie dwucyfrowego kodu HS2, Polska eksportowała do Stanów Zjednoczonych przede wszystkim: maszyny i urządzenia mechaniczne (HS 84 – 2,5 mld USD), maszyny elektryczne (HS 85 – 812 mln USD), przyrządy optyczne i precyzyjne (HS 90 – 673 mln USD), meble (HS 94 – 527 mln USD) oraz statki powietrzne/kosmiczne (HS 88 – 337 mln USD). W tym samym czasie jej import z USA obejmował głównie: maszyny i urządzenia mechaniczne (HS 84 – 1,5 mld USD), statki powietrzne/kosmiczne (HS 88 – 1,1 mld USD), paliwa mineralne (HS 27 – 669 mln USD), przyrządy optyczne i precyzyjne (HS 90 – 666 mln USD) oraz maszyny i urządzenia elektryczne (HS 85 – 588 mln USD). Wartość importu surowców energetycznych z USA znacznie wzrosła: w przypadku olejów ropy naftowej (HS 2709) z 76 mln USD w 2017 r. do

430 mln USD w 2018 r., w odniesieniu do węgla (HS 2701) zaś ze 122 mln USD w 2017 r. do 211 mln USD w 2018 r. [ITC 2020]. Dostępne dane wskazują też na wysoką wartość handlu wewnątrzbranżowego między Polską a Stanami Zjednoczonymi. Wzrost importu surowców energetycznych jest związany z długoterminową strategią Polski na rzecz zmniejszenia zależności od importu energii z Rosji.

W 2018 r., zgodnie z oczekiwaniami, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) był bardzo różny dla obu krajów. W Polsce najwyższą wartość RCA odnotowano w takich kategoriach jak: koks (SITC 325) – 17,869, ryby suszone (SITC 035) – 10,180, wyroby tytoniowe (SITC 122) – 7,802, produkty z drewna (SITC 635) – 6,169, oraz skóry futrzarskie surowe (SITC 212) – 6,138. Z kolei w przypadku Stanów Zjednoczonych najwyższą wartość RCA dotyczyła: dzieł sztuki (SITC 896) – 5,088, broni i amunicji (SITC 891) – 4,658, kukurydzy niemielonej (SITC 044) – 4,431, bawełny (SITC 263) – 4,351, oraz nasion oleistych (SITC 223) – 3,541 [UNCTAD, 2020]. Poszczególne kraje nie muszą kierować się w zasadzie wyłącznie wskaźnikami przewagi komparatywnej, warto jednak zauważyć, że stanowią one użyteczne narzędzie opisujące ich możliwości.

Wykres 10.4. RCA branży motoryzacyjnej (SITC 781) dla wybranych krajów w latach 1995–2018



Źródło: UNCTAD [2020].

Wykres 10.4 pokazuje ewolucję przewagi komparatywnej w produkcji pojazdów silnikowych w Polsce, Stanach Zjednoczonych, Czechach i na Słowacji. Od 2009 r. przewaga komparatywna Polski (0,698) spadła do tego stopnia, że jest obecnie niższa

niż w Stanach Zjednoczonych (0,770). Z kolei przewaga komparatywna innych krajów EŚW, takich jak Słowacja (5,862) i Czechy (2,805), jest obecnie znacznie wyższa niż w przypadku Polski.

Tabela 10.3. Najważniejsi partnerzy handlowi Polski i Stanów Zjednoczonych w 2018 r.

Miejsce	Partner	Udział w eksporcie (%)	Miejsce	Partner	Udział w imporcie (%)
Polska					
1	Niemcy	28,2	1	Niemcy	22,4
2	Czechy	6,4	2	Chiny	11,6
3	Wielka Brytania	6,2	3	Rosja	7,3
4	Francja	5,6	4	Włochy	5,0
5	Włochy	4,6	5	Francja	3,7
6	Holandia	4,5	6	Holandia	3,6
7	Rosja	3,1	7	Czechy	3,4
8	Stany Zjednoczone	2,8	8	Stany Zjednoczone	2,8
9	Szwecja	2,8	9	Belgia	2,5
10	Węgry	2,7	10	Wielka Brytania	2,4
Stany Zjednoczone					
1	Kanada	18,0	1	Chiny	21,6
2	Meksyk	15,9	2	Meksyk	13,4
3	Chiny	7,2	3	Kanada	12,5
4	Japonia	4,5	4	Japonia	5,6
5	Wielka Brytania	4,0	5	Niemcy	4,9
6	Niemcy	3,4	6	Korea Południowa	2,9
7	Korea Południowa	3,4	7	Wielka Brytania	2,4
8	Holandia	2,9	8	Irlandia	2,2
9	Brazylia	2,4	9	Indie	2,2
10	Francja	2,3	10	Włochy	2,2
43	Polska	0,3	37	Polska	0,3

Źródło: World Bank [2020].

W tabeli 10.3 przedstawiono najważniejszych partnerów handlowych Polski i Stanów Zjednoczonych w 2018 r. Nie powinno dziwić, że gospodarka Stanów Zjednoczonych jest ważniejsza dla gospodarki Polski niż odwrotnie. Zgodnie z przewidywaniami podstawowego modelu grawitacyjnego handlu międzynarodowego oba kraje prowadzą wymianę gospodarczą przede wszystkim ze swoimi sąsiadami, dużymi gospodarkami i kilkoma krajami nieprzystającymi do reszty (jak np. Holandia). W przypadku Polski ogromne znaczenie mają Niemcy, ponieważ kraj ten jest odpowiada za 28,2%

całkowitego eksportu i 22,4% całkowitego importu. Inne kraje ważne dla polskiego importu to Chiny (11,6%) i Rosja (7,3%). Stany Zjednoczone są ósmym najważniejszym partnerem Polski w eksporcie i imporcie – w obu przypadkach odpowiadają one za 2,8% polskiego handlu. Z perspektywy Stanów Zjednoczonych najważniejszymi kierunkami eksportu są Kanada (18%) i Meksyk (15,9%). Polska plasuje się na odległym, 43. miejscu z 0,3% całkowitego eksportu z USA. Jeśli chodzi o import, nie jest niczym zaskakującym, że USA importuje najwięcej z Chin (21,6%), Meksyku (13,4%) i Kanady (12,5%). Polska zajmuje w tym przypadku 37. miejsce, odpowiadając za 0,3% całkowitego importu USA.

10.6. Podsumowanie i wnioski

Z czysto ekonomicznego punktu widzenia Stany Zjednoczone są kluczowym partnerem gospodarczym Polski. Mimo to w bilateralnej wymianie handlowej współpraca z Polską ma marginalne znaczenie dla USA – to samo można jednak powiedzieć o większości krajów z całego świata. Polska osiągnęła znaczną przewagę komparatywną (RCA) w przypadku koks, ryb suszonych, wyrobów tytoniowych, drewna i surowych siatek futrzanych; z kolei jej przewaga komparatywna w produkcji samochodów jest stosunkowo niska w porównaniu z wiodącymi krajami EŚW. Jednocześnie wartość dwustronnej wymiany handlowej między Polską a USA wzrosła w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Ponadto amerykańskie korporacje i ich kapitał odgrywają w Polsce coraz większą rolę. Transformacja cyfrowa jest w pełnym rozkwicie, przy czym do przyspieszenia tego procesu przyczyniła się pandemia COVID-19, niedawne wejście Microsoftu do Polski stało się natomiast obiecującym sygnałem przyszłego rozwoju silnego sektora technologicznego w tym kraju i jego konkurencyjności.

Bilateralne stosunki polsko-amerykańskie wykraczają jednak poza prostą analizę ekonomiczną. Pod względem politycznym Stany Zjednoczone są jednym z najbliższych sojuszników Polski. Oba kraje łączy członkostwo w kluczowych organizacjach międzynarodowych i żywotny interes w przyszłości EŚW. Ciągłe deklaracje dotyczące zaangażowania w dalszy rozwój tych stosunków z obu stron nie pozostawiają wątpliwości co do przyszłego kierunku polityki międzynarodowej Polski. Ewidentnie w kwestii bezpieczeństwa narodowego Polska stawia w znacznej mierze na pomoc wojskową Stanów Zjednoczonych. W ciągu ostatnich dwóch dekad sojusz między oboma krajami stał się silniejszy. Nadal występuje jednak pewien stopień nierówności między nimi pod względem zarówno możliwości, jak i zobowiązań.

Bibliografia

- Ambasada i Konsulat USA w Polsce (2020). *Poland's Purchase of F-35 Fighters*, https://pl.usembassy.gov/purchase_f35/ (dostęp: 9.08.2020).
- Bednarz, Ł. (2015). Chińska Republika Ludowa wobec napięć i kryzysu w relacjach USA – Rosja, *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, 12(2), s. 81–94.
- Brzeziński, Z. (1998). *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*. Warszawa: Świat Książki.
- Brzeziński, Z. (2001). *The Geostrategic Triad: Living with China, Europe, and Russia*. Washington: CSIS Press.
- BvD (2020). *Orbis*, <https://orbis.bvdinfo.com/> (dostęp: 25.09.2020).
- Census Bureau (2019). *2019: ACS 1-Year Estimates Selected Population Profiles*, <https://data.census.gov/cedsci/> (dostęp: 6.11.2020).
- Cieślak, E. (2020). The Development of Poland's Air Defense System: The Operational Context, *Safety & Defense*, 6(1), s. 1–10. DOI: 10.37105/sd.44.
- Congress.gov (2019). *Poland Visa Waiver Act*, <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/4218/text> (dostęp: 9.08.2020).
- Czornik, K. (2012). *Bliski Wschód w polityce zagranicznej Stanów Zjednoczonych w latach 1945–2012*. Katowice: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
- Democratic National Committee (2020). *Leadership*, <https://democrats.org/who-we-are/leadership-2-2/> (dostęp: 9.08.2020).
- DHS (2020). *2019 Yearbook of Immigration Statistics*, <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2019/table3> (dostęp: 6.11.2020).
- Eurostat (2020). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 24.02.2020).
- FEC (2017). *Federal Elections 2016. Election Results for the U.S. President, the U.S. Senate and the U.S. House of Representatives*. Washington: Federal Election Commission.
- Federal Register (2008). *Additional Countries Designated for the Visa Waiver Program*, <https://www.federalregister.gov/documents/2008/11/17/E8-27062/additional-countries-designated-for-the-visa-waiver-program> (dostęp: 9.08.2020).
- Gazeta Wyborcza (2020a). *Debata prezydencka. Duda w Końskich, Trzaskowski w Lesznie*, <https://wyborcza.pl/7,75398,26102575,debata-prezydencka-duda-w-konskich-trzaskowski-w-lesznie.html> (dostęp: 25.09.2020).
- Gazeta Wyborcza (2020b). *Microsoft zainwestuje w Polsce miliard dolarów. To największa technologiczna inwestycja w naszym kraju*, <https://wyborcza.pl/7,156282,25921203,microsoft-zainwestuje-w-polsce-miliard-dolarow-to-najwieksza.html> (dostęp: 25.09.2020).
- GUS (2019a). *Dochody i warunki życia ludności Polski – raport z badania EU-SILC 2018*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2019b). *Główne kierunki emigracji i imigracji na pobyt stały w latach 1966–2018*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosci/> (dostęp: 6.11.2020).

- ITC (2020). *Trade Map*, <https://www.trademap.org/> (dostęp: 10.02.2020).
- Kołodko, G. (2013). *Dokąd zmierza świat: Ekonomia polityczna przyszłości*. Warszawa: Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kowalewski, O. (2008). Does Foreign Direct Investment Impact Economic Growth in Transition Economies?. W: *The Role of Foreign Direct Investment in the Economy* (s. 77–92), O. Kowalewski, M.A. Weresa (Eds.). Mering: Rainer Hampp Verlag.
- KPMG Polska (2018). *American Investments in Poland*.
- Kupiecki, R. (2016). The Poland-United States Security Relations in the Light of Asymmetry Theory, *Przegląd Strategiczny*, 6(9), s. 31–48. DOI: 10.14746/ps.2016.1.3.
- Lesiński, P. (2016). Myśl realistyczna a bezpieczeństwo Polski w kontekście współczesnych relacji z Federacją Rosyjską i Stanami Zjednoczonymi, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, 63(1), s. 99–117. DOI: 10.17951/g.2016.63.1.99.
- Lubecki, J. (2005). Poland in Iraq. The Politics of the Decision, *The Polish Review*, 50(1), s. 69–92.
- Microsoft News Centre Europe (2020). *Microsoft Announces a \$ 1 Billion Digital Transformation Plan for Poland, Including Access to Local Cloud Services with First Datacenter Region*, <https://news.microsoft.com/europe/2020/05/05/microsoft-announces-a-1-billion-digital-transformation-plan-for-poland-including-access-to-local-cloud-services-with-first-datacenter-region/> (dostęp: 25.09.2020).
- Milczarek, D. (2008). Stosunki transatlantyckie w sferze polityki zagranicznej i bezpieczeństwa: Kontynuacja czy przełom? Polski punkt widzenia, *Studia Europejskie*, 2, s. 31–57.
- Ministerstwo Obrony Narodowej (2020a). *System PATRIOT*, <https://www.gov.pl/web/obrona-narodowa/system-patriot> (dostęp: 9.08.2020).
- Ministerstwo Obrony Narodowej (2020b). *Modernizacja techniczna SZRP*, <https://www.gov.pl/web/obrona-narodowa/modernizacja-techniczna-szrp> (dostęp: 9.08.2020).
- Ministerstwo Obrony Narodowej (2020c). *Zwiększenie obecności wojskowej USA w Polsce*, <https://www.gov.pl/web/obrona-narodowa/zwiekszenie-obecnosci-wojskowej-usa-w-polsce> (dostęp: 9.08.2020).
- Ministerstwo Obrony Narodowej (2020d). *F-35 dla Polski*, <https://www.gov.pl/web/obrona-narodowa/f-35-dla-polski> (dostęp: 9.08.2020).
- North Atlantic Treaty Organization (2020). *Relations with Ukraine*, https://www.nato.int/cps/en/natolive/topics_37750.htm (dostęp: 9.08.2020).
- OECD (2020). *OECD.Stat*, <https://stats.oecd.org/> (dostęp: 19.02.2020).
- Office of the United States Trade Representative (2020). *Free Trade Agreements*, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements> (dostęp: 9.08.2020).
- Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (2019). *Listy Prezydenta z okazji 100-lecia relacji dyplomatycznych między RP a USA*, <https://www.prezydent.pl/aktualnosci/wypowiedzi-prezydenta-rp/inne/art,921,list-prezydenta-z-okazji-100-lecia-relacji-dyplomatycznych-miedzy-rp-a-usa.html> (dostęp: 9.08.2020).
- Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (2020a). *III Rzeczpospolita*, <https://www.prezydent.pl/prezydent/historia-prezydentury/iii-rzeczpospolita/> (dostęp: 9.08.2020).

- Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (2020b). *Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej*, https://www.prezydent.pl/download/gfx/prezydent/pl/defaultaktualnosci/5378/1787/1/dokument_pl.pdf (dostęp: 25.09.2020).
- Osica, O. (2002). In Search of a New Role: Poland in Euro-Atlantic Relations, *Defence Studies*, 2(2), s. 21–39. DOI: 10.1080/14702430208405023.
- Osica, O. (2004). Poland: A New European Atlanticist at a Crossroads?, *European Security*, 13(4), s. 301–322. DOI: 10.1080/09662830490499984.
- Państwowa Komisja Wyborcza (2020). *Uchwała nr 129/2020 Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 10 maja 2020 r.*, https://pkw.gov.pl/uploaded_files/1589173994_uchwala-nr-129.pdf (dostęp: 20.08.2020).
- Platforma Obywatelska (2020). *Ludzie*, <https://platforma.org/ludzie> (dostęp: 9.08.2020).
- Polska Times (2020). *Wybory 2020: Debata prezydencka TVP w Końskich. Na pytania odpowiadał prezydent Andrzej Duda*, <https://polskatimes.pl/wybory-2020-debata-prezydencka-tvp-w-konskich-na-pytania-odpowiadal-prezydent-andrzej-duda/ar/c1-15063880> (dostęp: 20.08.2020).
- Prawo i Sprawiedliwość (2020). *Władze, Ludzie*, <http://pis.org.pl/partia/wladze-ludzie> (dostęp: 9.08.2020).
- Radło, M.J. (2012). Emerging Multinationals and Outward FDI Development: The Case of Poland, *Eastern European Economics*, 50(2), s. 59–84. DOI: 10.2753/eee0012-8775500204.
- Republican National Committee (2020). *National Leadership*, <https://www.gop.com/leaders/national/> (dostęp: 9.08.2020).
- Rotfeld, A.D. (2018). Relacje Polska–Rosja–Ukraina a zmieniający się ład międzynarodowy, *Sprawy Międzynarodowe*, 71(1), s. 17–30. DOI: 10.35757/SM.2018.71.1.02.
- Seguin, B.R. (2008). Why Did Poland Choose the F-16?, *Connections*, 7(1), s. 1–15. DOI: 10.11610/connections.07.1.01.
- Senat Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Noty o Senacie. Marszałkowie Senatu*, https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/senatrp/noty2020/06.pdf (dostęp: 9.08.2020).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Kancelaria Prezesa Rady Ministrów. Aktualności*, <https://www.premier.gov.pl/ludzie.html> (dostęp: 9.08.2020).
- Stiglitz, J.E., Bilmes, L.J. (2008). *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict*. New York: W.W. Norton & Company.
- Taras, R. (2004). Poland's Diplomatic Misadventure in Iraq: With Us or Against Us, *Problems of Post-Communism*, 51(1), s. 3–17. DOI: 10.1080/10758216.2004.11052156.
- The White House (2020). *Presidents*, <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/> (dostęp: 9.08.2020).
- Tomczek, A.F. (2020). The Secular Stagnation Hypothesis and the Future of Europe's Advanced Economies, *Politeja*, 17/3(66), s. 53–66. DOI: 10.12797/Politeja.17.2020.66.03.
- UDSC (2020). *Mapy i dane statystyczne imigrantów i służb migracyjnych Polski*, <https://migracje.gov.pl/> (dostęp: 6.11.2020).
- UNCTAD (2020). *UNCTADstat*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/> (dostęp: 7.03.2020).

- United States House of Representatives (2020). *List of Speakers of the House*, <https://history.house.gov/People/Office/Speakers-List/> (dostęp: 9.08.2020).
- United States Senate (2020). *Majority and Minority Leaders*, https://www.senate.gov/artandhistory/history/common/briefing/Majority_Minority_Leaders.htm (dostęp: 9.08.2020).
- U.S. Department of State (2020a). *US Relations with Poland*, <https://www.state.gov/u-s-relations-with-poland/> (dostęp: 9.08.2020).
- U.S. Department of State (2020b). *Visa Waiver Program*, <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/tourism-visit/visa-waiver-program.html> (dostęp: 9.08.2020).
- Weresa, M.A. (2001). The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Trade with the European Union, *Post-Communist Economies*, 13(1), s. 71–83. DOI: 10.1080/14631370020031522.
- Weresa, M.A., Kowalski, A.M. (2019). Pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w warunkach rozwoju gospodarki cyfrowej. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2019* (s. 297–308), A.M. Kowalski, M.A. Weresa (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- World Bank (2010). *Imports, Exports and Mirror Data with UN COMTRADE*, https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Data_Retrieval/T/Intro/B2.Imports_Exports_and_Mirror.htm (dostęp: 9.08.2020).
- World Bank (2020). *World Integrated Trade Solution*, <https://wits.worldbank.org/> (dostęp: 7.02.2020).
- Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej polskiej 2020 r.*, <https://wybory.gov.pl/prezydent20200628/pl> (dostęp: 20.08.2020).
- Zaborowski, M., Longhurst, K. (2003). America's Protégé in the East? The Emergence of Poland as a Regional Leader, *International Affairs*, 79(5), s. 1009–1028. DOI: 10.1046/j.1468-2346.2003.00351.x.

Bilateralne stosunki Polski z Niemcami po 2010 r. – dynamiczny rozwój i nowe perspektywy współpracy

Katarzyna Kamińska

11.1. Wstęp

Republika Federalna Niemiec jest jednym z najbliższych i najważniejszych sąsiadów, a zarazem partnerów handlowych Polski, z którymi od lat prowadzi ona ścisłą współpracę gospodarczą. Geograficzna bliskość Niemiec powoduje, że koniecznym staje się wypracowanie porozumienia i jasnych zasad współpracy między obu krajami. W Polsce od lat odnotowuje się duże zainteresowanie RFN i prowadzoną przez nią polityką. Jej instytucje są wzorem dla wielu polskich instytucji, a model społecznej gospodarki rynkowej od 1997 r. stanowi ścieżkę rozwojową obraną przez Rzeczpospolitą Polską [Kamińska, Kulińska-Sadłocha, 2019, s. 215]. Dla Niemiec Polska jest, zaraz po Francji, największym sąsiadem, a w Europie Środkowo-Wschodniej – najważniejszym partnerem.

Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze nabrały intensywności po przystąpieniu przez Polskę do Unii Europejskiej w 2004 r. Warto również zauważyć, że w ostatnich latach coraz częściej po niemieckiej stronie pojawiają się pozytywne opinie na temat przemian w polskiej gospodarce po 1989 r., które nazywane są przez Niemców „cudem gospodarczym” lub „małym cudem gospodarczym”. Można spotkać również pochlebne opinie na temat tzw. planu Morawieckiego – *Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020*. W prasie niemieckiej oraz w wypowiedziach niemieckich instytucji rządowych (takich jak chociażby Ambasada RFN w Warszawie) pojawiają się także słowa uznania dla wzrostu gospodarczego w Polsce, polskiej polityki otwartego rynku czy rozwoju polskiej infrastruktury [Deutsche Botschaft Warschau, 2020; Europa Forum, 2019; Handelsblatt, 2019].

Niemcy odgrywają ważną rolę w łączeniu Polski z globalnymi łańcuchami wartości i są największym zagranicznym dostawcą półproduktów i usług dla polskiego eksportu, a także największym zagranicznym eksporterem polskiej wartości dodanej

w postaci półproduktów oraz usług wchodzących w skład niemieckiego eksportu towarów. Celem opracowania jest przedstawienie rozwoju bilateralnych stosunków gospodarczych łączących oba kraje w latach 2010–2019, w tym wymiany handlowej i jej kierunków, oraz porównanie w analizowanym okresie dwustronnej działalności inwestycyjnej. Metodą badawczą użytą na potrzeby prezentowanych rozważań jest analiza komparatywna.

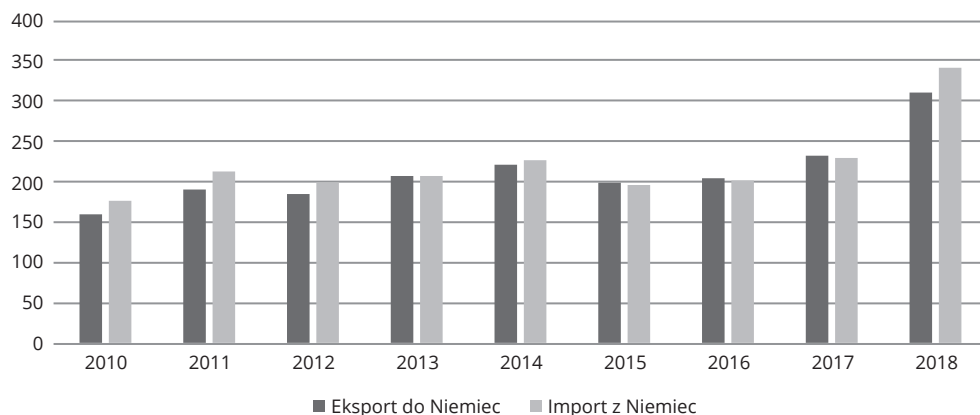
11.2. Główne kierunki i dynamika wymiany handlowej między Polską a Niemcami w latach 2010–2019

Cechą charakterystyczną polsko-niemieckiej wymiany handlowej jest jej złożoność oraz wysoka intensywność. Można wskazać wiele różnych czynników, które mają na to wpływ, jak chociażby: kondycja gospodarek obu krajów, sytuacja panująca w gospodarce światowej oraz kierunek działalności inwestycyjnej obu partnerów [Kamińska, 2021, s. 96]. Od 1990 r. Niemcy są głównym partnerem handlowym Polski, a po 2004 r. nastąpiło zacieśnienie tej współpracy. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało jej stopniowy awans na 8. pozycję w klasyfikacji 239 najbardziej znaczących partnerów handlowych Niemiec w 2019 r. [Statistisches Bundesamt, 2020b, s. 2]. Z perspektywy RFN współpraca z Polską mogła stanowić m.in. źródło zwiększenia stopnia dywersyfikacji geograficznej łańcuchów wartości, a także istotny czynnik, który podnosił stopień umiędzynarodowienia niemieckiej gospodarki. Niemcy są największym zagranicznym rynkiem zbytu dla polskich towarów oraz największym zagranicznym dostawcą towarów do Polski. Patrząc przez pryzmat ostatnich trzydziestu lat, można wyróżnić dwa etapy rozwoju polsko-niemieckiej wymiany handlowej [Czernicki, Czerwiński, Gurbiel, Popławski, 2019, s. 21–23]:

- lata 1989–2003 to okres dynamicznego wzrostu współpracy gospodarczej, której źródłem były proste przewagi komparatywne obu krajów; był to także czas transformacji polskiej gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej, kiedy to inwestorzy niemieccy aktywnie angażowali się w proces prywatyzacji na polskim rynku;
- od 2004 r. trwa z kolei okres charakteryzujący się pogłębianiem i coraz większym intensyfikowaniem zaawansowanych powiązań handlowych, a także kapitałowych w wymianie polsko-niemieckiej; momentem zwrotnym w tym procesie było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w 2004 r.; kolejny impuls do rozwoju tej współpracy pojawił się wraz z kryzysem finansowym i strefy euro w 2007 r. – jego cechą charakterystyczną był intensywny rozwój handlu wewnątrzgałęziowego spowodowany lokowaniem niemieckich fabryk, szczególnie z branży motoryzacyjnej, na terenie Polski.

W wymianie handlowej między Polską a Niemcami z lat 2010–2018 wyróżnić można dwa okresy (por. wykres 11.1) – pierwszy, trwający od 2010 r. do 2014 r., kiedy nastąpił stopniowy wzrost zarówno eksportu z Polski do Niemiec, jak i importu z Niemiec do Polski. W 2010 r. wartość eksportu do Niemiec wynosiła 159,76 mld USD, podczas gdy import towarów z tego kraju sięgał 178,06 mld USD, z kolei w 2014 r. wartość eksportu prawie się podwoiła i osiągnęła wartość 309,50 mld USD, natomiast wartość importu z Niemiec wyniosła 342,20 mld USD.

Wykres 11.1. Wymiana handlowa Polski z Niemcami w latach 2010–2018 (mld USD)



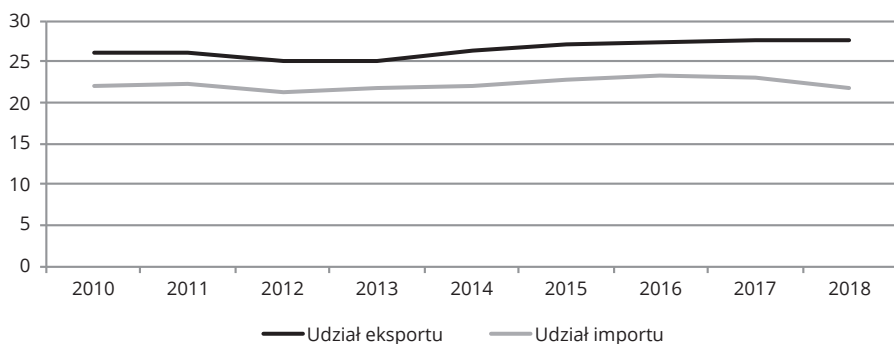
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2011–2020].

Drugi okres to lata 2015–2018, a jego cechą charakterystyczną był obserwowalny od 2015 r. spadek wartości zarówno polskiego eksportu do Niemiec, jak i importu produktów z tego kraju. Sytuacja ta mogła być reakcją na spowolnienie gospodarcze, które odnotowano w Niemczech w 2014 r. Długofalowe tendencje w handlu zagranicznym między Polską a Niemcami charakteryzują się silną korelacją i uzależnieniem polskiego handlu zagranicznego od sytuacji ekonomicznej w RFN i odwrotnie [Czernicki i in., 2019, s. 47]. W 2015 r. eksport towarów do tego kraju wyniósł 200,34 mld USD, a import z RFN – 197,68 mld USD. W kolejnych latach wartości te stopniowo wzrastały, chociaż w 2018 r. ponownie odnotowano ich nieznaczne obniżenie: i tak eksport do Niemiec wyniósł 309,50 mld USD, a import – 342,50 mld USD. Cechą charakterystyczną tej wymiany jest także utrzymująca się nadwyżka wartości importu z Niemiec nad eksportem do tego kraju. W 2019 r. wymiana handlowa między obu krajami osiągnęła rekordowy poziom. Eksport wyniósł wówczas 235,8 mld EUR, a import stanowił blisko 234 mld EUR [GUS, 2020]. W I kwartale br. mimo wybuchu pandemii nie odnotowano spadku w obrotach handlowych (towarowych). Wzrosły one o 3,1% w porównaniu z I kwartałem 2019 r. Trzeba zaznaczyć, że sytuacja ta jest wyjątkiem na tle innych

partnerów handlowych Niemiec spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Czechy odnotowały spadek o 4,1%, a Rosja o 14,2%) [Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, 2020], co może świadczyć o stabilności tych relacji handlowych.

Jeśli chodzi o udział eksportu na rynek niemiecki i importu z Niemiec w obrotach handlowych Polski, to można zauważyć, że w całym badanym okresie charakteryzował się on niewielkimi zmianami – udział eksportu do Niemiec w eksporcie ogółem w latach 2010–2018 kształtował się między 26% a 27,6%, a import na poziomie 21%–23% (por. wykres 11.2).

Wykres 11.2. Udział obrotów handlowych z Niemcami w obrotach handlowych Polski w latach 2010–2018 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2011–2020].

Z kolei w 2019 r. udział Niemiec w eksporcie obniżył się w porównaniu z 2018 r. o 0,6 p.p. i wyniósł 27,6%, w imporcie zaś o 0,8 p.p. i stanowił 21,8% [GUS, 2020].

Jedną z istotnych cech polskiego eksportu do Niemiec jest jego względnie stała struktura towarowa. Największy odsetek wśród polskich towarów eksportowych w 2019 r. stanowiły: maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (35,6%), różne wyroby przemysłowe (22,9%), towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca polskiego eksportu (18,1%), następnie żywność i zwierzęta żywe (9,3%), a także chemikalia i produkty pokrewne (8,4%) [GUS, 2020].

Z kolei w strukturze polskiego importu z Niemiec w 2019 r. dominowały głównie takie grupy towarów jak: maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (38,8%), towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca polskiego importu (19,6%), chemikalia i produkty pokrewne (16%), różne wyroby przemysłowe (12%) oraz żywność i zwierzęta żywe (7%) [GUS, 2020].

W związku z pojawieniem się pandemii koronawirusa w 2020 r. nasuwają się pytania dotyczące jej wpływu na polsko-niemiecką wymianę handlową. Przeprowadzona wyżej analiza towarowa polskiego eksportu wskazuje na znaczną koncentrację

tej współpracy w gałęzi motoryzacji i przemysłu elektromaszynowego. Pandemia, jak podaje Handelsblatt [2019], powołując się na dane Instytutu Niemieckiej Gospodarki (IW), pogorszyła sytuację w niemieckim przemyśle samochodowym, który w tym momencie przestał być siłą napędową gospodarki RFN. Zanim nastąpiło przejściowe zamknięcie fabryk w kwietniu 2020 r., zostały zerwane dotychczasowe łańcuchy dostaw. Sytuacja ta stanowiła duże zagrożenie dla naszej koniunktury gospodarczej, a polskie przedsiębiorstwa, będące częścią łańcuchów dostaw niemieckich producentów, stanęły wobec zagrożenia spadku zamówień [AHK, 2020a]. Ponadto w prasie branżowej pojawiały się informacje o możliwym ograniczeniu zatrudnienia w największych niemieckich zakładach produkujących samochody w Polsce, do których należą fabryki Volkswagena zlokalizowane w Poznaniu, Wrześni i Swarzędzu. Zgodnie z przewidywaniami spekulowano, że do końca 2021 r. pracę może stracić tam nawet 450 osób [Woźniak, 2020]. W czerwcu 2020 r. Niemcy uchwałyły pakiet stymulacyjny dla krajowej gospodarki w wysokości 130 mld EUR. Przewidziano w nim m.in. pomoc dla sektorów gospodarki szczególnie dotkniętych przez pandemię, jak chociażby branża motoryzacyjna, w tym zachęty finansowe dotyczące produkcji i zakupu pojazdów elektrycznych i hybrydowych oraz większe inwestycje rządowe w energię odnawialną i cyfryzację [Kucharczyk, 2020]. Na skutek prowadzonej polityki stabilizacyjnej w październiku 2020 r. wzrosły zamówienia w niemieckim przemyśle, a przychody w branży motoryzacyjnej w tym miesiącu były wyższe niż przychody z lutego 2020 r. [Investing.com, 2020]. Najszybsze tempo wzrostu zamówień dotyczyło krajów spoza strefy euro – szczególnie Chin i USA, które są odbiorcami niemieckich samochodów. W najbliższej przyszłości można spodziewać się dalszej poprawy sytuacji w niemieckim przemyśle (mimo spowolnienia wywołanego przez *lockdown*), co będzie miało pozytywny wpływ na polsko-niemiecką wymianę handlową i sytuację polskich przedsiębiorstw, które są poddostawcami niemieckich fabryk.

11.3. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 2010–2019

Transformacja systemowa w Polsce, która rozpoczęła się w latach 90. XX w., przyciągnęła duże zainteresowanie inwestorów niemieckich, biorących aktywny udział w procesie prywatyzacji polskiej gospodarki. Atrakcyjność Polski jako miejsca lokalizacji niemieckich BIZ wynikała najprawdopodobniej z kilku przyczyn. Początkowo były to z pewnością bliskość geograficzna oraz potencjał gospodarczy Polski, oferującej duży rynek, na którym występuje korzystna relacja między produktywnością kosztów pracy i siły roboczej, dynamicznie rozwijająca się gospodarka, spory udział

potencjalnych konsumentów, system rozwiązań prawnych oraz wysoki odsetek osób mówiących w języku niemieckim i angielskim [Kamińska, 2021, s. 97–98]. W 2018 r. wyniki *Investment Climate Survey* przeprowadzonej przez Polsko-Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową (AHK) uplasowały Polskę na 2. miejscu w Europie Środkowo-Wschodniej, zaraz za Czechami, pod względem posiadania najkorzystniejszych warunków inwestycyjnych. Wśród atrybutów polskiej gospodarki wymieniono cztery czynniki: kwalifikacje pracowników, jakość edukacji wyższej, walkę z korupcją oraz jakość i dostępność lokalnych dostawców [IGCC, 2018]. Polska jest obecnie postrzegana przez Niemcy jako najbardziej stabilna gospodarka w Europie Środkowej [AHK, 2017, s. 6]. Nie bez znaczenia pozostają tu również działania rządu RP, próbującego stworzyć system atrakcyjnych zachęt dla inwestorów oraz realizować wytyczne *Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020*, której jednym z celów jest przyciągnięcie zagranicznych inwestorów prywatnych w zakresie produkcji nowoczesnych, innowacyjnych wyrobów średniej i wysokiej techniki [RM, 2016, s. 122]. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy ponadto fakt, że BIZ ulokowane w Polsce w latach 2004–2016 charakteryzowały się stosunkowo wysoką roczną stopą zysku, której średnia wartość wynosiła wówczas 8,2% [Janowicz, 2018].

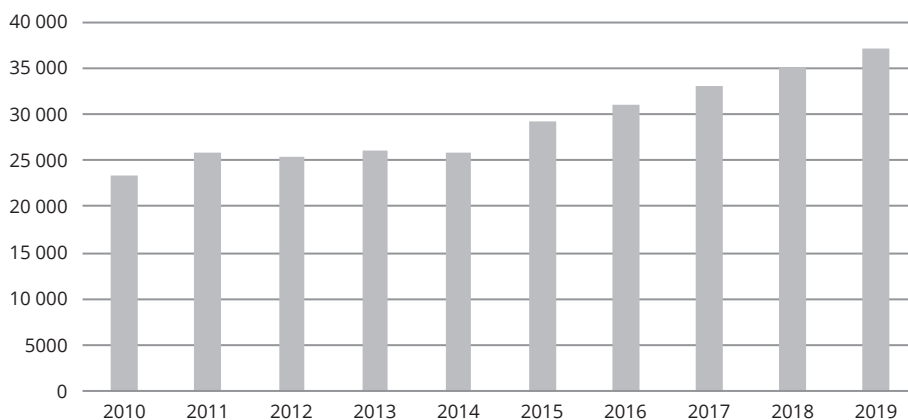
Szacuje się, że od momentu rozpoczęcia transformacji systemowej na przełomie lat 1989/1990 do 2018 r. w Polsce odnotowano skumulowany napływ niemieckich BIZ w wysokości ok. 35 mld EUR, które ulokowano w przemyśle wytwórczym o wysokiej wartości dodanej (dotyczy to zwłaszcza przemysłu motoryzacyjnego) oraz w sektorze finansowo-ubezpieczeniowym [Bittorf, 2020, s. 1; Kamińska, 2021, s. 98]. W 2018 r. Niemcy zainwestowali w Polsce 16,6% swojego kapitału zagranicznego. Wśród najczęściej wybieranych przez nich rejonów w 2017 r. znalazły się trzy polskie województwa: mazowieckie (30,6% wszystkich niemieckich inwestycji), wielkopolskie (23,0%) oraz dolnośląskie (17,9%) [GUS, 2018, s. 38–41]. Przyczyna wyboru akurat tych regionów na lokalizację i rozwój inwestycji może być spowodowana poziomem ich rozwoju ekonomicznego, stanem infrastruktury, dostępnością zasobów, poszukiwaną wiedzą, odpowiednią bliskością geograficzną oraz płynnością posługiwania się językiem niemieckim wśród mieszkańców i ich mentalnością zbliżoną do mentalności inwestorów [Kamińska, 2021, s. 102]. Dwie ostatnie cechy dotyczą w szczególności województw z Polski Zachodniej.

Kryzys finansowy z lat 2007–2009 oraz kryzys strefy euro nie miały, co bardzo zaskakujące, negatywnego wpływu na rozmiar i kształt polsko-niemieckiej wymiany handlowej oraz wolumenu niemieckich inwestycji w Polsce. Po 2008 r. zaobserwowano, że dynamika polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej była wyższa niż wymiana handlowa Niemiec z krajami Grupy Wyszehradzkiej (V4). Niemieccy producenci w tamtym szczególnym okresie zwrócili uwagę na to, że zakłady, które zostały

ulokowane przez nich w Polsce, są w stanie zapewnić wysoką relację ceny do jakości produkcji, a konkurencyjna cena produktu była dla konsumentów w czasie kryzysu bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na ich decyzje zakupowe. Zaistniała sytuacja wpłynęła zatem na zwiększenie liczby niemieckich zakładów motoryzacyjnych otwieranych w Polsce [Czernicki i in., 2019, s. 25].

Napływ niemieckich BIZ do Polski w latach 2010–2019 charakteryzował się w całym badanym okresie umiarkowanym trendem wzrostowym (patrz: wykres 11.3).

Wykres 11.3. Napływ niemieckich BIZ do Polski w latach 2010–2020 (mln EUR)



Źródło: Deutsche Bundesbank [2011, s. 14 i 49; 2015, s. 41; 2019, s. 41; 2020, s. 10–11].

W 2010 r. wartość napływu BIZ wyniosła 23,4 mld EUR, a do 2019 r. osiągnęła ona wartość 37,2 mld EUR i uplasowała RFN jako drugiego największego inwestora w Polsce, zaraz po Holandii. Według najnowszych danych opublikowanych przez NBP inwestorzy z Niemiec są na polskim rynku obecni głównie w przetwórstwie przemysłowym, handlu i pośrednictwie finansowym [NBP, 2020, s. 21]. Tak duża skala niemieckiej aktywności inwestycyjnej na terenie Polski może być interpretowana jako znak intensywnego zaangażowania firm niemieckich w transgraniczne i lokalne łańcuchy dostaw. Ułatwia to z pewnością uzyskiwanie przewag konkurencyjnych, w tym: kontrolę modelu dostaw, optymalizację podatkową, zapewnienie odpowiedniej jakości i standardów produkcji, ujednolicanie procesów biznesowych, a także kontrolę dystrybucji [Czernicki i in., 2019, s. 52].

W 2017 r. w Polsce było zarejestrowanych 4917 niemieckich podmiotów gospodarczych. Jak podaje GUS, aż 99,1% środków ulokowano w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego, natomiast 88,0% w podmiotach z dziesięcioma lub więcej osobami zatrudnionymi. Większość kapitału niemieckiego zainwestowano

w handel, a także w naprawę samochodów (36,7%) i w przemysł wytwórczy (32,6%) [GUS, 2018, s. 38–41; Kamińska, 2021, s. 99].

Analizując listę największych inwestorów zagranicznych w Polsce, przygotowaną w 2019 r. przez PAIiIZ, można zauważyć, że dużym zainteresowaniem niemieckich inwestorów cieszy się sektor produkcji przemysłowej (238 firm spośród 468 podmiotów) związany z kategorią średnio-zaawansowanych technologii, co potwierdza ogólną, długoletnią tendencję do inwestowania przez Niemcy w Polsce kapitału w działy średnio-niskiej i niskiej technologii. Brakuje natomiast nadal niemieckich inwestycji w polski przemysł wysokich technologii [Kamińska, 2021, s. 101].

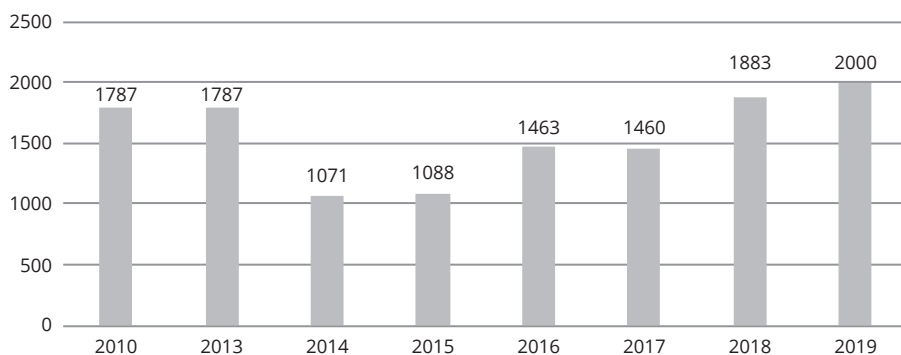
11.4. Polskie inwestycje bezpośrednie w Niemczech w latach 2010–2019

Republika Federalna Niemiec znajduje się w pierwszej dziesiątce krajów należących do światowych odbiorców BIZ. Dzięki niezawodnej infrastrukturze, wysoko wykwalifikowanej kadrze pracowniczej, pozytywnemu klimatowi społecznemu, stabilnemu otoczeniu prawnemu oraz światowej klasy badaniami i rozwojowi Niemcy są konsekwentnie klasyfikowane przez firmy doradcze i Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) jako jedno z najbardziej atrakcyjnych miejsc do inwestowania. W 2019 r. większość inwestycji zagranicznych (43%) w krajach związkowych pochodziła z państw członkowskich Unii Europejskiej [GTAI, 2020]. Rynek niemiecki jest również szczególnie atrakcyjnym regionem dla polskich inwestorów. Trzeba jednak zaznaczyć, że dostęp do niego jest utrudniony. Przyczynia się do tego m.in. duży stopień nasycenia niemieckiej gospodarki, a także znaczny stopień jej oligopolizacji oraz niższa w stosunku do krajowych ocena polskich produktów przez niemieckich konsumentów [Czernicki i in., 2019, s. 76]. Istotną kwestię odgrywa tu również konserwatyzm konsumencki Niemców, którzy niezbyt szybko i chętnie otwierają się na nowe marki. Dlatego też polscy producenci wchodzący na niemiecki rynek decydują się w początkowej fazie sprzedawać swoje produkty pod marką danej sieci dystrybucyjnej. Inną taktyką jest zmiana nazwy produktu, tak aby kojarzyła się ona w pierwszym momencie z krajem cieszącym się wysoką jakością i popularnością pewnych grup produktów. Wśród przykładów można wspomnieć koncern paliwowy Orlen S.A., który działa na niemieckim rynku pod znaną w Niemczech marką Star, czy chociażby przedsiębiorstwo jubilerskie Apart, sprzedające swoje wyroby pod włoską marką Artelioni. Dopiero, gdy pozycja polskich producentów na niemieckim rynku stabilizuje się, niektórzy z nich decydują się na sprzedaż produktów pod własnym szyldem [Łada, 2017]. Ponadto wśród innych trudności związanych z ekspansją polskich

firm na rynku niemieckim można wymienić również wymogi formalne, wymagania jakościowe, a co za tym idzie – także relację ceny do jakości oferowanych produktów. Kluczem do osiągnięcia sukcesu na tym rynku staje się terminowość dostaw, ich zgodność z zamówieniem oraz odpowiedzialne podejście do zaciągniętych zobowiązań. Aby zaistnieć na niemieckim rynku, polskie przedsiębiorstwa podejmują decyzję o utworzeniu na nim filii lub przejęciu innej firmy.

Analiza porównawcza aktywności inwestycyjnej niemieckich inwestorów w Polsce i polskich w Niemczech wskazuje na wyraźną asymetrię we wzajemnych relacjach w zakresie napływu BIZ do obu krajów. Zdecydowanie niższe wartości osiągają polskie inwestycje w Niemczech, co obrazuje poniższy wykres (11.4).

Wykres 11.4. Napływ polskich BIZ do Niemiec w latach 2010–2019 (mln EUR)



Źródło: Deutsche Bundesbank [2011, s. 14 i 49; 2015, s. 41; 2019, s. 41; 2020, s. 10–11].

Napływ BIZ z Polski do Niemiec w analizowanym okresie charakteryzował się znacznymi wahaniami, co może świadczyć o wielokierunkowych, dynamicznych przepływach kapitału między oboma krajami. Zdaniem ekspertów poziom inwestycji polskich firm za granicą wynikał również z właściwego wykorzystania dostępnych możliwości rozwoju w obliczu kryzysu gospodarczego na świecie. Rekordowy wynik miał miejsce w 2011 r., kiedy to napływ polskich BIZ do Niemiec przekroczył kwotę 2 mld EUR. W kolejnych latach ich poziom malał (najniższy odnotowano w 2014 r. – 1071 mld EUR), by w ostatnich dwóch latach znacząco wzrosnąć i w 2019 r. sięgnąć znów 2 mld EUR.

Jednym z istotnych problemów, jakie napotykamy przy próbie ilościowej analizy polskich inwestycji w Niemczech czy ich regionalnego rozmieszczenia, jest dość utrudniony dostęp do danych. Deutsche Bundesbank nie publikuje informacji o rozmieszczeniu regionalnym polskich inwestycji, powołując się na tajemnicę statystyczną. Zgodnie z danymi Germany Trade & Invest – federalnej agencji obsługującej inwestorów

zagranicznych – to właśnie w Berlinie w 2017 r. działała większość polskich firm. Było to łącznie 580 podmiotów, które zatrudniały 1350 pracowników. Kolejnym miejscem inwestycji była Nadrenia Północna-Westfalia – ulokowano tam 250 firm z 2340 pracownikami, dalej Brandenburgia (210 firm, 1740 pracowników), Saksonia (150 firm, 1030 pracowników) oraz Bawaria (90 firm, 2850 pracowników). Ten ostatni kraj związkowy cieszy się największą liczbą pracowników zatrudnianych przez polskich inwestorów [GTAI, 2017, s. 10–12; Kamińska 2021, s. 103].

W latach 2011–2016 polskie projekty w Niemczech dotyczyły takich sektorów gospodarki jak: branża tekstylna (20%), sektor oprogramowania i usług informatycznych (18%), sektor maszyn, urządzeń i narzędzi przemysłowych (10%), sektor usług dla biznesu (8%), sektor produktów konsumenckich (7%), sektor metalowy (7%) oraz pozostałe branże (30%). Z kolei projekty realizowane w zakresie działalności gospodarczej dotyczyły: obszaru sprzedaży, marketingu i wsparcia (44%), handlu detalicznego (22%), usług biznesowych (9%), centrali (7%) i pozostałych sektorów (18%) [GTAI, 2017, s. 12; Kamińska, 2021, s.104].

W prowadzonych rozważaniach warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię związaną z rozwojem polsko-niemieckich stosunków gospodarczych, dotyczącą polskich wyjazdów zarobkowych do Niemiec. Problem ten nie zajmuje niestety ważnego miejsca w międzynarodowej debacie poświęconej sprawom migracji [Nowosielski, 2019, s. 77–100]. Jest to dość zastanawiające, ponieważ jako społeczność Polacy stanowią w Niemczech znaczną zbiorowość (drugą po Turkach), która całkiem dobrze asymiluje się w niemieckich warunkach, ale nie jest obecna w dyskursie publicznym. Zgodnie z danymi Statistisches Bundesamt w 2019 r. w Niemczech mieszkało ok. 863 tys. Polaków, przy czym ich największy odsetek występował w Nadrenii Północnej-Westfalii i w Bawarii [Statistisches Bundesamt, 2020b]. Za przełomową datę w rozwoju migracji Polaków do Niemiec należy uznać 2011 r., kiedy to RFN oficjalnie otworzyła swój rynek pracy dla emigrantów z nowych państw UE. W tym też roku liczba migrantów z Polski mieszkających w RFN wyniosła 468 481 osób [Nowosielski, 2019, s. 85]. Do tej pory polscy migranci wybierali inne kraje jako potencjalne miejsca swoich wyjazdów zarobkowych, a w Niemczech podejmowali pracę stanowiącą alternatywne źródło dochodów, szczególnie w sektorze usług. Dość typową formą zatrudnienia w Niemczech było zakładanie przez Polaków firm jednoosobowych. Ponadto RFN, ze względu na znaczenie pewnych zawodów dla niemieckiej gospodarki, znosiła ograniczenia w zatrudnianiu obcokrajowców (w tym również Polaków) w niektórych zawodach związanych z wykształceniem technicznym w branżach: informatycznej, elektronicznej i budowy maszyn.

Z informacji, jakie publikuje Ambasada Polski w Berlinie, wynika, że w 2018 r. działało w RFN około 180 tys. firm jednoosobowych z udziałem obywateli polskich,

z czego blisko 50 tys. przedsiębiorstw stanowiły firmy rzemieślnicze. Można szacować, że ponad 40% firm działa w branży budowlanej, a prawie 15% w usługach: ogrodnictwie, targach, nieruchomościach, konserwacji budynków. Natomiast 12% to przedsiębiorstwa, które działają w handlu i naprawach pojazdów, a ponad 10% w opiece nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi oraz w transporcie i gastronomii [Olechowski, 2018; Kamińska, 2021, s. 104].

Polskie firmy inwestujące w Niemczech są aktywne w wielu branżach. Możemy wyróżnić wśród nich: branżę paliwową, chemiczną, IT, montaż i budowę, a także handel i usługi. Niemcy przyciągają wiele polskich firm, które coraz częściej inwestują i tworzą miejsca pracy właśnie we wspomnianych sektorach. Największymi polskimi inwestorami w Niemczech są [Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, 2020]:

- PKN Orlen S.A. – zakup sieci stacji benzynowych,
- Comarch S.A. – utworzenie centrum kompetencyjnego w Dreźnie;
- Sanplast Sp. z o.o. – partner Hoesch Design;
- CIECH S.A. – zakup Sodawerk Staßfurt GmbH;
- Ergis Eurofilms S.A. – przejęcie firm MKF-Folien GmbH und Schimanski;
- Assec Germany AG – przejęcie firm: A+P AG, Matrix24 AG, update4u Software;
- KOPEX S.A. – zakup Hansen Sicherheitstechnik AG;
- ZA Tarnów S.A. – przejęcie firmy Unylon Polymers GmbH;
- Boryszew S.A. – zakup YMOS GmbH, YMOS Ubrig GmbH und YMOS Prenzlau GmbH;
- Track Tec – przejęcie ThyssenKrupp GfT Gleistechnik.

Bardzo interesującą kwestią w podjętych rozważaniach są przypadki przejmowania firm niemieckich przez polskich inwestorów. Dotyczą one średnich przedsiębiorstw niemieckich o zarówno uznanych markach, jak i ugruntowanej pozycji na rynkach zagranicznych (w tym pozaeuropejskich). Jednym z przykładów jest Polska ASM Group S.A., firma z branży nowoczesnych technologii z zakresu marketingu i wsparcia sprzedaży. W 2018 r. przejęła ona 3-krotnie większą od siebie (pod względem obrotów) niemiecką grupę kapitałową Vertikom. Wspólna inwestycja na terenie całego regionu DACH, gdzie działała firma, została przeprowadzona przez spółkę celową, w której 50,1% w kapitale zakładowym należy do ASM Group S.A., natomiast pozostałe 49,9% do funduszu zarządzanego przez PFR [Deutsche Welle, 2020]. Fuzje i przejęcia mogą stanowić sposób, w jaki polskie firmy będą coraz częściej wchodzić na rynek niemiecki, aby ominąć szereg barier handlowych oraz typowych trudności związanych z rozwinięciem tam biznesu od podstaw. Zachęty do takich praktyk pojawiają się też ze strony polskiego rządu oraz niemieckich partnerów. Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii wspólnie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego zorganizowało 11 marca 2020 r. specjalną konferencję w Warszawie dla polskiego biznesu i niemieckich partnerów

pt. *Fuzje i przejęcia w Niemczech szansą na ekspansję polskich firm*. Wydaje się, że jest to właściwy kierunek ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynek niemiecki, choć obecna sytuacja pandemiczna może spowolnić ten proces. Ważne będą w związku z tym działania podejmowane przez rządy obu krajów, ułatwiające polskim firmom dokonywanie fuzji i przejęć z udziałem niemieckich podmiotów. Ponadto szansą dla polskich przedsiębiorstw mogą w niedalekiej przyszłości stać się sektor *e-commerce*, działalność związana z transformacją energetyczną czy dofinansowywane przez rząd RFN technologie sztucznej inteligencji oraz *data science*.

11.5. Podsumowanie i wnioski

Bilateralne stosunki polsko-niemieckie w drugiej dekadzie XXI w. rozwijają się dynamicznie. Przeprowadzona analiza wskazuje na znaczną asymetrię między niemieckimi BIZ w Polsce i polskimi BIZ w Niemczech. Należy przy tym zauważyć, że polskie inwestycje w Niemczech i ich rozwój są ważnym sygnałem istotnych zmian w polsko-niemieckich stosunkach gospodarczych. Wskazuje to wyraźnie na rosnący potencjał polskich przedsiębiorstw. Dzięki przejęciom dokonywanym przez polskie firmy często możliwe jest uratowanie niemieckich przedsiębiorstw przed zamknięciem. Oba kraje są obecnie silnie zorientowane na eksport i stawiają sobie podobny cel, jakim jest rozwój zagranicznej ekspansji. Pandemia COVID-19 może okazać się dla nich źródłem zarówno wielu wyzwań, jak i kierunków w zakresie współpracy, zwłaszcza w kwestiach związanych ze zwalczaniem pandemii koronawirusa. Wydaje się, że istnieją szanse na to, aby Polska wyszła z kryzysu COVID-19 przy najmniejszym spowolnieniu gospodarczym spośród wszystkich krajów UE, na co mogą wskazywać prognozy Komisji Europejskiej. Unijni eksperci przewidują bowiem, że Polska odnotuje spadek PKB o 4,6% w 2020 r. i wzrost o 4,3% w 2021 r. [Bittorf, 2020, s. 3]. Według ostatnich wyliczeń GUS spadek PKB w Polsce w 2020 r. był niższy od prognoz unijnych i wyniósł 2,8% [GUS, 2021]. Oznacza to, że być może uda się zachować stabilność wymiany polsko-niemieckiej, chociaż wiele w tym zakresie zależy od działań podjętych przez rządy obu krajów na rzecz ochrony przedsiębiorstw eksportowych oraz miejsc pracy w kluczowych gałęziach przemysłu, w tym szczególnie w przemyśle motoryzacyjnym, który znacznie ucierpiał podczas obecnej sytuacji pandemicznej.

Bibliografia

- AHK (2017). *Investitionen in Polen. Ein unausgeschöpftes Potenzial. Erfahrungen deutscher Investoren*. Warszawa: Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa.
- AHK (2020a). *Kłopoty niemieckiego przemysłu motoryzacyjnego*, <https://ahk.pl/pl/media/aktualnosci/news-details-pl/kłopoty-niemieckiego-przemyslu-motoryzacyjnego> (dostęp: 24.09.2020).
- AHK (2020b). *Poland in the Eyes of Foreign Investors*, <https://ahk.pl/marktberatung/investing-in-poland> (dostęp: 20.09.2020).
- Bittorf, M. (2020). *Will Economic Relations Between Germany and Poland Thrive Post-Coronavirus?*, KfW Research no. 296.
- Czernicki, Ł., Czerwiński, A., Gurbiel, R., Popławski, K. (2019). *Nowa współzależność. Perspektywy rozwoju polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej*. Warszawa: Klub Jagielloński.
- Deutsche Botschaft Warschau (2020). *Deutsch-Polnische Wirtschaftsbeziehungen*, <https://polen.diplo.de/pl-de/02-themen/02-3-wirtschaft/03-dt-poln-wirtschaftsbeziehungen> (dostęp: 20.09.2020).
- Deutsche Bundesbank (2011). *Foreign Direct Investment Stock Statistics. Special Statistical Publication 10*. Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2015). *Foreign Direct Investment Stock Statistics. Special Statistical Publication 10*. Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2019). *Foreign Direct Investment Stock Statistics. Special Statistical Publication 10*. Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2020). *Direct Investment Statistics. Statistical Series*. Frankfurt am Main.
- Deutsche Welle (2020). *Ekspansja na Zachód. Jak polskie firmy wchodzą na niemiecki rynek*, <https://www.dw.com/pl/ekspansja-na-zach%C3%B3d-jak-polskie-firmy-wchodz%C4%85-na-niemiecki-rynek/a-54118253> (dostęp: 23.09.2020).
- Europa Forum (2019). *Das Polnische Wirtschaftswunder der Letzten 30 Jahre*, <https://europa-forum.org/2019/05/das-polnische-wirtschaftswunder-der-letzten-30-jahre> (dostęp: 20.09.2020).
- GTAI (2017). *Doing Business in Germany. Services for Polish Companies*. Warszawa: Germany Trade & Invest.
- GTAI (2020). *FDI Reporting 2019*. Berlin: Germany Trade & Invest.
- GUS (2011–2020). *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego* (różne numery). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2018). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2017 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2020). *Informacje sygnałowe. Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

- GUS (2021). *Informacje sygnałne. Produkt krajowy brutto w 2020 r. – szacunek wstępny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Handelsblatt (2019). *Europa Driftet Ökonomisch Auseinander – und Osteuropa Fällt Positiv auf*, <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/konjunktur-europa-driftet-oekonomisch-auseinander-und-osteuropa-faellt-positiv-auf/24898504.html>, (dostęp: 20.09.2020).
- IGCC (2018). *Economic Survey 2018*.
- Investing.com (2020). *Niemcy – nowe zamówienia w przemyśle*, <https://pl.investing.com/economic-calendar/german-factory-orders-130> (dostęp: 8.03.2021).
- Janowicz, A. (2018). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane wielkości makroekonomiczne w polskiej gospodarce w latach 2004–2016, *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*, 2(56), s. 21–41.
- Kamińska, K. (2021). *German-Polish Trade after 2004. German FDI in Poland. Polish FDI in Germany. A Comparative Analysis*. W: *Process of Moving Up the Global Value Chains. A Case of Polish-German Economic Cooperation*, T. Napiórkowski, M.J. Radło, J. Wandel (Eds.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH (w druku).
- Kamińska, K., Kulińska-Sadłocha, E. (2019). Polityka wspierania eksportu w Polsce na tle rozwiązań niemieckich. W: *Polityka gospodarcza Niemiec i Polski w kontekście europejskim: Aktualne tendencje i implikacje dla współpracy bilateralnej* (s. 195–216), J. Wandel, K. Kaminska (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kucharczyk, M. (2020). *Niemcy: Tarcza antykryzysowa o wartości 130 mld euro. 50 mld na klimat*, <https://www.euractiv.pl/section/energia-i-srodowisko/news/niemcy-klimat-energia-srodowisko-tarcza-antykryzysowa-angela-merkel/> (dostęp: 8.03.2021).
- Łada, A. (2017). *Ein Stabilisierender Faktor. Zur Bedeutung der Wirtschaft in den Heutigen Deutsch-Polnischen Beziehungen*, Arbeitspapier FG EU/Europa Nr. 02, SWP Berlin.
- NBP (2020). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 rok*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Nowosielski, M. (2019). Dynamika migracji z Polski do Niemiec i charakterystyka polskiej zbiorowości, *Studia BAS*, 4(60), s. 75–100.
- Olechowski, J. (2018). *Jak Polacy inwestują, to w Niemczech*, <https://www.newsweek.pl/biznes/inwestycje-polskich-firm-pkn-orlen-comarch-niemcy-gospodarka-handel-newsweekpl/vq0c11d> (dostęp: 17.11.2019).
- RM (2016). *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020*. Warszawa: Rada Ministrów.
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Polska w Niemczech. Informator ekonomiczny*, <https://www.gov.pl/web/niemcy/informator-ekonomiczny> (dostęp: 20.09.2020).
- Statistisches Bundesamt (2020a). *Anzahl der Ausländer aus Polen in Deutschland von 2009 bis 2019*, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/530499/umfrage/auslaender-aus-polen-in-deutschland/> (dostęp: 9.11.2020).

- Statistisches Bundesamt (2020b). *Foreign Trade. Ranking of Germany's Trading Partners in Foreign Trade*, https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Foreign-Trade/Tables/order-rank-germany-trading-partners.pdf;jsessionid=EBA32234BAB208874F6E5F4EB-97BC7D0.internet8722?__blob=publicationFile (dostęp: 20.09.2020).
- Woźniak, A. (2020). *Jens Ocksen, prezes Volkswagen Poznań: To zupełnie inny kryzys*, <https://moto.rp.pl/biznes/41619-jens-ocksen-prezes-volkswagen-poznan-to-zupelnie-inny-kryzys> (dostęp: 24.09.2020).

Polsko-ukraińskie stosunki gospodarcze w latach 2010–2019, ze szczególnym uwzględnieniem migracji zarobkowej

Krzysztof Falkowski

12.1. Wstęp

Ukraina z racji położenia geograficznego, wielkości i potencjału swojej gospodarki, a także bliskości kulturowej oraz znaczenia w polskiej polityce wschodniej, była i jest ważnym partnerem gospodarczym Polski. Wzajemne relacje handlowe oraz inwestycyjne obu krajów zostały w ostatnich latach dodatkowo wzmocnione przez wysoką skalę migracji, głównie zarobkowej, Ukraińców do Polski. Wszystko to uzasadnia potrzebę dokonania oceny poziomu rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych Polski i Ukrainy w drugiej dekadzie XXI w., ze szczególnym uwzględnieniem znaczenia migracji zarobkowej Ukraińców do Polski z perspektywy tychże bilateralnych relacji gospodarczych.

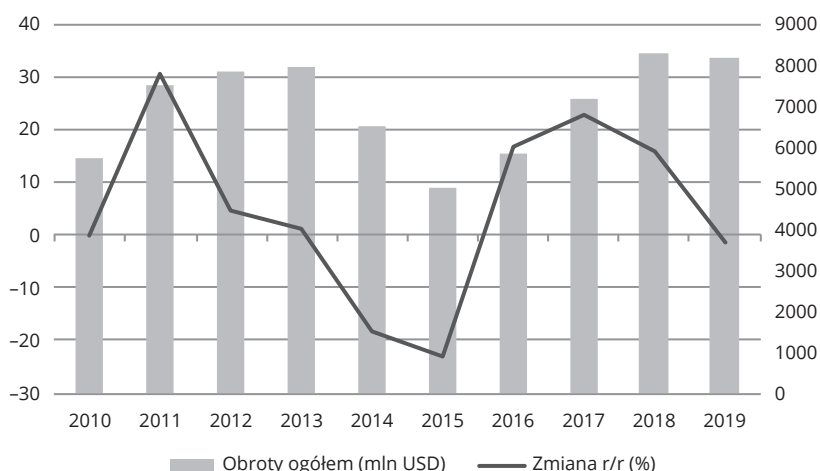
Opracowanie składa się z czterech części. W pierwszej kolejności dokonano pogłębionej analizy wymiany handlowej Polski z Ukrainą w drugiej dekadzie XXI w., ze szczególnym uwzględnieniem jej struktury towarowej. W części drugiej omówiono współpracę inwestycyjną obu krajów, koncentrując się na wzajemnych inwestycjach bezpośrednich. Następnie, w części trzeciej omówiono skalę oraz znaczenie migracji zarobkowych Ukraińców do Polski. Okres analizy przedmiotowych zagadnień objął lata 2010–2019, a jego koniec, tj. 2019 r., został podyktowany dostępnością niezbędnych danych. W ostatniej, czwartej części opracowania skupiono się na przedstawieniu w sposób syntetyczny perspektyw rozwoju bilateralnych stosunków gospodarczych Polski z Ukrainą w kontekście pandemii wywołanej wirusem COVID-19.

W niniejszym opracowaniu stawia się tezę, zgodnie z którą w drugiej połowie XXI w. Ukraina była zdecydowanie ważniejszym partnerem gospodarczym Polski pod względem wymiany handlowej aniżeli w zakresie współpracy inwestycyjnej. Szczególną rolę we wzajemnych stosunkach gospodarczych w tym okresie odgrywała zaś migracja zarobkowa Ukraińców do Polski, którą należy postrzegać zdecydowanie pozytywnie z perspektywy gospodarki zarówno polskiej, jak i ukraińskiej.

12.2. Wymiana handlowa między Polską a Ukrainą w latach 2010–2019

Na początku drugiej dekady XXI w., po chwilowym okresie spadku wartości wzajemnych obrotów handlowych między Polską i Ukrainą w latach 2008–2009 w konsekwencji skutków globalnego kryzysu gospodarczego z 2008 r., który niezwykle silnie dotknął gospodarkę ukraińską (dość powiedzieć, że PKB tego kraju spadł aż o 14,8% w 2009 r. w stosunku do 2008 r.), wyraźnie z roku na rok zaczęły one rosnąć, osiągając poziom 7,9 mld USD w 2013 r. (wykres 12.1). Niestety, wydarzenia polityczne, jakie rozegrały się na wschodzie Ukrainy w 2014 r., tj. aneksja Krymu przez Rosję oraz początek krwawych walk z separatystami, otwarcie wspieranymi przez stronę rosyjską, odbiły się negatywnie na handlu Polski z Ukrainą. Dowodem tego był spadek wartości wzajemnych obrotów towarowych o 18,1% (w stosunku do roku poprzedniego), do poziomu 6,5 mld USD, w 2014 r. oraz wymiany handlowej między Polską i Ukrainą aż o 23% (w stosunku do roku poprzedniego), do rekordowo niskiego w całej drugiej dekadzie XXI w. poziomu 5 mld USD, w 2015 r. Obserwowane w kolejnych latach zmiany, w tym rozwój obydwu gospodarek oraz względne ustabilizowanie sytuacji politycznej na Ukrainie, wyraźnie zaowocowały zwiększeniem wzajemnych obrotów handlowych, głównie za sprawą dynamicznie rosnącego w tym czasie polskiego eksportu na rynek ukraiński.

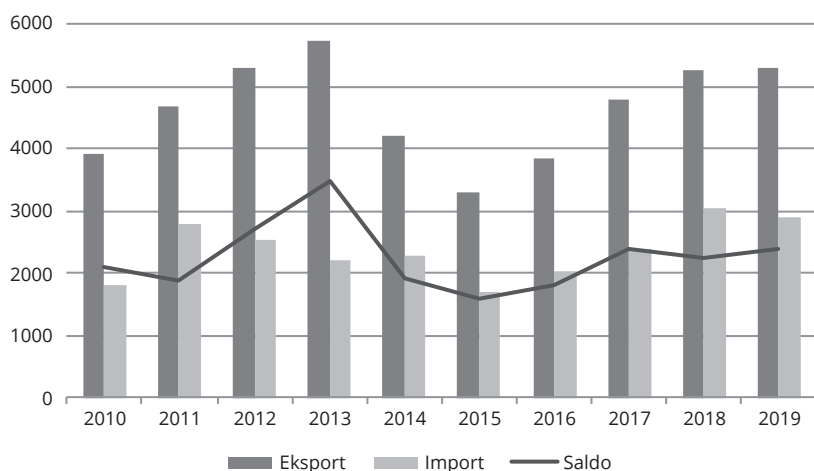
Wykres 12.1. Wzajemne obroty handlowe między Polską i Ukrainą w latach 2010–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Na przestrzeni analizowanego okresu (2010–2019) Ukraina była zdecydowanie ważniejszym partnerem dla Polski w eksporcie aniżeli w imporcie, czego konsekwencją stało się dodatnie saldo Polski we wzajemnych obrotach handlowych, oscylujące wokół 2 mld USD, z wyraźnym wyjątkiem w 2013 r., kiedy to wyniosło ono aż 3,5 mld USD (wykres 12.2).

Wykres 12.2. Polski eksport na Ukrainę i import do lub z Ukrainy oraz saldo wymiany handlowej między obu krajami w latach 2010–2019 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Jeśli z kolei spojrzeć na wzajemny udział Polski i Ukrainy w eksporcie, imporcie oraz wymianie handlowej ogółem w latach 2010–2019 (tabela 12.1), jak również ich wzajemną pozycję w eksporcie oraz imporcie ogółem (tabela 12.2), to bardzo wyraźnie widać, iż Polska była zdecydowanie ważniejszym partnerem handlowym dla Ukrainy aniżeli Ukraina dla Polski.

W latach 2010–2019 Polska plasowała się w gronie pięciu najważniejszych partnerów handlowych Ukrainy pod względem zarówno eksportu, jak i importu (z jednym wyjątkiem w 2015 r., kiedy to w ukraińskim eksporcie zajęła dopiero 6. miejsce). Udział Polski w ukraińskim imporcie ogółem, wahający się w tym okresie od 5,68% w 2011 r. do aż 9,77% w 2016 r., był zaś znacząco wyższy aniżeli udział Polski w ukraińskim eksporcie ogółem. Ten wahał się bowiem od 3,5% w 2013 r. do maksymalnie 6,41% w 2018 r.

Z kolei w polskim eksporcie znaczenie Ukrainy było większe niż w imporcie ogółem. O ile bowiem w tym pierwszym przypadku wahało się ono od 1,7% w 2015 r. do 2,94% w 2012 r., o tyle w drugim było to od 0,9% w 2015 r. do zaledwie 1,33% w latach 2011–2012. Nic więc dziwnego, że Ukraina plasowała się najczęściej w drugiej

dziesiątce partnerów handlowych Polski w eksporcie ogółem oraz aż w trzeciej dziesiątce krajów uczestniczących w polskim imporcie ogółem (z nielicznymi wyjątkami – patrz: tabela 12.2).

Tabela 12.1. Wzajemny udział Polski i Ukrainy w eksporcie, imporcie oraz wymianie handlowej ogółem w latach 2010–2019 (%)

	Udział Polski w imporcie Ukrainy	Udział Polski w eksporcie Ukrainy	Udział Ukrainy w eksporcie Polski	Udział Ukrainy w imporcie Polski	Udział Polski w wymianie handlowej Ukrainy ogółem	Udział Ukrainy w wymianie handlowej Polski ogółem
2010	6,45	3,53	2,49	1,04	5,11	1,73
2011	5,68	4,08	2,49	1,33	4,95	1,88
2012	6,24	3,71	2,94	1,33	5,10	2,11
2013	7,42	3,50	2,80	1,08	5,65	1,94
2014	7,74	4,24	1,96	1,06	6,00	1,51
2015	8,81	4,46	1,70	0,90	6,61	1,30
2016	9,77	5,53	1,95	1,07	7,73	1,52
2017	9,68	5,51	2,16	1,10	7,73	1,63
2018	9,22	6,41	2,01	1,13	7,95	1,57
2019	-	-	2,10	1,18	-	1,64

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Tabela 12.2. Wzajemna pozycja Polski i Ukrainy w eksporcie i imporcie ogółem w latach 2010–2019

	Pozycja Polski w eksporcie Ukrainy	Pozycja Polski w imporcie Ukrainy	Pozycja Ukrainy w eksporcie Polski	Pozycja Ukrainy w imporcie Polski
2010	5	4	12	21
2011	4	5	10	19
2012	4	5	8	19
2013	5	4	8	21
2014	5	5	14	21
2015	6	5	14	22
2016	3	5	13	22
2017	2	4	14	21
2018	2	5	15	20
2019	-	-	16	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

We wzajemnych kontaktach handlowych, obok ich rozmiarów mierzonych wartością wymiany handlowej, niezmiernie istotna jest także struktura owej wymiany, która odzwierciedla specjalizację oraz potencjał handlowy partnerów.

Tabela 12.3. Struktura towarowa polskiego eksportu na Ukrainę w wybranych latach okresu 2010–2019 (zgodnie z klasyfikacją HS2, %)*

Kod	Grupa towarowa	2010	2015	2019
84	reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	9,12	9,32	12,16
87	pojazdy inne niż tabor kolejowy lub tramwajowy oraz ich części i akcesoria	5,33	4,84	11,28
85	maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku; rejestratory i odtwarzacze telewizyjnego obrazu i dźwięku, części i akcesoria do tych artykułów	9,70	8,94	7,69
39	tworzywa sztuczne i wyroby z nich	8,35	8,78	6,97
33	olejki eteryczne i rezynoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe	4,57	2,94	3,04
73	artykuły żelazne lub stalowe	2,77	1,97	2,67
48	książki, gazety, obrazki i inne wyroby przemysłu poligraficznego; manuskrypty, maszynopisy i plany	7,41	3,32	2,58
72	żelazo i stal	3,28	2,71	2,47
31	nawozy	0,11	0,14	2,28

* 10 towarów o największym znaczeniu. Ułożenie zgodnie z kolejnością malejących udziałów w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

W przypadku polskiego eksportu na Ukrainę zdecydowanie dominują towary przemysłowe o wysokim stopniu przetworzenia oraz wysokiej wartości dodanej (tabela 12.3). W 2019 r. do trzech grup towarowych o największym udziale w polskim eksporcie na Ukrainę należały: reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części (12,16%); pojazdy inne niż tabor kolejowy lub tramwajowy oraz ich części i akcesoria (11,28%); maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze telewizyjnego obrazu i dźwięku, części i akcesoria do tych artykułów (7,69%). Warto podkreślić, iż na wyżej wskazane trzy grupy towarowe o największym znaczeniu w polskim eksporcie na Ukrainę przypadało łącznie w 2019 r. aż 31,13% wartości tego eksportu. Jeśli doda się do tego udział kolejnej grupy towarowej, tj. tworzyw sztucznych i wyrobów z nich (6,97%), to w sumie uzyska się wynik sięgający aż 38,1%. Świadczy to o dużym stopniu koncentracji i tym samym niskiej dywersyfikacji polskiej oferty eksportowej na rynek ukraiński. Godny uwagi jest także wyraźny wzrost udziału towarów zaawansowanych technologicznie, o wysokiej wartości dodanej, w polskim eksporcie na Ukrainę w latach 2010–2019, dotyczący zwłaszcza towarów z grupy: pojazdy inne niż tabor

kolejowy lub tramwajowy oraz ich części i akcesoria (ponad 2-krotny wzrost, biorąc pod uwagę stosowny udział w 2019 r. oraz 2010 r.) oraz reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części (wzrost o 33,3% w analogicznym okresie). Z kolei najbardziej na znaczeniu w polskim eksporcie na Ukrainę wśród wspomnianych dziesięciu najważniejszych towarów, biorąc pod uwagę stan na 2019 r., straciły towary z grupy: książki, gazety, obrazki i inne wyroby przemysłu poligraficznego, manuskrypty, maszynopisy i plany (spadek o ponad 65% między 2019 r. a 2010 r.) oraz olejki eteryczne i rezynoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe (spadek o 33,5% w analogicznym okresie), a więc towary o znacznie niższym zaawansowaniu technologicznym i wartości dodanej aniżeli te, które w tym okresie zyskały na znaczeniu w polskim eksporcie na Ukrainę. Tego rodzaju zmianę w strukturze samego eksportu z Polski na Ukrainę należy ocenić pozytywnie.

Tabela 12.4. Udział polskiego eksportu na Ukrainę w całkowitym eksporcie Polski w przypadku danej grupy towarów w wybranych latach okresu 2010–2019 (zgodnie z klasyfikacją HS2, %)*

Kod	Grupa towarowa	2010	2015	2019
41	skóry i skórki surowe (inne niż skóry futerkowe) oraz skóry wyprawione	7,64	39,65	39,65
93	broń i amunicja; ich części i akcesoria	1,25	38,65	38,65
50	jedwab	25,04	38,21	38,21
52	bawełna	21,71	20,83	20,83
58	tkaniny; specjalne tkaniny, tkaniny różgowe, koronki, tkaniny obiciowe, pasmanteria, hafty	10,32	18,63	18,63
75	nikiel i wyroby z niklu	2,84	16,55	16,55
31	nawozy	0,68	16,31	16,31
37	towary fotograficzne lub kinematograficzne	9,49	15,33	15,33
55	włókna cięte chemiczne	7,07	13,14	13,14
60	tkaniny dziane lub szydełkowane	14,85	12,22	12,22

* 10 towarów o największym znaczeniu. Ułożenie zgodnie z kolejnością malejących udziałów w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Z kolei jeśli popatrzy się na znaczenie Ukrainy jako miejsca destynacji polskiego eksportu z uwzględnieniem struktury towarowej w eksporcie ogółem, to zdecydowanie największy udział ma ten kraj w całkowitym polskim eksporcie skór i skórek surowych (innych niż skóry futerkowe) oraz skór wyprawionych, broni i amunicji oraz ich części i akcesoriów, jak również jedwabiu, bawełny i różnego rodzaju tkanin (tabela 12.4). Na szczególne podkreślenie zasługuje w tym przypadku fakt, iż w 2019 r. blisko aż 40% całego polskiego eksportu skór i skórek surowych (innych niż skóry futerkowe)

oraz skór wyprawionych, broni i amunicji oraz ich części i akcesoriów, jak również jedwabiu trafiało na rynek ukraiński. W latach 2010–2019 doszło też do wyraźnego wzrostu znaczenia Ukrainy jako odbiorcy polskich produktów z wyżej wskazanych grup towarowych.

Podobnie jak w przypadku polskiego eksportu na Ukrainę struktura towarowa polskiego importu z Ukrainy była w analizowanym okresie bardzo silnie spolaryzowana i cechowała się niskim stopniem dywersyfikacji. Dość powiedzieć, iż od lat tradycyjnie dominują w nim głównie dwie grupy towarowe, tj. rudy, żużel i popiół (na które przypadało 15,96% wartości polskiego importu z Ukrainy w 2019 r.) oraz żelazo i stal (14,53%). Warto też podkreślić, iż w 2010 r. udział obydwu wskazanych grup towarowych w polskim imporcie z Ukrainy był znacząco wyższy i wynosił odpowiednio 26,67% oraz 21,86%. Pozwala to stwierdzić, iż *de facto* do Polski sprowadza się z Ukrainy przede wszystkim produkty mineralne i ich pochodne oraz wyroby metalurgiczne (tabela 12.5).

Tabela 12.5. Struktura towarowa polskiego importu z Ukrainy w wybranych latach okresu 2010–2019 (zgodnie z klasyfikacją HS2, %)*

Kod	Grupa towarowa	2010	2015	2019
26	rudy, żużel i popiół	26,67	13,89	15,96
72	żelazo i stal	21,86	22,70	14,53
15	tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze zwierzęce; woski zwierzęce lub roślinne	2,69	3,35	6,81
23	przemysł spożywczy, jego pozostałości i odpady; gotowa pasza dla zwierząt	4,08	5,51	5,73
44	drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny	6,89	11,21	5,72
85	maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku; rejestratory i odtwarzacze telewizyjnego obrazu i dźwięku, części i akcesoria do tych artykułów	6,40	5,77	4,63
94	meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i podobne artykuły wypchane; lampy i oprawy oświetleniowe, gdzie indziej niesklasyfikowane; podświetlane znaki, podświetlane tablice imienne i tym podobne; budynki prefabrykowane	0,55	1,53	4,52
73	artykuły żelazne lub stalowe	2,03	3,16	3,90
12	nasiona i owoce oleiste; różne ziarna, nasiona i owoce, rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza	3,96	3,28	3,50
27	paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	6,58	1,55	3,22

* 10 towarów o największym znaczeniu. Ułożenie zgodnie z kolejnością malejących udziałów w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Na przestrzeni całego analizowanego okresu (2010–2019), mimo nadal nieznaczącej roli w polskim imporcie z Ukrainy, bardzo wyraźny był wzrost znaczenia w tym

zakresie towarów z grupy: tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty ich rozkładu (wzrost ponad 2,5-krotny); meble, pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i podobne artykuły wypychane; lampy i oprawy oświetleniowe, gdzie indziej niesklasyfikowane; podświetlane znaki, podświetlane tablice imienne i tym podobne; budynki prefabrykowane (wzrost ponad aż 8-krotny).

Tabela 12.6. Udział polskiego importu z Ukrainy w całkowitym imporcie Polski w przypadku danej grupy towarów w wybranych latach okresu 2010–2019 (zgodnie z klasyfikacją HS2, %)*

Kod	Grupa towarowa	2010	2015	2019
14	materiały roślinne do wyplatania; produkty pochodzenia roślinnego, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone	68,28	78,17	78,72
26	rudy, żużel i popiół	60,56	24,89	39,24
43	skóry futerkowe i futra sztuczne; wyroby z nich	1,58	6,26	25,28
15	tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski zwierzęce lub roślinne	7,46	7,41	18,83
12	nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza	20,81	12,00	13,61
44	drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny	9,33	14,09	12,90
23	pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt	5,63	5,89	7,40
10	zboża	0,87	8,23	6,46
25	sól; siarka; ziemie i kamienie; materiały tynkarskie, wapno i cement	5,39	4,54	5,07
72	żelazo i stal	6,09	5,75	4,62

* 10 towarów o największym znaczeniu. Ułożenie zgodnie z kolejnością malejących udziałów w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE.

Jeśli spojrzysz się natomiast na znaczenie polskiego importu z Ukrainy w polskim imporcie ogółem z uwzględnieniem struktury towarowej, to okaże się, iż Ukraina jest niezwykle istotnym dostawcą materiałów roślinnych do wyplatania (jej udział w polskim imporcie ogółem tego typu towarów wyniósł aż 78,72% w 2019 r.), rud, żużlu oraz popiołu (z udziałem na poziomie 39,24% w 2019 r.) oraz skór futerkowych i futer sztucznych oraz wyrobów z nich (z udziałem na poziomie 25,28% w 2019 r.) (tabela 12.6). Na przestrzeni drugiej dekady XXI w. znacząco wzrósł udział polskiego importu z Ukrainy w całkowitym imporcie Polski obejmującym przede wszystkim wspomniane już skóry futerkowe oraz futra sztuczne i wyroby z nich (wzrost z poziomu zaledwie 1,58% w 2010 r. do aż 25,28% w 2019 r.), zboża (analogicznie z 0,87% w 2010 r. do 6,46% w 2019 r.) oraz tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty ich rozkładu (ponad 2-krotny wzrost w analizowanym okresie). Co ciekawe, w tym samym czasie spadł bardzo wyraźnie udział polskiego importu z Ukrainy w polskim imporcie

ogółem w przypadku wspomnianych już wcześniej rud, żużlu i popiołu (z 60,56% w 2010 r. do 39,24% w 2019 r.) oraz nasion i owoców oleistych (z 20,81% w 2010 r. do 13,61% w 2019 r.).

Reasumując, należy podkreślić, iż na przestrzeni analizowanego okresu (2010–2019) miał miejsce, ogólnie rzecz biorąc, stabilny wzrost wartości wzajemnych obrotów handlowych między Polską i Ukrainą, determinowany stabilnym wzrostem polskiego eksportu. Strukturę towarową owej wymiany należy ocenić jako korzystną z perspektywy polskiej gospodarki. W polskim eksporcie dominowały bowiem towary przetworzone o wysokiej wartości dodanej, z kolei w imporcie z Ukrainy przeważały głównie surowce i ich pochodne.

12.3. Współpraca inwestycyjna między Polską a Ukrainą w latach 2010–2019

W ramach współpracy inwestycyjnej, zwłaszcza w zakresie szczególnie istotnych z gospodarczego punktu widzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, Polska była w analizowanym okresie (2010–2019) zdecydowanie ważniejszym partnerem dla Ukrainy aniżeli Ukraina dla Polski. Z wyjątkiem lat 2013–2015 rokrocznie na Ukrainie odnotowywano bowiem napływ bezpośrednich inwestycji netto z Polski. Szczególnie rekordowe pod tym względem były lata 2017–2018, kiedy wartość napływu tychże inwestycji wyniosła odpowiednio 122,4 mln USD oraz 139,3 mln USD. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy były znaczące w latach 2016–2019 reinwestycje zysków dokonywane przez polskich inwestorów na Ukrainie (tabela 12.7). Na uwagę zasługuje też wspomniany okres, a więc lata 2013–2015, kiedy to polskie inwestycje bezpośrednie netto na Ukrainie osiągały wartość ujemną (największą w 2013 r. na poziomie –322,1 mln USD), co oznaczało, że wartość wycofanego z Ukrainy polskiego kapitału była większa aniżeli wartość kapitału napływającego w tym czasie na Ukrainę w postaci inwestycji bezpośrednich. Taki stan rzeczy należy tłumaczyć niesprzyjającą sytuacją gospodarczą na Ukrainie oraz czynnikami politycznymi, zwłaszcza obawami dotyczącymi ewentualnej eskalacji napięcia w stosunkach tego kraju z Rosją po aneksji Krymu oraz wybuchu walk na wschodzie Ukrainy.

Mimo wskazanego wyżej wzrostu wartości strumieni inwestycji bezpośrednich z Polski na Ukrainę w ostatnich latach ich skumulowana wartość netto na koniec danego roku, choć wzrosła w stosunku do lat 2014–2016, była jednak zdecydowanie niższa w porównaniu ze stanem odnotowanym w tym zakresie na początku drugiej dekady XXI w. Na przykład o ile w 2019 r. wyniosła ona 352,6 mln USD, o tyle w 2010 r. było to aż 1310,1 mld USD, a więc nieco ponad 3,7 razy więcej (tabela 12.8). Niemniej

jednak, co należy wyraźnie podkreślić, przez cały analizowany okres (2010–2019) skumulowana wartość netto polskich inwestycji bezpośrednich na Ukrainie na koniec danego roku była dodatnia, czego nie można powiedzieć o ukraińskich inwestycjach bezpośrednich w Polsce.

Tabela 12.7. Napływ polskich inwestycji bezpośrednich na Ukrainę w latach 2010–2019 (mln USD)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne	Napływ kapitału ogółem netto (<i>total net FDI inflows</i>)
2010	115,5	-21,4	-	108,5
2011	-14,5	25,6	-	39,9
2012	42,6	11,2	-	45,1
2013	-151,6	-5,2	-165,3	-322,1
2014	71,6	-95,7	-21,0	-45,1
2015	19,2	1,1	-44,4	-24,1
2016	-4,0	75,6	-14,3	57,3
2017	22,4	68,3	31,7	122,4
2018	26,2	109,7	3,4	139,3
2019	11,8	103,4	-15,4	99,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Tabela 12.8. Wartość polskich inwestycji bezpośrednich ogółem netto na Ukrainie na koniec roku w latach 2010–2019 (mln USD)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Instrumenty dłużne	Ogółem netto (<i>total net FDI stocks</i>)
2010	-	-	1310,1
2011	-	-	1054,5
2012	-	-	1090,9
2013	388,5	-70,8	317,7
2014	174,6	-91,7	82,9
2015	175,6	-157,2	18,4
2016	199,6	-184,5	15,1
2017	261,9	-139,4	122,5
2018	362,0	-142,5	219,5
2019	517,7	-165,1	352,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W przypadku ukraińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych ogółem netto lokowanych w Polsce przez cały w zasadzie analizowany okres (2010–2019) mieliśmy

do czynienia z ujemnymi wartościami strumieni ich przepływu (z jednym wyjątkiem w 2013 r., kiedy do Polski z Ukrainy napłynęło netto 56,2 mln USD, głównie dzięki znaczącej dodatniej wartości instrumentów dłużnych) (tabela 12.9). W praktyce oznaczało to, iż wartość wycofywanego z Polski ukraińskiego kapitału w danym roku była większa aniżeli wartość kapitału napływającego w tym czasie do polskiej gospodarki z Ukrainy w formie inwestycji bezpośrednich. Działo się to głównie za sprawą wycofywanych z Polski zysków inwestorów ukraińskich.

Tabela 12.9. Napływ ukraińskich inwestycji bezpośrednich do Polski w latach 2010–2019 (mln USD)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne	Napływ kapitału ogółem netto (<i>total net FDI inflows</i>)
2010	0,2	-42,2	-	-9,6
2011	0,0	-56,6	-	-28,0
2012	1,5	-84,3	-	-73,5
2013	-19,6	-31,5	107,3	56,2
2014	0,0	-34,1	2,2	-31,9
2015	-51,7	-23,2	20,3	-54,6
2016	-0,5	-20,6	-5,9	-27,0
2017	0,0	-20,3	12,6	-7,7
2018	-4,9	-19,6	7,9	-16,6
2019	-4,0	-160,6	4,2	-160,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W przypadku przedstawionych wyżej danych odnoszących się do strumieni przepływu inwestycji bezpośrednich z Ukrainy do Polski nie może dziwić fakt, iż w latach 2010–2019, biorąc pod uwagę skumulowaną wartość netto tych inwestycji na koniec danego roku, utrzymywała się stała tendencja do zmniejszania się całkowitych, skumulowanych zobowiązań Polski netto z poziomu 403,4 mln USD w 2010 r. do -508,9 mln USD w 2019 r. (tabela 12.10). Przyczyniło się do tego *de facto* rosnące z roku na rok wycofywanie z Polski środków kapitałowych uzyskanych ze sprzedaży akcji oraz innych form udziałów kapitałowych.

Poza wielkością bezpośrednich inwestycji zagranicznych niezwykle ważna jest również ich struktura w kraju goszczącym. W przypadku polskich inwestycji bezpośrednich na Ukrainie koncentrowały się one zdecydowanie w sektorze bankowo-finansowym (ok. 46%) oraz w przemyśle – przede wszystkim przetwórczym (ok. 33%), według danych za 2018 r. [Ambasada RP w Kijowie, 2020]. Stosunkowo duża część polskich inwestycji przypadała także na handel i usługi (9,5%). Z kolei ukraińskie inwestycje bezpośrednio w Polsce, których skala była nieporównywalnie mniejsza

niż w przypadku polskich bezpośrednich inwestycji na Ukrainie, lokowano głównie w przemyśle (w tym branży motoryzacyjnej i stoczniowej) oraz handlu i usługach.

Tabela 12.10. Wartość ukraińskich inwestycji bezpośrednich ogółem netto w Polsce na koniec roku w latach 2010–2019 (mln USD)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Instrumenty dłużne	Ogółem netto (total net FDI stocks)
2010	-	-	403,4
2011	-	-	306,2
2012	-	-	237,3
2013	-213,3	109,5	-103,8
2014	-230,6	106,0	-124,5
2015	-303,7	129,1	-174,6
2016	-316,2	119,3	-196,9
2017	-462,5	124,5	-338,0
2018	-509,6	145,6	-364,0
2019	-671,6	162,7	-508,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

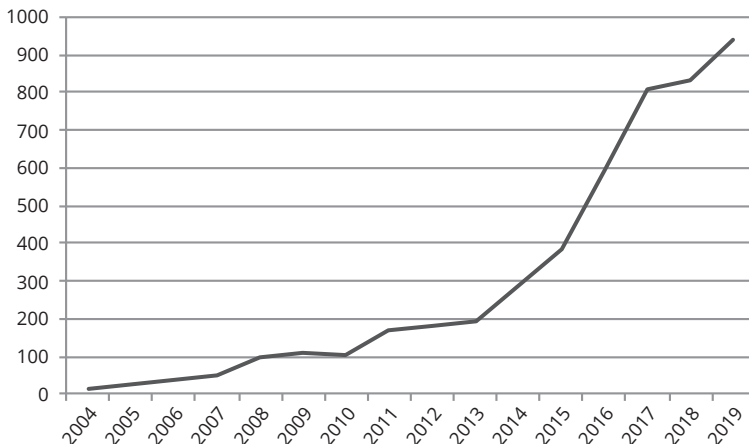
Na koniec tej części opracowania warto także wspomnieć o największych polskich inwestorach na Ukrainie oraz ukraińskich inwestorach w Polsce. I tak do głównych polskich inwestorów lokujących swój kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich na Ukrainie w analizowanym okresie (2010–2019) zaliczyć należy (stan na 2018 r.): PKO BP oraz Getin Holding (bankowość), PZU S.A. (ubezpieczenia), Barlinek (produkcja warstwowych podłóg drewnianych), Cersanit S.A. (produkcja płytek ceramicznych i kompleksowe wyposażenie łazienek), Polimex-Mostostal S.A. (usługi inżyniersko-budowlane), Śnieżkę (produkcja farb), Can-Pack S.A. (produkcja opakowań metalowych), Inter Groclin (przemysł samochodowy), Nowy Styl (przemysł meblarski) oraz LPP S.A. (przemysł odzieżowy) [PAiH, 2018].

Z kolei do największych inwestorów ukraińskich w Polsce należały w tym czasie (stan na koniec 2018 r.): CJSC ZAZ (przemysł samochodowy), Elfa (przemysł kosmetyczny), Industrial Union of Donbass (ISD) (produkcja żelaza i stali oraz żelazostopów), Invest A/S (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), Milkiland N. V (sprzedaż hurtowa żywności, napojów i wyrobów tytoniowych) oraz PSA „Iskra” (produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego) [PAiH, 2020].

12.4. Skala i znaczenie migracji zarobkowych Ukraińców do Polski w latach 2010–2019

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r. i zapoczątkowany tym samym stopniowy wzrost emigracji zarobkowej Polaków do krajów unijnych, które zaczęły wówczas otwierać swoje rynki pracy, w połączeniu ze stabilnym wzrostem gospodarczym w Polsce i dużo bardziej atrakcyjniejszymi możliwościami zarobkowania dla obywateli zza naszej wschodniej granicy aniżeli w ich rodzimych krajach, jak również bliskość geograficzna i stosunkowo niewielkie różnice społeczno-kulturowe oraz bariery językowe, spowodowały, iż z roku na rok coraz więcej Ukraińców przyjeżdżało do Polski w poszukiwaniu pracy. Był to zdecydowanie najistotniejszy powód, dla którego obywatele Ukrainy przybywali do Polski – wyraźnie ważniejszy aniżeli fakt posiadania w Polsce rodziny czy chęć podjęcia studiów na polskich uczelniach. Co więcej, zdecydowana większość przyjeżdżających do Polski Ukraińców otwarcie przyznawała, iż główną przyczyną opuszczenia ich ojczyzny były niskie zarobki (twierdziło tak 79,6% respondentów), niestabilność polityczna (19,7%), brak pracy w miejscu zamieszkania (16,9%) oraz wszechobecna korupcja (14,7%) [EWL, 2018].

Wykres 12.3. Szacunkowa liczba Ukraińców na rynku pracy w Polsce w latach 2004–2019 (tys. osób)



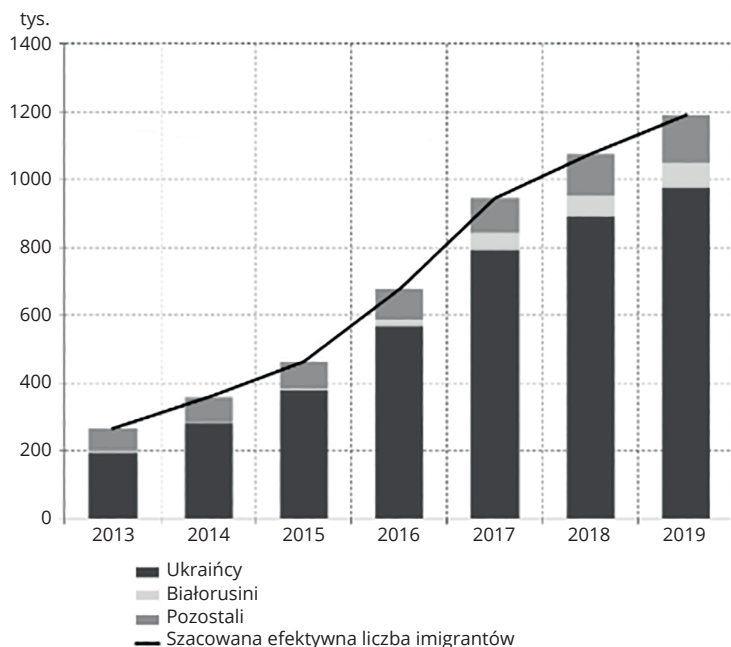
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MSZ, MRPiPS, GUS.

Szczególnie widoczny, ewidentny *boom* w tym zakresie dało się zaobserwować od 2013 r. (wykres 12.3). Dość powiedzieć, iż o ile początkowo było to ok. 196 tys. osób, o tyle zaledwie w ciągu 6 lat liczba ta wzrosła do rekordowego poziomu ponad

920 tys. osób. Tym samym co 20 osoba pracująca wówczas w Polsce była pochodzenia ukraińskiego. Osobną, aczkolwiek bardzo ważną kwestią w tym kontekście jest to, iż znaczna część imigrantów zarobkowych pochodzących z Ukrainy nie była oficjalnie zarejestrowana i nie odprowadzała z tytułu swojej pracy stosownych składek. Z danych ZUS wynika, iż na przykład w III kwartale 2017 r. zarejestrowanych było zaledwie blisko 140 tys. Ukraińców, choć zgodnie z szacunkami pracowało ich w tym czasie w Polsce około 810 tys. [Bankier.pl, 2020].

W świetle powyższych danych dotyczących skali przyjazdów Ukraińców do Polski w poszukiwaniu pracy nie może dziwić fakt, iż zdecydowanie dominowali oni wśród obcokrajowców zatrudnionych w naszym kraju (wykres 12.4).

Wykres 12.4. Liczba imigrantów z Ukrainy na tle szacunkowej efektywnej liczby imigrantów zarobkowych ogółem w Polsce w latach 2013–2019 (tys. osób)



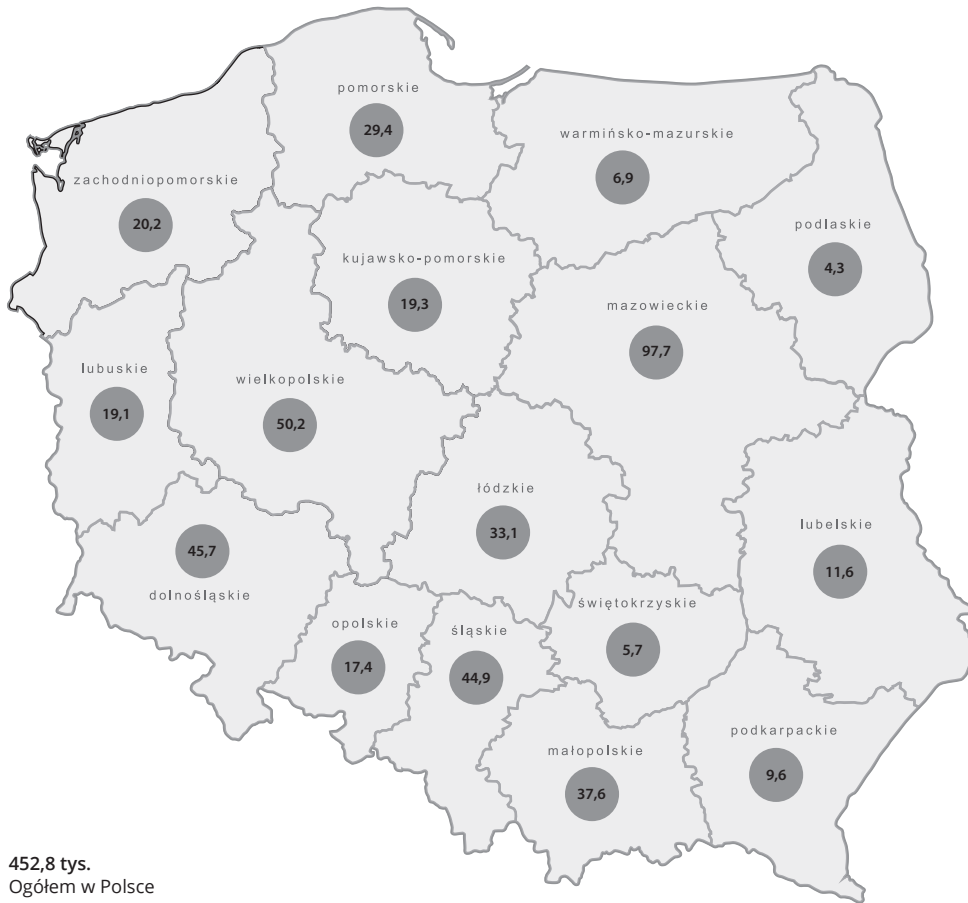
Uwaga: ze względu na czasowy charakter pracy imigrantów z Ukrainy i Białorusi w Polsce założono, że przeciętny imigrant z tych krajów pracuje w Polsce ok. 7 miesięcy w roku.

Źródło: Rozkrut [2020].

Zdecydowana większość Ukraińców pracujących w Polsce była zatrudniona w najlepiej rozwiniętych polskich województwach (mazowieckim, wielkopolskim, dolnośląskim czy śląskim), o czym świadczą stosowne dane ZUS według stanu na 31.03.2019 r. (mapa 12.1). Mniejsza skala zatrudnienia Ukraińców dotyczyła z kolei relatywnie słabiej rozwiniętych regionów Polski, tj. województwa podlaskiego, świętokrzyskiego

czy warmińsko-mazurskiego. Taki stan rzeczy był determinowany w głównym stopniu poprzez trudniejszą sytuację na tamtejszych rynkach pracy, związaną z mniejszym popytem na zatrudnianie osób pochodzących z Ukrainy, jak również niższymi wynagrodzeniami za pracę w tych regionach.

Mapa 12.1. Liczba zatrudnionych w poszczególnych województwach w Polsce i ubezpieczonych w ZUS, którzy podali obywatelstwo ukraińskie (stan na 31.03.2019 r. – tys. osób)

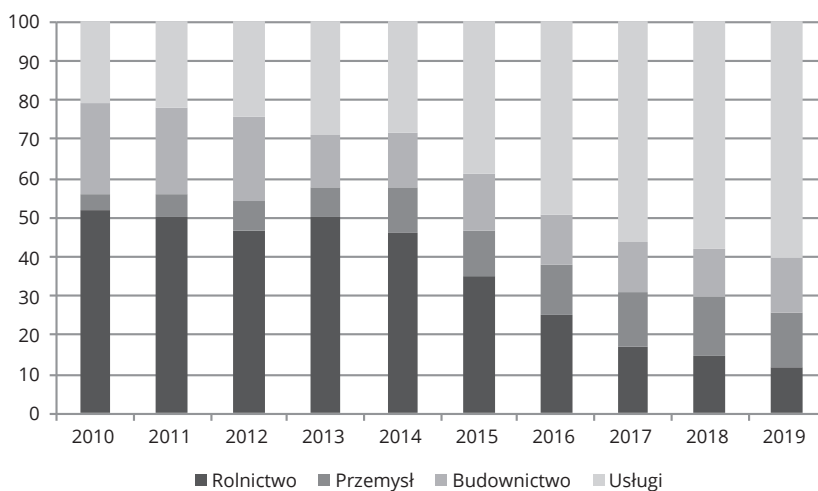


Źródło: Business Insider [2019].

Analizując zjawisko migracji zarobkowej Ukraińców do Polski warto jest także zwrócić uwagę na strukturę ich zatrudnienia w latach 2010–2019 (wykres 12.5). Doszło w niej bowiem do diametralnej zmiany. O ile w 2010 r. 52% Ukraińców pracowało w rolnictwie, głównie podczas prac sezonowych przy zbieraniu owoców, 23% w budownictwie, 21% w szeroko rozumianych usługach i zaledwie 4% w przemyśle,

o tyle na koniec analizowanego okresu, tj. w 2019 r., aż 60% z nich znalazło zatrudnienie w sektorze usługowym, w rolnictwie zaś zaledwie 12% (na przemysł i budownictwo przypadło odpowiednio po 14%). Taka, a nie inna struktura zatrudnienia Ukraińców w Polsce potwierdzała niejako fakt, iż w zdecydowanej większości przyjeżdżali do Polski osoby młode (głównie w wieku 26–45 lat, które stanowiły 61,7% zatrudnionych w Polsce Ukraińców), z wykształceniem zawodowym (32,5%) i średnim (32,2%) [EWL, 2018]. Zajmowali oni przede wszystkim te wakaty, w przypadku których nie były potrzebne określone umiejętności ani wielotygodniowe szkolenia, czyli wykonywali proste prace niewymagające specjalnych kwalifikacji zawodowych. Stąd też najczęściej byli oni zatrudniani na budowach, w hotelarstwie, w gastronomii, jako kierowcy lub kurierzy, zdecydowanie zaś rzadziej w firmach produkcyjnych, a jeśli już, to np. na stanowiskach operatorów maszyn i urządzeń.

Wykres 12.5. Struktura zatrudnienia Ukraińców w Polsce w latach 2010–2019 (%)

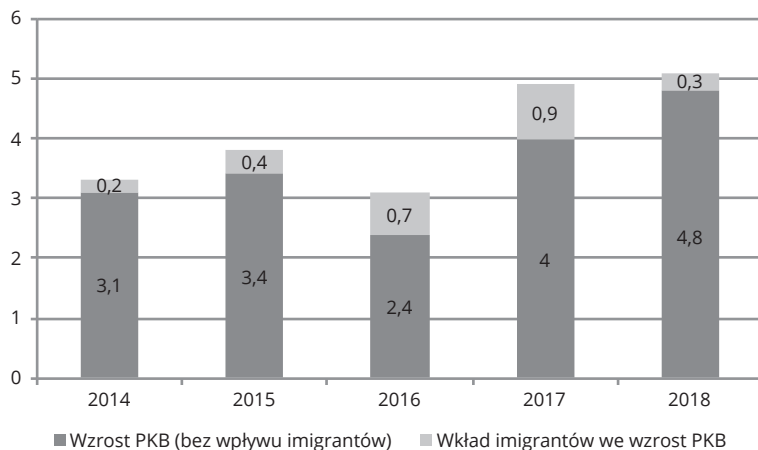


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MSZ, MRPiPS, GUS.

Napływ migrantów zarobkowych z Ukrainy znacząco zwiększył zasób siły roboczej w Polsce, równocześnie pozytywnie oddziałując na potencjał prorozwojowy całej polskiej gospodarki. Bez wątpienia ustabilizował on bowiem polskie zasoby pracy w wieku produkcyjnym w obliczu masowych wyjazdów Polaków za granicę, starzejącego się polskiego społeczeństwa oraz zwiększonego popytu na pracę w związku z dynamicznym wzrostem gospodarczym. Według analiz ekonomistów z banku Citi Handlowy od 2014 r. wkład imigrantów (wśród których zdecydowaną większość stanowili Ukraińcy, o czym była mowa wyżej) we wzrost PKB w Polsce wynosił średniorocznie 0,5 p.p. Największy ich udział odnotowano w tym przypadku w latach

2016–2017 i było to odpowiednio 0,7 p.p. (z ok. 3% ogółem w 2016 r., r/r) i 0,9 p.p. (z ok. 5% w 2017 r., r/r) (wykres 12.6).

Wykres 12.6. Wkład imigrantów zarobkowych w PKB Polski w latach 2014–2018 (%)



Źródło: Szymański [2019].

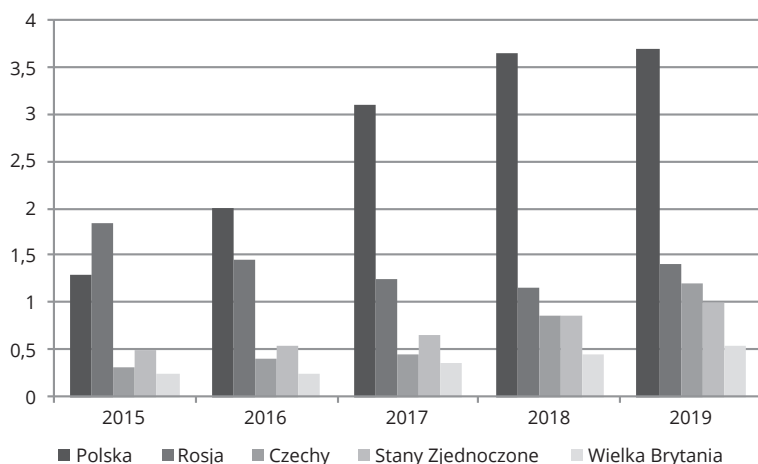
Przyjazd do Polski i możliwość podjęcia pracy, a tym samym uzyskania z tego tytułu dochodu, niejednokrotnie znacznie wyższego aniżeli na Ukrainie, nie pozostawał także bez wpływu na rozwój gospodarki ukraińskiej. Znaczną część otrzymywanego wynagrodzenia ukraińscy emigranci zarobkowi transferowali bowiem do swoich rodzin i bliskich z powrotem na Ukrainę. Według szacunków NBP było to nawet ok. 40%.

Jak duże potrafiły to być kwoty, wynika z danych Narodowego Banku Ukrainy, według których wartość transferów pieniężnych z Polski pochodzących od pracujących Ukraińców w latach 2015–2019 wynosiła odpowiednio: 1,3 mld USD; 2 mld USD; 3,1 mld USD; 3,65 mld USD oraz 3,69 mld USD. Tym samym na przestrzeni zaledwie 5 lat uległa ona prawie potrojeniu (wykres 12.7). Co więcej, warto w tym miejscu podkreślić, iż za sprawą rosnącej skali migracji zarobkowej Ukraińców do Polski, nasz kraj stał się głównym źródłem owych transferów na Ukrainę. O ile jeszcze do 2015 r. prym wiodła w tym przypadku Rosja, o tyle w kolejnym roku, również ze względu na pogorszenie relacji polityczno-gospodarczych między Ukrainą i Rosją po aneksji Krymu w 2014 r., „palmę pierwszeństwa” w tym zakresie bezwzględnie przejęła Polska.

Oczywiście trzeba pamiętać, iż wszelkie międzynarodowe transfery pieniężne ujmowane w oficjalnych statystykach obejmują transfery realizowane przez banki komercyjne lub wyspecjalizowane firmy finansowe, posiadające odpowiednie licencje. Z tego też powodu rzeczywistej wielkości transferów pieniężnych z Polski na Ukrainę tak naprawdę nikt nie zna, tym bardziej że Ukraińcy wywożą często swoje zarobki za

wschodnią granicę osobiście lub przez znajomych. Jak wynika z raportu firmy EWL, tylko ok. 39% ukraińskich imigrantów zarobkowych pracujących w Polsce korzysta w ogóle z przekazów pieniężnych lub przelewów bankowych [EWL, 2018]. W tym kontekście nie może dziwić fakt, iż – zgodnie z danymi Narodowego Banku Ukrainy – w 2019 r. kanałami oficjalnymi z Polski trafiło na Ukrainę 230 mln USD, co stanowiło zaledwie ok. 6,5% szacowanej ogólnej wartości transferów pieniężnych przesyłanych z Polski na Ukrainę (3,69 mld USD) [NBU, 2020].

Wykres 12.7. Wielkość transferów pieniężnych przesyłanych przez emigrantów zarobkowych z Ukrainy do kraju w latach 2015–2019 (mld USD)*



* 5 państw o największym znaczeniu. Ułożenie zgodnie z kolejnością malejących transferów w 2019 r.
Źródło: Unton [2020].

12.5. Perspektywy rozwoju bilateralnych stosunków gospodarczych Polski z Ukrainą w kontekście pandemii COVID-19

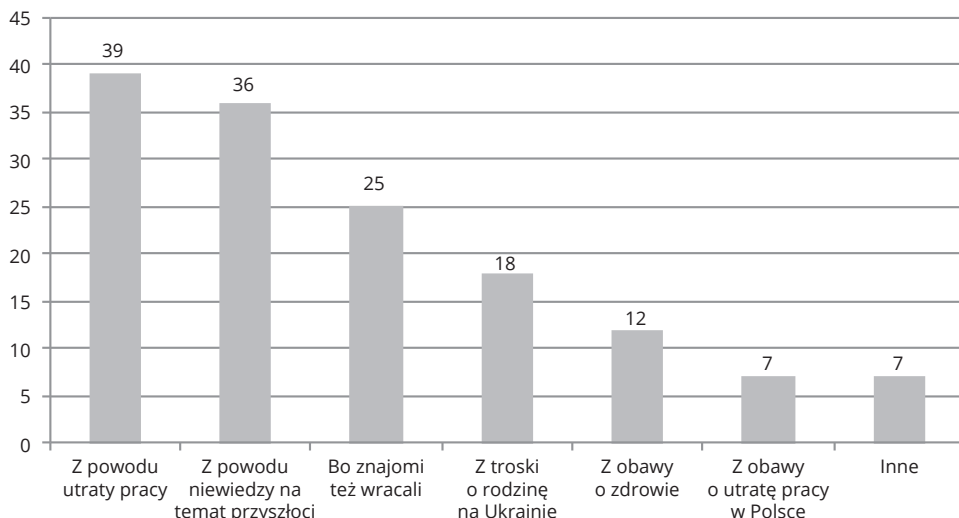
Zarówno niespodziewany wybuch, jak i sama skala pandemii wywołanej rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19 w bardzo istotny sposób zmieniły rzeczywistość gospodarczą praktycznie na całym świecie, w tym także w Polsce oraz na Ukrainie. Co prawda, nie można dzisiaj z całą pewnością zidentyfikować wszystkich możliwych konsekwencji obecnej pandemii z perspektywy dalszego rozwoju wzajemnych polsko-ukraińskich stosunków gospodarczych, niemniej jednak z dużą dozą prawdopodobieństwa należy zakładać, iż odcisnie ona silne negatywne piętno na wzajemnej polsko-ukraińskiej wymianie handlowej, jak również na współpracy inwestycyjnej

obu krajów. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na coraz większą możliwą konkurencję dla Polski ze strony Chin, które bardzo ekspansywnie rozwijają swoją współpracę gospodarczą z Ukrainą. Dość powiedzieć, że w 2019 r. Chiny, jako główny partner w ukraińskim eksporcie, zwiększyły wartość importu z Ukrainy w stosunku do poziomu z 2018 r. aż o 63% (w przypadku Polski było to zaledwie 1,2%). Jednocześnie znaczenie Chin w ukraińskim imporcie wzrosło w tym samym okresie o 20,9%, podczas gdy udział Polski zwiększył się w tym przypadku o 12,6% [Ambasada RP w Kijowie, 2020].

Z uwagi na przyszłość polskich inwestycji bezpośrednich na Ukrainie niezwykle ważnym (i to nie tylko w kontekście obecnej pandemii) czynnikiem wydaje się stała poprawa klimatu inwestycyjnego u naszego wschodniego sąsiada. Silnymi barierami ograniczającymi polskie inwestycje są tam bowiem m.in. powszechna korupcja; nieprzejrzystość, niespójność i zmienność ukraińskich przepisów prawnych; uznaniowa interpretacja przepisów prawnych przez administrację czy też ogólna słabość wymiaru sprawiedliwości i trudności w dochodzeniu swoich praw w sądach. Nie zmienia to jednak faktu, iż Ukraina jako bliski nam geograficznie i kulturowo duży kraj jest i powinna być (mimo wskazanych barier) ważnym kierunkiem ekspansji polskiego kapitału. Również i w tym zakresie wyraźnie widoczny był w ostatnich latach wzrost zaangażowania kapitału chińskiego.

Odnosząc się z kolei do niezwykle istotnej z punktu widzenia polskiej gospodarki imigracji zarobkowej Ukraińców w Polsce, po raz kolejny należy podkreślić, iż bardzo dużo będzie zależało od rozwoju sytuacji pandemicznej zarówno w obydwu krajach, jak i w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Bez wątpienia jednak „zamrożenie” polskiej gospodarki, mniejszy popyt na pracę będący efektem spadku ogólnego popytu w gospodarce w następstwie wprowadzenia *lockdownu* oraz ograniczenia w zakresie mobilności, w tym w celach konsumpcyjnych, w Polsce spowodowały, iż wielu Ukraińców zdecydowało się wyjechać z Polski i wrócić na Ukrainę. Według oficjalnych danych polskiej Straży Granicznej z powodu pandemii opuściło Polskę ponad 235 tys. obywateli ukraińskich w okresie zaledwie 2 miesięcy, tj. od 15.03.2020 r., czyli dnia „zamknięcia” granic, do 15.05.2020 r. Oczywiście, trzeba sobie zdawać sprawę z tego, iż nie wszystkie osoby w tej grupie pracowały w Polsce i, wyjeżdżając, opuściły polski rynek pracy – bez wątpienia znaleźli się bowiem wśród nich także Ukraińcy, dla których Polska była jedynie krajem tranzytowym. Niemniej jednak, jak wynika z raportu OTTO Work Force [2020] przeprowadzonego na grupie 500 byłych pracowników z Ukrainy, o ich powrocie do ojczyzny w tym czasie zdecydowały przede wszystkim dwa czynniki: utrata pracy (39%) oraz niepewność dotycząca tego, co czeka ich w najbliższych dniach i tygodniach (36%) (wykres 12.8).

Wykres 12.8. Powody, dla których pracownicy z Ukrainy zdecydowali się na wyjazd z Polski i powrót do ojczyzny (%)



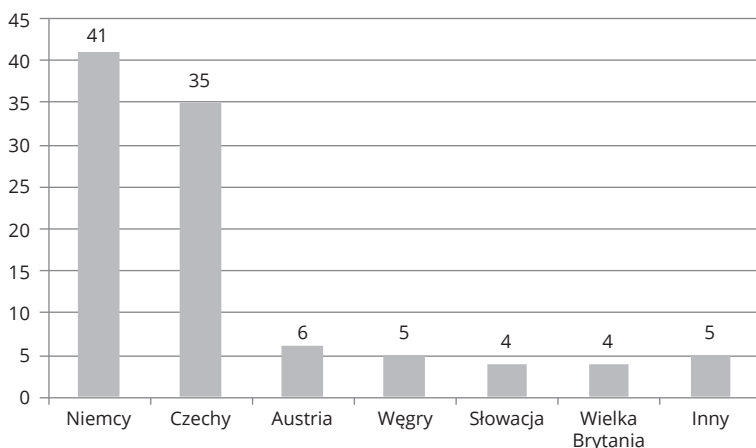
Źródło: OTTO Work Force [2020].

Co istotne, jak wynika z danych OTTO Work Force, aż 70% uczestniczących w badaniu Ukraińców, którzy wrócili z Polski na Ukrainę, deklaruje powrót do naszego kraju po ustaniu pandemii. Oczywiście, należy przy tym zauważyć, że Polska nie musi być jedyną destynacją ich wyjazdów w celach zarobkowych. Coraz większą bowiem konkurencją dla Polski były (przed pandemią) i będą (po pandemii) rynki pracy w Niemczech oraz Czechach, gdzie popyt na pracowników z Ukrainy dotychczas stale wzrastał (wykres 12.9).

Szczególnie atrakcyjnym krajem z perspektywy emigracji zarobkowej Ukraińców mogą być Niemcy z uwagi na nie tylko wysokość oferowanych wynagrodzeń, ale także fakt znaczącej liberalizacji zasad podejmowania pracy przez obcokrajowców w tym kraju. Dokonane w ostatnim okresie zmiany w prawie pracy, zgodnie z ustawą o migracji wykwalifikowanej siły roboczej, zniosły obowiązek wykazania, że na dane stanowisko pracodawca nie jest w stanie znaleźć niemieckiego pracownika, i tym samym ułatwiły zatrudnianie obcokrajowców, w tym Ukraińców. Z drugiej jednak strony Niemcy poszukują zwłaszcza ludzi młodych, wykształconych i znających języki, co paradoksalnie może być szansą dla Polski i polskiego rynku pracy. Oczywiście, należy zdawać sobie tak czy inaczej sprawę z faktu, iż nasz rynek pracy zmieni się pod wpływem pandemii COVID-19 zarówno dla potencjalnych pracowników z Ukrainy, jak i samych Polaków. Pogorszenie koniunktury czy wręcz kryzys gospodarczy w Polsce spowodują reorientację rynku pracy na tzw. rynek pracodawcy, co bez wątpienia spowoduje wzrost

wynagrodzeń oraz doprowadzi do ograniczenia świadczeń okołopłacowych (w tym oferowanych pracownikom pakietów socjalnych), a to w konsekwencji wpłynie też na spadek atrakcyjności polskiego rynku pracy dla imigrantów zarobkowych z Ukrainy.

Wykres 12.9. Do jakiego kraju, innego niż Polska, planują wyjechać Ukraińcy w celach zarobkowych (%)



Źródło: OTTO Work Force [2020].

12.6. Podsumowanie i wnioski

Wzajemne stosunki gospodarcze między Polską i Ukrainą w drugiej dekadzie XXI w. były determinowane zarówno wewnętrzną sytuacją makroekonomiczną panującą w obydwu krajach oraz uwarunkowaniami zewnętrznymi zdominowanymi przez kryzys gospodarczy z 2008 r., jak i wydarzeniami politycznymi, jakie miały miejsce w 2014 r. na wschodzie Ukrainy, związanymi przede wszystkim z aneksją Krymu przez Rosję oraz początkiem krwawych walk z separatystami, otwarcie wspieranymi przez stronę rosyjską. Niemniej jednak, patrząc na cały analizowany okres, tj. lata 2010–2019, należy uznać je za intensywne i rozwijające się. Szczególny w tym udział miał dynamiczny wzrost napływu imigrantów zarobkowych z Ukrainy do Polski, obserwowany po 2013 r.

Odnosząc się do pierwszego z trzech podstawowych wymiarów wzajemnych stosunków gospodarczych między Polską i Ukrainą, tj. do wymiany handlowej, należy podkreślić wyraźny wzrost wartości wzajemnych obrotów handlowych na przestrzeni drugiej dekady XXI w. mimo pewnych perturbacji związanych ze wskazanymi wyżej wydarzeniami politycznymi na Ukrainie, zapoczątkowanymi w 2014 r. Z punktu

widzenia Polski strukturę towarową wymiany handlowej z Ukrainą należy ocenić jako jednoznacznie korzystną. W polskim eksporcie dominowały bowiem w analizowanym okresie towary przetworzone o wysokiej wartości dodanej, z kolei w imporcie z Ukrainy – głównie surowce i ich pochodne. Na podkreślenie zasługuje także fakt, iż przez cały ten czas Polska wykazywała dodatnie saldo w handlu towarami z Ukrainą.

Podobnie jak w przypadku wymiany handlowej, tak i w zakresie współpracy inwestycyjnej Polska była w analizowanym okresie zdecydowanie ważniejszym partnerem dla Ukrainy aniżeli Ukraina dla Polski. Potwierdzają to nie tylko wartości strumieni wzajemnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto, lecz także skumulowana wartość netto tych inwestycji na koniec danego roku w kraju partnera. Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku odpowiednie dane przemawiają na korzyść Polski.

Na podkreślenie zasługuje jednak fakt, iż szczególne znaczenie we wzajemnych polsko-ukraińskich stosunkach gospodarczych w drugiej połowie XXI w. odgrywała migracja zarobkowa Ukraińców do Polski. Była ona korzystna zarówno dla Polski, z racji uzupełniania podaży pracy na polskim rynku pracy w obliczu wyjazdów Polaków do pracy zagranicą i zapewnienia dodatkowego czynnika wzmacniającego wzrost gospodarczy kraju, jak i dla Ukrainy – z uwagi na rosnącą wartość transferów finansowych przesyłanych do ojczyzny przez pracujących w Polsce Ukraińców.

Nowym i bez wątpienia niezwykle trudnym wyzwaniem z perspektyw dalszego rozwoju polsko-ukraińskich stosunków gospodarczych, w każdym ich wymiarze, będzie pandemia związana z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19, która w bardzo istotny sposób zmieniała rzeczywistość gospodarczą w obydwu krajach, a której skutków społecznych oraz gospodarczych nie jesteśmy w stanie na chwilę obecną przewidzieć. Pozostaje mieć jednak nadzieję, iż dotychczasowa, długoletnia i owocna, współpraca sąsiedzka mimo niesprzyjającej sytuacji epidemicznej będzie w stanie nadal się rozwijać, dostarczając obopólnych korzyści.

Bibliografia

- Ambasada RP w Kijowie (2020). *Informator ekonomiczny – Ukraina 2020*, <https://www.gov.pl/web/ukraina/informator-ekonomiczny> (dostęp: 15.10.2020).
- Bankier.pl (2020). *Rekordowy spadek liczby Ukraińców w ZUS-ie*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Rekordowy-spadek-liczby-Ukrajincow-w-ZUS-ie-7820057.html> (dostęp: 17.10.2020).
- Business Insider (2019). *Badanie NBP: potencjał dalszego wzrostu imigracji z Ukrainy jest ograniczony*, <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/imigracja-zarobkowa-z-ukrainy-do-polski-badanie-nbp-wklad-imigracji-do-wzrostu-pkb/rtl9pe3> (dostęp: 17.10.2020).

- EWL (2018). *Ukraińcy na polskim rynku pracy. Doświadczenia, wyzwania i perspektywy*, https://www.ewlhr.eu/wp-content/uploads/2018/08/BADANIE-_EWL_RAPORT.pdf (dostęp: 10.10.2020).
- NBU (2020). <https://bank.gov.ua/ua/doccatalog/document?id=19208357> (dostęp: 12.10.2020).
- OTTO Work Force (2020). *Sytuacja pracowników, którzy wrócili na Ukrainę w czasie COVID-19*, <https://cloud.ottoworkforce.pl/index.php/s/XR6sDeZGT2kLkBM#pdfviewer> (dostęp: 10.10.2020).
- PAIH (2018). *Ukraina. Przewodnik po rynku*, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjGtbiViozuAhXskYsKHcW_Ck4QFjAAegQIA-xAC&url=https%3A%2F%2Fwww.paih.gov.pl%2Ffiles%2F%3Fid_plik%3D35341&usg=AOvVaw1z4-gjQ3SwISkcTuRNDt9h (dostęp: 15.10.2020).
- PAIH (2020). *List of Major Foreign Investors in Poland 2017/2018*, https://www.paih.gov.pl/publications/foreign_investors_in_poland (dostęp: 14.10.2020).
- Rozkrut, M. (2020). *Źródła wzrostu polskiej gospodarki – główne wyzwania*, <https://pracodawcyrp.pl/upload/files/2020/05/prezentacja-ey-na-rds-m.pdf> (dostęp: 17.10.2020).
- Szymański, D. (2019). *Imigranci do tej pory znacząco podpompowali polski wzrost gospodarczy*, <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/ukraincy-a-polski-wzrost-pkb-analiza-citi/537xqgv> (dostęp: 15.10.2020).
- Unton, A. (2020). *Polska przestaje być głównym wyborem dla Ukraińców. Widać to po przelewach*, <https://www.money.pl/gospodarka/polska-przestaje-byc-glownym-wyborem-dla-ukraincow-widac-to-po-przelewach-6509788552038529a.html> (dostęp: 16.10.2020).

Obecność Japonii w polskiej gospodarce po 2010 r. – bezpośrednie inwestycje zagraniczne i dwustronna wymiana handlowa

Anna Maria Dzienis

13.1. Wstęp

Po II wojnie światowej Japonia weszła w okres przyspieszonego wzrostu gospodarczego jako „kraj handlowy”. W późniejszym czasie działalność Japonii jako globalnego kredytodawcy i podmiotu budującego sieci dostaw doprowadziła do jej transformacji z „kraju handlowego” w „kraj inwestujący”. Obecnie o kształcie bilansu płatniczego Japonii decydują raczej przychody z inwestycji niż nadwyżka handlowa [METI, 2020, s. 32]. Według Japońskiej Organizacji Handlu Zagranicznego (Japan External Trade Organization – JETRO) na koniec 2019 r. wartość japońskich BIZ wychodzących sięgnęła 249 mld USD, co stanowiło wzrost o 57% w porównaniu z wynikiem z końca poprzedniego roku (statystyki JETRO). W 2019 r., głównie za sprawą przejęcia przez koncern Takeda spółki Shire z Dublina, „Japonia znów stała się największym inwestorem zagranicznym” [UNCTAD, 2020, s. 4].

Jednocześnie, według danych japońskiego ministerstwa finansów, na koniec 2019 r. Polska miała 0,06% udziału w wartości japońskich inwestycji bezpośrednich ogółem oraz 0,3% w Europie (statystyki MoF). Jeśli chodzi o wymianę handlową między obu partnerami, w 2018 r. Japonia była 18. partnerem Polski w imporcie i 40. w eksporcie, natomiast dla Japonii Polska była 54. partnerem w imporcie i 33. w eksporcie (statystyki WITS).

Po 2010 r. bezpośredni lub pośredni wpływ na polsko-japońskie stosunki gospodarcze miało kilka czynników, np. światowy kryzys finansowy, *brexit*, umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (tzw. umowa EPA) oraz trwająca obecnie pandemia COVID-19. Choć powiązania gospodarcze między Polską i Japonią nie są szczególnie ścisłe, to z łatwością można jednak znaleźć przykłady

obecności Japonii w Polsce. Wymiana handlowa i inwestycyjna między tymi partnerami rozwija się nieustannie, a postrzeganie Polski jako linii montażowej dla rynków Europy Zachodniej należy już do przeszłości.

W 2019 r. Polska i Japonia obchodziły 100-lecie nawiązania stosunków dyplomatycznych, a w latach 2010–2020 miał miejsce szereg wizyt przedstawicieli władz najwyższego szczebla, związanych ze współpracą gospodarczą. W czerwcu 2013 r. premier Shinzō Abe przybył do Warszawy, gdzie spotkał się z ówczesnym premierem Polski Donaldem Tuskiem oraz prezydentem Bronisławem Komorowskim. Ponadto podczas tej wizyty odbył się pierwszy w historii szczyt premierów Grupy V4 z udziałem premiera Japonii. W lutym 2015 r. prezydent Komorowski gościł z kolei w Japonii. Podczas spotkania z premierem Abe politycy rozmawiali m.in. o podniesieniu stosunków polsko-japońskich do poziomu partnerstwa strategicznego. W styczniu 2020 r. również premier Mateusz Morawiecki złożył wizytę w Japonii. Poza japońskimi inwestycjami w Polsce i nowymi możliwościami zwiększenia dwustronnej wymiany handlowej omawiano wówczas też przedsięwzięcia infrastrukturalne, związane zwłaszcza z sektorem energetycznym, jak choćby projekt polskiej elektrowni jądrowej czy rozwój czystych technologii węglowych. Rozmawiano również na temat nowych rozwiązań i współpracy w dziedzinie bezpieczeństwa [Prezydent.pl, 2015; Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, 2020].

Celem niniejszego rozdziału jest wskazanie zmian, jakie nastąpiły w polsko-japońskiej współpracy gospodarczej w ostatniej dekadzie. Prezentowana analiza koncentruje się na trzech obszarach: obecności obywateli Japonii w Polsce, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych i dwustronnej wymianie handlowej. W każdym przypadku posłużono się możliwie odpowiednimi i aktualnymi danymi.

W pierwszej kolejności przedstawiono zwięzły przegląd literatury, skupiający się na ekonomicznych motywach japońskiej obecności w Polsce. Następnie autorka pokrótce omawia temat obywateli Japonii mieszkających w Polsce. Tematem kolejnego podrozdziału jest napływ japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski po 2010 r. oraz próba oceny liczby firm z japońskim kapitałem działających w Polsce. W tym celu została utworzona oryginalna baza danych łącząca dane pochodzące z dwóch źródeł: Orbis (Bureau van Dijk) i polskiego Krajowego Rejestru Sądowego (KRS). Ostatni podrozdział zawiera analizę polsko-japońskiej wymiany handlowej, z omówieniem wymiany towarowej według etapów produkcji oraz wymiany handlowej według wskaźników wartości dodanej (TiVA) opracowanych przez OECD.

13.2. Przegląd literatury

Z biegiem czasu najważniejszymi czynnikami zewnętrznymi internacjonalizacji japońskich korporacji międzynarodowych były nadwyżki kapitału, chęć maksymalizacji zysków i presja ze strony partnerów handlowych na zmniejszenie eksportu. W konsekwencji Japonia zastąpiła część wymiany handlowej intensywnymi zagranicznymi inwestycjami produkcyjnymi [Dzienia, 2020]. Pod względem geograficznym pierwszymi miejscami lokowania japońskich BIZ były rynki amerykańskie i azjatyckie. Później, w latach 80. i 90. XX w., japońscy inwestorzy zaczęli zakładać spółki również w rozwiniętych gospodarczo krajach europejskich. Można zauważyć, że po 2000 r. znaczenie regionu azjatyckiego zaczęło ponownie rosnąć, co jest związane z rozwojem gospodarczym Chin i ewolucją regionalnych łańcuchów wartości.

Napływ japońskich BIZ do Polski wzrósł w latach 90., kiedy kraj przechodził proces transformacji gospodarczej. Największą aktywność japońskich firm można było zaobserwować w drugiej połowie dekady, zwłaszcza w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. [Mazur, Takemura, 2018]. Sytuacja ta utrzymywała się do 2010 r., a duże japońskie inwestycje były dokonywane w sektorze przetwórstwa przemysłowego, w szczególności w przemyśle elektronicznym i motoryzacyjnym [Matsuura, 2017; Mazur, Takemura, 2018; Horie, 2019]. Wśród kluczowych czynników motywujących japońskie korporacje do wyboru krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako miejsc lokowania kapitału należy wymienić: perspektywę budowania długoterminowej pozycji na rynku EŚW, wykorzystanie krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako bramy do innych rynków, korzystanie z niskich kosztów pracy, dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, rządowe zachęty inwestycyjne, uzyskanie dostępu do rynków krajowych, korzystanie ze źródeł surowców i wreszcie okazję do osiągnięcia znacznych zysków w krótkoterminowej perspektywie [Marinov i in., 2004, s. 33].

W drugiej dekadzie XXI w. wielkość japońskich BIZ w Polsce uległa zmniejszeniu zarówno pod względem przepływów, jak i zasobów (statystyki NBP). Po 2015 r. zaobserwowano jednak pewne ożywienie. Okres ten upłynął również pod znakiem rosnącego udziału Polski w europejskim łańcuchu dostaw, zwłaszcza w branży motoryzacyjnej. Znalazło to odzwierciedlenie w rosnącej wartości eksportu części i podzespołów środków transportu [RIETI-TID, 2018]. Chociaż Mazur i Takemura [2018] wskazują na fakt, że aktualna obecność japońskich inwestycji w Polsce jest stosunkowo niewielka, Polska wydaje się ważnym miejscem lokowania inwestycji w regionie, wpisującym się w strategię japońskich inwestorów ukierunkowaną na rynki Europy Zachodniej. Na przykład w 2018 r. firma Mitsui High-tec ogłosiła utworzenie swojej pierwszej w Europie nowoczesnej fabryki właśnie w Polsce.

Przewiduje się, że dzięki umowie EPA, która weszła w życie 1 lutego 2019 r., wzrośnie zaangażowanie japońskiego kapitału w UE. Uważa się również, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej będą włączone do tego procesu w większym stopniu [Matsura, 2018]. Ponadto analiza przeprowadzona przez Przeździecką i in. [2020] wskazuje, że w związku z liberalizacją handlu wynikającą z umowy EPA polski eksport niektórych produktów może wzrosnąć, a podpisane porozumienie przyczyni się do zmiany modelu polsko-japońskich relacji [Przeździecka i in., 2020, s. 729].

13.3. Japończycy w Polsce

1 stycznia 2020 r. w Polsce było zarejestrowanych 942 obcokrajowców z japońskim obywatelstwem (według liczby osób posiadających ważne dokumenty potwierdzające prawo pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej), co odpowiadało 0,2% łącznej liczby obcokrajowców zamieszkałych w Polsce. Dla porównania obcokrajowcy z wietnamskim obywatelstwem stanowili 2,9%, indyjskim – 2,4%, amerykańskim – 0,6%, i południowokoreańskim – 0,4%. W latach 2010–2019 liczba obywateli Japonii zamieszkałych w Polsce utrzymywała się na zbliżonym poziomie, osiągając maksymalną wielkość w 2018 r., gdy wyniosła 1032 osoby, oraz minimalną w 2015 r., kiedy były to 852 osoby. Większość przedstawicieli tej grupy przebywała w Polsce na podstawie krótkoterminowych tytułów pobytowych (70%), natomiast liczba rezydentów długoterminowych stanowiła 25% liczby rezydentów ogółem [Urzędu do Spraw Cudzoziemców, 2020]. Według Pałasz-Rutkowskiej [2019] najliczniejsza była w tym przypadku grupa osób w wieku 30–40 lat, a do polskich miast cieszących się największą popularnością wśród Japończyków należały Warszawa, Wałbrzych i Wrocław [Pałasz-Rutkowska, 2019, s. 566].

Jeśli chodzi o zatrudnienie, w pierwszej połowie 2020 r. łączna liczba wniosków o wydanie zezwolenia na pracę spadła o 17,5% w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego. W przypadku obywateli Chin spadek ten wyniósł prawie 36%, a wśród Japończyków ok. 12%, podczas gdy liczba wniosków obywateli Korei Południowej o wydanie zezwolenia na pracę wzrosła o 70%. W 2019 r. obywatelom Japonii wydano 247 zezwoleń na pracę. Liczba ta zmniejszyła się o 36% w porównaniu z 2010 r., kiedy to stanowiła 1% wszystkich zezwoleń wydanych w Polsce, podczas gdy w 2019 r. udział ten wyniósł 0,1%. Najpopularniejszym rodzajem zezwolenia na pracę był wśród obywateli Japonii typ C: kiedy cudzoziemiec wykonuje pracę u pracodawcy zagranicznego i jest delegowany na terytorium RP na okres przekraczający 30 dni w roku kalendarzowym do oddziału lub zakładu podmiotu zagranicznego; z kolei w grupie obywateli Chin i Korei dominował typ A – kiedy cudzoziemiec wykonuje

pracę u pracodawcy z siedzibą w Polsce [Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, 2018; typy zezwoleń na pracę na podstawie danych portalu polandunraveled.com, 2018]. Jednocześnie w przypadku zezwoleń typu A odnotowano największy spadek, natomiast w kategorii B – kiedy cudzoziemiec pełni funkcję w zarządzie lub występuje jako komplementariusz lub prokurent – największy wzrost w danym okresie [Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, 2018; typy zezwoleń na pracę na podstawie danych portalu polandunraveled.com, 2018].

Najliczniejszą grupę pracowników stanowili kierownicy (32%), specjaliści (55%) oraz technicy i inny średni personel (8%). Według grup zawodów byli to głównie informatycy, nauczyciele i artyści. W 2019 r. najwięcej zezwoleń na pracę wydano pracownikom branży przetwórstwa przemysłowego (42,5%), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (18%) i handlu hurtowego (10%). Struktura branżowa zmieniła się wraz z upływem czasu, ponieważ jeszcze w 2010 r. tylko 5% zezwoleń na pracę wydano osobom prowadzącym działalność profesjonalną, naukową i techniczną, a najpopularniejszymi branżami były przetwórstwo przemysłowe (39%), handel hurtowy (14%) i budownictwo (11%). W ujęciu regionalnym przeważały zezwolenia na pracę wydane w trzech województwach: mazowieckim (38%), dolnośląskim (22%) i małopolskim (13%). Na województwo śląskie przypadło 11% wydanych zezwoleń na pracę. W 2010 r. trzecie miejsce, z udziałem 13%, zajęło województwo kujawsko-pomorskie, gdzie działała m.in. spółka Sharp Manufacturing Poland [Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, 2020].

W latach 2010–2019 udział turystów z Japonii w całkowitej liczbie turystów zagranicznych w Polsce utrzymywał się na stabilnym poziomie wynoszącym średnio 1% całkowitej liczby turystów, jednak w 2019 r. liczba turystów z Japonii była o 34% większa niż w 2010 r. Po światowym kryzysie finansowym najwyższy wzrost odnotowano pod tym względem w 2013 i 2016 r., odpowiednio o 20% i 27% r/r. W tym samym czasie turyści z USA stanowili 5% wszystkich turystów przybywających do Polski [GUS, 2020]. Według Japońskiej Narodowej Organizacji Turystycznej (JNTO) w 2018 r. Polskę odwiedziło prawie 64 tys. turystów z Japonii, tj. o 26% więcej niż w 2014 r. [JNTO, 2020]. Dla porównania w 2019 r. Japonię odwiedziło 39 tys. polskich turystów, którzy stanowili zaledwie 0,1% całkowitej liczby turystów w Japonii w 2019 r. Udział ten był taki sam w 2010 r., choć liczba polskich turystów wzrosła o 276% w ciągu dekady [JNTO, 2020].

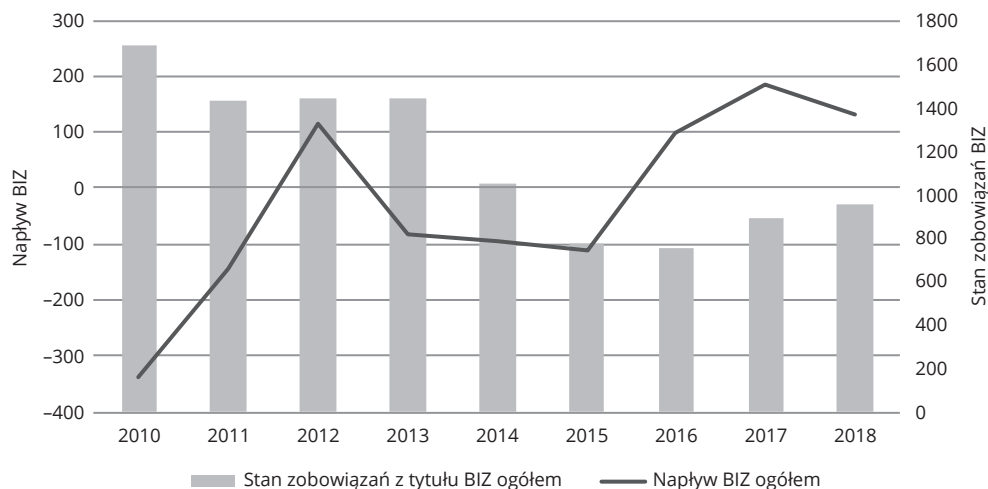
13.4. Relacje biznesowe z Japonią: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, spółki z kapitałem japońskim w Polsce i dwustronna wymiana handlowa

13.4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Światowy kryzys finansowy miał silny wpływ na japońskie BIZ wychodzące. Według danych JETRO przepływ BIZ uległ zmniejszeniu o 43% w 2009 r. i o 56% w 2010 r. w porównaniu z 2008 r. Wczesne oznaki odbicia gospodarczego można było zaobserwować w 2011 r., kiedy przepływ BIZ wychodzących netto przekroczył 100 mld USD. Choć w 2012 r. wielkość tego odpływu była nadal niższa niż w 2008 r., to już w 2013 r. nastąpiło pełne ożywienie [JETRO, 2020; Dzienis, 2020]. W tym czasie Japonia doświadczyła wielkiego trzęsienia ziemi i tsunami w regionie Tōhoku oraz będącej ich następstwem katastrofy w Fukushima. Spowodowało to bezprecedensową aprecjację jena, która pobudziła z kolei japońskie BIZ wychodzące. Europa i Azja były najpopularniejszymi kierunkami lokowania kapitału w 2011 r., Stany Zjednoczone zaś przeważały w latach 2013–2015. Zmianie uległ też status regionu Europy Środkowo-Wschodniej. W 2015 r. napływ japońskich inwestycji do krajów EŚW zmniejszył się o 27%, a w przypadku samej tylko Polski o 46% [Matsuura, 2017, s. 158] (zob. wykres 13.1). Jako przykład mogą posłużyć wahania wartości eksportu telewizorów. W latach 2004–2010 wzrosła ona 6-krotnie, do poziomu 7,4 mld USD, po czym skurczyła się o 30%, do 5 mld USD, w 2015 r. [Matsuura, 2017, s. 164]. Japońskie firmy identyfikowane z produkcją telewizorów płaskoekranowych (Toshiba, Funai, Sharp) wycofały się z Polski, będącej kiedyś jednym z największych miejsc produkcji telewizorów w Europie, z powodu zaostrej konkurencji ze strony np. producentów południowokoreańskich. W późniejszym okresie liczba japońskich firm produkcyjnych w Polsce zmieniła się nieznacznie [Horie, 2019; Matsuura, 2017; Dzienis, 2020].

Mimo malejącego napływu japońskich BIZ do regionu EŚW w drugiej dekadzie XXI w. Polska skorzystała w największej mierze z japońskich inwestycji w latach 2013–2018 w porównaniu z Czechami i Węgrami (zob. wykres 13.2). Większość tych przepływów kapitałowych była realizowana za pośrednictwem państw trzecich, co można przeanalizować dzięki czwartej edycji bazy danych OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (BMD4), ponieważ pozwala ona na ustalenie narodowości inwestora ostatecznego, bez względu na narodowość inwestora bezpośredniego. Według OECD BMD4 Japonia ma dziesiąty co do wielkości wkład w zasoby BIZ ogółem w Polsce, po ich przesłaniu do inwestora ostatecznego [Dzienis, 2020].

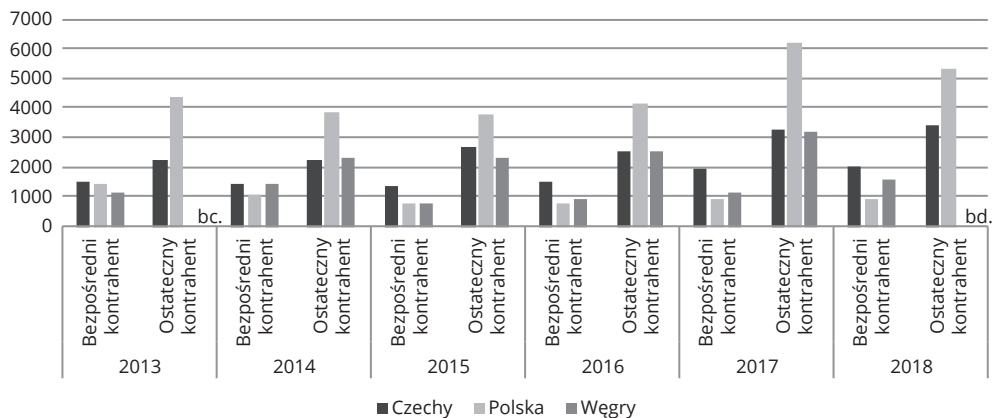
Wykres 13.1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Japonii do Polski (lewa skala) i stan zobowiązań Polski z tytułu japońskich BIZ (prawa skala) w latach 2010–2018 (mln USD)



Uwaga: napływ ogółem w latach 2010–2012 i napływ netto w latach 2013–2018.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2020].

Wykres 13.2. Napływ BIZ do Polski, Czech i Węgry według kontrahentów bezpośrednich i ostatecznych (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD dotyczących stanu zobowiązań z tytułu BIZ według krajów partnerskich [OECD, 2020b].

13.4.2. Firmy z kapitałem japońskim w Polsce

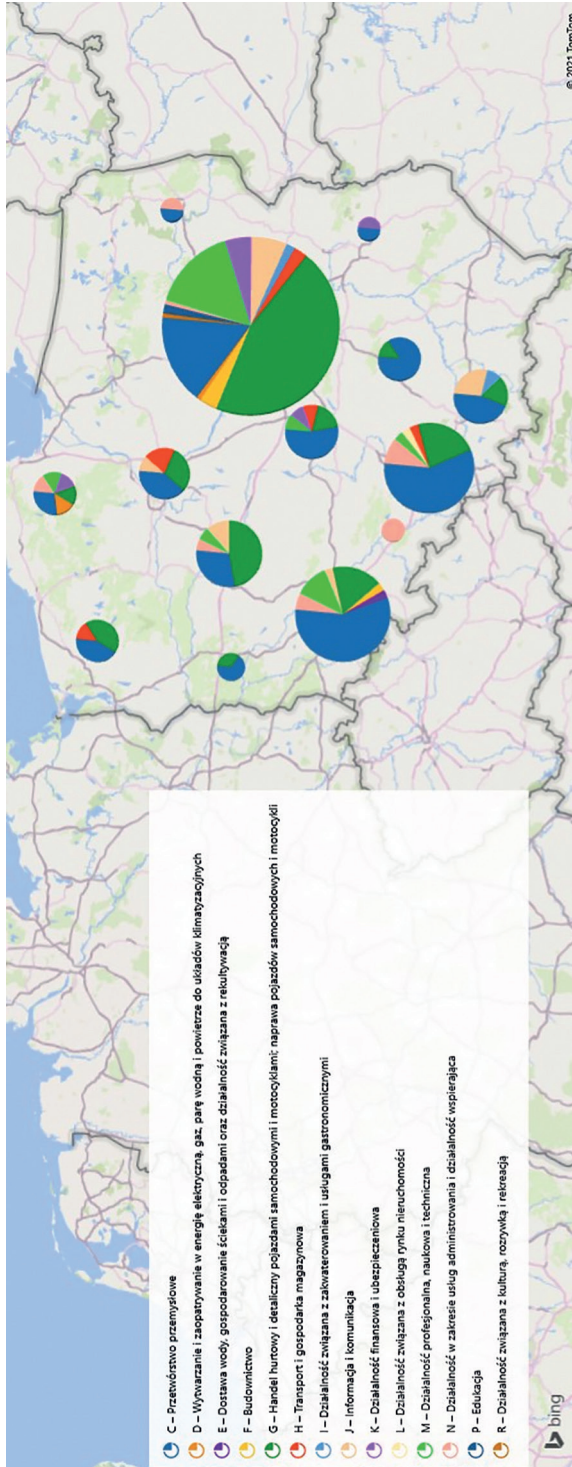
W 2019 r. działało na świecie prawie 68 tys. spółek zależnych z udziałem kapitału japońskiego (baza danych Orbis). Łącznie 30% japońskich zasobów BIZ wychodzących ogółem ulokowano w Europie, z czego Wielka Brytania, Holandia i Niemcy charakteryzowały się najwyższymi stanami japońskich zobowiązań z tytułu inwestycji. Według JETRO [2020] inwestycje zagraniczne w sektorach hurtowym i detalicznym, chemicznym i farmaceutycznym, środków transportu i elektromaszynowym były głównymi przedmiotami zainteresowania.

W 2019 r. łączna liczba działających w Polsce spółek, których ostateczny właściciel lub udziałowiec posiadający wspólnie 51% udziałów ma siedzibę w Japonii, wynosiła 264 (baza danych Orbis). Po sprawdzeniu tej listy autorka wykluczyła 15 spółek w związku z brakiem informacji o danym podmiocie lub jego likwidacji. To zawęziło liczbę japońskich firm działających w Polsce do 249 spółek. Poszczególne bazy danych podają różne informacje na ten temat z uwagi na brak jednolitego podejścia do sposobu gromadzenia takich informacji. Z danych pochodzących z krajowego źródła – Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) – wynika, że na koniec 2019 r. były w Polsce zarejestrowane 74 japońskie firmy, w tym 59 z siedzibą w Japonii i 15 działających za pośrednictwem innych firm europejskich. Na potrzeby tego artykułu dane KRS zostały połączone z danymi z bazy danych Orbis, a po wykluczeniu podwójnych wpisów liczba firm z japońskim kapitałem funkcjonujących w Polsce wyniosła 281. Spośród nich 93 podmioty działają w sektorze przetwórstwa przemysłowego.

Jeśli chodzi o położenie geograficzne (zob. mapa 13.1), większość japońskich firm z sektora przetwórstwa przemysłowego znajduje się w południowo-zachodniej części Polski, w bliskiej odległości od granic z Niemcami i Czechami. Najwięcej z nich występuje w województwach: mazowieckim – 125 (w tym 20 w przetwórstwie przemysłowym), dolnośląskim – 36(20), i śląskim – 31(18). Łącznie 90 firm jest zarejestrowanych w dziale handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów silnikowych i motocykli (56 w woj. mazowieckim), a 27 w dziale działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Japońskie firmy produkcyjne w Polsce specjalizują się głównie w produkcji części samochodowych i podzespołów, takich jak manualne skrzynie biegów, silniki benzynowe, hybrydowe skrzynie biegów, łożyska kulkowe, produkty termiczne do pojazdów itp. Uczestniczą one w motoryzacyjnym łańcuchu dostaw obejmującym Czechy, Francję, Wielką Brytanię, Rosję, Turcję, RPA, Japonię i inne kraje [Toyota Motor Poland, 2020]. Ponadto, ponieważ zagraniczne przedsiębiorstwa działające w Polsce mają dostęp do dotacji rządowych, japońskie firmy motoryzacyjne, takie jak Toyota Motor Manufacturing Poland i Mitsui High-tec (Europe), należą do tych, którym przyznano taką pomoc [Ministerstwo Rozwoju, 2019].

Mapa 13.1. Spółki z kapitałem japońskim według województw i rodzajów działalności (na koniec 2019 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z baz KRS i Orbis.

W latach 2010–2019 w Polsce powstały ok. 82 firmy z kapitałem japońskim, w tym 40 w województwie mazowieckim, 9 w śląskim i 8 w dolnośląskim. Najpopularniejszymi branżami były w tym przypadku: handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów silnikowych i motocykli (32%) oraz przetwórstwo przemysłowe (24%). Trzecie miejsce zajęły trzy branże: informacja i komunikacja, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (po 10%). Większy udział branż spoza przetwórstwa przemysłowego sugeruje ciągłą dywersyfikację japońskich inwestycji w Polsce. Wśród niedawnych inwestorów znalazły się takie firmy jak: Shire Polska (handel hurtowy i detaliczny), KMD Poland (informacja i komunikacja) czy Takeda SCE (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna). Co więcej, inwestycje w produkcję stają się bardziej zaawansowane technologicznie. Wspomniana wyżej firma Mitsui High-tec, wiodący na świecie producent rdzeni silników elektrycznych, otworzył swój pierwszy europejski zakład w Polsce, co odzwierciedla również rosnącą rolę polskiego przemysłu elektromobilności. Nippon Seiki, globalny producent wyświetlaczy HUD (*head-up-display*) i tablic wskaźników stosowanych w samochodach i motocyklach, ogłosił, że do 2023 r. firma zbuduje fabrykę pod Łodzią [Automotivesuppliers.pl; Dycha, 2019].

Poziom zatrudnienia w 169 japońskich firmach wyniósł w 2018 r. łącznie 48 203 osoby (ostatnie dostępne dane za lata 2016–2018). Pięć z nich miało ponad 2 tys. pracowników. Były to: Kompania Piwowarska (woj. wielkopolskie), NGK Ceramics (woj. śląskie), Fujitsu Technology Solutions (Warszawa), Pilkington Automotive Poland (woj. świętokrzyskie) oraz Yazaki Automotive Products Poland (woj. śląskie). Jak wynika z dostępnych danych, trzy spółki (Kompania Piwowarska, JTI Polska oraz Toyota Motor Poland Company Limited) przekroczyły 1 mld USD przychodów operacyjnych. Z kolei łączny kapitał spółek zarejestrowanych w KRS wyniósł 3,6 mld PLN, przy czym na pierwszym miejscu znalazła się Toyota Motor Manufacturing Poland (1,3 mld PLN) [Dzienis, 2020].

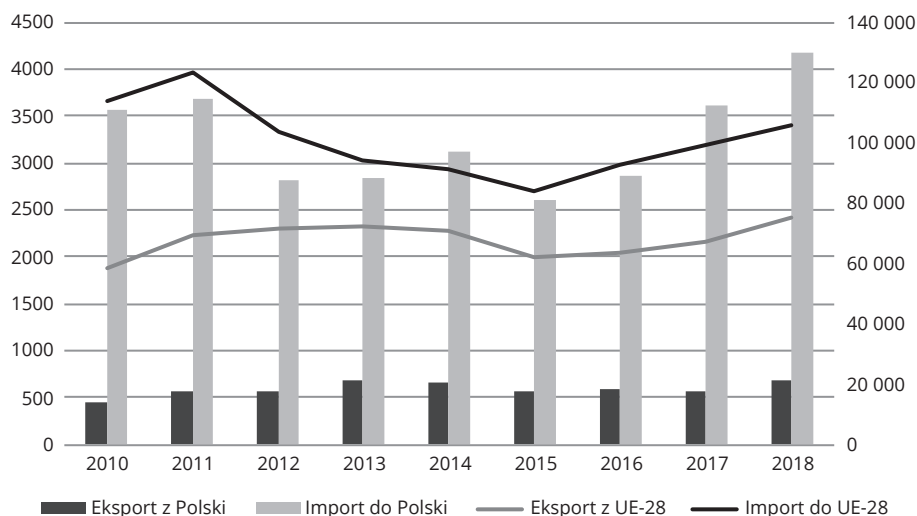
Perspektywa *brexitu* przyspiesza obserwowane już przesunięcie łańcucha dostaw w przemyśle motoryzacyjnym w kierunku Europy Wschodniej, obejmujące w szczególności Czechy i Słowację, a nawet Rosję i Turcję [Rudlin Consulting, 2020]. Matsuura [2017] wskazuje, że Polska stała się znaczącym elementem w unijnym łańcuchu dostaw przemysłu motoryzacyjnego, przy czym o ile produkcja gotowych pojazdów koncentruje się w Czechach i na Słowacji, o tyle Polska specjalizuje się w produkcji dóbr pośrednich [Matsuura, 2017].

13.4.3. Dwustronna wymiana handlowa między Japonią i Polską

Wymiana handlowa według grup produktów

Według UNCTADstat w 2018 r. wartość polskiego eksportu do Japonii wyniosła 672 mln USD, natomiast import z Japonii osiągnął poziom niemal 4,2 mld USD [UNCTADstat, 2020]. Stanowiło to odpowiednio 0,1% i 0,9% eksportu światowego i eksportu z krajów UE-28 do Japonii oraz kolejno 0,5% i 3,9% importu światowego i importu do krajów UE-28 z Japonii (zob. wykres 13.3).

Wykres 13.3. Obroty towarowe między Polską i Japonią oraz między krajami grupy UE-28 i Japonią (prawa skala) – eksport i import w latach 2010–2018 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTADstat [2020].

Jeśli chodzi o eksport z Polski, 58% eksportowanych towarów przemysłowych stanowiły wyroby wymagające średnich kwalifikacji i technologii, a 15% produkty wymagające zastosowania wysokich kwalifikacji i technologii. W 2018 r. wyroby pracochłonne i surowcchołonne stanowiły 14% wszystkich towarów eksportowanych z Polski do Japonii. Struktura ta uległa niewielkim zmianom w ciągu dekady.

W 2018 r. w grupie maszyn i środków transportu największą część stanowił eksport pojazdów drogowych, maszyn i urządzeń energetycznych oraz pozostałego sprzętu przemysłowego i części maszyn (zob. tabela 13.1). Natomiast w 2018 r. eksport pojazdów drogowych był o 24% mniejszy niż w 2010 r., podczas gdy eksport pozostałego sprzętu przemysłowego i części maszyn wzrósł w tym samym okresie aż o 533%.

Tabela 13.1. Główne grupy produktów w polskim eksporcie do Japonii i imporcie z Japonii (%)

Eksport		Import	
2010	2018	2010	2018
Maszyny i środki transportu (50)	Maszyny i środki transportu (48)	Maszyny i środki transportu (58)	Maszyny i środki transportu (56)
Towary przemysłowe (15)	Towary przemysłowe (20)	Artykuły przemysłowe różne (27)	Artykuły przemysłowe różne (28)
Żywność i zwierzęta żywe (12)	Artykuły przemysłowe różne (13)	Towary przemysłowe (8)	Towary przemysłowe (6)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z UNCTADstat [2020].

Do wzrostu eksportu artykułów przemysłowych różnych przyczyniły się trzy grupy towarów: budynki prefabrykowane, sprzęt i wyposażenie sanitarne, hydrauliczne, grzewcze i oświetleniowe, gdzie indziej niewymienione, artykuły odzieżowe i dodatki, w których następował wzrost w całym badanym okresie, a także aparatura i instrumenty kontrolne zawodowe, gdzie indziej niewymienione.

Jeśli chodzi o import do Polski, 68% towarów importowanych z Japonii w 2018 r. stanowiły wyroby wymagające średnich kwalifikacji i technologii (40% w 2010 r.), a 25% wyroby wymagające wysokich kwalifikacji i technologii (51% w 2010 r.). Struktura importu towarów przemysłowych uległa zmianie w latach 2010–2018, co umożliwiło wprowadzenie na polski rynek większej ilości dóbr średnich technologii.

Struktura produktów importowych z grupy maszyn i urządzeń transportowych (import aparatury telekomunikacyjnej i dźwiękowej zmniejszył się o prawie 16 p.p. – do 3,5%) i wyrobów przemysłowych (import żelaza i stali zmalał o 9 p.p.) nie zmieniła się zbytnio w ciągu ostatniej dekady. Istotne odstępstwa w tym zakresie można było zaobserwować w przypadku artykułów przemysłowych różnych (w tej grupie towarów udział aparatury i instrumentów kontrolnych zawodowych, gdzie indziej niewymienionych, zmalał o 44 p.p., tj. do 27%), aparatów fotograficznych, wyrobów optycznych, zegarów i zegarków (spadek o 16 p.p. – do 4,5%) oraz artykułów przemysłowych różnych, gdzie indziej niewymienionych (wzrost o 60 p.p., do prawie 67%, w 2018 r.).

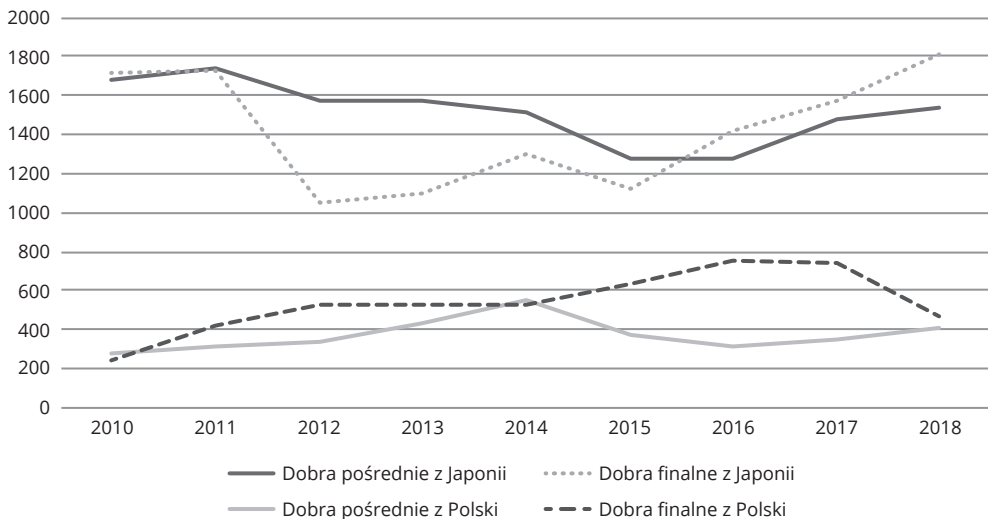
Wymiana handlowa według etapów produkcji dóbr

W tej części artykułu, na potrzeby bardziej szczegółowej analizy wymiany handlowej, przeprowadzono badanie danych według etapów produkcji, pochodzących z baz RIETI-TID [2018] oraz OECD [2020a]. Pierwsza z wymienionych baz RIETI-TID (oparta na nomenklaturze SITC Rev.3) jest prowadzona przez japoński niezależny instytut badawczy Research Institute of Economy, Trade and Industry. Obejmuje ona wszystkie

towary handlowe i klasyfikuje związane z ich wymianą dane według poszczególnych etapów produkcji: dobra finalne (w podziale na dobra kapitałowe i konsumpcyjne), dobra pośrednie (dobra przetworzone oraz części i podzespoły) i dobra pierwotne. Ponadto poszczególne dobra są w tym przypadku pogrupowane w 13 branż handlowych, co znacznie ułatwia przeprowadzenie analizy.

W ciągu ostatniej dekady polski eksport był zdominowany przez dobra finalne w postaci dóbr konsumpcyjnych (średnio 47% całkowitego eksportu) oraz dobra pośrednie, w szczególności części i podzespoły (średnio 26%) (zob. wykres 13.4). W 2018 r. kategoria dóbr inwestycyjnych w grupie dóbr finalnych była prawie dwukrotnie większa niż w 2010 r. i osiągnęła 17% całkowitej wartości eksportu.

Wykres 13.4. Obroty handlowe w podziale na etapy produkcji, dobra pośrednie i finalne – przemysł ogółem (mln USD)

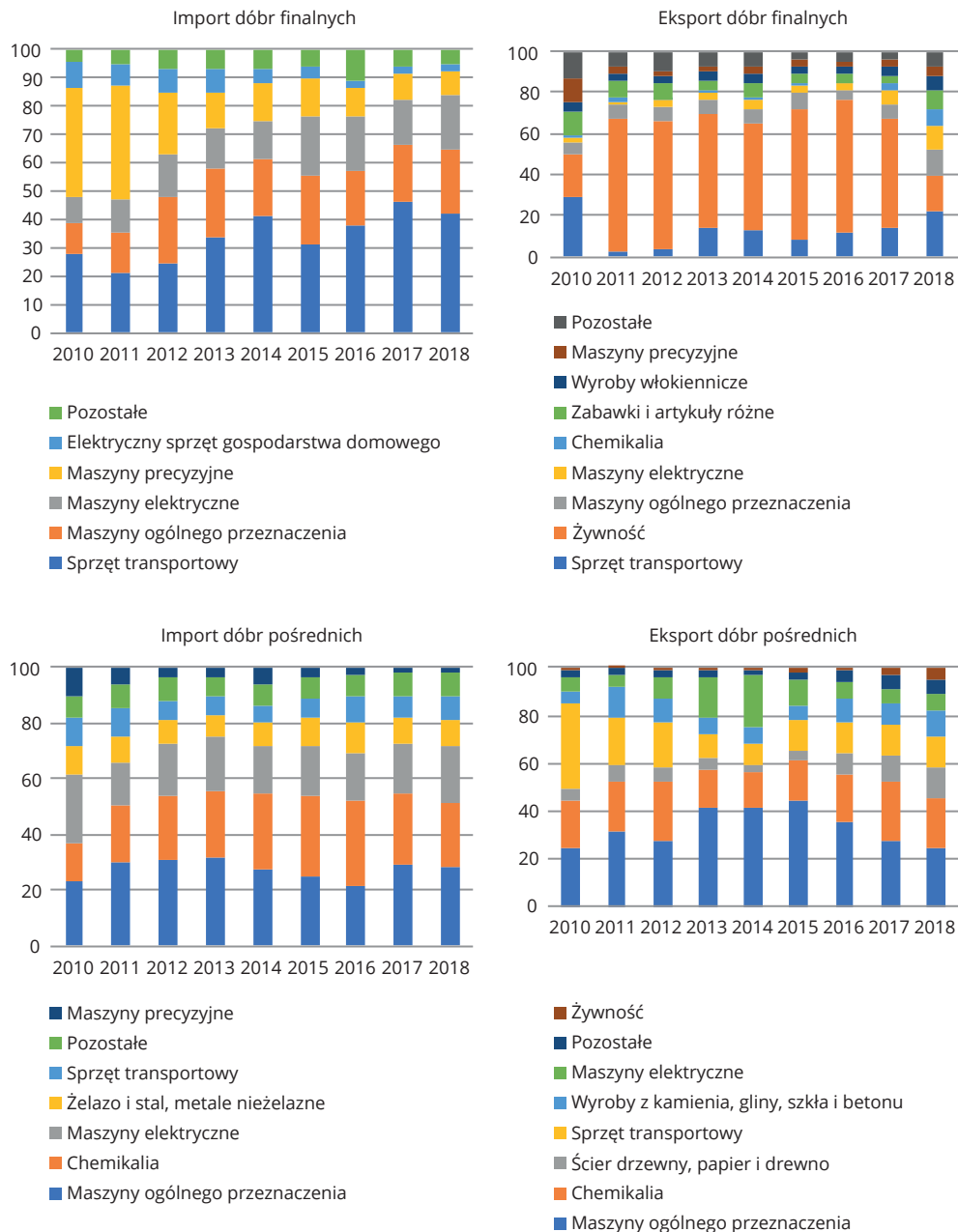


Uwaga: dobra finalne obejmują dobra konsumpcyjne i dobra kapitałowe, dobra pośrednie zaś części i podzespoły oraz dobra przetworzone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych RIETI-TID [2018].

Ponadto wymiana handlowa z Japonią charakteryzowała się średnio nieco wyższym udziałem dóbr pośrednich w imporcie i wyższym udziałem dóbr finalnych w eksporcie. Handel dobrami finalnymi przyczynił się w większym stopniu do wzrostu zarówno importu (o 6%), jak i eksportu (o 94%). Spadek importu dóbr finalnych z Japonii po 2011 r. (o 681 mln USD w 2012 r.) był związany z wielkim trzęsieniem ziemi w regionie Tōhoku i katastrofą w Fukushima oraz późniejszymi zakłóceniami kanałów dostaw, jak również szczególnymi regulacjami, które objęły przywóz niektórych produktów z Japonii (jak np. zielona herbata czy grzyby).

Wykres 13.5. Polski import i eksport dóbr finalnych i pośrednich z/do Japonii według branż w latach 2010–2018 (udział odpowiednio dóbr finalnych lub dóbr pośrednich ogółem)



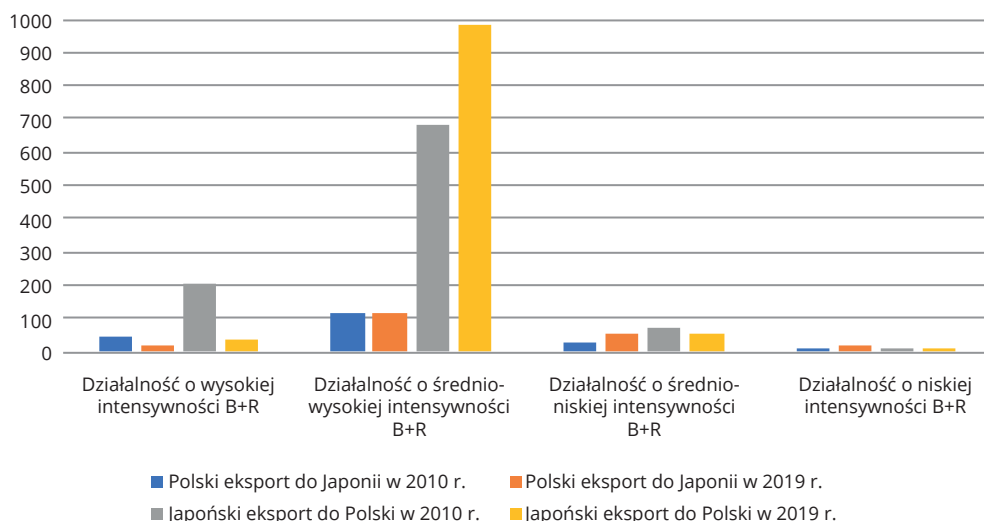
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych RIETI-TID [2018].

Z drugiej strony eksport żywności w 2010 i 2018 r. stanowił 11% całkowitego eksportu, przy czym w okresie zawierającym się między tymi latami wahał się od 25% w 2014 r. do 45% w 2016 r. wskutek różnych problemów związanych z bezpieczeństwem żywności, jak np. afrykański pomór świń (ASF), ptasia grypa itp. Trwająca obecnie pandemia COVID-19 również przyczyniła się do zmniejszenia eksportu żywności do Japonii [Portalspozywczy.pl, 2020] (zob. wykres 13.5).

Dobra pośrednie

W 2019 r. wartość polskiego eksportu dóbr pośrednich do Japonii osiągnęła poziom 310 mln USD, co oznacza, że była o 19% wyższa niż w 2010 r. [OECD, 2020a]. W latach 2010–2019 udział najbardziej zaawansowanych technologicznie dóbr pośrednich zmniejszył się z 16% w 2010 r. do 6% w 2019 r., z kolei odsetek półproduktów z obszaru średnio-wysokich technologii zmniejszył się z 46% do 38%, podczas gdy udział dóbr z obszaru średnio-niskich technologii wzrósł z 10% do 16% całkowitego eksportu dóbr pośrednich w 2019 r. [OECD, 2020a]. Polski przemysł koncentrował się na dobrach pośrednich wytworzonych z udziałem średnio-niskich technologii w eksporcie do Japonii, z uszczerbkiem dla eksportu półproduktów reprezentujących średnio-wysokie i wysokie technologie (zob. wykres 13.6).

Wykres 13.6. Wymiana handlowa dóbr pośrednich według intensywności technologicznej (mln USD)



Uwaga: jeśli chodzi o eksport dóbr o niskiej intensywności B+R, to ich wartość w japońskim eksporcie do Polski w 2010 i 2019 r. była bliska zeru.

Źródło: OECD [2020a].

Według danych z bazy RIETI-TID [2018] w 2018 r. w pierwszej trójce produktów znalazły się: maszyny ogólnego przeznaczenia, chemikalia oraz ścier drzewny, papier i drewno, których udział w całkowitym eksporcie dóbr pośrednich wyniósł odpowiednio 24%, 21% i 13%. Największy wzrost dynamiki w stosunku do 2010 r. odnotowano w przypadku olejów i węgla, żywności oraz wyrobów włókienniczych. Wartość eksportu dóbr pośrednich z kategorii sprzętu transportowego spadła w 2018 r. o 46% w porównaniu z 2010 r.

W 2019 r. łączna wartość importu dóbr pośrednich z Japonii do Polski wyniosła 1,6 mld USD, czyli o 9% mniej niż w 2010 r. [OECD, 2020a]. Niemniej jednak asymetria w dwustronnej wymianie handlowej półproduktów jest uderzająca. Według OECD [2020a] japoński eksport do Polski stał się bardziej intensywny technologicznie, ponieważ udział dóbr pośrednich średnio-wysokich technologii wzrósł o 20 p.p. i osiągnął 85%, podczas gdy udział półproduktów z obszaru średnio-niskich technologii spadł o 2 p.p. do poziomu 5% całkowitego importu dóbr pośrednich w 2019 r. Z kolei import w przypadku Polski obejmował maszyny ogólne (28% całkowitego importu pośredniego), a następnie chemikalia (23%) i maszyny elektryczne (20%). Najwyższy wzrost wartości w latach 2010–2018 odnotowano w przypadku chemikaliów, żywności, maszyn ogólnego przeznaczenia i wyrobów włókienniczych.

W Europie wartość sprzedaży japońskich półproduktów w regionie zbliżona jest do sprzedaży na poziomie lokalnym, co wynika z zaawansowanej liberalizacji handlu w UE. Jednocześnie import dóbr pośrednich z Japonii stopniowo maleje [METI, 2019, s. 350]. O ile eksport do Japonii z Azji osiąga wysoką wartość, o tyle z Ameryki Północnej i Europy jest raczej niewielki. Najbardziej oczywistym powodem tego stanu rzeczy są znaczne odległości i wysokie koszty transportu, podczas gdy oba te regiony stanowią duże lokalne rynki zbytu [METI, 2019, s. 351].

Po 2010 r. Polska notowała dodatni bilans handlowy w branży części i podzespołów, co dowodzi trwającej modernizacji procesów produkcyjnych wśród krajowych producentów. W 2018 r. 78% całkowitego eksportu części i podzespołów z Polski trafiło na rynki krajów UE-28. Eksport części i podzespołów sprzętu transportowego stanowił 39% całego eksportu części i podzespołów, podczas gdy 85% tych produktów wysłano do krajów UE-28 [RIETI-TID, 2018]. Polska jest ważnym graczem w handlu wewnątrzregionalnym, w szczególności między rynkami europejskimi a Niemcami, przy czym Niemcy są głównym partnerem Polski zarówno w regionalnych, jak i globalnych łańcuchach wartości [Degain i in., 2017, s. 61]. Dwustronna wymiana handlowa między Niemcami a Polską obejmuje głównie dobra pośrednie, a ponieważ w Niemczech istnieje ponad 4 tys. firm z japońskim kapitałem (według bazy danych Orbis), część transakcji jest generowana przez filie japońskich koncernów w Europie. Warto

zauważyć, że w 2016 r. Polska reeksportowała 49% importowanych przez siebie dóbr pośrednich [OECD, 2020c].

Sektor produkcji przemysłowej, który obejmuje produkcję środków transportu, mebli, przetwórstwo żywności, przemysł odzieżowy i chemiczny, „jest jednym z najsilniejszych motorów wzrostu gospodarczego w Polsce” [McKinsey, 2015, s. 6]. Przedsiębiorstwa z tej branży poprawiają konkurencyjność Polski i są gotowe do strategicznej ekspansji na rynku międzynarodowym. Eksporterzy powinni jednak w dłuższej perspektywie konkurować marką lub technologią, a nie niskimi kosztami [McKinsey, 2015]. Jest to szczególnie ważne w przypadku Japonii, gdzie eksporter może znaleźć „120 mln wyrafinowanych i zamożnych konsumentów” (JapanGov).

13.4.4. Powiązania między Polską i Japonią wyrażone wskaźnikami OECD TIVA

Polska jest bardzo zaangażowana w globalny podział pracy i nieustannie podejmuje dalsze starania w tym zakresie. Potwierdza to wskaźnik udziału Polski w globalnych łańcuchach wartości (GVC), który w 2015 r. wyniósł 48,1%, na co złożyły się powiązania w przód łańcucha wartości (*forward participation*) w wysokości 21,4% oraz powiązania w tył łańcucha wartości (*backward participation*) na poziomie 26,6% [WTO, 2019]. Jeśli chodzi o największych eksporterów polskich czynników produkcji poprzez GVC, to w czołówce można wymienić takie kraje z Europy jak Niemcy, Czechy i Francja. Jednocześnie Chiny i Japonia spadają w tym rankingu znacznie poniżej europejskich partnerów, chociaż w przypadku Chin można zaobserwować niewielki ruch w górę. Wśród największych zagranicznych dostawców czynników produkcji na potrzeby polskiego eksportu w 2015 r. Chiny zajęły 2. pozycję – tuż za Niemcami i przed Federacją Rosyjską. Jednocześnie Japonia była 14. źródłem zamówień pod względem wartości dodanej. Najwyższe poziomy zagranicznych środków produkcji występują w takich polskich branżach jak: komputery, urządzenia elektroniczne i elektryczne (46%), sprzęt transportowy (42%) oraz chemikalia i wyroby z mineralnych surowców niemetalicznych (35%).

Ponadto zagraniczna wartość dodana (FVA) w krajowym popycie końcowym pokazuje, w jaki sposób branże w innych krajach są powiązane z krajowymi konsumentami i mogą być interpretowane jako „import wartości dodanej” [OECD, 2020c]. W odniesieniu do Polski największy wzrost udziału partnerów można było zaobserwować w latach 2010–2015 w przypadku Chin (4,2 p.p.), Turcji (0,6 p.p.) i Irlandii (0,6 p.p.). Udział Japonii zmalał o 0,6 p.p. i spadła ona z 11. pozycji w 2010 r. na 15. w 2015 r. Rozbicie tego wskaźnika na największe branże pokazuje, że wartość dodana z japońskich maszyn i urządzeń, komputerów, urządzeń elektronicznych i elektrycznych

oraz sprzętu transportowego była najczęściej występującą na polskim rynku wartością dodaną generowaną przez japońskie przedsiębiorstwa. Wzrost udziału tego partnera zaobserwowano jednak wyłącznie w odniesieniu do działalności finansowej i ubezpieczeniowej.

Z drugiej strony krajowa wartość dodana (DVA) zawarta w zagranicznym popycie końcowym rzuca światło na to, w jaki sposób przedsiębiorstwa są powiązane z konsumentami za granicą. Wskaźnik ten pokazuje wpływ popytu końcowego na rynkach zagranicznych na produkcję krajową i można go definiować jako „eksport wartości dodanej” [OECD, 2020c]. Z analizy udziałów największych polskich partnerów w kontekście DVA sprzedanej za granicą wynika, że w latach 2010–2015 zyskały na znaczeniu następujące rynki zagraniczne: USA (1,6 p.p.), Chiny (1,4 p.p.) i Szwajcaria (0,4 p.p.). Japonia, która w 2010 r. zajęła 23. miejsce, przesunęła się na 21. pozycję w 2015 r. (z udziałem 1%), co oznacza, że wpływ popytu końcowego w Japonii na produkcję w Polsce wzrósł. Warto wspomnieć, że wzrost udziału Japonii w eksporcie wartości dodanej z Polski w latach 2010–2015 był najwyższy w branży: informacyjno-komunikacyjnej, spożywczej, napojów i tytoniu oraz sprzętu transportowego.

13.5. Podsumowanie i wnioski

Polsko-japońskie bilateralne stosunki gospodarcze rozwijają się powoli, lecz systematycznie. Liczba obywateli Japonii zamieszkałych w Polsce nie zmieniła się znacznie po 2010 r., choć pojawia się coraz mniej wniosków o wydanie zezwolenia na pracę. Wraz ze wzrostem liczby zezwoleń na pracę wydawanych pracownikom delegowanym i pełniącym funkcje w zarządzie, zmniejszyła się liczba obywateli Japonii zatrudnionych w przedsiębiorstwach z siedzibą w Polsce. Oprócz „tradycyjnej” produkcji Japończycy mieszkający w Polsce pracują w branży związanej z prowadzeniem działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, co można uznać za nowy trend.

Po 2010 r., mimo spadku napływu japońskich BIZ do Polski, liczba japońskich firm w Polsce, działających zwłaszcza poza przetwórstwem przemysłowym, wzrosła, w szczególności w branży informacyjnej i komunikacyjnej.

W omawianym okresie Polska pogłębiła specjalizację w wytwarzaniu dóbr pośrednich i zintegrowała się mocniej z regionalnymi łańcuchami wartości. Jej eksport do Japonii opiera się w większym stopniu na dobrach finalnych – żywność jest jedną z ważnych kategorii, choć należy zaznaczyć, że ten segment pozostaje wrażliwy na ewentualne problemy związane z bezpieczeństwem zdrowotnym. Polski import koncentruje się z kolei na produktach sektora średnio-wysokich technologii, obejmujących głównie sprzęt transportowy, maszynowy i elektromaszynowy. Natomiast

spadek zamówień z Japonii, w szczególności z branży transportowej, sugeruje, że Polska zaopatruje się lokalnie oraz że japońskie koncerny mające swoje spółki w Polsce są przeważnie powiązane z europejską siecią produkcyjną. Ponadto, patrząc na wskaźniki OECD TiVA, można stwierdzić, że Japonia wydaje się odległym partnerem dla Polski również z uwagi na poziom wartości dodanej (VA). Niemniej jednak import VA jest bardziej widoczny i w powiązaniu z handlem Japonia staje się 11. największym partnerem Polski pod względem dostarczania wartości dodanej na polski rynek [OECD, 2017].

W ostatnim czasie pojawiły się nowe wyzwania w zakresie współpracy polsko-japońskiej. Są one związane głównie z *brexitem*, wpływem umowy o partnerstwie gospodarczym między Japonią a UE na produkcję sprzedaną poszczególnych branż oraz konsekwencjami pandemii COVID-19. Wyzwaniom tym towarzyszą jednocześnie nowe możliwości, w tym zwiększanie eksportu, przyciąganie turystów, a także rozwijanie współpracy w dziedzinie badań i rozwoju, znajdujące się w zasięgu ręki. Popularyzacja rzeczywistych atutów Polski i budowanie krajowej marki związanej z wysoką jakością i technologią, wykwalifikowanymi pracownikami i podobieństwami kulturowymi są niezbędne, aby odnieść sukces w relacjach z Japonią.

Bibliografia

- AutomotiveSuppliers.pl (2020). *Nippon Seiki Invests in the Łódź SEZ*, <https://automotivesuppliers.pl/en/poland/nippon-seiki-invests-in-the-lodz-sez> (dostęp: 18.08.2020).
- Degain, Ch., Meng, B., Wang, Z. (2017). Recent Trends in Global Trade and Global Value Chains. W: *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development* (s. 37–68). WTO, IDE-JETRO, RCGVC-UIBE, <https://core.ac.uk/download/pdf/288468065.pdf> (dostęp: 26.09.2020).
- Dycha, Ł. (2019). *Japanese Concern, Nippon Seiki, Will Invest in Ksawerów*, <https://uml.lodz.pl/aktualnosci/artukul/29225/2019/7/16/> (dostęp: 25.09.2020).
- Dzienis, A.M. (2020). *Japanese Foreign Investment in Poland*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH (w przygotowaniu).
- GUS (2020). *Bank Danych Lokalnych*, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 25.08.2020).
- Horie, M. (2019). ポーランド経済の現状と今後の展望～EU域内屈指の成長センターとして注目されるポーランド～ [Aktualny stan polskiej gospodarki i przyszłe perspektywy– Polska zwraca uwagę jako jedno z wiodących ośrodków wzrostu w UE], https://www.murc.jp/wp-content/uploads/2019/09/report_190905.pdf (dostęp: 6.07.2020).
- JapanGov (2020). *Market Potential*, https://www.japan.go.jp/investment/market_potential.html (dostęp: 25.09.2020).

- JETRO (2020a). *Japanese Trade and Investment Statistics*, <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html> (dostęp: 8.09.2020).
- JETRO (2020b). *World Trade Investment Reports*, <https://www.jetro.go.jp/world/europe/pl/gtir.html> (dostęp: 3.09.2020).
- JNTO (2020a). Japan National Tourism Organization, https://www.jnto.go.jp/jpn/statistics/20200318_3.pdf (dostęp: 7.09.2020).
- JNTO (2020b). Japan National Tourism Organization, https://www.jnto.go.jp/jpn/statistics/visitor_trends/index.html (dostęp: 17.09.2020).
- Marinov, A., Marinova, S. T., Morita, K. (2004). Internationalization of Japanese Multinational Corporations in Central and Eastern Europe, *Journal of East-West Business*, 9 (3–4), s. 27–52. DOI: 10.1300/J097v09n03_03.
- Matsuura, M. (2018). 中東欧と「外資依存経済」 [Europa Środkowo-Wschodnia i gospodarka zależna od kapitału zagranicznego], <http://www.econ.kobe-u.ac.jp/activity/publication/dp/pdf/2018/1803.pdf> (dostęp: 6.07.2020).
- Matsuura, M. (2017). ポーランド経済と海外直接投資. 外資企業のプレゼンスと貢献の観点で [Polska gospodarka i zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Z perspektywy obecności i wkładu firm zagranicznych], *EU Studies in Japan*, 37, s. 154–174. DOI: 10.5135/eusj.2017.154.
- Mazur, G., Takemura, M. (2018). Polish – Japanese Investment and Trade Relations, 明大商学論” 第101 卷第1 号 [The Bulletin of the Faculty of Commerce], 101 (1), s. 45–64.
- McKinsey (2015). *Poland 2025: Europe’s new growth engine*, https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/economic%20studies%20temp/our%20insights/how%20poland%20can%20become%20a%20european%20growth%20engine/poland%202025_full_report.ashx (dostęp: 26.09.2020).
- METI (2019). *White Paper. Section 2: Global Value Chains*, https://www.meti.go.jp/english/report/data/wp2019/pdf/2_3_2.pdf (dostęp: 15.09.2020).
- METI (2020). *White Paper on International Economy and Trade 2020*, https://www.meti.go.jp/english/press/2020/pdf/0707_001a.pdf (dostęp: 15.09.2020).
- Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (2018). *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, <https://psz.praca.gov.pl/web/urząd-pracy/-/8180075-zezwolenia-na-prace-cudzoziemcow> (dostęp: 24.08.2020).
- Ministerstwo Rozwoju (2019). *Informacje o udzielonej pomocy publicznej*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj/informacje-o-udzielonej-pomocy-publicznej> (dostęp: 28.08.2020).
- Ministry of Finance (2020). *International Policy*, https://www.mof.go.jp/international_policy/reference/iip/data.htm (dostęp: 25.09.2020).
- NBP (2020). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/publikacje/ziben/ziben.html> (dostęp: 8.08.2020).
- OECD (2017). *Poland. Trade and Investment Statistical Note*, <http://www.oecd.org/investment/POLAND-trade-investment-statistical-country-note.pdf> (dostęp: 8.09.2020).
- OECD (2020a). *BTDIxE Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use, ISIC Rev.4*, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=64755> (dostęp: 8.09.2020).

- OECD (2020b). *FDI Statistics According to Benchmark Definition 4th Edition (BMD4)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POS_CTRY# (dostęp: 28.08.2020).
- OECD (2020c). *Trade in Value Added (TiVA)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=TIVA_2018_C1 (dostęp: 8.09.2020).
- Pałasz-Rutkowska, E. (2019). *Historia stosunków polsko-japońskich. Tom II: 1945–2019*. Warszawa: Japonica.
- PolandUnraveled.com (2018). *How to Get Work Permit in Poland*, <https://polandunraveled.com/get-work-permit-poland/> (dostęp: 21.09.2020).
- Portalspozywczy.pl (2020). *Japonia znosi zakaz importu polskiego drobiu i jaj*, <https://www.portalspozywczy.pl/tagi/eksport-do-japonii,25039.html> (dostęp: 25.09.2020).
- Prezydent.pl (2015). *Z premierem Japonii o polityce bezpieczeństwa i gospodarce*, <https://www.prezydent.pl/archiwum-bronislawa-komorowskiego/aktualnosci/wizyty-zagraniczne/art,374,z-premierem-japonii-o-polityce-bezpieczenstwa-i-gospodarce.html> (dostęp: 25.09.2020).
- Przeździecka, E., Górka, R., Kuźnar, A., Menkes, J. (2020). The Effects of EU – Japan Economic Partnership Agreement for Poland's, *Ekonomista*, 6, s. 701–733.
- RIETI-TID (2018). *Database*, <https://www.rieti-tid.com> (dostęp: 20.08.2020).
- Rudlin Consulting (2020). *China and Japan*, <https://rudlinconsulting.com/category/china-and-japan/> (dostęp: 18.08.2020).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Polska w Japonii. Wizyta Premiera Mateusza Morawieckiego w Japonii*, <https://www.gov.pl/web/japonia/wizyta-premiera-mateusza-morawieckiego-w-japonii> (dostęp: 25.09.2020).
- Toyota Motor Poland (2020). *Kim jesteśmy?*, <https://www.toyotapl.com/fabryka-toyoty/o-fabryce/o-nas> (dostęp: 18.08.2020).
- UNCTAD (2020). *World Investment Report*, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_overview_en.pdf (dostęp: 27.08.2020).
- UNCTADstat (2020). *Beyond 20/20 WDS*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (dostęp: 27.08.2020).
- Urząd do Spraw Cudzoziemców (2020). *Zestawienia roczne*, <https://udsc.gov.pl/statystyki/raporty-okresowe/zestawienia-roczne/> (dostęp: 25.08.2020).
- WITS (2020). *Country Analysis*, <http://wits.worldbank.org/visualization/country-analysis-visualization.html> (dostęp: 25.09.2020).

Współpraca gospodarcza Polski z Republiką Korei – wymiana handlowa i bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Marta Mackiewicz

14.1. Wstęp

Korea Południowa (Republika Korei) nie należała dotychczas do kluczowych partnerów gospodarczych Polski. Odległość geograficzna i różnice kulturowe powodują, że bilateralna współpraca gospodarcza nie jest priorytetowa dla żadnego z tych krajów. Jak wynika z danych Ministerstwa Handlu, Przemysłu i Energii, kluczowymi partnerami handlowymi dla Korei są: Chiny i Hongkong, USA, Wietnam i Japonia. Współpraca między Polską a Koreą ma jednak przed sobą dobre perspektywy, a w przypadku Polski może przynieść szereg korzyści wynikających z dobrych praktyk w zakresie polityki innowacyjnej.

Celem rozdziału jest ocena poziomu współpracy z Koreą Południową w zakresie wymiany handlowej i inwestycji oraz określenie priorytetów polskiej polityki zagranicznej dotyczącej bilateralnej współpracy gospodarczej. W pierwszym przypadku posłużono się analizą danych statystycznych (w szczególności z *Dziedzinowej bazy wiedzy – handel zagraniczny* GUS, baz OECD oraz Narodowego Banku Polskiego) dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uzupełnieniem tak zakrojonych rozważań była analiza porównawcza i analiza treści zawartych na stronach internetowych instytucji zajmujących się inwestycjami zagranicznymi (PAIH) oraz Ministerstwa Gospodarki i Finansów, Ministerstwa Handlu, Przemysłu i Energii oraz ambasady Republiki Korei. Prezentowane badania prowadzone były pod kątem identyfikacji szans poprawienia bilateralnej współpracy gospodarczej, w szczególności poprzez zwiększenie wymiany handlowej i współpracy. Zgodnie z teorią wymiany międzynarodowej podniesienie poziomu i zacieśnienie współpracy gospodarczej może być korzystne dla obu stron z uwagi na ich rozwój społeczno-gospodarczy.

14.2. Gospodarka Korei Południowej

Republika Korei należała do grona tzw. tygrysów azjatyckich, czyli krajów, które w drugiej połowie XX w. osiągnęły dynamiczny wzrost gospodarczy, opierając swój rozwój na eksporcie towarów. Gospodarka Republiki Korei jest bardzo silnie uzależniona od wyników handlu zagranicznego, w przypadku którego widoczny jest jednak trend spadkowy. Według OECD obroty handlu zagranicznego stanowiły w 2018 r. 41,6% PKB tego kraju. W handlu międzynarodowym Korea odnotowuje dodatni bilans handlowy. Co ciekawe, odwrotna sytuacja panuje w handlu usługami, gdzie bilans jest ujemny (import przewyższa eksport). Usługi dominują zresztą w strukturze gospodarczej tego kraju, odpowiadając za 60,9% PKB i 69,8% całkowitego zatrudnienia. W latach 1991–2018 odsetek koreańskich usług w łącznym PKB wzrósł o około 7,2 p.p., a zatrudnienie w tym sektorze o 21,1 p.p. Dla porównania udział przemysłu w PKB wynosi ok. 33,6%, a rolnictwa ok. 2,2% [OECD, 2020]. Korea znana jest z wysokiego stopnia innowacyjności oraz zaawansowania technologicznego i zalicza się do dziesiątki krajów o największej produkcji przemysłowej na świecie. Do wiodących sektorów przemysłu należą: przemysł stoczniowy, elektroniczny, petrochemiczny, motoryzacyjny, hutniczy, maszynowy i budownictwo. Wzrost produkcji przemysłowej w 2018 r. wyniósł 4,6% [OECD, 2020].

Republika Korei należy do krajów o największym zagęszczeniu sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, a także o najwyższej szybkości łącza. Udział gospodarstw domowych z dostępem do Internetu wynosi tam 99,5% [OECD, 2020]. Korea jest też jednym z liderów w zakresie rozwoju sieci komórkowych.

Czynniki naturalne oraz demograficzne sprawiają, że Republika Korei nie jest samowystarczalna w produkcji żywności. Znaczną część powierzchni kraju (ok. 70%) stanowi teren górzisty, co utrudnia rozwój rolnictwa. Tereny uprawne zajmują tu zaledwie 16,6% (w Polsce jest to prawie 40%). Z tego powodu Republika Korei jest importerem netto artykułów rolno-spożywczych, a produkcja żywności w tym kraju opiera się w dużej mierze na surowcach importowanych [Ministerstwo Rozwoju, 2020].

Republika Korei jest jednym z najważniejszych globalnych inwestorów. Wartość koreańskich inwestycji na świecie wyniosła na koniec 2017 r. ok. 344 mld USD, co zapewniło jej 20. miejsce w światowym rankingu. Wartość BIZ lokowanych w tym kraju wyniosła na koniec tego samego okresu 230 mld USD (29. miejsce na świecie) [OECD, 2020].

Duże uzależnienie gospodarki od handlu zagranicznego przełożyło się na spowolnienie gospodarcze w związku z wybuchem pandemii COVID-19. Łańcuchy dostaw zostały ograniczone, czego wynikiem był spadek produkcji m.in. w przemyśle samochodowym

i elektronicznym. Ministerstwo Gospodarki i Finansów (MOEF) w Korei Południowej ogłosiło w 2020 r. nową strategię (*Korean New Deal: National Strategy for a Great Transformation*), aby ograniczyć negatywne efekty kryzysu spowodowanego pandemią. Koreański rząd planuje zainwestować 160 bln KRW (wonów południowokoreańskich) w stworzenie 1901 tys. miejsc pracy do 2025 r., stawiając na dwie główne gałęzie – rozwój cyfrowy i zieloną gospodarkę [MOEF, 2020].

14.3. Dwustronna współpraca gospodarcza

Republika Korei jest kluczowym partnerem Polski w Azji. W 2013 r. ustanowione zostało polsko-koreańskie partnerstwo strategiczne. Kraj ten wiąza również umowy o wolnym handlu (FTA) z Unią Europejską oraz USA, EFTA, Chile, Singapurem, Indiami oraz Peru.

Umowa o współpracy gospodarczej między Polską a Republiką Korei obowiązuje od 2004 r. Z kolei w 2016 r. podpisane zostało *Memorandum of Understanding* między Ministerstwem Rozwoju RP a Ministerstwem Handlu, Przemysłu i Energii RK o współpracy przemysłowej. Największe znaczenie z perspektywy stosunków gospodarczych ma jednak umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Republiką Korei, która obowiązuje od 1.07.2011 r. Przewiduje ona m.in. stopniowe znoszenie barier taryfowych między stronami oraz wielu barier pozataryfowych, a także wzajemne zwiększenie dostępu do rynków w zakresie inwestycji i świadczenia usług (Dz. Urz. UE, L 127/9). Dotychczas zniesionych zostało 70% ceł w handlu wzajemnym między UE a Republiką Korei na towary [Ministerstwo Rozwoju, 2020].

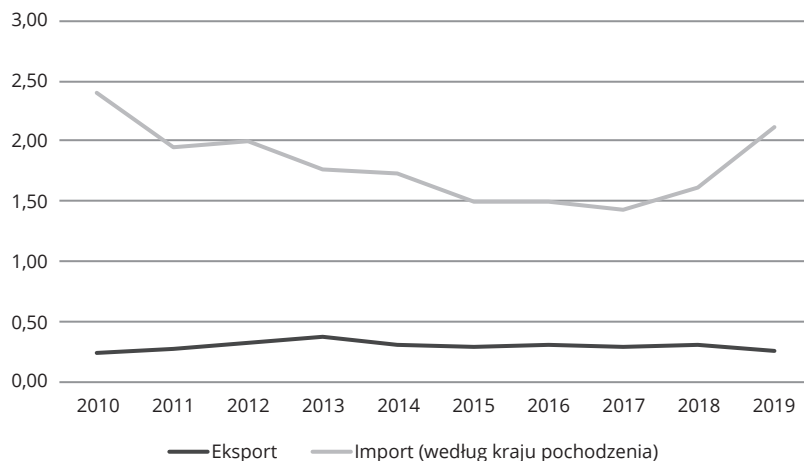
Umowa zakłada stopniową redukcję ceł na wyroby przemysłowe do poziomu 0%. Według danych Ministerstwa Rozwoju przeciętna efektywna taryfa celna, czyli ważona wielkością obrotów w poszczególnych grupach towarowych, w imporcie z Korei Południowej do Polski wynosi ok. 2%, natomiast w eksporcie z Polski do Korei ponad 7% [Ministerstwo Rozwoju, 2020].

14.4. Obroty handlowe

Polska odnotowuje wysoki deficyt w wymianie handlowej z Koreą Południową. Znaczenie tego kraju jako partnera handlowego Polski pozostaje stabilne. Zarówno eksport, jak i import nie podlegają w tym przypadku znaczącym wahaniom w odniesieniu do eksportu i importu towarów i usług ogółem. Oznacza to, że obserwowany wzrost wolumenu handlu wynika w większym stopniu z rosnącego otwierania się

polskiej gospodarki na wymianę handlową niż ze zmiany roli, jaką w tym procesie odgrywa Korea Południowa. Pozycja tego kraju jako odbiorcy polskich produktów i usług jest nieznaczna, a jego udział w polskim eksporcie waha się od 0,24% do 0,37% (wykres 14.1). Korea jest natomiast ważnym dostawcą towarów na rynek polski, ze średnim udziałem na poziomie 1,80%.

Wykres 14.1. Udział Korei Południowej w polskiej wymianie towarów i usług (%)*



* Dane za 2019 r. dotyczą jedynie obrotów towarowych.

Źródło: GUS [2020].

O ile w przypadku wymiany towarowej import dominował nad eksportem, stanowiąc 97,4% całej wymiany w latach 2010–2019, o tyle w przypadku usług wymiana była bardziej zrównoważona – import stanowił tu 66,6% wymiany ogółem.

Struktura wymiany towarowej jest silnie skoncentrowana. W 2019 r. trzy działy (według klasyfikacji CN) odpowiadały łącznie za 77,5% importu, przy czym największy z nich (XVI – maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie do tych artykułów) stanowił jednocześnie 58,0% eksportu. Obroty towarowe z Republiką Korei przedstawiono w tabeli 14.1.

Najgłębszy deficyt w obrotach z Koreą generowany jest w pozycjach dominujących w imporcie, tj. takich jak: urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz urządzenia do rejestracji i odbioru dźwięku (3044 mln USD); tworzywa sztuczne i wyroby z nich, kauczuk i wyroby z kauczuku (525 mln USD) oraz pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i współdziałające urządzenia (niemal 500 mln USD) (tabela 14.1).

Tabela 14.1. Obroty towarowe z Republiką Korei w 2019 r. (tys. USD)

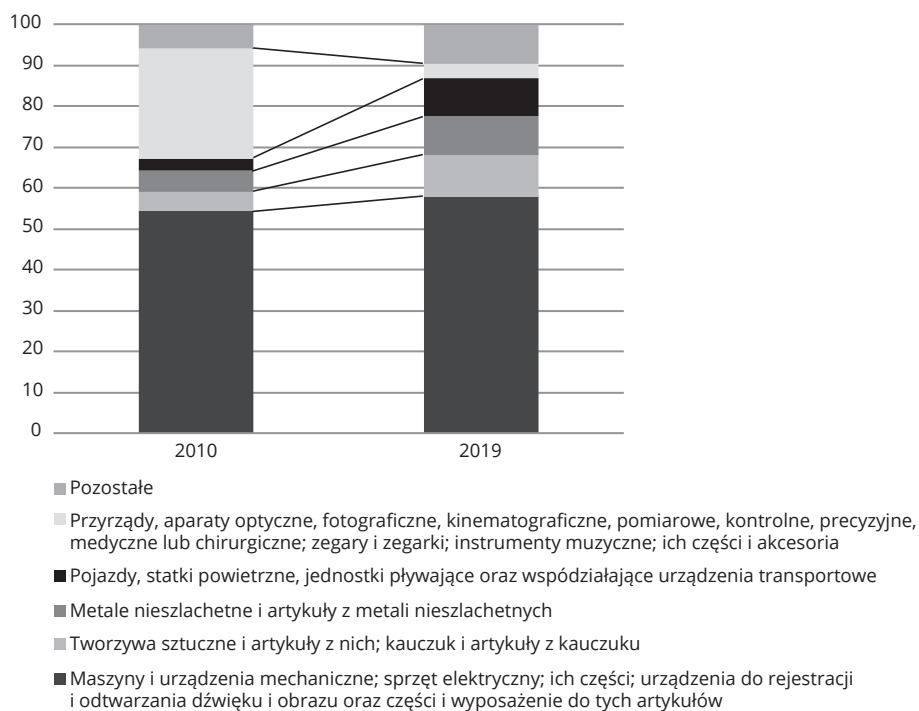
Nr	Działy CN	Eksport	Import	Saldo
XVI	urządzenia mechaniczne i elektryczne, urządzenia do rejestracji i odbioru dźwięku	218 432,4	3 262 367,8	-3 043 935,3
VII	tworzywa sztuczne i wyroby z nich, kauczuk i wyroby z kauczuku	45 538,1	570 834,5	-525 296,4
XVII	pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i współdziałające urządzenia	31 590,3	524 592,7	-493 002,5
XV	wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych	99 776,0	528 204,8	-428 428,8
VI	produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych	35 446,7	280 155,6	-244 708,9
XVIII	przrządy, aparaty optyczne, kinematograficzne, pomiarowe, medyczne, zegarki i in.	26 582,2	198 826,7	-172 244,5
XI	materiały i wyroby włókiennicze	4866,9	130 313,1	-125 446,2
XIX	broń i amunicja, części i akcesoria	0,2	30 134,6	-30 134,3
V	produkty mineralne	5467,1	15 776,1	-10 309,0
VIII	skóry; wyroby z nich; artykuły podróżne, torby, pojemniki	1679,0	7480,9	-5801,9
XX	wyroby różne	17 135,3	21 703,0	-4567,7
X	ścier drzewny lub z innego włóknistego materiału celulozowego, papier i tektura	6299,3	10 099,5	-3800,2
XXII	pozostałe	611,9	1867,9	-1256,0
XII	obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, pióra, sztuczne kwiaty	580,9	1589,3	-1008,4
XXI	dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie	8,1	56,7	-48,6
III	tłuszcze, oleje pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, produkty ich rozkładu	0,0	4,3	-4,3
IX	drewno i wyroby z niego, wyroby z korka, słomy, esparto, wyroby koszykarskie	1883,7	62,3	1821,4
I	zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	7137,6	115,8	7021,8
XIII	wyroby z kamieni gipsu, cementu, azbestu, miki itp. wyroby ceramiczne, szkło	32 251,2	21 707,3	10 543,9
IV	gotowe artykuły spożywcze, napoje bezalkoholowe, alkohol i ocet, tytoń	34 316,5	20 013,4	14 303,1
II	produkty pochodzenia roślinnego	19 659,0	416,2	19 242,9
XIV	perły, metale i kamienie szlachetne i półszlachetne, sztuczna biżuteria	108 679,9	685,5	107 994,4
Ogółem		697 942,2	5 627 008,0	-4 929 065,8

Źródło: GUS [2020].

Udział największego działu wzrósł przy tym w ostatniej dekadzie z 54,3% do 58,0%. Warto jednak podkreślić, że od 2010 r. zaszły w strukturze importu bardzo duże zmiany. Drugi w 2010 r. dział XVIII (przrządy, aparaty optyczne, fotograficzne,

kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; zegary i zegarki; instrumenty muzyczne; ich części i akcesoria) o udziale 27,0% bardzo stracił na znaczeniu i w 2019 r. stanowił jedynie 3,5% importu. Zmiana ta jest przede wszystkim wynikiem dużego spadku w podpozycji CN o numerze 901380 (urządzenia ciekłokrystaliczne; pozostałe urządzenia i przyrządy optyczne), gdzie wartość importu spadła z ponad 1 mld USD do 21 mln USD (wykres 14.2). W imporcie towarowym z Korei w 2019 r. dominowały maszyny i urządzenia mechaniczne o specjalnym przeznaczeniu (tabela 14.2).

Wykres 14.2. Grupy towarów z największym udziałem w imporcie Polski z Korei Południowej w 2010 i 2019 r. (%)



* Dane za 2019 r. dotyczą jedynie obrotów towarowych.

Źródło: GUS [2020].

Podobnie jak w przypadku importu, w strukturze eksportu towarowego zaszły znaczące zmiany (wykres 14.3). Największy wzrost udziału odnotowano w dziale XIV (perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety), a w zasadzie w jednej z jego największych podpozycji o numerze 711299 (odpady i złom inne niż popioły, z metali szlachetnych lub metali platerowanych

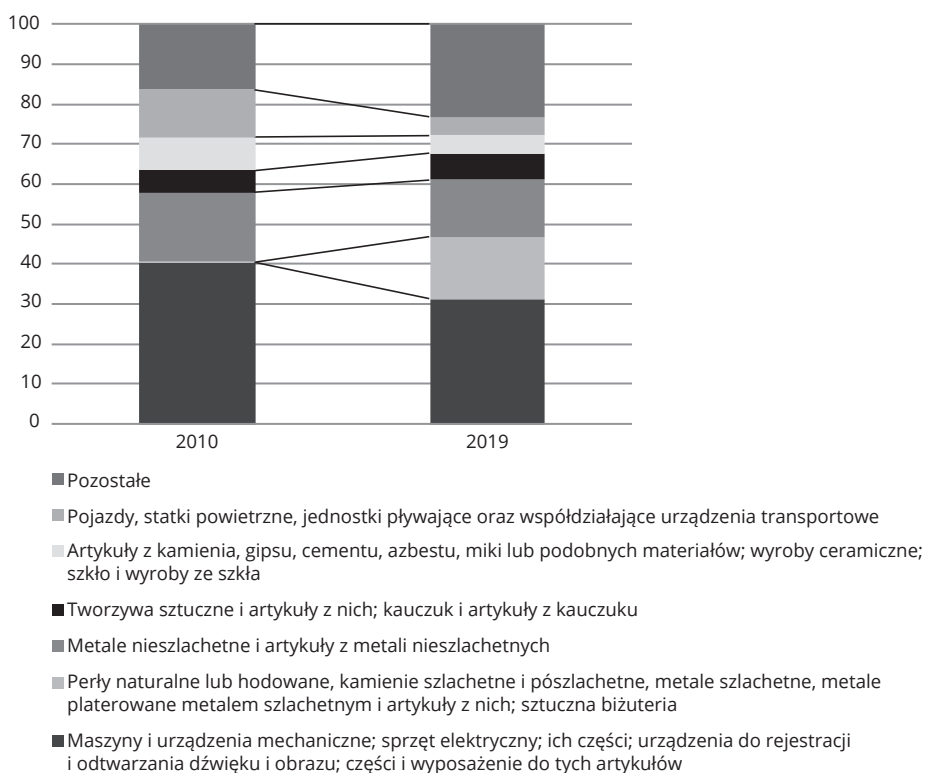
metalami szlachetnymi), która osiągnęła poziom 108 mln USD w 2019 r. (tabela 14.3). W 2019 r. wartość eksportu w tej podpozycji wyniosła zero.

Tabela 14.2. Największe pozycje w imporcie towarowym Polski z Korei Południowej w 2019 r.

Kod CN	Nazwa	Kwota (mln USD)
847989	maszyny i urządzenia mechaniczne do wykonywania funkcji specjalnych, inne niż wymienione w pozycjach od 84791000 do 84798200	503
850790	części do akumulatorów elektrycznych, łącznie z separatorami	487
850760	akumulatory litowo-jonowe	412
852990	części nadające się wyłącznie lub głównie do aparatury objętej pozycjami od 8525 do 8528, z wyłączeniem anten, reflektorów do anten i ich części	253
847330	części i akcesoria do maszyn objętych pozycją 8471	227

Źródło: GUS [2020].

Wykres 14.3. Grupy towarów z największym udziałem w eksporcie z Polski do Korei Południowej w 2010 i 2019 r. (%)



* Dane za 2019 r. dotyczą jedynie obrotów towarowych.

Źródło: GUS [2020].

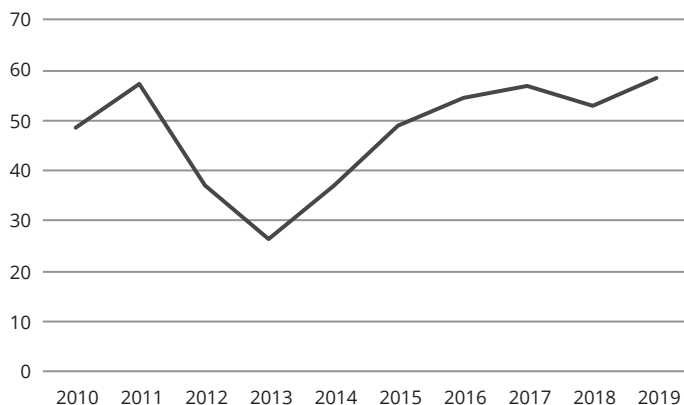
Tabela 14.3. Największe pozycje w eksporcie towarowym z Polski do Korei Południowej w 2019 r.

Kod	Nazwa	Kwota (mln USD)
711299	odpady i złom, inne niż popioły, z metali szlachetnych lub metali platerowanych metalami szlachetnymi	108
851010	golarki z własnym silnikiem elektrycznym	53
821220	ostrza maszynek do golenia, łącznie z półwyrobami żyłek w taśmach	31
740311	miedź rafinowana – katody i części katod	31
220300	piwo otrzymywane ze słodu	18

Źródło: GUS [2020].

Analiza udziału eksportu produktów wysokiej techniki w eksporcie ogółem¹ pokażała, że podlegał on sporym wahaniom (na poziomie 26–59%), co przedstawiono na wykresie 14.4. Pierwsza połowa dekady była okresem obniżania się jego trendu, jednak od 2014 r. widoczny jest w tym przypadku wzrost. Biorąc pod uwagę relatywnie niewielką kwotę tego eksportu, a także jego znaczną koncentrację w pojedynczych pozycjach, można przypuszczać, że na udział eksportu wysokiej techniki wśród towarów dostarczanych na rynek koreański mogą wpływać pojedyncze decyzje największych eksporterów.

Wykres 14.4. Udział eksportu wysokiej techniki w eksporcie ogółem do Republiki Korei (%)

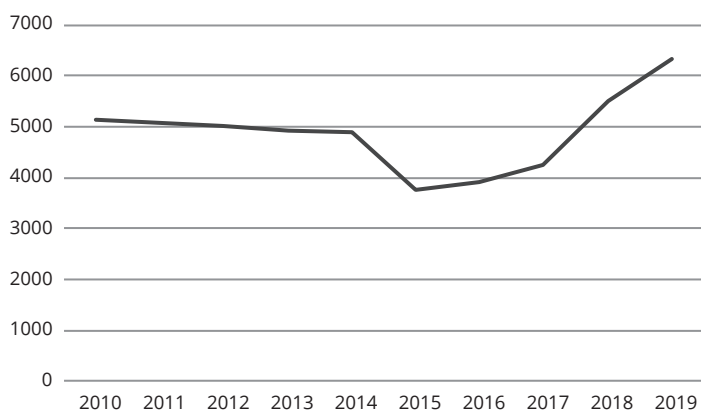


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

¹ Jako eksport wysokiej techniki zaklasyfikowano następujące pozycje CN: od 2801 do 3825, od 8401 do 8548, od 8801 do 8908, od 9000 do 9033, od 9301 do 9307.

W 2019 r. import był ok. 8-krotnie wyższy niż eksport. Można zauważyć, że od momentu wejścia w życie umowy FTA między UE a Republiką Korei do chwili wprowadzenia zakazu importu polskiej wieprzowiny polski eksport rósł szybciej od importu (tabela 14.4). W ostatnim okresie obroty towarowe notują dynamiczny wzrost (wykres 14.5).

Wykres 14.5. Dynamika obrotów handlowych z Republiką Korei w latach 2010–2019 (mIn USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 14.4. Wartość i dynamika wymiany handlowej z Republiką Korei w latach 2010–2019 (mIn USD)

Rok	Eksport	Import	Saldo
2010	275,5	4866,8	-4591,3
2011	416,3	4647,2	-4230,9
2012	530,7	4492,3	-3961,6
2013	723,5	4192,3	-3468,8
2014	506,8	4400,7	-3893,9
2015	424,5	3331,6	-2907,1
2016	506,5	3395,1	-2888,6
2017	544,0	3711,0	-3167,0
2018	615,1	4881,7	-4266,6
2019	697,9	5627,0	-4929,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wyraźna dysproporcja między wielkością importu z rynku koreańskiego, a eksportem na ten rynek skutkuje deficytem wymiany handlowej, który w 2019 r. wyniósł

ponad 4,8 mld USD i wobec poziomu sprzed roku pogłębił się o prawie 596 mln USD. Warto zaznaczyć, że głęboki deficyt polskiej wymiany z Republiką Korei jest uwarunkowany strukturalnymi przewagami gospodarki koreańskiej nad gospodarką polską – zarówno pod względem wydajności pracy, jak i poziomu innowacyjności produkcji.

Przyczyną znacznego spadku eksportu do Korei w 2014 r. był przede wszystkim duży (o niemal 127 mln EUR – 39%) spadek zapotrzebowania na towary należące do wiodącej grupy XVI (urządzenia mechaniczne i elektryczne), a także wprowadzony przez władze koreańskie w połowie lutego 2014 r. zakaz importu wieprzowiny z Polski. Wywóz „zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego” do Korei spadł o 23,5 mln EUR (w 2013 r. stanowił on 19% wartości eksportu w tej grupie produktowej).

14.5. Inwestycje

Według danych GUS na koniec 2018 r. w Polsce funkcjonowały 203 podmioty z udziałem kapitału koreańskiego. Zainwestowany przez nie kapitał wyniósł prawie 2,5 mld PLN. Niemal dwie trzecie tych przedsiębiorstw, tj. 131 podmiotów, stanowiły spółki zatrudniające do 9 osób. W 45 firmach udział kapitału zagranicznego przekraczał 1 mln USD.

Według danych NBP w 2018 r. napływ do Polski kapitału netto z tytułu koreańskich inwestycji bezpośrednich wyniósł 101,5 mln PLN, co stanowiło 0,2% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ogółem. Złożyły się na niego reinwestycje zysków o wartości 63,8 mln PLN oraz napływ kapitału z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych (43,4 mln PLN) i ujemna wartość dłużnych instrumentów finansowych (–5,8 mln PLN).

Należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Korei Południowej wyniosły 11,7 mln PLN. Składały się na nie należności z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych w wysokości 2 mln PLN oraz dłużnych instrumentów finansowych w kwocie 13,3 mln PLN. Reinwestycje zysków były ujemne i wyniosły –3,6 mln PLN (tabela 14.5).

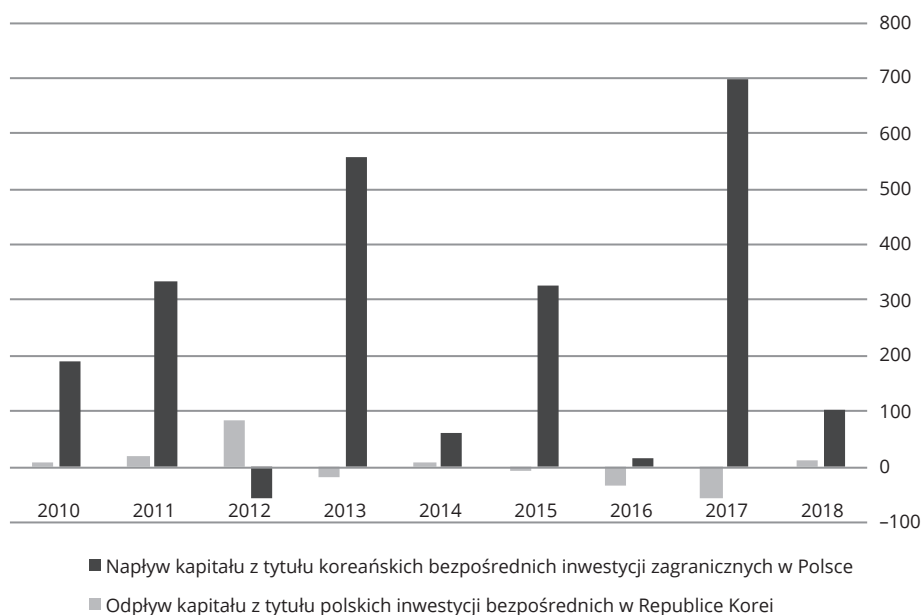
Wykres 14.6 przedstawia napływ kapitału z tytułu koreańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce i odpływ kapitału z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Republice Korei. Jak widać, polskie inwestycje na rynku koreańskim są rzadkością. Pierwszą znaczącą polską inwestycją w Korei był zakup udziałów w Hanil Corporation przez Selenę (chemia budowlana). Z kolei Toruńskie Zakłady Urządzeń Okrętowych Towimor w 2014 r. otworzyły fabrykę w koreańskim Busan.

Tabela 14.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w 2018 r. (mln PLN)

Wyszczególnienie	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne			Ogółem
	netto	netto	netto	pasywa	aktywa	
Napływ kapitału z tytułu koreańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce	43,4	63,8	-5,8	90,4	96,2	101,5
Odpływ kapitału z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Republice Korei	2,0	-3,6	13,3	17,8	4,5	11,7

Źródło: NBP [2020a, 2020b].

Wykres 14.6. Dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2010–2018 (mln PLN)

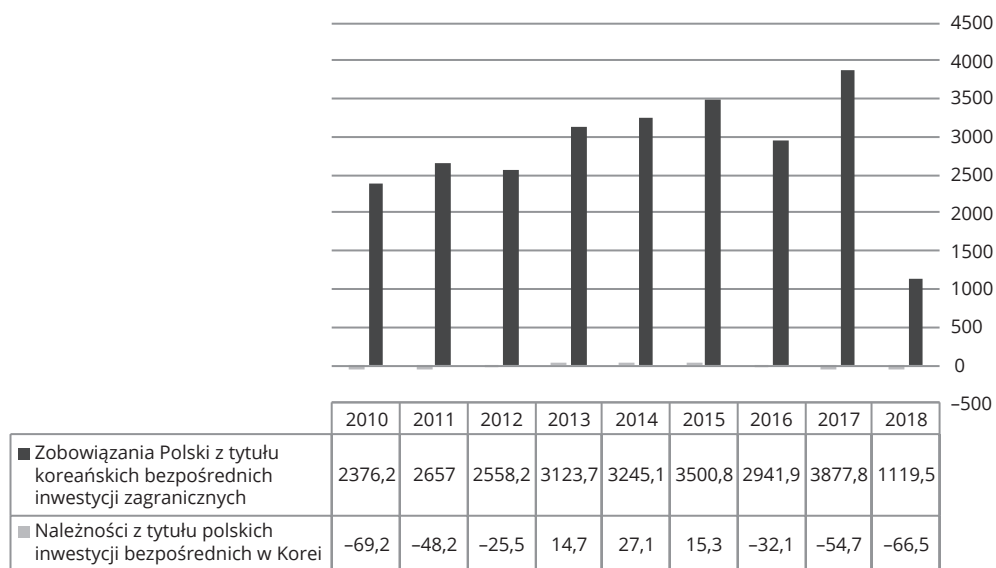


Źródło: NBP [2020a, 2020b].

Na koniec 2018 r. zobowiązania netto Polski z tytułu koreańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynosiły 1119,5 mln PLN, co stanowiło 0,13% zobowiązań netto Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych ogółem. Składały się na nie zobowiązania z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych w kwocie 1320,2 mln PLN oraz ujemna wartość dłużnych instrumentów finansowych (-200,7 mln PLN).

Polska znajduje się na odległej pozycji pod względem inwestycji bezpośrednich w Republice Korei – ich wartość wyniosła w 2018 r. 4,5 mln PLN. Transakcje z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych sięgnęły 20,5 mln PLN, a transakcje z tytułu dłużnych instrumentów finansowych miały wartość ujemną (–3,6 mln PLN). Porównanie stanów zobowiązań i należności od 2010 r. przedstawiono na wykresie 14.7.

Wykres 14.7. Stan zobowiązań i należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2010–2018 (mln PLN)



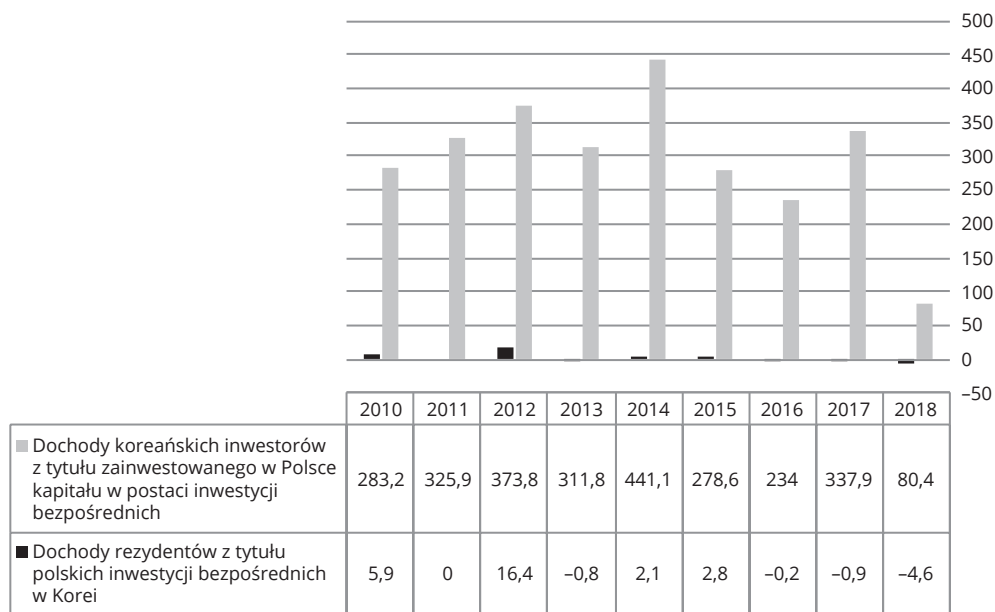
Źródło: NBP [2020a, 2020b].

Dochody zagranicznych inwestorów bezpośrednich z tytułu dokonanych w Polsce inwestycji w 2018 r. osiągnęły wartość 80,4 mln PLN. Dywidendy wyniosły 15,7 mln PLN, reinwestowane zyski osiągnęły poziom 63,8 mln PLN, a dochody z tytułu dłużnych instrumentów finansowych (odsetek) osiągnęły wartość 0,9 mln PLN. Dochody polskich inwestorów bezpośrednich z tytułu inwestycji realizowanych w Korei w 2018 r. były ujemne (–4,6 mln PLN). Porównanie wysokości dochodów z tytułu zainwestowanego kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich w obu krajach w latach 2010–2018 przedstawiono na wykresie 14.8.

Inwestycje koreańskie zapoczątkowane zostały w latach 90. przez Daewoo. Firma ta zainwestowała w fabrykę FSO. Dopiero kilkanaście lat później pojawiły się koncerny koreańskie LG i Samsung. Dominującymi sektorami w przypadku koreańskich inwestycji są produkcja elektroniki użytkowej (telewizory), sprzętu AGD i części motoryzacyjnych oraz działalność B+R w zakresie rozwoju oprogramowania. Można

spotkać także firmy działające w dziedzinie logistyki, w budownictwie, finansach i w branży chemicznej.

Wykres 14.8. Dochody inwestorów z tytułu zainwestowanego kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich w latach 2010–2018 (mln PLN)



Źródło: NBP [2020a, 2020b].

Polska Agencja Inwestycji i Handlu zalicza Republikę Korei do najważniejszych partnerów handlowych Polski ze względu na trzecie miejsce zajmowane przez ten kraj pod względem liczby projektów, w których pośredniczyła PAIH. Najwięcej z nich dotyczyło branży motoryzacyjnej (21) oraz elektronicznej (17). Do największych koreańskich firm w Polsce można zaliczyć takie przedsiębiorstwa jak [PAIH, 2019]:

- LG – produkcja wyrobów elektronicznych (telewizory plazmowe i ciekłokrystaliczne oraz sprzęt gospodarstwa domowego); firma ma kilka spółek, w tym LG Electronics, LG Innotek Poland, LG Chem Poland czy LG Display Poland (ostatnia z nich zajmuje się produkcją ceramiki i porcelany);
- Samsung Electronics – sprzedaż wyposażenia i sprzętu telekomunikacyjnego oraz informatycznego we Wronkach oraz działalność B+R w Warszawie;
- SK Chemicals – firma działająca w branży chemicznej i telekomunikacyjnej, zainwestowała w fabrykę w Dzierżoniowie, gdzie produkuje folie i powłoki do odbiorników LCD oraz ekranów ciekłokrystalicznych; fabryka we Włocławku – *joint*

venture z polską firmą Anwil – zajmuje się produkcją granulatu PET wykorzystywanego w przemyśle tworzyw sztucznych;

- Mando – fabryka układów hamulcowych i systemów wspomagania kierownicy w Wałbrzychu.

Do dużych inwestorów zaliczają się również: AceHinge Tech, Daedong System, Deerfos, Dong Yang Electronics, Dong-A Hwa Sung, H&D, Heesung Electronics, Humax, Jung Soo Kim, Koam Pacific, Koam S.R.O., Korea Fuel-Tech, Mecen, Pearl Stream, Polrok, Shinchang Electronics, SL Corporation, Ssang Geum, Unwha Industrial [PAIH, 2019].

Wśród ostatnich znaczących inwestycji koreańskich w Polsce należy wymienić budowę fabryki baterii litowo-jonowych do samochodów elektrycznych koreańskiej firmy LG Chem (<https://www.lgchem.com/main/index>). Z kolei Samsung Electronics Polska stworzył w Rzeszowie Samsung Inkubator Rzeszów. Jest to inicjatywa realizowana wraz z Doliną Lotniczą oraz Politechniką Rzeszowską, mająca na celu rozwój kompetencji cyfrowych i nowych projektów z zakresu Internetu Rzeczy (<https://startupinkubator.pl/>).

Łączna wartość kapitału zainwestowanego przez firmy z Polski jest znacznie niższa niż w przypadku kapitału zainwestowanego przez podmioty pochodzące z Korei (co widać na wykresach 14.6–14.8). Do polskich inwestorów na rynku koreańskim należy wrocławska spółka Selena działająca w sektorze chemii budowlanej. Firma posiada udziały w koreańskim przedsiębiorstwie Hanil Corporation.

14.6. Podsumowanie i wnioski

Ze względu na odległość geograficzną, wysokie koszty pracy w Korei i stosunkowo niski stopień penetracji rynku koreańskiego przez eksporterów z Polski kraj ten nie był celem inwestycyjnym dla polskich przedsiębiorców. Polskie inwestycje w Korei są praktycznie niewidoczne. Znaczne dysproporcje istnieją również w handlu – Korea Południowa, będąc krajem wyżej rozwiniętym i bardziej zaawansowanym technologicznie, eksportuje do Polski osiem razy więcej niż Polska do Korei, co skutkuje wyraźnym deficytem wymiany towarowej. Wymianę handlową w obszarze usług cechuje większa równowaga niż w przypadku wymiany towarowej.

Korea jest dla Polski strategicznym obszarem współpracy w Azji. Dotyczy to na pewno tych sektorów, w których Republika Korei jest importerem netto oraz w których koreańskie firmy dokonały dużych inwestycji w Polsce. Do tych ostatnich należą branże elektroniczna i motoryzacyjna, a także sektor badań i rozwoju oraz usługi ICT.

Można też wskazać obszary, w przypadku których możliwa jest poprawa współpracy handlowej. Republika Korei należy do krajów o największym zagęszczeniu sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, a także o najwyższej szybkości łącza. Jest też jednym z liderów w zakresie rozwoju sieci komórkowych. Z tego względu koreański rynek IT/ICT, w tym branża gier komputerowych, może być dobrym obszarem współpracy dla firm z Polski.

Jak wspomniano, Korea nie ma dobrych warunków naturalnych do rozwoju rolnictwa, a znaczna część żywności pochodzi z importu. Jest to kolejny obszar, w którym mogliby zaistnieć polscy eksporterzy. Konieczne jest w tym celu zwiększenie rozpoznawalności polskich produktów i oparte na badaniach marketingowych dostosowanie produktów rolno-spożywczych do potrzeb konsumentów koreańskich. Według informacji Ambasady RP w Seulu od kilku lat Koreańczycy wykazują duże zainteresowanie polską zdrową żywnością (np. produktami liofilizowanymi czy też organicznymi). Warto także wspomnieć, że przed wprowadzeniem zakazu importu surowego mięsa wieprzowego z Polski było ono jednym z najczęściej eksportowanych polskich produktów na rynek koreański.

Plany gospodarcze i wizja rozwoju przedstawiona w nowej strategii *Korean New Deal: National Strategy for a Great Transformation* akcentują troskę o środowisko przyrodnicze i stawiają na technologie niepowodujące zanieczyszczeń środowiskowych. Koreańskie firmy są aktywne w dziedzinie badań nad odnawialnymi źródłami energii i rozwiązaniami stosowanymi w zakresie zielonych technologii, takimi jak neutralne dla środowiska metody utylizacji odpadów [MOEF 2020]. Jest to kolejne pole do współpracy w ramach rozwoju technologii ochrony środowiska. Polska może być atrakcyjnym obszarem inwestycyjnym dla koreańskich firm motoryzacyjnych, szczególnie w dziedzinie części i akumulatorów do samochodów elektrycznych.

Zacieśnienie współpracy między Polską i Koreą Południową będzie możliwe, jeżeli zredukowane zostaną bariery, które ograniczają obecnie ich bilateralne stosunki gospodarcze. Należą do nich instrumenty ochrony rynku stosowane przez Republikę Korei. Będą one jednak stopniowo znoszone z uwagi na zapisy umowy FTA z Unią Europejską. Okres ten należy wykorzystać do lepszego rozpoznania potrzeb firm i konsumentów koreańskich oraz zrozumienia uwarunkowań kulturowych. Szansą w zakresie rozwoju współpracy może być chiński Jedwabny Szlak.

Bibliografia

- Ambasada Korei w Polsce (2020). *Informacja o gospodarce Republiki Korei i stosunkach gospodarczych z Polską*, http://overseas.mofa.go.kr/pl-pl/wpge/m_9438/contents.do (dostęp: 16.09.2020).
- Decyzja Rady z dnia 16 września 2010 r. w sprawie podpisania, w imieniu Unii Europejskiej, i tymczasowego stosowania Umowy o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Republiką Korei, z drugiej strony (Dz. Urz. UE, L127).
- GUS (2020). *Dziedzinowe bazy wiedzy – handel zagraniczny*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/DBW/HandelUslugi.aspx> (dostęp: 19.09.2020).
- JP Weber, PAIH (2019). *Poland, Land of Opportunities Electromobility and other sectors in the heart of Europe*.
- Ministerstwo Rozwoju (2020). *Republika Korei. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*. Warszawa: Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej.
- MOEF (2020). *Korean New Deal: National Strategy for a Great Transformation*.
- NBP (2020a). *Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> (dostęp: 19.09.2020).
- NBP (2020b). *Inwestycje bezpośrednie – polskie*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 19.09.2020).
- OECD (2020). *Country Statistical Profile: Korea 2020*.
- PAIH (2019). *Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce – 2017/2018*.

Stosunki gospodarcze Polski z Chinami w erze Inicjatywy Pasa i Szlaku

Agnieszka McCaleb

15.1. Wstęp

W ciągu trzech ostatnich dekad Chiny zyskały na znaczeniu jako partner gospodarczy Polski, zwłaszcza w handlu, zajmując drugie miejsce pod względem wielkości w polskim imporcie. Po zainicjowaniu przez Chiny polityki „wyjścia” (*Go Global Policy*) w 2001 r. i przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE) w 2004 r. mogliśmy zaobserwować rosnące zainteresowanie chińskich inwestorów lokowaniem kapitału w Polsce, motywowane głównie dostępem do rynku unijnego. Chińskie inicjatywy w zakresie współpracy regionalnej, w tym strategia „16+1” wprowadzona w 2012 r. oraz Inicjatywa Pasa i Szlaku z 2013 r., mające na celu wzmocnienie powiązań gospodarczych między Chinami i Europą, rodziły nadzieje na przyciągnięcie większej liczby chińskich inwestorów do Polski, a także wzmożony rozwój polskiego eksportu do Chin. Jednocześnie od czasu globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. Polska zintensyfikowała i poprawiła stosunki z Chinami [Heiduk, McCaleb 2014].

Celem artykułu jest zbadanie relacji gospodarczych między Polską a Chinami w latach 2010–2020 oraz przyczyn obecności obywateli Chin w Polsce. Zacieśnienie relacji gospodarczych, promocja chińskiego eksportu, inwestycje zagraniczne oraz realizacja projektów infrastrukturalnych i promowanie kontaktów międzyludzkich są celami chińskiej Inicjatywy Pasa i Szlaku (zwanej także Nowym Jedwabnym Szlakiem). W opracowaniu podjęto również próbę udzielania odpowiedzi na pytanie, czy Inicjatywa Pasa i Szlaku przyczyniła się do wzrostu polskiego eksportu do Chin, napływu chińskich inwestycji do Polski oraz intensyfikacji kontaktów międzyludzkich.

15.2. Wymiana handlowa Polski z Chinami

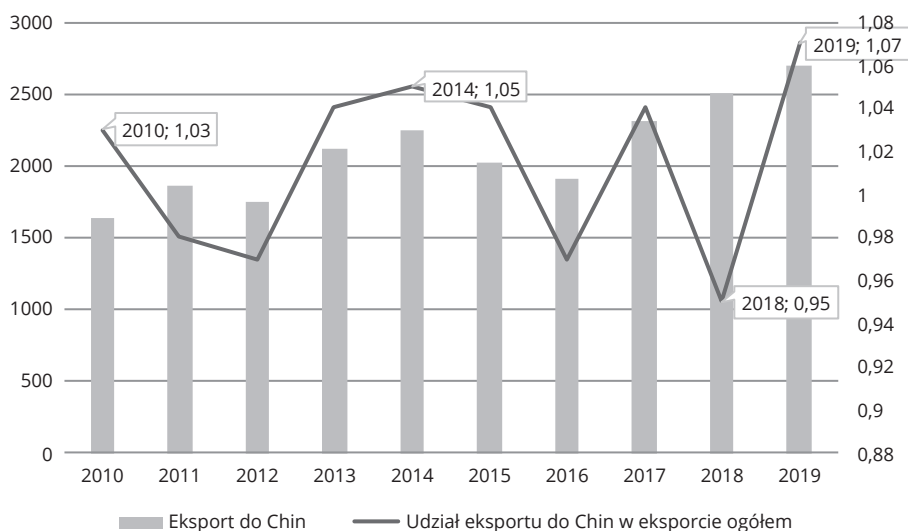
Stosunki handlowe Polski z Chinami mają charakter asymetryczny. Chiny są dla Polski ważniejsze niż Polska dla Chin, jak podkreślają Mroczek [2020] oraz Weresa i Napiórkowski [2020], co wynika z różnic w wielkościach tych gospodarek. Od 2007 r. Chiny pozostają jednym z trzech największych partnerów handlowych Polski w imporcie, wiodącym pod tym względem prym w gronie krajów azjatyckich. W 2009 r. Chiny awansowały o jedną lokatę, zajmując drugie miejsce wśród największych partnerów Polski w imporcie (tabela 15.1). Z perspektywy Chin Polska jest mało istotnym partnerem w handlu. W latach 2010–2018 udział zarówno chińskiego eksportu do Polski, jak i importu z Polski wzrósł w całkowitym eksporcie i imporcie, choć w rzeczywistości pozostał na stosunkowo niewielkim poziomie, wynoszącym poniżej 1% chińskiego eksportu i importu. Udział chińskiego eksportu do Polski w eksporcie ogółem wzrósł z 0,59% w 2010 r. do 0,83% w 2018 r., podczas gdy udział chińskiego importu z Polski w imporcie ogółem zwiększył się z 0,12% do 0,17% [UNCTADStat, 2020]. Udział polskiego importu z Chin wzrósł z poziomu 9,4% importu ogółem w 2010 r. do 12,3% w 2019 r., co oznacza wzrost o 2,8 p.p. i wskazuje na rosnącą rolę Chin jako źródła polskiego importu (tabela 15.1). Jeśli chodzi o polski eksport do Chin, oscyłował on w granicach 1% polskiego eksportu ogółem, co odzwierciedla z kolei niewielkie znaczenie Chin jako partnera eksportowego Polski, mimo wzrostu wartości prowadzonej w tym zakresie wymiany towarami z 1,6 mld USD w 2010 r. do 2,97 mld USD w 2019 r. (wykres 15.1). W latach 2010–2018 deficyt handlowy Polski z Chinami pogłębił się z relacji 10:1 (import względem eksportu) w 2010 r. do 12,5:1 w 2018 r., aby nieznacznie zmniejszył się do 11:1 w 2019 r. [GUS, 2020a].

Tabela 15.1. Udział głównych partnerów gospodarczych Polski w handlu międzynarodowym (%)

Rok	2010	2014	2019
Import	Niemcy – 21,9 Rosja – 10,2 Chiny – 9,4	Niemcy – 22,0 Chiny – 10,4 Rosja – 10,3	Niemcy – 21,9 Chiny – 12,3 Rosja – 6,1
Eksport	Niemcy – 26,1 Francja – 6,8 Wielka Brytania – 6,2	Niemcy – 26,3 Czechy – 6,5 Wielka Brytania – 6,4	Niemcy – 27,7 Czechy – 6,1 Wielka Brytania – 6,0

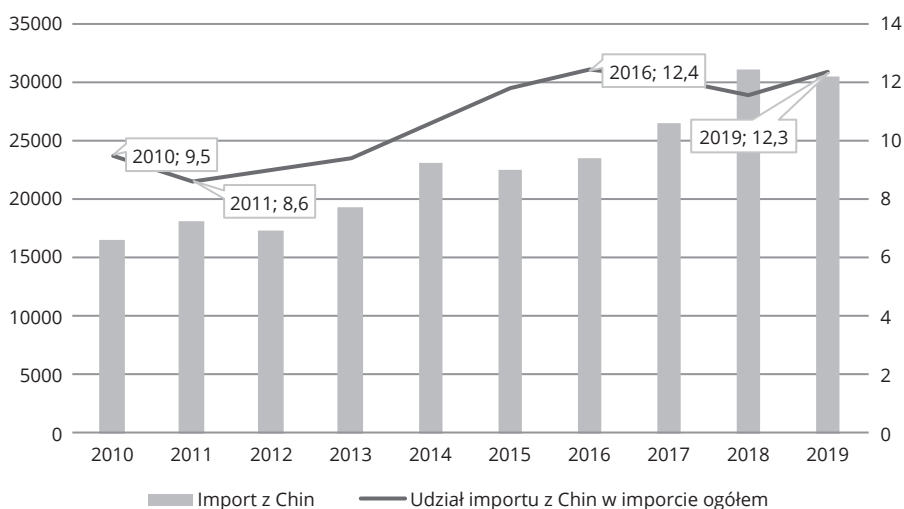
Źródło: GUS [2011, 2015, 2020a].

Wykres 15.1. Rola Chin w polskim eksporcie w latach 2010–2019 (wartość eksportu w USD – lewa oś; udział eksportu do Chin w eksporcie ogółem – prawa oś)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade [2020].

Wykres 15.2. Rola Chin w polskim imporcie w latach 2010–2019 (wartość importu w USD – lewa oś; udział importu z Chin w imporcie ogółem – prawa oś)

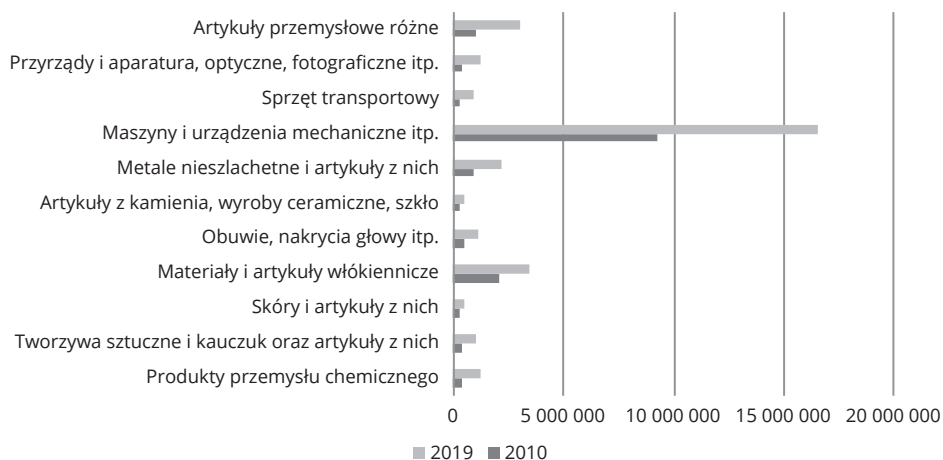


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade [2020].

W 2010 r. Chiny były największym dostawcą towarów importowanych do Polski w 3 z 21 kategorii (CN – Nomenklatura Scalona): 1) wyroby tekstylne; 2) maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny; 3) artykuły przemysłowe

różne. W 2019 r. znaczenie Chin wzrosło, ponieważ stały się one największym dostawcą w Polsce w 5 z 21 kategorii: 1) maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny; 2) wyroby tekstylne; 3) artykuły przemysłowe różne i skóry; obu-
 wie; 4) metale nieszlachetne i artykuły z nich; 5) przyrządy i aparatura, optyczne, foto-
 graficzne, kinematograficzne, pomiarowe; oraz drugim największym źródłem zaopa-
 trzenia w 3 następujących kategoriach: 1) metale nieszlachetne; 2) wyroby optyczne;
 3) artykuły z kamienia (wykres 15.3).

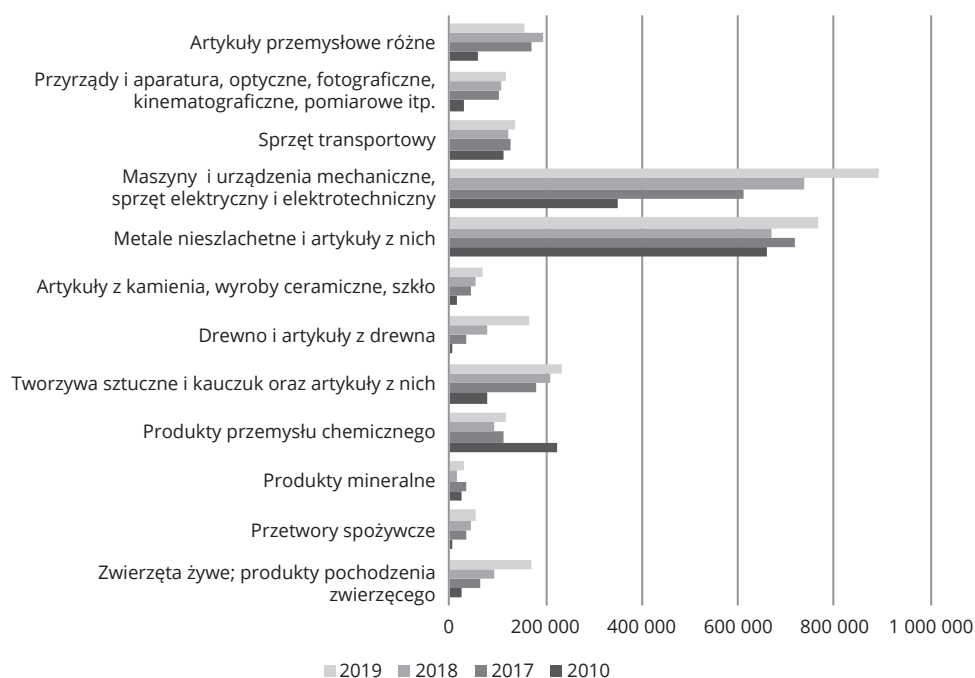
Wykres 15.3. Główne produkty importowane do Polski z Chin w latach 2010 i 2019 (tys. USD)



Źródło: GUS [2011, 2020].

Większość chińskiego eksportu do Polski to wysoko przetworzone części i podzespoły importowane przez zagraniczne międzynarodowe korporacje posiadające bazy montażowe i produkcyjne w Polsce. Tymczasem struktura towarowa polskiego eksportu do Chin, który do 2010 r. był zdominowany przez surowce naturalne (miedź i wyroby z miedzi), maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny oraz produkty przemysłu chemicznego, uległa zmianie w 2019 r., kiedy to zaczęły przeważać w nim głównie: 1) maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny; 2) metale nieszlachetne i artykuły z nich; 3) tworzywa sztuczne i kauczuk; 4) metale nieszlachetne i artykuły z nich (wykres 15.4). Znaczący wzrost eksportu tych grup produktów w skali rok do roku jest interpretowany przez Ambroziaka [2020, s. 27] jako wynik wojny handlowej między USA i Chinami, na której skorzystał właśnie polski eksport do Chin.

Wykres 15.4. Główne produkty eksportowane z Polski do Chin w latach 2010 i 2017–2019 (tys. USD)



Źródło: GUS [2011, 2020].

Deficyt handlowy Polski z Chinami jest w znacznym stopniu determinowany rolą Polski w europejskich łańcuchach wartości jako bazy montażowo-przetwórczej zdominowanej przez zagraniczne korporacje międzynarodowe. W latach 2010–2018 Chiny zwiększyły swoje znaczenie jako źródło dóbr pośrednich dla Polski. Ocenia się, że około 30% importu z Chin stanowi przywóz części i podzespołów [Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, 2019]. W 2010 r. Chiny były dziewiątym partnerem Polski (3,18%) w imporcie dóbr pośrednich, ale w 2016 r. uplasowały się już na czwartym miejscu z udziałem 4,73% – za Niemcami (26,1%), Włochami (5,42%) i Belgią (4,90%), by w 2018 r. spaść na piątą pozycję z 4,73% i zająć miejsce za Niemcami, Włochami, Federacją Rosyjską i Belgią [WITS, 2020]. W 2011 r. Chiny były trzecim źródłem wartości dodanej w polskim imporcie, z udziałem 7,5%, co pozwoliło im się uplasować za Niemcami (18%) i Federacją Rosyjską (9,7%) [OECD, WTO, 2015]. Wartość dodana Chin zarówno w polskim eksporcie brutto, jak i w popycie końcowym Polski systematycznie rosła – w eksporcie z 1,77% w 2010 r. do 2,54% w 2015 r., przy spadku w 2011 r. do 1,69%, a w imporcie z 1,96% w 2010 r. do 3,4% w 2015 r. [OECD, WTO, 2015]. Wskazuje to, że Chiny mają coraz większe znaczenie w produkcji dóbr finalnych w Polsce,

a także z perspektywy polskiego eksportu. W przypadku gospodarek Europy Zachodniej udział krajów spoza UE jest wyższy w eksporcie niż w imporcie (w przeciwieństwie do sytuacji panującej w Polsce, gdzie udział krajów spoza UE jest wyższy w imporcie niż w eksporcie) z powodu rosnącego popytu w krajach spoza UE [Mroczek, 2020]. Dobra przetworzone w Polsce, głównie części i podzespoły, są eksportowane na przykład do Niemiec, Czech i Węgier, a następnie wywożone z tych krajów jako dobra finalne do krajów trzecich, na przykład do Chin [Ambroziak, 2017]. Jak wyjaśnia Szunomar [2020, s. 36], deficyt krajów Grupy Wyszehradzkiej z Chinami należy przypisać zależności ich eksportu od Niemiec oraz nadwyżce handlowej z tym krajem, który eksportuje dobra finalne lub części zamienne do Chin. Eksport z Polski do Niemiec stanowił niemal 35% całego polskiego eksportu w 2018 r. [GUS, 2019]. Z kolei w 2011 r. Chiny znalazły się w gronie czterech krajów, które generowały 53% nadwyżki brutto w handlu Polski z Niemcami. Oznacza to, że popyt Chin na niemiecki eksport przyczynia się do zwiększania polskiej wartości dodanej (eksportowanej do Niemiec). W 2011 r. niemiecki popyt na chińską wartość dodaną odpowiadał za prawie 10% deficytu handlowego Polski z Chinami w ujęciu brutto, zaś kolejne 10% było generowane przez popyt z Rosji, Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch [Ambroziak, 2017, s. 66]. Celem Polski powinno być zatem doprowadzenie do awansu krajowych firm w łańcuchu wartości.

15.3. Chińskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2010–2019

Od czasu wprowadzenia strategii „wyjścia” (*Go Global*) w 2001 r. chińskie wychodzące BIZ wzrastały dynamicznie, obejmując zarówno kraje rozwijające się, jak i rozwinięte, co wynikało z różnorodnych celów, takich jak poszukiwanie surowców naturalnych, rynków zbytu, a także zasobów strategicznych. BIZ wychodzące z Chin uległy zmniejszeniu w latach 2017–2019 z powodu ograniczeń wprowadzonych przez chiński rząd oraz mechanizmów monitorowania przychodzących BIZ w krajach goszczących, których celem jest kontrola i ewentualne blokowanie przejęć firm posiadających strategiczne znaczenie dla gospodarki, np. ze względu na posiadane technologie. W związku z tym poziom chińskich fuzji i przejęć w 2019 r. osiągnął najniższy poziom w ostatniej dekadzie [UNCTAD, 2020]. W 2018 r. Chiny zajmowały trzecie miejsce na świecie pod względem zasobów wychodzących BIZ [MOFCOM, 2019]. Z kolei w 2019 r. były w tym przypadku dopiero czwartym co do wielkości inwestorem na świecie ze 117 mld USD – kolejno za Japonią, USA i Holandią [UNCTAD, 2020].

Badając chińskie BIZ w Polsce, należy najpierw pokrótce omówić kwestie związane z raportowaniem odnośnych danych. Problem dokładności danych dotyczących

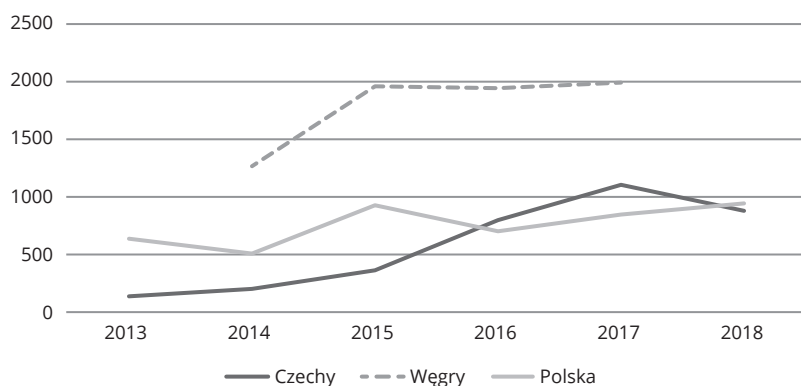
chińskich firm działających globalnie, a w szczególności na rynku unijnym, był podnoszony przez wielu badaczy [np. Heiduk, McCaleb 2014; Henderson, 2019; Kalwasiński, 2018; McCaleb, 2020]. Narodowy Bank Polski (NBP) w swoich raportach dotyczących napływu BIZ w podziale na kraje uwzględnia inwestycje pochodzące z danego kraju, z pominięciem ostatecznego właściciela inwestycji. W takim przypadku nie zostaje ujęta praktyka stosowana dość powszechnie przez chińskich przedsiębiorców w Unii Europejskiej, którzy inwestują za pośrednictwem Holandii, Luksemburga lub Szwajcarii [McCaleb, 2018]. Inwestycje te figurują w poszczególnych zestawieniach jako holenderskie, szwajcarskie lub luksemburskie. Z tego samego powodu statystyki te nie uwzględniają w przypadku chińskich BIZ lokowanych w Polsce przejęć dokonywanych przez chińskie firmy w krajach trzecich, w wyniku czego spółki zależne zlokalizowane w Polsce zmieniają właściciela na pochodzącego z Chin. Problem związany z danymi dotyczącymi BIZ sprawił, że organizacje międzynarodowe i niektóre organy krajowe odpowiadające za gromadzenie tego typu danych podjęły działania w celu identyfikacji ostatecznego właściciela inwestycji. W rezultacie NBP od 2013 r. przekazuje do OECD dane o zasobach BIZ ze wskazaniem ostatecznego kraju inwestującego [Kalwasiński, 2018]. Według statystyk OECD na koniec 2018 r. zasoby chińskich BIZ w Polsce wyniosły 942 mln USD, podczas gdy zgodnie z danymi opublikowanymi przez NBP według krajów bezpośrednich inwestorów było to 297,4 mln USD, co odzwierciedla skalę rozbieżności. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę nawet dane OECD, okazuje się, że zasoby chińskich BIZ w Polsce są niewielkie, bo stanowią jedynie 0,41% łącznych zasobów BIZ lokowanych w Polsce [OECD, 2020].

Patrząc na chińskie zasoby BIZ w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w przypadku których dostępne są dane statyczne we wspomnianej bazie OECD, można zauważyć, że Węgry są niekwestionowanym liderem w przyciąganiu inwestycji z Chin, podczas gdy w 2018 r. wartość chińskich zasobów BIZ w Czechach i Polsce była podobna (wykres 15.5). Nagły wzrost chińskich BIZ w Czechach był spowodowany poprawą stosunków politycznych między oboma krajami. Biorąc pod uwagę liczbę ludności tych krajów, Polska przyciągnęła stosunkowo niewiele inwestycji z Chin.

Chińskie przedsiębiorstwa, będące wschodzącymi korporacjami międzynarodowymi (*emerging multinational corporations* – EMNC), późno podjęły działalność inwestycyjną na światowych rynkach. W porównaniu z innymi dużymi krajami wschodzącymi inwestującymi w Polsce chińskie zasoby BIZ pozostają w tyle za inwestycjami rosyjskimi, ale wyprzedzają pod tym względem nakłady tureckie, indyjskie i meksykańskie (wykres 15.6).

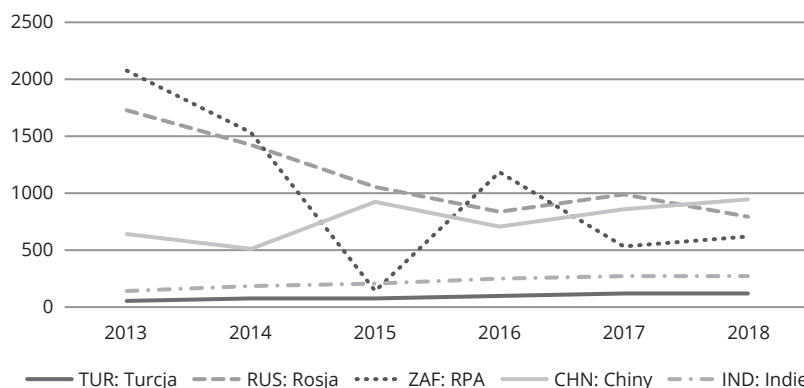
Następny podrozdział przedstawia szczegółową charakterystykę chińskich inwestorów w Polsce pod względem branż, lokalizacji, motywacji i generowanego zatrudnienia.

Wykres 15.5. Zasoby BIZ Chin jako kraju ostatecznego inwestora w Czechach, na Węgrzech i w Polsce w latach 2013–2018 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD [2020].

Wykres 15.6. Kraje wschodzące z największymi zasobami BIZ w Polsce w latach 2013–2018 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD [2020].

15.4. Chińskie firmy w Polsce

Na potrzeby prezentowanego badania opracowano bazę danych łączącą zasoby COIG, która gromadzi dane z Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), i udostępniane przez Orbis (lipiec 2020) informacje o spółkach zależnych z udziałem zagranicznym wynoszącym co najmniej 51%, mających siedzibę w obcym kraju. Stworzona w ten sposób baza danych obejmuje w sumie 2502 firmy z chińskim kapitałem lub mające obywatela Chin w zarządzie, zarejestrowane w Polsce w latach 2010–2020 (w celu

uproszczenia podmioty te są zwane w dalszej części artykułu firmami chińskimi). Z grupy tej 660 firm zarejestrowano w latach 2010–2014, a 1842 w latach 2015–2020. Stosunkowo mała liczba chińskich firm powstałych w latach 2010–2014 może być wynikiem światowego kryzysu finansowego, podczas gdy rosnąca liczba chińskich firm i chińskich rezydentów podejmujących działalność w Polsce od 2015 r. stanowi prawdopodobnie efekt współpracy podejmowanej w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku. Większość spółek w obu wspomnianych okresach prowadziła działalność w sekcji handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (1913 firm). Inne rodzaje działalności, w jakiej specjalizowały się chińskie firmy w latach 2010–2020, obejmowały: przetwórstwo przemysłowe (122), działalność profesjonalną, naukową i techniczną (101) oraz działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (97). W latach 2015–2020 w porównaniu z latami 2010–2014 zaobserwowano wzrost zainteresowania następującymi rodzajami działalności: informacja i komunikacja (wzrost 18-krotny); transport i gospodarka magazynowa (ponad 5-krotny wzrost); przetwórstwo przemysłowe (prawie 4-krotny wzrost liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw); dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja (4-krotny wzrost); handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (2,5-krotny wzrost); działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (wzrost prawie 3,5-krotny) (tabela 15.2). Znaczny wzrost liczby chińskich firm z branż informacyjno-komunikacyjnej (gdzie dominują Huawei i ZTE) oraz transportowo-magazynowej może być efektem działań podejmowanych w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku, przy czym uważa się, że Polska ma szansę stać się w tym przypadku centrum transportowym i logistycznym, z czego chcą skorzystać chińscy przedsiębiorcy.

Dziesiątka największych chińskich korporacji międzynarodowych w Polsce ze względu na przychody operacyjne za ostatni dostępny rok (przeważnie 2018) to: TPV Displays Polska (produkcja elementów elektronicznych), Nexteer Automotive Poland (produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych), Volvo Car Poland (sprzedaż samochodów osobowych i furgonetek), TCL Operations Polska (produkcja elementów elektronicznych), Ingram Micro (sprzedaż hurtowa komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania), Joynext (produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych), BWI Poland Technologies (produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych), Syngenta Polska (sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych), Joyson Safety Systems (produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych), Grammar Automotive (produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych)¹.

¹ Na podstawie bazy danych Orbis.

Tabela 15.2. Działalność gospodarcza spółek z chińskim kapitałem zarejestrowanych w Polsce w dwóch okresach: 2010–2014 i 2015–2020 (liczba firm)

Rodzaj działalności gospodarczej	2010–2014	2015–2020
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	0	3
Przetwórstwo przemysłowe	26	96
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych	2	4
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	3	12
Budownictwo	7	13
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	542	1371
Transport i gospodarka magazynowa	6	32
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	22	75
Informacja i komunikacja	2	36
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	1	11
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	11	21
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	19	82
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	10	45
Edukacja	3	14
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	3	4
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0	4
Pozostała działalność usługowa	3	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie skompilowanej bazy danych z wykorzystaniem danych COIG i Orbis.

W analizowanych dwóch okresach najpopularniejszą lokalizacją dla chińskich firm było województwo mazowieckie, gdzie ich liczba niemal potroiła się w latach 2015–2020 w porównaniu z okresem 2010–2014. Inne popularne lokalizacje to województwa: śląskie, dolnośląskie, małopolskie i wielkopolskie (tabela 15.3), posiadające rozwinięty przemysł (są również krajowymi liderami w przyciąganiu zagranicznych inwestorów) oraz rozbudowane połączenia transportowe z Europą Zachodnią i obszarami będącymi częścią regionalnych łańcuchów wartości, takich jak Czechy i Słowacja specjalizujące się w branży motoryzacyjnej. W 2020 r. w większości województw dominowały chińskie firmy działające w branży z sekcji handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, poza województwami pomorskim i dolnośląskim (mapa 15.1). Szybki wzrost liczby firm działających w tej branży związany był z postrzeganiem polskiego rynku jako potencjalnie dobrze prosperującego miejsca zbytu dla chińskich tanich produktów, takich jak odzież, obuwie, zabawki.

W związku z tym małe sklepy z tymi towarami powstały w wielu polskich miastach i miasteczkach [Mazuś, 2015].

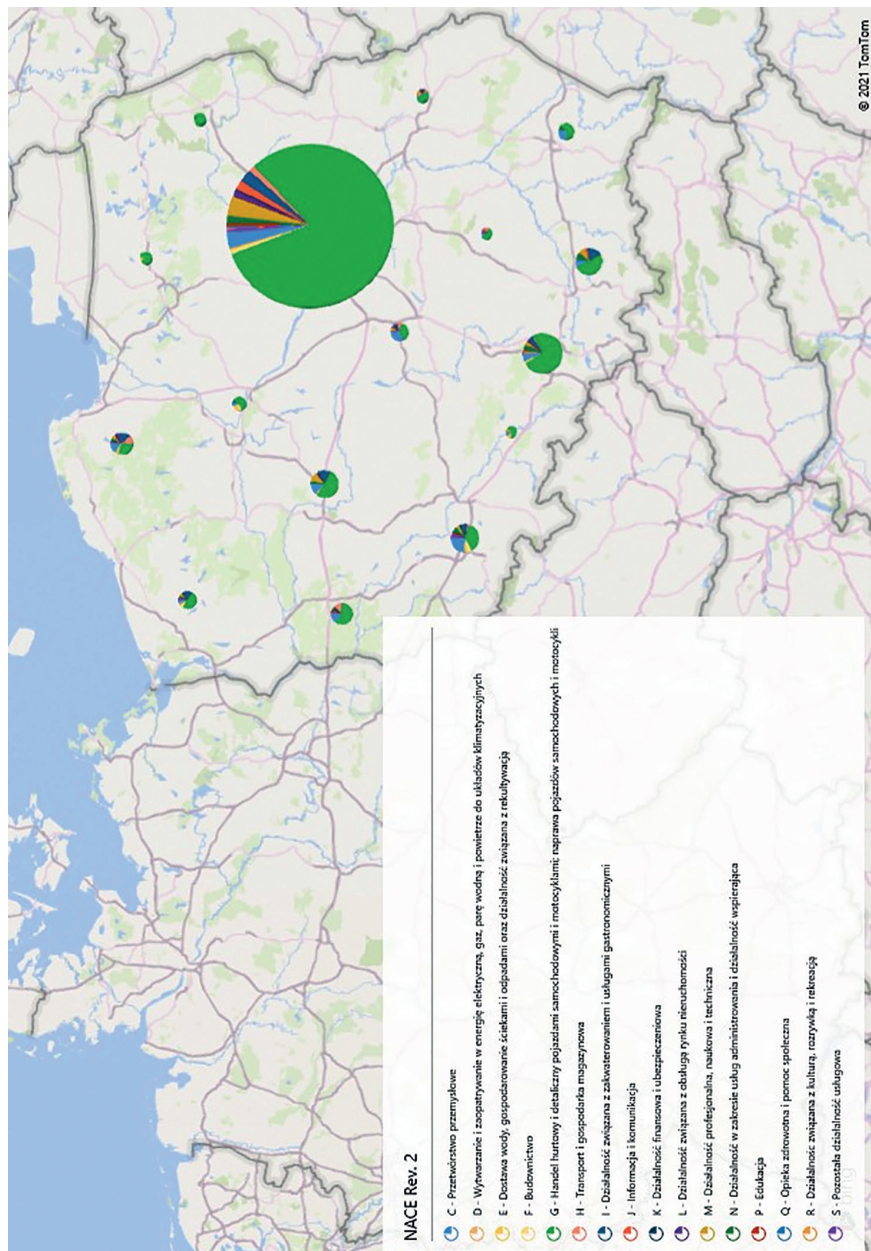
Tabela 15.3. Liczba zarejestrowanych chińskich firm w Polsce według województw w latach 2010–2014 i 2015–2020

Województwo	2010–2014	2015–2020	Razem
Dolnośląskie	10	46	56
Kujawsko-pomorskie	4	9	13
Łódzkie	3	20	23
Lubelskie	6	6	12
Lubuskie	9	24	33
Małopolskie	9	42	51
Mazowieckie	530	1501	2031
Opolskie	3	6	9
Podkarpackie	2	16	18
Podlaskie	3	8	11
Pomorskie	7	28	35
Śląskie	41	72	113
Świętokrzyskie	2	7	9
Warmińsko-mazurskie	2	9	11
Wielkopolskie	23	31	54
Zachodniopomorskie	6	0	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie skompilowanej bazy danych z wykorzystaniem danych COIG i Orbis.

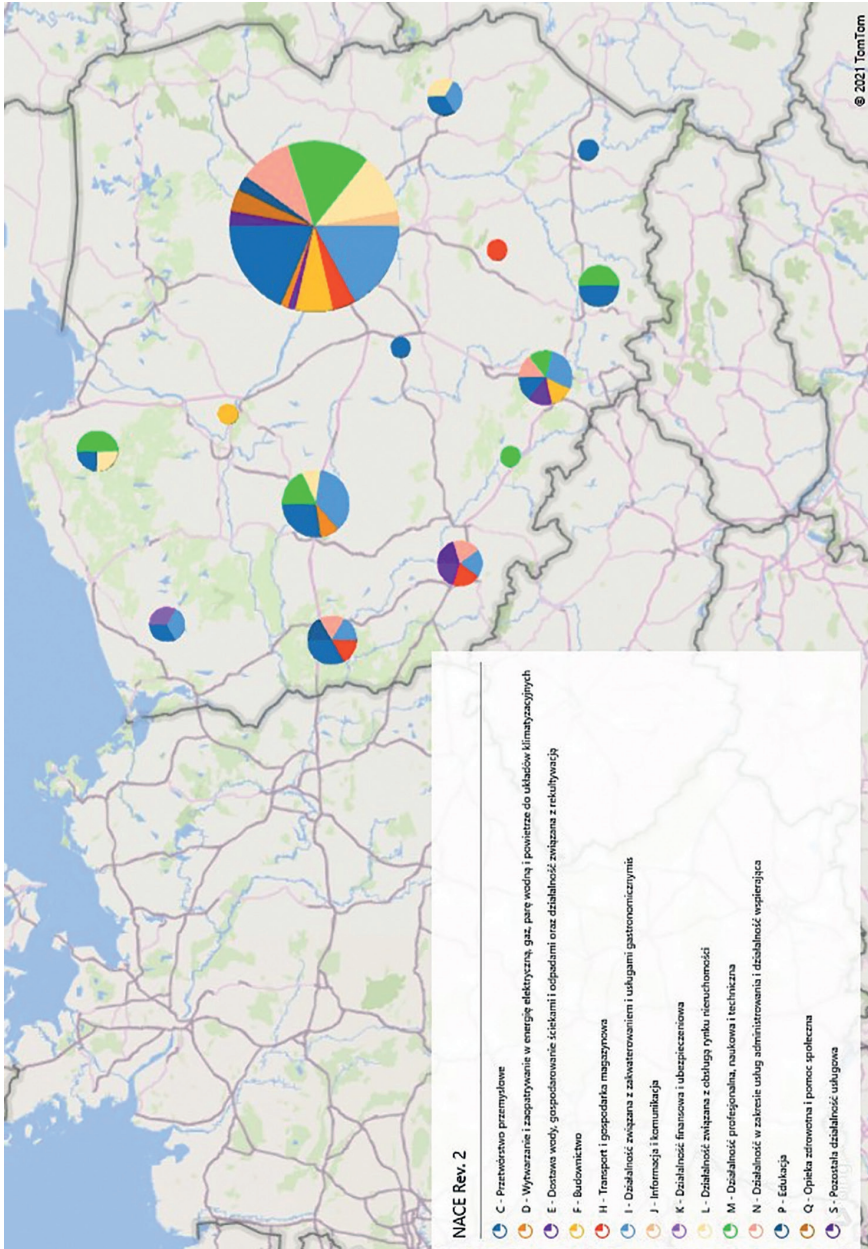
Porównując chińskie firmy w tych dwóch okresach pod względem ich lokalizacji i reprezentowanych branż, można zauważyć, że niektóre z nich w latach 2015–2020 zdecydowały się podjąć działalność w województwach do tej pory niewzbudzających zainteresowania, takich jak warmińsko-mazurskie czy podlaskie, oraz że we wszystkich lokalizacjach działalność chińskich firm stała się bardziej zróżnicowana (mapy 15.2 i 15.3). W większości przypadków nowe branże obejmują sferę związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, działalnością finansową i ubezpieczeniową, transportem i gospodarką magazynową, co wskazuje na rosnące zainteresowanie chińskich firm w Polsce świadczeniem usług, prawdopodobnie głównie na rzecz istniejących chińskich podmiotów. Zwraca uwagę fakt, że 32 firmy zarejestrowano w latach 2015–2020 w branży transportu i gospodarki magazynowej, natomiast zaledwie 6 w poprzednim okresie. Sugeruje to, że współpraca prowadzona w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku ma pozytywny wpływ na rozwijanie działalności chińskich firm w Polsce z zamiarem obsługi handlu i logistyki.

Mapa 15.1. Chińskie firmy zarejestrowane w Polsce według branż w latach 2010–2020 (liczba firm)



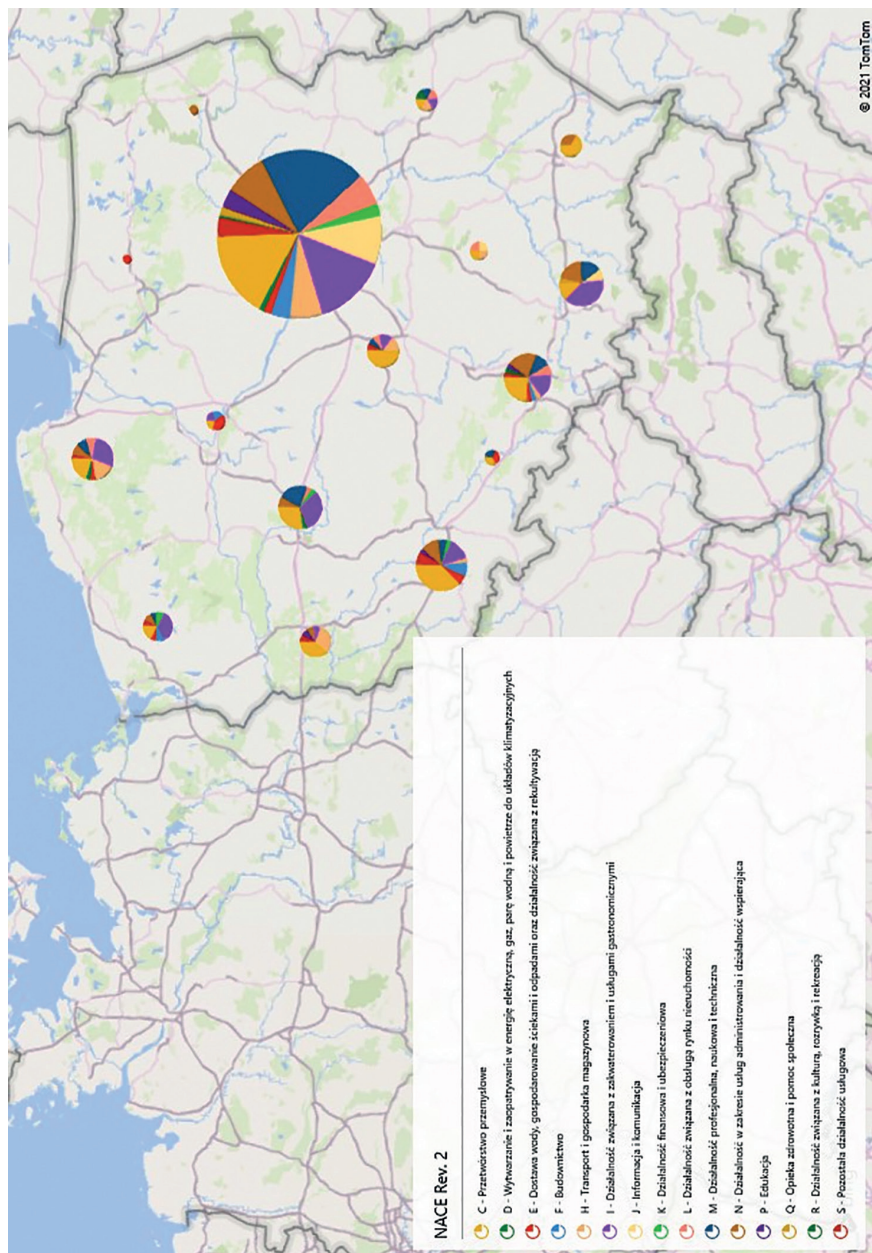
Źródło: opracowanie własne na podstawie skompiłowanej bazy danych z wykorzystaniem danych COIG i Orbis.

Mapa 15.2. Chińskie firmy według branż, z wyłączeniem handlu hurtowego i detalicznego, zarejestrowane w Polsce w latach 2010–2014 (liczba firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie skompilowanej bazy danych z wykorzystaniem danych COIG i Orbis.

Mapa 15.3. Lokalizacja chińskich firm w Polsce według branż, z wyłączeniem handlu hurtowego i detalicznego, naprawy pojazdów samochodowych i motocykli, zarejestrowanych w latach 2015–2020 (liczba firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie skompiłowanej bazy danych z wykorzystaniem danych COIG i Orbis.

Spośród 122 chińskich firm zajmujących się przetwórstwem przemysłowym większość wybrała stolicę lub polskie regiony przemysłowe, a mianowicie województwa: mazowieckie (65), dolnośląskie (13), łódzkie (7), śląskie (7), wielkopolskie (7). Po spowolnieniu odnotowanym w latach 2010–2014, kiedy to zarejestrowano tylko 26 chińskich firm produkcyjnych, w latach 2015–2020 ulokowało się w Polsce aż 96 tego typu podmiotów, co wskazuje, że Polska jest coraz bardziej atrakcyjna dla chińskich inwestorów. W tym drugim okresie większość chińskich firm zajmujących się przetwórstwem przemysłowym reprezentowała branże zajmujące się: produkcją gazów technicznych (19 firm); produkcją pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych, z wyłączeniem motocykli (5); dostarczaniem motocykli, rowerów i wózków inwalidzkich (5); produkcją podstawowych chemikaliów organicznych i nieorganicznych (4); dostarczaniem elektronicznego sprzętu powszechnego użytku (3). Gazy techniczne są szeroko stosowane w produkcji przemysłowej przy obróbce metali, obejmującej spawanie i cięcie, a także w przemyśle spożywczym i elektronicznym. Stąd pewna liczba chińskich podmiotów, które podejmują działalność prawdopodobnie jako dostawcy dla istniejących chińskich firm produkcyjnych z branży elektronicznej i produkcji części do pojazdów samochodowych.

Ciekawym przypadkiem są chińskie przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej, ponieważ ich obecność w Polsce jest wynikiem przejęć dokonywanych przez chińskie firmy w krajach trzecich, takich jak Niemcy, Japonia, Stany Zjednoczone. Wszystkie te podmioty są producentami części i urządzeń dla przemysłu motoryzacyjnego. W latach 2010–2020 działało w Polsce trzynaście spółek zależnych chińskich firm produkujących części samochodowe, z czego sześć zarejestrowało się po 2010 r., a pięć po 2015 r. Mają one siedziby głównie w województwach śląskim i dolnośląskim (tabela 15.4). Pięć z nich to spółki państwowe kontrolowane przez chińską Komisję Nadzoru i Zarządzania Przedsiębiorstwami Państwowymi (SASAC) lub jej oddziały regionalne (Fabryka Łożysk Toczyńskich jest własnością SASAC prowincji Hubei, z kolei BWI Poland Technologies oraz Inalfa Roof Systems należą do SASAC Urzędu Miasta Pekinu).

Motywacja chińskich producentów części samochodowych do przejmowania konkurentów z krajów rozwiniętych jest dwojaka. Po pierwsze, mają one na celu uzyskanie dostępu do zaawansowanych technologii w produkcji części samochodowych, których im brakuje i których opracowanie w kraju jest kosztowne. Po drugie, chcą przyłączyć się do globalnych łańcuchów wartości przemysłu motoryzacyjnego [Pawlicki, Luo, 2017]. Z dostępnych informacji z bazy danych Orbis na temat zatrudnienia wynika, że chińscy producenci części samochodowych należą do największych chińskich pracodawców w Polsce. Można wyróżnić wśród nich siedem dużych przedsiębiorstw zatrudniających od 455 do 2103 pracowników (Joysonquin Automotive Systems Polska, Tristone Flowtech Poland, Joyson Safety Systems Poland, Grammar

Automotive Polska, Nexteer Automotive Poland, BWI Poland Technologies, Fabryka Łożysk Tocznych S.A.) oraz sześć małych firm zatrudniających od 4 do 9 pracowników. Ogólnie rzecz biorąc, zatrudnienie w chińskich firmach zajmujących się produkcją części samochodowych wzrasta w ostatnich latach.

Tabela 15.4. Charakterystyka chińskich firm motoryzacyjnych działających w Polsce w 2018 r.

Nazwa firmy	Forma własności	Rok wejścia	Sposób wejścia	Lokalizacja	Województwo	Liczba pracowników w 2018 r.
Nexteer	państwowa	2010	M&A	Tychy	śląskie	1583
BWI Poland Technologies	państwowa	2009	M&A	Kraków	małopolskie	2032
Grammer Automotive Polska	prywatna	2018	M&A	Bielsko-Biała	śląskie	786
Fabryka Łożysk Tocznych SA	państwowa	2013	M&A	Kraśnik	lubelskie	2103
Joysonquin Automotive Systems Polska	prywatna	2015	M&A	Wałbrzych	dolnośląskie	455
Gardner Aerospace Tczew	prywatna	2017	M&A	Tczew	pomorskie	-
Inalfa Roof Systems	państwowa	2013	<i>greenfield</i>	Września	wielkopolskie	-
Auria Solutions	państwowa	2017	JV	Swarzędz	wielkopolskie	9
Joyson Safety Systems Poland	prywatna	2016	M&A	Krzeszów	dolnośląskie	780(2017)
Tristone Flowtech Poland	prywatna	2017	M&A	Wałbrzych	dolnośląskie	630
Carcoustics Poland	prywatna	2016	M&A	Bielany Wrocławskie	dolnośląskie	5(2016)
Flexinder Poland	prywatna	2018	<i>greenfield</i>	Bieruń	śląskie	-
Tenglong Auto Parts	prywatna	2018	<i>greenfield</i>	Bieruń	śląskie	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Orbis (wrzesień 2020).

15.5. Projekty infrastrukturalne

Po słynnej porażce COVEC przy budowie odcinka autostrady w 2012 r. część chińskich firm budowlanych obrała strategię przystępowania do składania ofert w ramach zamówień publicznych wraz z polskimi partnerami. Chińska spółka Pinggao prowadzi prace nad rozwijaniem infrastruktury energetycznej od 2013 r. Sinohydro zajmowała się w 2014 r. budową systemu ochrony przeciwpowodziowej Odry, projektu realizowanego na zlecenie Banku Światowego. Ostatnie trzy projekty Sinohydro w Polsce

obejmują powstanie linii energetycznej 400kV Chełm–Lublin oraz zbiorników przeciwpowodziowych w Kotlinie Kłodzkiej [Dziennik Gazeta Prawna, 2019]. Projekt związany z budową zabezpieczeń przeciwpowodziowych w województwie dolnośląskim (Szalejowo Górne i Krosnowice) realizuje również chińskie przedsiębiorstwo Power Construction Corporation of China. Również Stecol starał się od 2017 r. zdobywać zamówienia publiczne w Polsce, czego wynikiem są dwa wygrane przetargi: na budowę obwodnicy Łodzi (2019 r.) i przygotowanie części autostrady A2 (2020 r.) [Fedoruk, 2019; TVN24, 2020]. Stecol i Sinohydro, wraz z polskim partnerem, uczestniczyły również w przetargach publicznych na modernizację linii kolejowych, które do września 2020 r. nie zostały jeszcze rozstrzygnięte. Od połowy 2019 r. do lutego 2020 r. chińskie firmy złożyły łącznie 10 z 23 ofert na budowę lub modernizację dróg [Business Insider, 2020], co świadczy o ich rosnącym zainteresowaniu rozwijaniem infrastruktury w Polsce. Takie projekty, jeśli zostaną zwieńczone sukcesem, mogą ułatwić im wejście na rynki starych państw członkowskich UE.

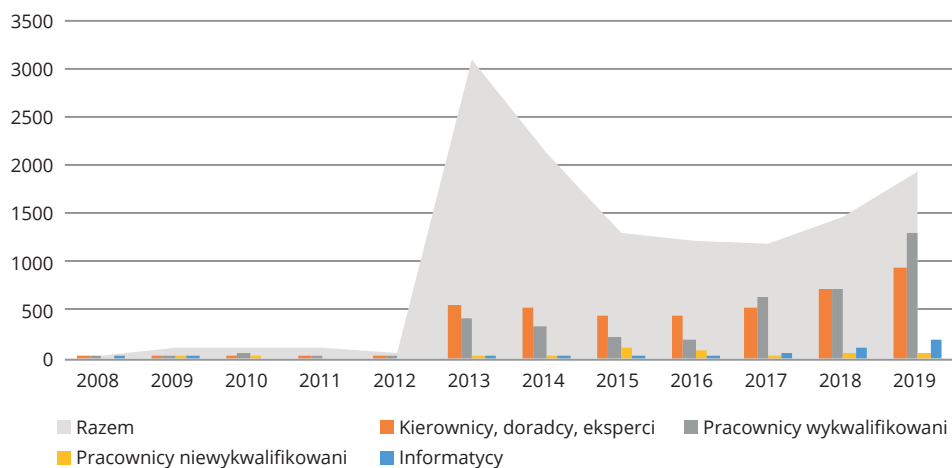
15.6. Chińczycy w Polsce

Liczba obywateli Chin przebywających w Polsce z ważnym zezwoleniem na pobyt stała znacznie wzrosła w latach 2010–2019 (z 3016 osób w 2010 r. do 8485 w 2019 r.), osiągając szczyt w 2018 r. na poziomie 9 tys. osób [Urząd do Spraw Cudzoziemców, 2020]. Pod względem liczebności Chińczycy są ósmą mniejszością narodową w Polsce. Szybki wzrost liczby obywateli Chin odnotowano w 2016 r. (7042 osoby) i 2017 r. (8831), przy wskaźniku wzrostu rok do roku odpowiednio na poziomie 24% i 25%. Większość Chińczyków w Polsce mieszka w pobliżu stolicy, zwłaszcza w gminie Lesznowola, gdzie znajduje się Chińskie Centrum Handlowe w Wólce Kossowskiej, oraz w Jaworznie-Jeleniu, gdzie mieści się Chińskie Centrum Handlu Hurtowego, a także w Trójmieście, Krakowie i Bydgoszczy [Wardega, 2017].

W analizowanym okresie można było zaobserwować wzrost liczby obywateli Chin przyjeżdżających do Polski w poszukiwaniu pracy, zwłaszcza w charakterze wykwalifikowanych specjalistów. W 2013 r. polskie władze wydały obywatelom chińskim 3089 zezwoleń na pracę, podczas gdy w 2010 r. było ich zaledwie 114 (wykres 15.7). Można to tłumaczyć ustawą o abolicji dla nielegalnych imigrantów, która weszła w życie 1 stycznia 2012 r. [DW, 2011]. Do 2019 r. liczba zezwoleń na pracę dla obywateli Chin przekraczała tysiąc sztuk rocznie (z wyjątkiem 2014 r., gdy wyniosła 2133, oraz 2019 r., kiedy wydano 1935 zezwoleń) [PSZ Praca, 2020]. Od 2013 r. wśród osób ubiegających się o zezwolenia zwraca uwagę liczba pracowników będących kierownikami, doradcami i ekspertami, która w 2013 r. wyniosła 554, a następnie wzrosła do 705 w 2018 r.

i 925 w 2019 r. W przypadku pracowników wykwalifikowanych również odnotowano wzrost – z 44 w 2010 r. do 416 w 2013 r., a pod koniec drugiej dekady XXI w. były to jeszcze wyższe liczby: 649 w 2017 r., 719 w 2018 r. i 1301 w 2019 r. Liczba informatyków przyjeżdżających do Polski w celu uzyskania pracy także znacznie wzrosła w ostatnich latach – do 110 w 2018 r. i 207 w 2019 r. Zaobserwowane zmiany wynikają z intensyfikacji działalności chińskich przedsiębiorstw na polskim rynku.

Wykres 15.7. Zezwolenia na pracę wydane przez polskie władze obywatelom Chin dla wybranych grup pracowników i zawodów w latach 2008–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z serwisu psz.praca.gov.pl (dostęp: 29.09.2020).

Chińscy studenci wykazują stale rosnące zainteresowanie studiami w Polsce i ich liczba zwiększyła się z 515 osób w 2010 r. do 1259 w 2018 r. Przypisuje się to konkurencyjnym stawkom opłat za studia na polskich wyższych uczelniach w porównaniu z Europą Zachodnią [Wardęga, 2017]. Kierunkami studiów najczęściej wybieranymi przez chińskich studentów przyjeżdżających na studia do Polski są: zarządzanie i administracja, muzyka i sztuki sceniczne, rachunkowość i podatki, ekonomia i lingwistyka. Pozwala to zauważyć, że najbardziej atrakcyjne są pod tym względem szkoły ekonomiczne i artystyczne, podczas gdy uczelnie techniczne przyciągają mniej chińskich studentów. Szczególnym zainteresowaniem cieszą się wśród nich polskie wyższe uczelnie muzyczne – w 2010 r. studiowało tam 47 studentów z Chin, w 2016 r. było ich już 141, a w 2018 r. – 172 [GUS, 2020b]. Polska przyciąga studentów muzyki z Chin, gdzie jest znana jako ojczyzna Fryderyka Chopina.

Również chińscy turyści wykazują rosnące zainteresowanie Polską: w 2015 r. ich liczba sięgała 60 tys., w 2017 r. było to już 130 tys., z co najmniej jednym noclegiem

(wzrost o 55% rok do roku), w 2018 r. – 136 tys. (4,4%), a w 2019 r. – 137 tys. [Polska Organizacja Turystyczna, 2016, 2020]. Należy zauważyć, że przy wyborze kraju chińscy turyści kierują się lokalnymi przepisami, na które mają wpływ stosunki polityczne między państwami. Przykładem jest aresztowanie pracownika Huawei w Polsce w styczniu 2019 r., po którym chińskie biura podróży były skłaniane do ograniczenia wyjazdów do Polski [Polska Organizacja Turystyczna, 2020]. Co więcej, Polska nie cieszy się dobrą opinią pod względem gospodarczym i turystycznym wśród Chińczyków. Nie ma spójnej marki i symbolu, który mógłby przyciągnąć chińskich turystów. Zaletą Polski jest jednak postrzeganie jej jako kraju bezpiecznego i zarazem różniącego się od państw Europy Zachodniej – Chińczycy są bowiem coraz częściej zainteresowani mniej popularnymi celami turystycznymi.

Tabela 15.5. Najpopularniejsze kierunki studiów wśród chińskich studentów w Polsce (według liczby studentów) w latach 2017–2018

Nazwy kierunków studiów według ISCED-F 2013	2017	2018
Budownictwo i inżynieria lądowa i wodna	35	36
Ekonomia	91	81
Elektronika i automatyka	4	7
Elektryczność i energia	23	26
Finanse, bankowość i ubezpieczenia	35	44
Kształcenie nauczycieli ze specjalizacją tematyczną	17	22
Językoznawstwo	50	83
Moda, wystrój wnętrz i projektowanie przemysłowe	14	12
Muzyka i sztuki sceniczne	162	156
Nauka języków	30	16
Ogrodnictwo	20	22
Pojazdy samochodowe, statki i samoloty	16	18
Produkcja roślinna i zwierzęca	9	12
Psychologia	28	26
Rachunkowość i podatki	74	100
Sport	19	15
Stomatologia	31	24
Tworzenie i analiza oprogramowania i aplikacji	4	11
Zarządzanie i administracja	194	196
Pozostałe	308	352
Razem	1164	1259

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych GUS na temat chińskich studentów studiujących w Polsce według kierunków w latach 2017–2018.

15.7. Podsumowanie i wnioski

W latach 2010–2019 Chiny awansowały z pozycji trzeciego partnera Polski w imporcie, odpowiadającego za 9,4% polskiego importu ogółem, na drugie miejsce, z udziałem 12,3%. W polskim imporcie z Chin dominowały maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny, mimo niewielkiego spadku w 2010 r. z 55,5% do 50,6% importu ogółem z Chin. Choć surowce naturalne i artykuły spożywcze, a więc towary mniej zaawansowane technologicznie, pozostały głównymi produktami eksportowanymi z Polski do Chin, to w ostatnich latach drugiej dekady XXI w. nastąpiła w tym zakresie poprawa, ponieważ kluczowego znaczenia w eksporcie do Chin nabrały zaawansowane technologicznie produkty: maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny i elektrotechniczny. Wzrost udziału części dla przemysłu elektronicznego, drewna i przetworów mięsnych, obserwowany w eksporcie do Chin od 2018 r., postrzegany jest jako efekt amerykańsko-chińskiej wojny handlowej. Wymiana handlowa maszynami i urządzeniami mechanicznymi oraz sprzętem elektrycznym i elektronicznymi Polski z Chinami, która nabrała intensywności dopiero w badanym okresie, wynika z pozycji Polski w europejskich łańcuchach wartości. Polska jest bazą montażową dóbr pośrednich lub produktów końcowych, które są eksportowane na rynki docelowe w UE lub dalej przetwarzane w innych krajach unijnych z przeznaczeniem na eksport do UE lub poza rynki unijne. Polski eksport artykułów spożywczych do Chin jest niestabilny, ponieważ wykazuje zależność od chorób zwierząt lub sytuacji politycznej i gospodarczej, znajdujących się poza kontrolą polskich władz i eksporterów.

Duże uzależnienie Polski od chińskiego importu kontrastuje z bardzo małymi chińskimi BIZ w Polsce, które w 2018 r. wyniosły zaledwie 0,41%. Chińskie zasoby BIZ w Polsce w latach 2010–2018 nie zwiększyły się znacznie, a nawet nieco zmalały w 2014 i 2016 r. Wynika z tego, że Polska nie jest atrakcyjnym miejscem dla chińskich inwestorów mimo różnych przedsięwzięć zapoczątkowanych w drugiej dekadzie XXI w., takich jak „16+1” czy Inicjatywa Pasa i Szlaku. W tym czasie mogliśmy jednak zaobserwować pierwsze duże przejęcia polskich firm przez chińskich inwestorów, które były motywowane poszukiwaniem strategicznych zasobów w postaci technologii i kanałów dystrybucji (np. Novago – przetwarzanie odpadów, oddział cywilny Huty Stalowa Wola – produkcja maszyn budowlanych i górniczych, Fabryka Łożysk Toczących – produkcja łożysk toczących). W analizowanym okresie można było zaobserwować również większą różnorodność w strukturze branżowej chińskich inwestorów, z widocznie rosnącym rozproszeniem geograficznym inwestorów w takich branżach jak: działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi,

działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, transport i gospodarka magazynowa, co jest efektem udanego rozwoju e-handlu przez Aliexpress i może być również związane z oczekiwaniami wynikającymi ze wspierania Inicjatywy Pasa i Szlaku. Chińskie firmy zajmujące się przetwórstwem przemysłowym były zlokalizowane głównie w pobliżu stolicy oraz w polskich regionach przemysłowych – w województwach śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim. Przedsiębiorcy z Chin próbują wejść również na rynek infrastruktury. Sprawa COVEC, która nie zdołała zbudować części autostrady w 2012 r., doprowadziła do tego, że część chińskich firm przystępuje do przetargów publicznych we współpracy z lokalnymi firmami budowlanymi. Do najbardziej wyróżniających się w tej dziedzinie pod względem aktywności i sukcesów chińskich przedsiębiorstw należą Sinohydro i Stecol/Power Construction Corporation of China.

Wraz ze wzrostem importu z Chin oraz liczby chińskich firm, zarówno dużych, działających w branży telekomunikacyjnej, jak Huawei i ZTE, oraz motoryzacyjnej, jak Nexteer, Joyson, BWI, Fabryka Łożyska Tocznych, jak i małych, specjalizujących się w handlu hurtowym i detalicznym, przybyło Chińczyków mieszkających w Polsce, przy czym ich łączna liczba jest mniejsza od chińskiej diaspory na Węgrzech, która wynosi około 20 tys. osób. Co ważne, zaznacza się tendencja wskazująca, że do Polski przyjeżdża coraz więcej Chińczyków, którzy są wykwalifikowanymi specjalistami. Kolejną grupę imigrantów z Chin stanowią studenci, wybierający głównie kierunki związane z biznesem, administracją i ekonomią oraz sztukami pięknymi. Wyróżniającą się grupą chińskich studentów w Polsce są studenci muzyki. Tempo wzrostu liczby chińskich studentów przybywających do Polski jest jednak dość niskie w porównaniu z dużą grupą Chińczyków studiujących za granicą swojego kraju w ogóle. Wreszcie, Polska przyciąga coraz większą liczbę chińskich turystów, którzy po obejrzeniu najważniejszych zabytków świata są gotowi do poznawania miejsc rzadziej odwiedzanych. Zarówno polskie uczelnie wyższe, jak i atrakcje turystyczne mogłyby skorzystać na bardziej strategicznej promocji w Chinach.

Patrząc na relacje gospodarcze Polski z Chinami przez pryzmat Inicjatywy Pasa i Szlaku, można zaobserwować istotne zaangażowanie w realizację celów tej strategii po stronie chińskiej. Eksport towarów do Polski zwiększył się wyraźnie w ostatniej dekadzie, a chińskie przedsiębiorstwa obecne na polskim rynku realizują projekty infrastrukturalne i podejmują działalność inwestycyjną. Coraz więcej obywateli Chin przybywa do Polski, by podjąć pracę, studiować oraz zwiedzać nasz kraj.

Bibliografia

- Ambroziak, Ł. (2017). Decomposition of Poland's Bilateral Trade Imbalances by Value Added Content, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), s. 51–69.
- Ambroziak, Ł. (2020). *Skutki amerykańsko-chińskiej wojny handlowej dla międzynarodowych łańcuchów dostaw*, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2018/07/PIE-Raport_Wojna_handlowa.pdf (dostęp: 6.11.2020).
- Bachulska, A., Bērziņa-Čerenkova, U.A., Pejić, N. (2020). We the People? The Challenges of Societal Relations with China. W: *Empty Shell No More: China's Growing Footprint In Central And Eastern Europe* (s. 57–72), I. Karásková i in. (Eds.), <https://chinaobservers.eu/new-publication-empty-shell-no-more-chinas-growing-footprint-in-central-and-eastern-europe/> (dostęp: 7.09.2020).
- Business Insider (2020). *Chińskie firmy znów chcą budować drogi w Polsce*, <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/chinskie-firmy-w-przetargach-na-budowe-drog-w-polsce/ke8xd62> (dostęp: 21.10.2020).
- DW (2011). *Polska: abolicja dla nielegalnych imigrantów*, <https://www.dw.com/pl/polska-abolicja-dla-nielegalnych-imigrant%C3%B3w/a-15513027> (dostęp: 9.11.2020).
- Dziennik Gazeta Prawna (2018). *Chińskie firmy budowlane nie miały w Polsce dobrej prasy. Ale teraz wygrywają przetargi*, https://auto.dziennik.pl/drogi/artykuly/578014_chinskie-firmy-budowlane-drogi-wykonawcy-przetarg.html (dostęp: 21.10.2020).
- Dziennik Gazeta Prawna (2019). *Firmy budowlane z Chin chcą modernizować polską kolej. Eksperci obawiają się „syndromu Covecu”*, https://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/612693_firmy-budowlane-chiny-modernizacja-polska-kolej.html (dostęp: 21.10.2020).
- Fedoruk, A. (2019). *Chińskie firmy dostaną drugą szansę? „Szczęki nam opadły”*, <https://www.forbes.pl/gospodarka/budowa-zachodniej-obwodnicy-lodzi-przetarg-wygral-stecol-z-chin/0dc4t3j> (dostęp: 21.10.2020).
- GUS (2011). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, <https://stat.gov.pl> (dostęp: 10.09.2020).
- GUS (2015). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, <https://stat.gov.pl> (dostęp: 10.09.2020).
- GUS (2019). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, <https://stat.gov.pl> (dostęp: 10.09.2020).
- GUS (2020a). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, <https://stat.gov.pl> (dostęp: 10.09.2020).
- GUS (2020b). *Studenci pochodzenia chińskiego w Polsce 2004–2018* (baza danych).
- Heiduk, G., McCaleb, A. (2014). Chinese FDI and Financial Engagement in Poland. W: *Chinese Investments and Financial Engagement in Visegrad Countries: Myth or Reality?* (s. 55–73), Á. Szunomár (Ed.). Budapest: Institute of World Economics.

- Henderson, J., Hooper, M. (w druku). *China and European Innovation. Corporate Acquisitions and Their Consequences, Development and Change. Italy*, <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/International%20Economics/pp0210italy.pdf> (dostęp: 31.07.2020).
- Kalwasiński, M. (2018). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Chin w Polsce. Problem rzeczywistej skali inwestycji, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 523, s. 163–179.
- Kauf, S., Laskowska-Rutkowska, A. (2019). The Location of an International Logistics Center in Poland as a Part of the One Belt One Road Initiative, *LogForum*, 15(1), s. 71–83.
- Lasoń, M. (2018). Miejsce Chińskiej Republiki Ludowej w polityce zagranicznej Polski w drugiej dekadzie XXI w., *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, XV (2), s. 37–50.
- Lubina, M. (2017). Big Words, Little Results: the Chinese Investments in Poland from the Political Perspective, *Polish Political Science Yearbook*, 46(2), s. 150–171.
- Mazuś, M. (2015). *Jak radzi sobie w Polsce cicha chińska mniejszość*, <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo/1636349,1,jak-radzi-sobie-w-polsce-cicha-chinska-mniejszosc.read> (dostęp: 9.11.2020).
- McCaleb, A. (2015). China's Automobile Industry: Development, Policies, Internationalization, *Gdańskie Studia Azji Wschodniej*, 8, s. 165–174.
- McCaleb, A. (2018). *Comparing Chinese, Indian and South African investment in Poland*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- McCaleb, A. (2020). FDI Outflow from China to Poland – Two Decades of Chinese FDI in Poland. W: *Asian Investment in Europe* (w druku), R. Dygas, P.K. Biswas (Eds.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ministry of Entrepreneurship and Technology (2019). *Chińska Republika Ludowa* (notatka krajowa).
- MOFCOM (2019). *Duiwai touzi hezuo guobie (diqu) zhinan: Bolan (2019 nian ban)* [Poradnik dotyczący kraju (regionu) zagranicznej współpracy inwestycyjnej: Polska (edycja 2019)], <http://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/bolan.pdf> (dostęp: 9.09.2020).
- Money.pl (2019). *Nowy Jedwabny Szlak ominię Polskę? „Konkurencja nie śpi”*, <https://www.money.pl/gospodarka/nowy-jedwabny-szlak-ominie-polske-konkurencja-nie-spi-6386924004382337a.html> (dostęp: 21.10.2020).
- Mroczek, W. (2020). *The Geographical Diversification of Poland's Foreign Trade*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/in-english/the-geographical-diversification-of-polands-foreign-trade/> (dostęp: 22.09.2020).
- OECD (2020). *OECD.Stat*, <https://stats.oecd.org/#> (dostęp: 7.09.2020).
- OECD, WTO (2015). *Trade in Value Added: Poland*, https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/CN_2015_Poland.pdf (dostęp: 7.09.2020).
- Pawlicki, P., Luo, S. (2017). China's Cars and Parts: Development of an Industry and Strategic Focus on Europe. W: *Chinese Investment in Europe: Corporate Strategies and Labour Relations* (s. 41–59), J. Drahoukoupil (Ed.). European Trade Union Institute.

- PIE (2020). *Skutki amerykańsko-chińskiej wojny handlowej dla międzynarodowych łańcuchów dostaw*, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2018/07/PIE-Raport_Wojna_handlowa.pdf (dostęp: 6.11.2020).
- Pietrobelli, C., Rabellotti, R., Sanfilippo, M. (2010). *The 'Marco Polo' Effect: Chinese FDI in Italy*, <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/International%20Economics/pp0210italy.pdf> (dostęp: 31.07.2020).
- Polska Organizacja Turystyczna (2016). *Analiza rynków zagranicznych na podstawie sprawozdań zagranicznych ośrodków Polskiej Organizacji Turystycznej 2015*, <https://wot.waw.pl/wp-content/uploads/2016/08/Analiza-rynk%c3%b3w-ZOPOT-2015.pdf> (dostęp: 5.10.2020).
- Polska Organizacja Turystyczna (2020). *Zagraniczny ośrodek Polskiej Organizacji Turystycznej w Pekinie. Sprawozdanie. Rok 2019*, <https://www.pot.gov.pl/attachments/article/1804/ZOPOT%20Chiny%202019.pdf> (dostęp: 5.10.2020).
- PSZ.Praca.gov.pl (2020). *Zezwolenia na pracę cudzoziemców*, <https://psz.praca.gov.pl/web/urząd-pracy/-/8180075-zezwolenia-na-prace-cudzoziemcow#> (dostęp: 29.09.2020).
- Sulisz, J. (2018). *Polski magazyn energii ze słońca 1,26 MW*, <https://satkuriel.pl/news/175092/polski-magazyn-energii-ze-slonca-1-26-mw.html> (dostęp: 21.10.2020).
- Szczudlik, J. (2020). Poland: Mutual „Charm Offensive” with China Amid COVID-19. W: *COVID-19 and Europe-China Relations. A Country-Level Analysis* (s. 50–53), J. Seaman (Ed.). European Think-tank Network on China.
- Szunomár, A., Karindi, L., Leonte, A. (2020). Economic Relations: A Sugar Cane, or a Sugar-Coated Stick?. W: *Empty Shell No More: China's Growing Footprint in Central and Eastern Europe* (s. 35–56), I. Karásková i in. (Eds.), <https://chinaobservers.eu/new-publication-empty-shell-no-more-chinas-growing-footprint-in-central-and-eastern-europe/> (dostęp: 7.09.2020).
- Szunomár, Á., McCaleb, A. (2017). Chinese Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: An Institutional Perspective. W: *Chinese Investment in Europe: Corporate Strategies and Labour Relations* (s. 121–140), J. Drahekoupil (Ed.). European Trade Union Institute.
- Szunomár, Á., McCaleb, A. (2018). East Asian Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Motives, Location Choices, and Employment Approaches, *CESifo FORUM*, 19, s. 9–14.
- TVN24(2020). *Batalia o kontrakt na A2 dobiega końca. Chińska firma ma wybudować odcinek za pół miliarda*, <https://tvn24.pl/biznes/moto/a2-groszki-grezow-gddkia-odcinek-ma-wybudowac-chinska-firma-stecol-corporation-4770287> (dostęp: 3.03.2021).
- UN Comtrade (2020). *Database*, <https://comtrade.un.org/data/> (dostęp: 7.09.2020)
- UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020. International Production beyond the Pandemic*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf (dostęp: 18.11.2020).
- UNCTADStat (2020). *Statistics*, <https://unctad.org/statistics> (dostęp: 7.09.2020).
- Urząd do Spraw Cudzoziemców (2020). *Statystyki*, <https://udsc.gov.pl/statystyki/raporty-okresowe/zestawienia-roczne/> (dostęp: 22.10.2020).

- Wardega, J. (2017). Chińczycy w Polsce – niewidoczna mniejszość, *Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny*, 2(164), s. 121–141.
- Weresa, M.A., Napiórkowski, T.M. (2020). Inicjatywa Pasa i Szlaku z perspektywy polskiej. W: *Inicjatywa Pasa i Szlaku: chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja* (s. 199–214), M.J. Radło (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Wiśniewski, P.A. (2012). Aktywność w Polsce przedsiębiorstw pochodzących z Chin, *International Journal of Management and Economics*, 34, s. 108–127.
- WITS (2020). *Poland Intermediate Goods Imports by Country and Region*, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/Year/2016/TradeFlow/Import/Partner/by-country/Product/UNCTAD-SoP2> (dostęp: 22.09.2020).

Bilateralne powiązania gospodarcze Polski z Indiami w kontekście potencjału gospodarczego jej partnerów handlowych

Robert Dygas

16.1. Wstęp

Niniejszy rozdział ma na celu identyfikację tendencji występujących w zakresie bilateralnej współpracy gospodarczej między Polską a Indiami w latach 2010–2020 oraz próbę nakreślenia dalszych kierunków rozwoju tej współpracy. Indie to silnie rozwijająca się gospodarka, która przyciąga inwestycje zagraniczne, w tym kapitał z Polski, od wielu lat. Kraj ten należy postrzegać jako pnącą się w rankingu światowym gospodarke i zarazem jedno z największych demokratycznych państw na świecie. Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego Indie były w 2019 r. piątą gospodarką świata pod względem wartości produktu krajowego brutto (PKB) mierzonej w cenach bieżących, która wyniosła 2,9 bln USD [IMF, 2019]. Plany Premiera Nerendry Modiego są bardzo ambitne – krajowa gospodarka do 2024 r. ma osiągnąć poziom 5 tln USD, dzięki czemu Indie staną się samowystarczalne (hind. *Aatmanirbhar Bharat*) i zaczną odgrywać ważniejszą rolę w gospodarce światowej.

W tym celu w czerwcu 2020 r. powołane zostały przez rząd Indii specjalne grupy projektowe, których zadaniem jest ujednoczenie polityki inwestycyjnej poszczególnych stanów ze szczeblem centralnym w odniesieniu do napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kluczowym hasłem określającym charakter podjętych działań jest „tworzenie dla świata” (*Make in India for the World*).

Polska z uwagi na ważne miejsce, jakie zajmuje w Europie, wstąpienie w struktury Unii Europejskiej oraz bycie liderem Grupy Wyszehradzkiej zaczyna być postrzegana przez kraje azjatyckie jako istotny partner handlowy. Takie sektory jak nowe technologie, energetyka czy sektor medyczny, rolno-spożywczy oraz filmowy mogą wzbogacić dotychczasową współpracę Polski z Indiami. Według danych NBP polskie firmy zainwestowały do 2018 r. w Indiach więcej niż firmy indyjskie w Polsce. Świadczy to tym,

że Indie stają się jednym z najważniejszych państw azjatyckich z perspektywy gospodarczego rozwoju Polski.

Niniejszy rozdział podzielony jest na trzy zasadnicze części. W pierwszej z nich przedstawiono potencjał ekonomiczny Indii w kontekście współpracy gospodarczej z Polską. Druga część zawiera analizę dotychczasowych relacji handlowych między Polską a Indiami, z uwzględnieniem ujawnionej przewagi handlowej (RCA). W trzeciej części rozdziału skoncentrowano się na głównych kierunkach dalszego rozwoju i założeniach polityki handlu międzynarodowego, w tym na udziale bilateralnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską a Indiami. W analizie wykorzystano informacje oraz dane i wskaźniki Banku Światowego, OECD, UNCTAD, Eurostat, CIA World Factbook, MFW oraz Światowej Organizacji Zdrowia. Przyjęta metodologia opiera się na wyciąganiu wniosków z dostępnych danych oraz opracowań naukowych poświęconych współpracy międzynarodowej Polski z Indiami.

Literatura dotycząca kierunku kształtowania się bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską a Indiami nie jest zbyt bogata z uwagi na niewystarczająco zbadany temat stosunków bilateralnych łączących te kraje. Należy także stwierdzić, że dotąd nie prowadzono systematycznych oraz metodycznych badań, które mogłyby odpowiedzieć na zasadnicze pytania o miejsce i rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w obu krajach. Kluczowe jest w tym kontekście określenie i zrozumienie potencjału gospodarczego Indii i jego właściwego wykorzystania przez Polskę. Ich obopólna współpraca naukowa pozwoliła na powstanie licznych publikacji, z których większość akcentuje konieczność wprowadzenia zmian prawnych w dążeniu do lepszego rozwoju współpracy gospodarczej między Indiami a Polską. Często autorami takich publikacji są naukowcy z Indii, którzy mieszkali w Polsce na tyle długo, aby poznać problemy i bariery występujące przy rozwijaniu wzajemnych relacji inwestycyjnych w kontekście różnic kulturowych oraz etykiety biznesowej. Zarówno Polska, jak i Indie przeprowadziły reformy samorządowe dające władzom lokalnym większą swobodę w kształtowaniu bilateralnej polityki inwestycyjnej oraz fiskalnej (np. zwolnienia podatkowe).

Główne pytania badawcze, na które poszukuje się odpowiedzi w tym rozdziale, są następujące:

- w jakim stopniu Polska wykorzystuje potencjał gospodarczy Indii, by zapewnić sobie silniejszy rozwój;
- jakie są rozmiary bilateralnej wymiany handlowej i jak kształtuje się dynamika ich zmian;
- jak wygląda struktura towarowa importu oraz importu między Polską a Indiami;
- jak przedstawiają się bilateralne bezpośrednie inwestycje zagraniczne między Polską a Indiami;

- jaki będzie przyszły kształt bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską a Indiami.
Znalezienie odpowiedzi na te pytania pozwoli przedstawić prognozę dalszej współpracy międzynarodowej Polski z Indiami.

16.2. Potencjał gospodarczy Indii w kontekście współpracy gospodarczej z Polską

Indie są piątą największą gospodarką na świecie oraz zajmują, według danych Banku Światowego, 63. miejsce w rankingu łatwości prowadzenia biznesu. W latach 2018–2019 kraj ten wdrożył 59 reform, co stanowi jedną piątą wszystkich zarejestrowanych reform na świecie [World Bank, 2020]. Najnowsze zmiany dotyczą prowadzenia działalności gospodarczej, rozpoczynania działalności gospodarczej, uzyskiwania pozwoleń na budowę, handlu transgranicznego i rozwiązań stosowanych w przypadku niewypłacalności. Oprócz tego już od czterech lat Indie wprowadzają ułatwienia w ramach eksportu i importu międzynarodowego, rozwijając przy tym przemysł i infrastrukturę lądową, a także sektor morski. Potencjał gospodarczy Indii można rozpatrywać z pozycji dostępnych w tym kraju zasobów surowców mineralnych, handlu, dynamiki wzrostu gospodarczego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, kapitału ludzkiego oraz pozycji militarnej na świecie. Indie od 1947 r. są oficjalnie unią stanów, niemniej ustrój polityczny tego państwa od 1991 r. był określany jako „socjalizm indyjski” z uwagi na duży stopień interwencjonizmu państwowego. Z ekonomicznego punktu widzenia mamy w tym przypadku do czynienia z krajem rozwijającym się o gospodarce mieszanej, wykorzystującej węgiel kamienny (44% produkcji energii pierwotnej) oraz ropę naftową (24% produkcji energii pierwotnej). Indie posiadają czwarte co do wielkości największe rezerwy węgla kamiennego na świecie, jednak ze względu na problemy w jego wydobyciu kraj ten importuje 150 mln ton węgla rocznie [PAIH, 2018]. W związku z ciągle rosnącym zapotrzebowaniem na energię Indie rozwijają swój sektor energetyczny, wykorzystując odnawialne źródła energii (OZE). W stanie Karnataka w Pavagada uruchomiono nową największą farmę słoneczną na świecie (większą niż w Chinach oraz Egipcie) o mocy 2,05 GW. Jej budowa trwała pięć lat (2015–2020). Łącznie w 2019 r. OZE generowały w Indiach 82 GW energii, podczas gdy w Polsce było to 9,1 GW (70% energii tej mocy stanowi energia wiatrowa, a 5,2% energia słoneczna).

Analizę współpracy bilateralnej między Indiami a Polską warto poprzedzić porównaniem najważniejszych wskaźników określających potencjał gospodarczy obu krajów, które zawiera tabela 16.1. Tempo wzrostu gospodarczego Indii jest znacznie szybsze

niż w przypadku Polski – szacuje się, że w latach 2019–2020 wynosiło ono 5% rocznie, podczas gdy w Polsce wskaźnik ten oscylował wokół 3%–3,7%¹. Zestawienie najważniejszych danych zostało zaprezentowane na wykresie 16.1 w postaci pięciokąta konkurencyjności dla Indii i Polski.

Tabela 16.1. Indie i Polska – wybrane wskaźniki z lat 2018–2019

	Indie	Polska
Liczba ludności w mln oraz trend (2019)	1368 (rosnący od 1960 r.)	37 (malejący od 2000 r.)
Realny wzrost PKB w % (2019)	5	3,7
PKB na mieszkańca w USD (2019)	2044	15 909
Inflacja CPI	4,8	1,8
Dług publiczny na mieszkańca w USD (2018)	1367	7485
Stopa bezrobocia w % (U)	5,36*	3,47
Saldo budżetu w stosunku do PKB w % (G)	-7,44	-0,71
Saldo rachunku obrotów bieżących w stosunku do PKB w % (CA)	-0,9	0,5
Średnie miesięczne wynagrodzenie w USD (2019)	1380	427
Udział energii jądrowej w produkcji energii (2019)	1,8%	0%
Global Competitiveness Index (GCI) 4.0 – miejsce w rankingu (2019)	68	37
Digital Transformation Index (DTI) – udział firm-liderów w branży ICT (2018)	11%	5%
World Digital Competitiveness Ranking (WCDR) – miejsce w rankingu (2019) oraz trend konkurencyjności	44 (rosnący)	33 (spadkowy)

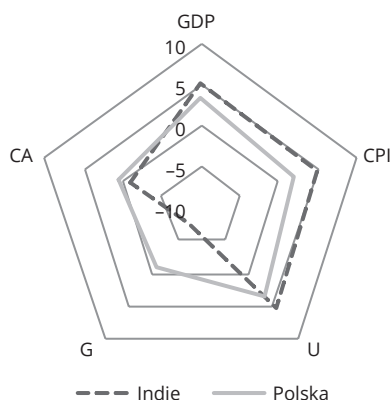
* Pandemia COVID-19 od marca 2019 r. spowodowała znaczny wzrost bezrobocia na poziomie 25–27% [OECD, 2020].
Źródło: opracowanie własne na podstawie: ceicdata.com, <https://countryeconomy.com/countries/compare/poland/india>, <https://www.defence24.pl/140-indyjskich-glowic-jadrowych>, www.populationof.net, www.delltechnologies.com, www.imd.org, statista.com oraz IMF [2019] i WEF [2019].

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 16.1 można wnioskować, że Indie mimo niższego PKB na mieszkańca oraz mniejszych zarobków miesięcznych niż Polska, a także niższej pozycji w rankingu GCI 4.0 stanowią prężnie rozwijającą się gospodarkę, z ogromnym potencjałem kapitału ludzkiego oraz produkcją energii i broni jądrowej. Poza tym kraj ten wyznacza kierunki rozwoju branży ICT (w 2018 r. był reprezentowany przez 11% firm-liderów przy średniej globalnej wynoszącej 5% według wskaźnika DTI). Ponadto w latach 2015–2018 można było zaobserwować spadkowy trend konkurencyjności cyfrowej Polski w przeciwieństwie do Indii, które

¹ Projekt tegorocznej ustawy budżetowej zakłada wzrost PKB w 2020 r. w wysokości 3,7%, niemniej trudno oszacować obecnie wpływ COVID-2019 na tempo rozwoju gospodarczego Polski.

odnotowały w tym przypadku wzrost – mimo wyższego miejsca Polski w rankingu World Digital Competitiveness [IMD, 2019]. Z uwagi na powyższe uwarunkowania Indie mogłyby być ważnym i jednocześnie atrakcyjnym partnerem gospodarczym dla Polski, która według danych raportu McKinsey [2020] rozwija się najszybciej wśród państw należących do Grupy Wyszehradzkiej oraz posiada potencjał gospodarczy, dzięki któremu może podwoić wzrost PKB do 5%. Według analityków, aby Polska mogła utrzymać pozycję lidera w Europie Wschodniej, konieczny jest rozwój produkcji przemysłowej, handlu i usług. Poza tym nasz kraj wymaga wzrostu inwestycji kapitałowych oraz zwiększenia poziomu innowacyjności, który plasuje się obecnie poniżej średniej unijnej. Wymaga to jednak zintensyfikowania wzajemnych relacji między biznesem a ośrodkami naukowymi. W tym przypadku zacieśnienie współpracy naukowej między Indiami a Polską może przyczynić się do zmniejszenia tej luki oraz do rozwoju bilateralnego handlu, o którym będzie mowa szerzej w dalszej części rozdziału.

Wykres 16.1. Pięciokąt konkurencyjności dla Indii i Polski w 2019 r.



Oznaczenia: GDP – wzrost PKB (%), U – stopa bezrobocia (%), CPI – stopa inflacji (%), G – relacja salda budżetu do PKB (%), CA – relacja salda rachunku obrotów bieżących do PKB (%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 16.1.

16.3. Tendencje w bilateralnym handlu

W 2019 r. globalna wartość światowego handlu towarów i usług Indii wyniosła 1078,8 mld EUR, co stanowiło 2,9% globalnego handlu, zapewniając tym samym Indiom 8. miejsce w światowym rankingu. Udział handlu między Indiami a EU-27 stanowił 1,8% całej wymiany handlowej Unii Europejskiej, co z kolei pozwoliło Indiom zająć 12. pozycję w rankingu wymiany handlowej między UE-27 a pozostałymi krajami.

W literaturze opisane zostały początki współpracy między Polską a Indiami, sięgające lat 50. ubiegłego stulecia [Weresa, 1990]. Co ciekawe, mimo różnic systemowych oraz ustroju politycznego, jaki panował w Polsce do lat 90. ubiegłego wieku (ustrój socjalistyczny), Indie inwestowały wówczas w Polskę, głównie w przemysł mechaniczny oraz rolnictwo.

Zestawienie obrotów handlowych między Polską a Indiami zostało zaprezentowane w tabeli 16.2.

Tabela 16.2. Obroty handlowe Polski z Indiami w latach 2010–2019 (mld EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Import	0,5	0,7	0,7	0,8	0,9	1,2	1,4	1,6	1,4	1,5
Dynamika (%)	–	40	40	60	80	140	180	220	180	200
Eksport	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,8	0,6
Dynamika (%)	–	34	67	34	34	34	100	134	167	100
Saldo	-0,2	-0,3	-0,2	-0,4	-0,5	-0,8	-0,8	-0,9	-0,6	-0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2020].

W tabeli 16.3 ukazano porównanie struktury branżowej bilateralnego importu i eksportu w 2010 i 2019 r. w mln EUR. Z przedstawionych niżej danych wynika, że Polska importowała więcej niż eksportowała do Indii. Od 2010 r. import wzrósł w jej przypadku trzykrotnie, a eksport dwukrotnie. Towary, które odnotowały największy wzrost wartości importu, należą do branży włókienniczej oraz przemysłu maszynowego. W eksporcie największy wzrost odnotowały towary przemysłu maszynowego oraz produkty mineralne. Można więc stwierdzić, że handel z Indiami w latach 2010–2019 dotyczył głównie branży maszynowej i produktów mineralnych.

Tabela 16.3. Porównanie struktury towarowej importu i eksportu między Polską a Indiami w 2010 i 2019 r. (mln EUR)

Kategoria towarowa (CN)	Import		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)	Eksport		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)
	2010	2019		2010	2019	
Ogółem	501,8	1550,1		254,8	649,6	
I – zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	1,1	9,6	0,40	0,2	1,4	0,14
II – produkty pochodzenia roślinnego	28,6	45,5	-2,76	0,1	13,7	2,07
III – tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	0,1	0,5	0,01	0,0	0,1	0,02

Kategoria towarowa (CN)	Import		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)	Eksport		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)
	2010	2019		2010	2019	
Ogółem	501,8	1550,1		254,8	649,6	
IV – gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	15,3	45,0	-0,15	9,1	3,3	-3,06
V – produkty mineralne	8,5	15,1	-0,72	15,5	159,7	18,50
VI – produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych	82,7	175,9	-5,13	28,6	35,7	-5,73
VII – tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku	27,9	87,3	0,07	18,2	52,1	0,88
VIII – skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i artykuły z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne itp. pojemniki; artykuły z jelit zwierzęcych (bez jedwabników)	9,4	21,8	-0,47	2,1	4,3	-0,16
IX – drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny; korek i artykuły z korka; wyroby ze słomy, z esparto lub innych materiałów do wyplatania; wyroby koszykarskie i z wikliny	0,7	0,4	-0,11	0,8	4,1	0,32
X – masa włóknista z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura, z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz artykuły z nich	0,7	1,7	-0,03	2,9	13,8	0,99
XI – materiały i artykuły włókiennicze	118,7	288,3	-5,06	4,5	5,1	-0,98
XII – obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty i ich części; pióra preparowane, artykuły z nich; kwiaty sztuczne; artykuły z włosów ludzkich	14,6	84,9	2,57	0,7	0,4	-0,21
XIII – artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła	23,3	84,1	0,78	6,5	7,7	-1,37
XIV – perły naturalne lub hodowane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety	3,6	9,3	-0,12	1,3	0,4	-0,45
XV – metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych	49,2	214,1	4,01	72,5	106,6	-12,04
XVI – maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie do tych artykułów	45,1	283,7	9,31	65,0	195,1	4,52

cont. tab 16.3

Kategoria towarowa (CN)	Import		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)	Eksport		Udział procentowy do udziału ogółem (zmiana w stosunku do 2010 r.)
	2010	2019		2010	2019	
Ogółem	501,8	1550,1		254,8	649,6	
XVII – pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe	53,2	136,5	-1,80	16,3	11,6	-4,61
XVIII – przyrządy, aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, urządzenia pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; zegary i zegarki; instrumenty muzyczne, ich części i akcesoria	8,1	19,8	-0,34	7,3	20,8	0,34
XIX – broń i amunicja, ich części i akcesoria	0,1	0,2	-0,01	0,3	1,3	0,08
XX – artykuły przemysłowe różne	11,0	26,1	-0,51	2,9	12,4	0,77
XXI – dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	0,0	0,3	0,02	0,0	0,1	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2020].

W imporcie w 2019 r. dominowały artykuły włókiennicze oraz maszyny i urządzenia mechaniczne. Polska eksportowała wówczas do Indii najwięcej produktów mineralnych oraz maszyn i urządzeń mechanicznych. Największą zmianę w udziale poszczególnych grup towarów w imporcie ogółem między 2010 i 2019 r. odnotowano w przypadku maszyn i urządzeń mechanicznych (9,31%), podczas gdy w eksporcie dotyczyła ona produktów mineralnych (18,50%). Obroty handlowe za pierwsze półrocze 2020 r. zostały przedstawione w tabeli 16.4.

Tabela 16.4. Zmiany w eksporcie i imporcie Polski z Indiami od stycznia do maja 2020 r. (mln EUR)

	Styczeń 2020	Luty 2020	Marzec 2020	Kwiecień 2020	Maj 2020	Razem
Import	113,0	132,9	131,3	122,1	78,7	578,0
Eksport	85,3	50,7	45,1	21,1	25,8	228,1

Uwaga: dane według kategorii towarowej CN.

Źródło: GUS [2020, styczeń–maj].

Import oraz eksport między Polską a Indiami od marca 2020 r. notował spadek z uwagi na *lockdown* gospodarki spowodowany pandemią koronawirusa. Rynek indyjski był zamknięty przez trzy miesiące, podobnie jak w innych krajach na świecie, co doprowadziło do zerwania globalnych łańcuchów dostaw (GVCs) i w konsekwencji

spadku obrotów handlowych. W tabeli 16.5 zostały porównane dane z okresu od stycznia do maja odpowiednio dla 2019 i 2020 r. Znacznie bardziej zmniejszył się w tym czasie eksport niż import (–22,73%). Wśród towarów o największym spadku, które miały największy udział w imporcie i eksporcie, należy wskazać: maszyny i urządzenia mechaniczne (kolejno: –33,01% i –23,90%) oraz metale szlachetne i artykuły z tych metali (–16,48% i –23,09%). Spadek w imporcie odnotowano też w przypadku produktów mineralnych (–13,93%), podczas gdy ich eksport w porównywanych okresach wzrósł o 12,50%.

Tabela 16.5. Porównanie zmian w eksporcie i imporcie między Polską a Indiami w okresie od stycznia do maja 2020 r. i od stycznia do maja 2019 r. (mln EUR)

	Import			Eksport		
	styczeń–maj 2019	styczeń–maj 2020	zmiana (%)	styczeń–maj 2019	styczeń–maj 2020	zmiana (%)
Ogółem	662,6	578,0	–12,77	295,2	228,1	–22,73
XVI – maszyny i urządzenia mechaniczne	145,7	97,6	–33,01	92,9	70,7	–23,90
V – produkty mineralne	5,6	6,3	12,50	76,1	65,5	–13,93
XV – metale nieszlachetne i art. z metali nieszlachetnych	97,1	81,1	–16,48	43,3	33,3	–23,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2020].

Eksport Indii w marcu 2020 r. spadł rekordowo o 34,5%, a import o prawie 29% w wyniku znacznego obniżenia dostaw skóry, produktów ropopochodnych, klejnotów oraz biżuterii. Obniżyło to deficyt handlowy tego kraju o 9,76 mld USD. Sektory, które w przypadku pełnego opodatkowania odnotowały ujemny wzrost, to: ropa naftowa (8,10%), rękodzieło (2,36%), przędza i tkaniny bawełniane (10,67%), inżynieria (5,87%), klejnoty i biżuteria (11%) oraz skóry (9,64%). Podobna sytuacja spotkała sektory herbaty, kawy, ryżu, tytoniu i orzechów nerkowca w latach 2019–2020.

W tabeli 16.6 został policzony wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA w celu pokazania, w których sektorach w eksporcie Polska ma przewagę lub nie w stosunku do Indii z perspektywy handlu międzynarodowego. Wskaźnik RCA jest wyznaczany przez udział *j*-tego sektora w całkowitym eksporcie *i*-tego kraju, w odniesieniu do udziału *j*-tego sektora w całkowitym eksporcie krajów z danej grupy odniesienia (np. świat). Przykładowo w tabeli 16.6 udział Indii w eksporcie polskich zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego wynosił w 2019 r. 0,22%, podczas gdy udział tej kategorii w eksporcie światowym w danym roku stanowił 4,14%. Stosunek

tych dwóch wielkości pozwala określić wskaźnik RCA w odniesieniu do tej kategorii produktowej na poziomie 0,000531. Ponieważ wartość RCA jest w tym przypadku mniejsza niż 1 i większa od 0, oznacza to brak przewagi komparatywnej Polski w eksporcie tej kategorii produktowej do Indii w 2019 r. Słaba przewaga komparatywna występuje wtedy, kiedy RCA osiąga wartość między 1 a 2, a średnia – gdy wartość wskaźnika zawiera się między 2 a 4. Silna przewaga występuje zaś wtedy, kiedy RCA jest powyżej 4 [Posłuszny, 2011].

Tabela 16.6. Wskaźnik przewagi komparatywnej (RCA) w handlu Polski z Indiami w 2010 i 2019 r. (mln EUR)

Klasyfikacja towarowa CN	Udział kategorii CN w światowym eksporcie (%)		Udział Indii w eksporcie Polski (%)		RCA	
	2010	2019	2010	2019	2010	2019
I – zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	3,75	4,14	0,08	0,22	0,000209	0,000531
II – produkty pochodzenia roślinnego	2,04	2,02	0,04	2,11	0,000192	0,010441
III – tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	0,27	0,20	0,0	0,1	0	0,00077
IV – gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	5,17	6,98	3,57	0,51	0,006908	0,000728
V – produkty mineralne	4,28	2,25	6,08	24,58	0,014213	0,109264
VI – produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych	6,54	6,89	11,22	5,50	0,017163	0,007976
VII – tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku	6,53	6,94	7,14	8,02	0,010939	0,011557
VIII – skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i artykuły z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne itp. pojemniki; artykuły z jelit zwierzęcych (bez jedwabników)	0,40	0,45	0,82	0,66	0,020604	0,01471
IX – drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny; korek i artykuły z korka; wyroby ze słomy, z esparto lub innych materiałów do wyplatania; wyroby koszykarskie i z wikliny	2,08	2,03	0,31	0,63	0,001509	0,003109
X – masa włóknista z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura, z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz artykuły z nich	3,12	2,82	1,14	2,12	0,003648	0,007533
XI – materiały i artykuły włókiennicze	3,29	3,92	1,77	0,79	0,005368	0,002003

Klasyfikacja towarowa CN	Udział kategorii CN w światowym eksporcie (%)		Udział Indii w eksporcie Polski (%)		RCA	
	2010	2019	2010	2019	2010	2019
XII – obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich części; pióra preparowane, artykuły z nich; kwiaty sztuczne; artykuły z włosów ludzkich	0,40	1,01	0,27	0,06	0,006868	0,00061
XIII – artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła	1,87	1,97	2,55	1,19	0,013642	0,006017
XIV – perły naturalne lub hodowane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety	0,61	0,57	0,51	0,06	0,008364	0,00108
XV – metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych	11,20	9,67	28,45	16,41	0,025405	0,01697
XVI – maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie do tych artykułów	26,06	25,09	25,51	30,03	0,009789	0,01197
XVII – pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe	15,79	13,52	6,40	1,79	0,004051	0,001321
XVIII – przyrządy, aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; zegary i zegarki; instrumenty muzyczne; ich części i akcesoria	0,95	2,04	2,86	3,20	0,030158	0,015696
XIX – broń i amunicja, ich części i akcesoria	0,01	0,04	0,12	0,20	0,117739	0,050031
XX – artykuły przemysłowe różne	5,59	7,27	1,14	1,91	0,002036	0,002626
XXI – dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	0,06	0,19	0,0	0,02	0	0,00081

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2020].

Na podstawie analizy danych zaprezentowanych w tabeli 16.6 oraz wartości wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) należy stwierdzić, że Polska nie miała przewagi konkurencyjnej w handlu z Indiami w żadnej kategorii towarowej w eksporcie, co potwierdza tezę o niewykorzystanym potencjale gospodarczym Indii w celu umacniania pozycji Polski w handlu międzynarodowym.

Również w obszarze współpracy rolnej Polska nie wykorzystuje potencjału handlowego w zakresie eksportu towarów żywnościowych do Indii. Obroty handlowe towarami rolno-spożywczymi z Indiami za okres 2013–2019 zostały zaprezentowane w tabeli 16.7.

Tabela 16.7. Eksport produktów rolnych do Indii w latach 2013–2019 (mln EUR)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Eksport	3,9	6,4	9,0	5,6	10,3	9,1	18,4
Dynamika (%)	–	63,8	40,8	–38,6	85,5	–11,8	102,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów MRiRW z lat 2013–2019.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) dąży od wielu lat do zrównoważenia ujemnego bilansu w handlu z Indiami. W 2018 r. polski eksport rolno-spożywczy do Indii osiągnął wartość 9,1 mln EUR. Najważniejszym polskim towarem eksportowym na rynek indyjski były jabłka, na które przypadało ok. 40% wartości eksportu rolno-spożywczego do Indii. Według danych MRiRW wartość tego eksportu w 2016 r. wyniosła 1,44 mln USD, co stanowiło wzrost o 250% w porównaniu z 2015 r., natomiast w pierwszym półroczu 2019 r. wartość eksportu jabłek wzrosła do 11,2 mln USD. Kolejnym produktem rolnym, który może stać się ważny w eksporcie do Indii, jest polski ziemniak. Polska pozostaje drugim w Europie, a ósmym na świecie eksporterem tego warzywa, które nie jest modyfikowane genetycznie, a jednocześnie posiada cechy odpornościowe w stosunku do trudnych warunków agrotechnicznych i chorób. Do Indii Polska może sprzedawać nie tylko ziemniaka konsumpcyjnego, ale także przetworzonego w postaci skrobi ziemniaczanej, frytek, chipsów, płatków i granulatów [Polska The Times, 2020]. W kontekście zapisów o obszarach współpracy w umowach podpisanych między Polską a Indiami nie jest to znaczące osiągnięcie Polski w stosunku do całościowej współpracy handlowej. Także po stronie indyjskiej istnieje przekonanie o niewykorzystanych w pełni możliwościach współpracy handlowej z Polską. Amit Lohani, Prezes Forum Indyjskich Importerów Żywności (FIFI), w 2019 r. podczas wizyty w Indiach Szymona Giżyńskiego, Sekretarza Stanu w MRiRW, podkreślił potrzebę importu innych towarów rolno-spożywczych z Polski. Najważniejszym rezultatem tego spotkania było uzyskanie wsparcia ze strony rządu Indii w zakresie procedur dopuszczania polskich firm do sprzedaży produktów rolno-spożywczych na rynku indyjskim.

Rolnictwo to zresztą niejedyny obszar, w którym Indie widzą możliwość dalszej współpracy handlowej z Polską. Istotne są pod tym względem również górnictwo oraz przemysł filmowy². Kinematografia indyjska należy do światowej czołówki, jeśli chodzi o liczbę produkcji. Rocznie powstaje w Indiach 2000 filmów w różnych językach, podczas gdy w Polsce zaledwie 40. Indie pod względem przychodów z dystrybucji filmów

² W Indiach powstaje rocznie ponad 1000 pełnometrażowych filmów fabularnych, podczas gdy w Polsce produkuje się ich około 45. Szacuje się, że kina w Indiach odwiedza codziennie ok. 12 mln widzów, czyli tyle, ile w Polsce przez cztery miesiące.

w kinach zajmują 6. pozycję na świecie [MPPA, 2018]. Polska podpisała z Indiami w 2012 r. umowę o koprodukcji audiowizualnej. Jej zakres obejmuje także produkcję telewizyjną. Na mocy tego porozumienia polska firma Artevision podpisała kontrakt z indyjskim producentem filmowym Auracine Entertainment. W marcu 2019 r. Polski Instytut Sztuki Filmowej zawarł też umowę o współpracy z Indyjską Gildią Producentów.

Współpraca Polski i Indii w dziedzinie górnictwa prowadzona jest od wielu lat. Obie gospodarki bazują na węglu kamiennym, tym niemniej Polska musi sprostać też wyzwaniom związanym z wdrożeniem strategii *Europejskiego Zielonego Ładu* [COM (2019) 640 final], stawianym przez Komisję Europejską w zakresie transformacji energetycznej państw unijnych. Rząd Indii dąży do zwiększenia wydobycia węgla z 708 mln ton w 2016 r. do 1 mld ton rocznie w 2020 r., dlatego polskie firmy powinny skorzystać z tej możliwości współpracy. Liderem w tej dziedzinie jest obecnie Jastrzębska Spółka Węglowa, która jako największy producent węgla koksowego w UE podpisała w 2017 r. porozumienie o współpracy z Essar Steel, w ramach której zapewniła sobie ciągłą sprzedaż produkowanego w swoich zakładach koksu. Stosowne umowy o współpracy w zakresie górnictwa zostały także podpisane między Województwem Śląskim a Bengalem Zachodnim w 2017 r. Transformacja energetyczna krajów UE wymaga spojrzenia na inne źródła energii, w tym zasoby odnawialne, w przypadku których Indie także posiadają duże doświadczenie. Stwarza to dodatkowe możliwości w zakresie lokowania indyjskiego kapitału w Polsce. Szerzej temat bilateralnych inwestycji zagranicznych został przedstawiony w dalszej części rozdziału.

16.4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Polski i Indii

Według danych indyjskiego rządowego portalu makeinindia.com Indie plasują się w pierwszej dziesiątce najlepszych kierunków bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na świecie. Kraj ten odnotował znaczny wzrost napływu kapitału własnego (46%) i całkowitego napływu BIZ (37%) od momentu uruchomienia inicjatywy *Make in India*³ w 2014 r. Według raportu indyjskiego Departamentu Promocji Przemysłu i Handlu Wewnętrznego bezpośrednie inwestycje zagraniczne przychodzące do Indii ogółem w 2018 r. wyniosły 42,4 mld USD [DIPP, 2018]. W tabeli 16.8 zostały zaprezentowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne wychodzące z Indii do Polski oraz z Polski do Indii w latach 2010–2018. Z kolei w tabeli 16.9 wyszczególniono najważniejsze projekty inwestycyjne zrealizowane przez firmy indyjskie w Polsce w latach 2009–2019.

³ Rząd Indii pod przewodnictwem premiera Narendry Modi uruchomił w 2014 r. dedykowany portal (www.makeinindia.in) dla inwestora zagranicznego, obejmujący 25 kluczowych sektorów gospodarki ze wsparciem zaplecza inwestycyjnego.

Tabela 16.8. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające z Indii do Polski oraz z Polski do Indii w latach 2010–2018 (mln EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BIZ – przepływ z Indii do Polski	-13,1	-0,6	2,1	-5,7	11,6	5,8	17,1	17,8	-11,1
BIZ – pozycja*	53,2	57,0	69,8	23,9	36,8	44,0	57,9	78,0	65,0
BIZ – przepływ z Polski do Indii	6,8	13,0	26,6	52,0	23,7	-8,5	4,4	19,9	18,7
BIZ – pozycja*	130,3	140,7	164,9	198,2	211,3	215,2	223,1	209,2	216,0

* Udziały kapitałowe i reinwestowane zyski oraz pozostały kapitał.

Źródło: raporty NBP (brak raportu za 2019 r.).

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Indii do Polski w latach 2010–2018 był nieregularny, a od 2018 r. można zaobserwować wycofywanie inwestycji z Polski przez inwestorów indyjskich (ujemne wartości przepływów inwestycji). Jedną z podstawowych przyczyn hamujących napływ kapitału z Indii są problemy z pozyskaniem pracowników zainteresowanych przyjazdem z Indii do Polski oraz związane z ich migracją procedury wizowe. Głównym obszarem, w który inwestowali przedsiębiorcy z Indii, była branża IT związana z outsourcingiem usług [Dygas, 2020]. Największymi indyjskimi firmami działającymi w Polsce są obecnie Wipro, HCL, Uflex. Mimo braku rządowych programów wsparcia dla polskich przedsiębiorców chcących działać na rynku indyjskim pozycja BIZ Polski w Indiach (216 mln EUR) była w 2019 r. ponad trzykrotnie wyższa od pozycji BIZ Indii w Polsce (65 mln EUR). Należy przy tym zaznaczyć, że do 2019 r. Polska nie była postrzegana przez Indie jako liczący się partner w regionie Europy Wschodniej. Świadczą o tym dane zawarte w tabeli 16.8, które uwzględniają nawet dezinvestycje z lat 2010–2011, 2013 i 2018. Obecnie z uwagi na zmiany gospodarcze wywołane pandemią koronawirusa Polska ma szansę nawiązać owocną współpracę z Indiami w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako lider Grupy Wyszehradzkiej, a także najważniejszy partner handlowy Niemiec, z którymi Indie mają bardzo silne relacje gospodarcze. Ważnym aspektem jest także przyszły kształt wzajemnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który uzależniony będzie od pozycji w rankingu siły oddziaływania obu gospodarek na handel światowy. Indie mają szansę stać się trzecią największą gospodarką świata w ciągu najbliższej dekady.

Firmy indyjskie mają przejrzystą procedurę inwestowania w krajach UE, rozwiązanie to nie znajduje jednak zastosowania w przypadku firm polskich, które chciałyby inwestować w Indiach. Przedsiębiorstwa polskie, które zainwestowały swój kapitał na rynku indyjskim w latach 2008–2019, to: Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych (usługi medyczne), Billenium (usługi IT), Lumel S.A. (elektromagnetyka), CanPack (produkcja puszek) oraz Aiut (telemetria). Cechą charakterystyczną polskich

przedsiębiorstw jest inwestowanie w różne branże na zasadzie wspólnego przedsięwzięcia z lokalną firmą indyjską. Struktura branżowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Indii ogółem została przedstawiona w tabeli 16.10.

Tabela 16.9. Projekty inwestycyjne firm indyjskich w Polsce w latach 2009–2019

Firma	Branża	Inwestycja (mln EUR)	Miejsca pracy	Rok
Intelenet Global Services	BSS-BPO	3,0	300	2009
Uflex	packaging	65,0	130	2011
Wipro	BSS-BPO	2,0	200	2011
Mphasis	BSS-IT	1,0	80	2012
Qburst	BSS-B&R	0,3	35	2012
Infosys	BSS-BPO	1,5	300	2013
WNS Global Services	BSS-BPO	2,5	500	2013
HCL Poland	BSS-IT	1,0	250	2017
Varroc Lighting Systems	automotive	42,0	400	2018
Varroc Lighting Systems	BSS-B&R	1,5	150	2019
ALLIANCE RENTALS	tourism	5,0	10	2019
Razem		124,8	2355	

Źródło: PAIH [2019].

Tabela 16.10. Struktura branżowa światowych BIZ napływających ogółem do Indii w latach 2000–2020

Branża	BIZ (mln USD)	Udział (%)
Usługi (finanse, bankowość, <i>outsourcing</i> , ubezpieczenia, B+R)	82 000,96	17,45
Oprogramowanie komputerowe i sprzęt komputerowy	44 911,21	9,56
Telekomunikacja	37 270,95	7,93
Handel	27 594,95	5,87
Budownictwo	25 662,33	5,46
Przemysł samochodowy	24 210,68	5,15
Przemysł chemiczny	17 639,48	3,75
Infrastruktura	16 846,88	3,58
Przemysł farmaceutyczny	16 500,62	3,51
Turystyka	15 288,97	3,25
Energetyka	14 987,93	3,19
Przemysł metalurgiczny	13 401,78	2,85
Przetwarzanie żywności	9980,75	2,12

Źródło: DIPP [2020].

Dużym wyzwaniem z perspektywy dalszej współpracy między Indiami a Polską jest pandemia koronawirusa COVID-19 wymuszająca izolację gospodarczą obu krajów, w przypadku których prognozy dotyczące zarówno wzrostu gospodarczego, jak i całej gospodarki są pesymistyczne.

Ujęcie sektorowe wzajemnych inwestycji między Polską a Indiami zostało przedstawione w tabeli 16.11. Może być ono punktem odniesienia przy wyborze strategicznych obszarów handlowych w okresie restartu gospodarki globalnej z uwagi na pandemię [Dygas, Shukla, 2020].

Tabela 16.11. Przyszłe możliwości w zakresie BIZ między Indiami a Polską – ujęcie branżowe

BIZ lokowane w Polsce przez firmy indyjskie	<ol style="list-style-type: none"> 1) dalsze zwiększanie zakresu inwestycji w IT i ITES 2) BFSI – w związku z rosnącym znaczeniem sektora w Indiach i globalną działalnością indyjskich podmiotów 3) odzież i tekstylia – ze względu na potencjał i możliwości Indii w tym obszarze; Polska jako furtka dla kontynentu europejskiego 4) motoryzacja i samochody – ze względu na potencjał i możliwości Indii w regionie; Polska jako furtka dla kontynentu europejskiego 5) opieka zdrowotna i farmaceutyki 6) BPO i KPO 7) meble i materiały wykończeniowe
BIZ lokowane w Indiach przez firmy polskie	<ol style="list-style-type: none"> 1) przetwórstwo, magazynowanie i konserwacja – w związku z ogromnym zapotrzebowaniem w tej dziedzinie w Indiach, a także dlatego, że Indie są jednym z największych producentów owoców, ziaren i innych produktów rolnych 2) technologia czystego węgla – Indie są nadal silnie uzależnione od wytwarzania energii cieplnej i wymagają ulepszonej technologii przyjaznej dla środowiska 3) wydobywanie innych surowców mineralnych 4) inne rozwiązania w zakresie zielonych technologii 5) elektromobilność – samochody elektryczne 6) pielęgnacja i sektor kosmetyczny

Źródło: Dygas, Shukla [2020, s. 222]; tłumaczenie własne.

Ministerstwo Handlu i Przemysłu Indii dokonuje na bieżąco przeglądu polityki BIZ w celu ograniczenia przejęć indyjskich firm z powodu COVID-19. Obecne stanowisko indyjskiego rządu stanowi, że podmiot niebędący rezydentem może inwestować w Indiach, z zastrzeżeniem polityki BIZ, z wyjątkiem tych sektorów/działalności, które są zabronione. Także podmiot kraju, który ma granicę lądową z Indiami lub w którym beneficjent rzeczywisty inwestycji w Indiach ma swoją siedzibę lub jest obywatelem takiego kraju, może inwestować wyłącznie na ścieżce procedury rządowej. W kontekście tych przeobrażeń i w oczekiwaniu na restart gospodarki globalnej nawiązanie ponownych więzi między Polską a Indiami wymaga czasu oraz podjęcia wielu działań w obszarze porozumień gospodarczych i dyplomatycznych. Polska, będąc w dobrym układzie geopolitycznym z USA, może wykorzystać ten atut do wypracowania nowej strategii gospodarczej w stosunku do krajów azjatyckich, ze szczególnym uwzględnieniem Indii.

16.5. Podsumowanie i wnioski

Rozdział odpowiada na postawione we wstępie pytania badawcze dotyczące bilateralnych stosunków między Polską a Indiami w zakresie możliwości wykorzystania potencjału gospodarczego Indii przez Polskę, charakterystyki wymiany handlowej między tymi krajami oraz wzajemnych inwestycji bezpośrednich w latach 2010–2019. Trwająca od końca 2019 r. pandemia COVID-19 doprowadziła do znaczących zmian globalnych w gospodarce międzynarodowej. Zamknięcie granic Polski i Indii na długie miesiące uniemożliwiło wzajemną wymianę handlową oraz planowane wizyty rządu Polski w Indiach. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w spadku obrotu w handlu bilateralnym (opisanym szerzej w punkcie 16.3 tego rozdziału w tabeli 16.5). Eksport od stycznia do maja 2020 r. w porównaniu z analogicznym okresem z 2019 r. zmniejszył się o 22,73%, a import o 12,77%. Wymiana handlowa między Indiami a Polską w znacznej mierze bazowała na eksporcie maszyn i urządzeń mechanicznych oraz produktów mineralnych. Obiecująco rysuje się też przyszłość rosnącej wymiany handlowej w sektorze rolnym oraz filmowym. Indie należą do jednych z najważniejszych gospodarek świata o olbrzymim potencjale gospodarczym. Ich charakterystyka porównawcza w zestawieniu z Polską została przedstawiona w tabeli 16.1 wraz z pięciokątem konkurencyjności oraz analizą ujawnionych przewag komparatywnych RCA. Indie to olbrzymi kraj azjatycki o wysokim wzroście gospodarczym i dużych możliwościach rozwoju (kapitał ludzki), posiadający też dostęp do broni jądrowej. Zasadniczy wniosek wynikający z oceny bilateralnych stosunków handlowych obu krajów jest taki, że Polska nie potrafiła wykorzystać współpracy z Indiami nie tylko gospodarczo, ale przede wszystkim strategicznie, by wzmocnić i zabezpieczyć swoją pozycję gospodarczą w Europie.

Stworzenie takiej strategii wymaga stabilnej polityki gospodarczej rządu Polski w odniesieniu do krajów Azji. W pierwszej kolejności powinny zostać uproszczone procedury konsularne przyznawania wiz do Polski dla inwestorów z Indii, w przypadku których istnieje nadal długi czas oczekiwania. Jest to istotny element procesu inwestycyjnego, który może skłaniać potencjalnych inwestorów z Indii do wyboru innych krajów niż Polska. Najważniejszymi obszarami współpracy Polski i Indii powinny być energetyka, górnictwo, handel międzynarodowy i obronność. Indyjska polityka zagraniczna jest nastawiona na wzrost bezpośrednich inwestycji przychodzących, czemu mają służyć szczególnie zachęty inwestycyjne dla firm, które chcą przenieść się z Chin. Indie po pandemii COVID-19 mają być krajem samowystarczalnym na poziomie wsi indyjskich zarządzanych przez lokalne rady (*panchayati raj*) w nawiązaniu do systemu Mahatmy Ghandiego. Duże nadzieje pokładane są także w narodowym programie *Make in India* utworzonym przez premiera Indii Narendre Modiego, w którym

stawia się na rozwój przemysłu, usług medycznych, transportu publicznego, energetyki, zaopatrzenia ludności w czystą wodę i technologii [Sanjaya, 2020].

W dalszej kolejności należy zwrócić uwagę na asymetrię bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Indiami a Polską w latach 2010–2018 (tabela 16.8). Co ciekawe, analiza danych NBP wskazuje, że w 2018 r. udziały kapitałowe i reinwestowane zyski oraz pozostały kapitał napływający z Polski do Indii były ponad trzykrotnie wyższe niż w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych Indii w Polsce. Przyczyną tego stanu rzeczy było to, że firmy indyjskie inwestowały w Polsce głównie na zasadzie przejęć i wykupów (ang. M&A), nie angażując się zbyt często w projekty typu *green-field*. Według danych raportu rządu Indii udział Polski w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych przychodzących do Indii za okres od kwietnia 2000 r. do marca 2020 r. wyniósł 684,44 mln USD, co stanowiło 0,15% całkowitych inwestycji zagranicznych napływających do Indii w skali świata [DIPP, 2020]. Oznacza to, że Polska nie jest liczącym się partnerem gospodarczym pod względem wielkości inwestycji zagranicznych ogółem. Największy udział w inwestycjach ogółem w Indiach miał sektor usług finansowych (17,45%) oraz sektor IT (9,56%) zgodnie z danymi zaprezentowanymi w tabeli 16.10.

Polskie firmy działające w Indiach musiały zmierzyć się z odmienną kulturą prowadzenia biznesu, innymi standardami i regulacjami prawnymi, często różniącymi się nawet między poszczególnymi stanami Indii, a także brakiem lokalnego wsparcia w prowadzeniu biznesu przez dedykowane polskie agendy rządowe. Rozwijanie handlu z Indiami oraz pogłębianie partnerstwa gospodarczego, w tym stworzenie warunków do rozwoju dalszych inwestycji zagranicznych, powinno być jednym z priorytetów w polityce gospodarczej Polski w stosunku do współpracy z krajami azjatyckimi.

Bibliografia

- Baker, D.C., Diggs, H. T. (1956). *A Monthly Inventory of Information from U.S. Government Foreign Service Offices and Other Sources That May Not Otherwise Be Made Available Promptly*. United States: US Department of Interior, Bureau of Mines, Division of Minerals.
- Balcerowicz, P. (2010). Gospodarcze wcielenie Indii – tygrys czy słoń?. W: *Świat Orientu – Orient w świetle* (s. 135–157), A. Bareja-Starzyńska, P. Balcerowicz, J. Rogala (red.). Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- DIPP (2018). *Foreign Direct Investment India*, <https://dipp.gov.in/sia-newsletter/foreign-direct-investment-india-annual-issue-2018> (dostęp: 5.09.2020).
- DIPP (2020). *Fact Sheet on Foreign Direct Investment*, https://dipp.gov.in/sites/default/files/FDI_Factsheet_March20_28May_2020.pdf (dostęp: 23.08.2020).

- Dygas, R. (2020). Determinants of Foreign Direct Investment Outflow from India to Poland, *International Journal of Management and Economics*, 56(2), s.1–9.
- Dygas, R., Shukla, S. (2020). FDI Flow Between India and Poland-Analysis of Current Status and Future Opportunities. W: *Global Challenges India's Opportunities in Business Adversity*, S. Shukla, A. Deshpande (Eds.). University of Mumbai: Alkesh Dinesh Mody Institute for Financial & Management Studies, Excel India Publishers.
- European Commission (2019). *Trade Websites*, <https://www.trade.europa.ec.eu> (dostęp: 11.09.2019).
- Gedam, R. (1999). *Statistical Profile of India 1999*. New Delhi: Deep & Deep Publications.
- GUS (2020). *Dziedzinowe baza wiedzy*, <http://swaid.stat.gov.pl/> (dostęp: 13.04.2020).
- IBEF (2020). *Indian Economic Development & Growth Report*, <https://www.ibef.org/economy/monthly-economic-report> (dostęp: 13.03.2020).
- IMD (2019). *World Digital Competitiveness Ranking 2019*, <https://www.imd.org/global-sets/wcc/docs/release-2019/digital/imd-world-digital-competitiveness-rankings-2019.pdf> (dostęp: 14.03.2020).
- IMF (2019). *World Economic Outlook 2019*, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>, (dostęp: 15.09.2020).
- Institute of International Finance (2020). *Capital Flows Report Sudden Stop in Emerging Markets*.
- Invest India (2020). *Ministry of Commerce and Industry Reviews FDI Policy to Curb Takeovers/ Acquisitions of Indian Companies Due to COVID-19*, <https://www.investindia.gov.in/team-india-blogs/ministry-commerce-and-industry-reviews-fdi-policy-curb-takeoversacquisitions> (dostęp: 20.04.2020).
- Kugiel, P. (2015). „GoIndia”: nowy etap współpracy polsko-indyjskiej, *Biuletyn PISM*, 36(1273), s. 1–2.
- KUKE (2020). *Mapa rynków eksportowych*, www.mapa.kuke.com.pl (dostęp: 3.09.2020).
- Make in India (2020). *India among Top 10 FDI Destinations in the World*, <https://www.makeinindia.com/india-among-top-10-fdi-destinations-in-the-world> (dostęp: 3.09.2020).
- McKinsey (2020). *Polska 2030. Szansa na skok do gospodarczej ekstraklasy*, mckinsey.com.pl (dostęp: 15.09.2020).
- MPPA (2018). *Theme Report 2018. A Comprehensive Analysis and Survey of the Theatrical and Home Entertainment Market Environment (THEME) for 2018*, <https://www.motionpictures.org/wp-content/uploads/2019/03/MPAA-THEME-Report-2018.pdf> (dostęp: 5.09.2020).
- OECD (2020). *OECD Economic Outlook*, 1.
- PAIH (2018). *Indie. Przewodnik po rynku*. Warszawa: Polska Agencja Inwestycji i Handlu.
- PISF (2020). *Porozumienie PISF z indyjską Gildią Producentów*, <http://pisf.pl/aktualnosci/porozumienie-pisf-z-indyjska-gildia-producentow/> (dostęp: 5.09.2020).
- Polska The Times (2020). *Polskiego ziemniaka droga do Indii*, 28.12.2020.
- Porozumienie między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii w sprawie zmiany Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii dotyczącej współpracy w dziedzinie obronności, podpisanej w New Delhi dnia 17 lutego 2003 r., podpisane w Warszawie dnia 30 maja 2011 r. (DzU 2011, nr 180, poz. 1076).

- Posłuszny, K. (2011). Konkurencyjność międzynarodowa jako miara skuteczności restrukturyzacji przemysłu, *Ekonomia Menedżerska*, 9, s. 49–61.
- Postanowienie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 26 kwietnia 2004 r. w sprawie wstępnych ustaleń w postępowaniu antydumpingowym w związku z przywozem na polski obszar celny elektrod węglowych pochodzących z Indii (MP 2004, nr 18, poz. 317).
- Program współpracy między Ministrem Kultury i Dziedzictwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Kultury Rządu Republiki Indii na lata 2010–2013, podpisany w New Delhi dnia 7 września 2010 r. (MP 2010, nr 98, poz. 1153).
- Rynek Elektryczny.pl (2020). *Moc zainstalowana OZE w Polsce*, <https://www.rynekelektryczny.pl/moc-zainstalowana-oze-w-polsce/> (dostęp: 10.03.2020).
- SadyOgrody.pl (2020). *Indie silnym partnerem Polski we współpracy w sektorze rolno-spożywczym*, https://www.sadyogrody.pl/handel_i_dystrybucja/106/indie_silnym_partnerem_polski_we_wspolpracy_w_sektorze_rolno_spozywczym,17385.html (dostęp: 15.07.2020).
- Sanjaya, B. (2020). *What India Should Do after the Coronavirus Lockdown End*, https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/policy/what-a-post-lockdown-india-shouldfocuson/articleshow/75542198.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst (dostęp: 5.05.2020).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2019). *Górnictwo szansą na polsko-indyjski biznes*, <https://www.gov.pl/web/aktywa-panstwowe/gornictwo-szansa-na-polsko-indyjski-biznes1> (dostęp: 3.03.2020).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020). *Polska w Indiach*, <https://www.gov.pl/web/indie/indie> (dostęp: 23.08.2020).
- Staśkiewicz, R., Walczak, M. (2019). *Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2018 roku*. Warszawa: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych.
- Tandkulkar, S.D., Bhavani, T.A. (2007). *Understanding Reforms. Post 1991 India*. New Delhi: Oxford University Press.
- The Economic Times (2020). *Exports Dip by 34.57 per cent in March. Total Shipment at \$ 314 Billion in 2019–20*, <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/exports-dip-by-34-57-per-cent-in-march-total-shipment-at-usd-314-billion-in-2019-20/articleshow/75161847.cms?> (dostęp: 20.04.2020).
- The European Green Deal Communication from the Commission to The European Parliament, The European Council, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, COM (2019) 640 final.
- Umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Rolnictwa i Dobrostanu Rolników Republiki Indii o współpracy w dziedzinie rolnictwa, podpisana w Warszawie dnia 27 kwietnia 2017 r. (MP 2017, poz. 573).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o popieraniu i ochronie inwestycji, sporządzona w Warszawie dnia 7 października 1996 r. (DzU 1998, nr 34, poz. 186).

- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o współpracy w zwalczaniu przestępczości zorganizowanej i międzynarodowego terroryzmu, podpisana w New Delhi dnia 17 lutego 2003 r. (DzU 2005, nr 34, poz. 302).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Republiką Indii o ekstradycji (DzU 2005, nr 156, poz. 1304).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o współpracy gospodarczej, sporządzona w Warszawie dnia 19 maja 2006 r. (MP 2007, nr 60, poz. 693).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o współpracy w dziedzinie turystyki sporządzona w Warszawie dnia 24 kwietnia 2009 r. (MP 2009, nr 72, poz. 908).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o współpracy w dziedzinie zdrowia i medycyny, podpisana w Warszawie dnia 24 kwietnia 2009 r. (MP 2010, nr 59, poz. 777).
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o koprodukcji audiowizualnej, podpisana w Warszawie dnia 4 lipca 2012 r. (MP 2012, poz. 805).
- Umowa o współpracy kulturalnej między Polską Rzeczpospolitą Ludową a Republiką Indii podpisana w New Delhi dnia 27 marca 1957 r. (DzU 1958, nr 57, poz. 281).
- Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 5 czerwca 1998 r. w sprawie prób nuklearnych prowadzonych przez Republikę Indii oraz Islamską Republikę Pakistanu (MP 1998, nr 18, poz. 261).
- WEF (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp> (dostęp: 7.06.2020).
- Weresa, M. (1990). *Polsko-Indyjskie stosunki gospodarcze. Podstawy traktatowe i powiązania rzeczowe*. Warszawa: SGPiS.
- World Bank (2020). *Doing Business 2020*, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=1&id=4> (dostęp: 8.07.2020).
- Żółtkowski, W., Paradysz, S., Soroka, P., Karpiński, A. (2013). *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce (1946–2012)*. Muza SA: Warszawa.

Źródła danych

- <http://apps.who.int/ghodata> (dostęp: 3.02.2020).
- <https://countryeconomy.com/countries/compare/poland/india> (dostęp: 17.02.2020).
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/guip/introAction.do?profile=cpro&theme=eurind&lang=en> (dostęp: 4.03.2020).
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (dostęp: 7.04.2020).
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes> (dostęp: 23.07.2020).
- <http://fsi.imf.org> (dostęp: 20.02.2020).
- <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/ByKeyword.xsp?key=Indie> (dostęp: 4.05.2020).

<http://stats.oecd.org/index.aspx> (dostęp: 17.03.2020).

<http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 21.03.2020).

<http://stats.unctad.org/Handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 30.05.2020).

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=P,5,27&sRF_Expanded=P,5,27 (dostęp: 10.09.2020).

<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/gravity.asp> (dostęp: 11.04.2020).

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook> (dostęp: 9.03.2020).

<https://www.defence24.pl/140-indyjskich-glowic-jadrowych> (dostęp: 15.10.2020).

<https://www.gov.pl/web/rolnictwo/raporty-i-ekspertyzy> (dostęp: 20.10.2020).

<https://www.nationmaster.com/statistics> (dostęp: 2.08.2020).

https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/raporty_i_analazy.html (dostęp: 13.11.2020).

<http://www.nsd.uib.no/macrodatalogue/topic.html> (dostęp: 18.04.2020).

<https://www.populationof.net/> (dostęp: 3.12.2020).

www.delltechnologies.com (dostęp: 10.05.2020).

Podsumowanie

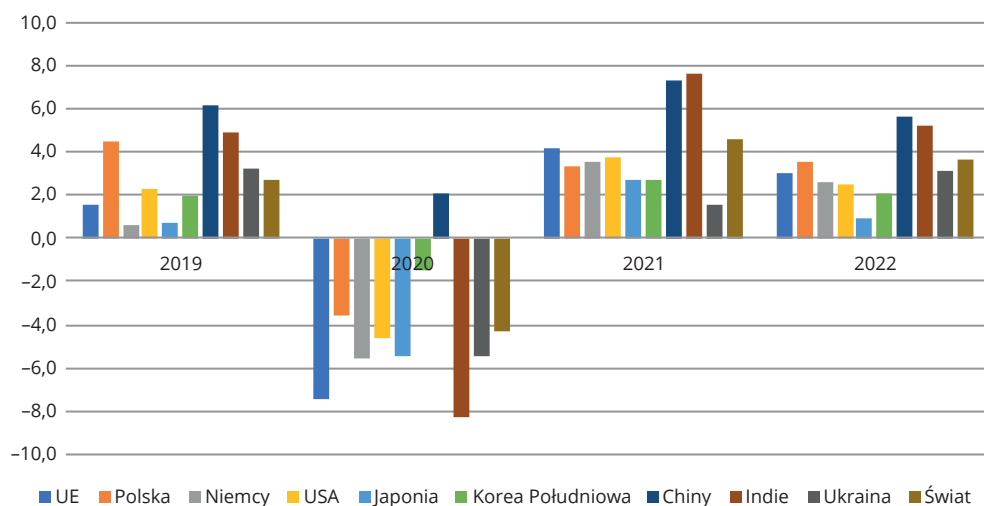
Pozycja konkurencyjna Polski na początku 2021 r.

Arkadiusz Michał Kowalski, Marzenna Anna Weresa

Przełom drugiej i trzeciej dekady XXI w. to okres gwałtownych szoków społeczno-gospodarczych spowodowanych pandemią wirusa COVID-19. Polska stanęła w tym czasie przed nowymi wyzwaniami w wielu obszarach życia, takimi jak: zapewnienie sprawności systemu ochrony zdrowia, utrzymanie ciągłości funkcjonowania wielu branż gospodarki, które dotkliwie odczuły spowolnienie gospodarcze, utrzymanie działania systemu edukacji, zapewnienie społeczeństwu dostępu do kultury itd. W obliczu każdego kryzysu rząd staje wobec konieczności bieżącego rozwiązywania najpilniejszych problemów oraz koncentruje się na wprowadzeniu środków, które pozwoliłyby zapobiegać wystąpieniu takich zjawisk w przyszłości. Zarówno wcześniejsze kryzysy, w tym zwłaszcza globalny kryzys finansowo-gospodarczy, jak i obecne załamanie wywołane pandemią COVID-19 zmuszają do refleksji na temat sposobów reagowania gospodarki i społeczeństwa na różnorodne szoki zewnętrzne i sprawiają, że poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o poziom konkurencyjności gospodarki staje się jeszcze bardziej zasadne. W ten nurt rozważań wpisuje się główny cel niniejszej monografii, którym jest wyznaczenie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2020 r. na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej. Punktem odniesienia dla tych porównań są w szczególności inne państwa unijne z Europy Środkowej i Wschodniej, które osiągnęły podobny do Polski poziom rozwoju gospodarczego i są jej bezpośrednimi konkurentami na rynkach międzynarodowych. Wzbogacenie wiedzy na ten temat pozwala sformułować wnioski dotyczące polityki gospodarczej oraz wprowadzania zmian systemowych, które są niezbędne, aby skuteczniej reagować, gdy nadejdzie kolejna sytuacja kryzysowa [Gates, 2020]. Ponadto, wobec narastania tendencji protekcyjnistycznych, a także wywołanego pandemią czasowego ograniczenia współpracy międzynarodowej, w monografii przyjęto też cel szczegółowy – jest nim określenie stanu bilateralnych powiązań Polski z kluczowymi gospodarkami świata i wskazanie możliwości ich rozwoju po ustaniu pandemii. Do analizy wybrano reprezentujące wszystkie kontynenty największe gospodarki, które są ważnymi partnerami gospodarczymi Polski, a mianowicie: Stany Zjednoczone, Niemcy, Ukrainę oraz cztery kraje Azji – Japonię, Koreę Południową, Chiny i Indie.

Z analiz konkurencyjności polskiej gospodarki przeprowadzonych w części I monografii wynika, iż pandemia COVID-19 spowodowała znaczące pogorszenie wskaźników makroekonomicznych, składających się na tzw. magiczny pięciokąt konkurencyjności (tempo wzrostu PKB, inflacja, bezrobocie, saldo finansów publicznych jako procent PKB oraz saldo obrotów bieżących jako procent PKB). Według wstępnych szacunków Komisji Europejskiej spadek PKB w 2020 r. jest w Polsce (–3,6%) nie tak silny, jak jego średnia wartość w UE (–7,4%), ale prognoza wzrostu PKB na 2021 r. jest w przypadku Polski gorsza niż średnia unijna (3,3% wobec 4,1%) [European Commission, 2020, s. 199]. W porównaniu z głównymi partnerami gospodarczymi, których bilateralne obroty z Polską analizowano w niniejszej monografii, pozycja konkurencyjna Polski w 2020 r. wyznaczona przez tempo wzrostu realnego PKB oraz prognoza jej zmian są raczej mało optymistyczne. Po silnych spadkach PKB w 2020 r. we wszystkich analizowanych krajach (z wyjątkiem Chin, gdzie szacuje się, że w 2020 r. tempo wzrostu PKB wynosiło ok. 2,1%) prognozuje się powrót na ścieżkę wzrostu w latach 2021–2022. Jednakże tempo wzrostu PKB w Polsce w tym okresie będzie porównywalne z poziomem prognozowanym w przypadku Niemiec, co nie gwarantuje nadrobienia dystansu w stosunku do naszego zachodniego sąsiada. Należy ponadto odnotować, iż tempo wzrostu PKB w Polsce stanie się znacząco niższe niż wśród tzw. wschodzących gospodarek, takich jak Chiny czy Indie (wykres 17.1), co będzie oddziaływać na bilateralną współpracę gospodarczą, a także może utrudniać konkurowanie z tymi krajami na rynkach międzynarodowych.

Wykres 17.1. Tempo wzrostu realnego PKB w latach 2019–2022

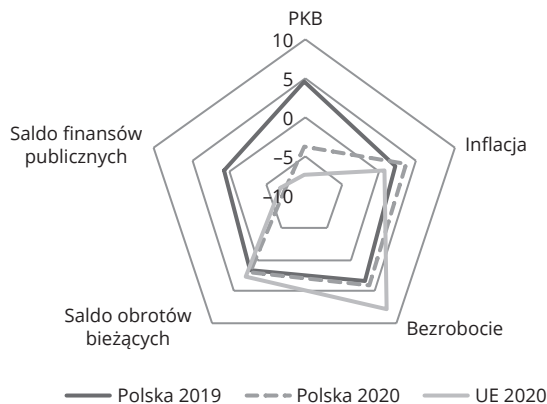


Uwaga: dane dotyczące 2020 r. – wstępne szacunki, dane za okres 2021–2022 – prognoza.

Źródło: opracowanie własne na podstawie European Commission [2020] oraz World Bank [2020].

Szerszy obraz sytuacji makroekonomicznej w 2020 r. daje porównanie głównych wskaźników ekonomicznych „magicznego pięciokąta” konkurencyjności Polski w 2020 r. ze średnimi wskaźnikami unijnymi oraz ze wskaźnikami osiągniętymi przez Polskę w 2019 r. Analizując zmiany pięciu wskaźników makroekonomicznych odnotowane w 2020 r. w porównaniu ze wskaźnikami osiągniętymi w 2019 r., można zauważyć, iż spadkowi PKB w 2020 r. towarzyszył wzrost inflacji (o 1,5 p.p.). Zahamowanie wzrostu gospodarczego spowodowało także nieznaczny wzrost bezrobocia (o 0,7 p.p.) i zasadnicze pogorszenie salda finansów publicznych w relacji do PKB (z niewielkiej nadwyżki w 2019 r. na poziomie 0,7% do deficytu w wysokości -7,4% w 2020 r.). Utrzymane zostało jednak dodatnie saldo obrotów bieżących w relacji do PKB (1,8%) na poziomie zbliżonym do osiągniętego w 2019 r.

Wykres 17.2. Główne wskaźniki makroekonomiczne Polski na tle średniej unijnej w 2020 r. oraz w porównaniu z wynikami odnotowanymi w 2019 r.



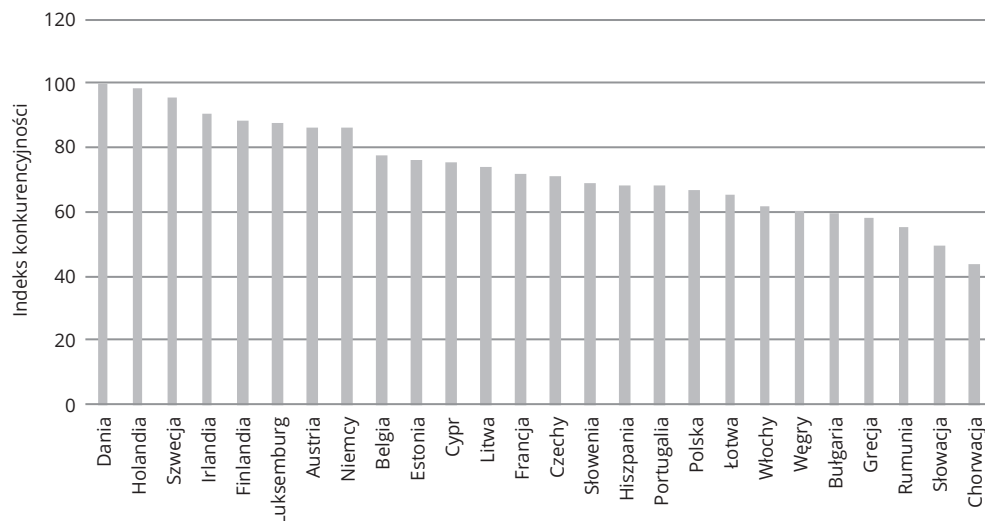
Uwaga: saldo obrotów publicznych i saldo obrotów bieżących zostały wyrażone w % PKB, z kolei bezrobocie, inflacja i PKB – w %.

Źródło: opracowanie własne na podstawie European Commission [2020].

Kondycja polskiej gospodarki w 2020 r. w świetle pięciu omówionych wyżej wskaźników makroekonomicznych jest w niektórych aspektach nieco lepsza niż w przypadku średnich wskaźników charakterystycznych dla UE: w Polsce występuje mniejszy spadek PKB w niż statystycznie w UE (-3,6% wobec -7,4%) oraz niższy poziom bezrobocia (odpowiednio 4% i 7,7%). Nieco gorszy wynik Polski w porównaniu ze średnią unijną dotyczy rozmiarów deficytu finansów publicznych (wykres 17.2). Na pogłębienie deficytu budżetowego wpływa niewątpliwie zarówno strona przychodów, związana ze spadkiem aktywności gospodarczej, jak i zwiększenie wydatków budżetowych m.in. na niwelowanie skutków pandemii.

Syntezą wszystkich omawianych w monografii wymiarów konkurencyjności jest indeks opracowywany przez Institute of Management Development (IMD). Najnowsze opublikowane dane na ten temat plasują Polskę na 18. miejscu w UE pod względem konkurencyjności gospodarki – przed Łotwą, Włochami, Węgrami, Bułgarią, Grecją, Rumunią, Słowacją i Chorwacją. Europejskimi liderami konkurencyjności są kraje nordyckie. Trzy z nich – Dania, Szwecja i Finlandia – znalazły się w pierwszej piątce rankingu. Do grona najbardziej konkurencyjnych gospodarek europejskich należą również Holandia oraz Irlandia. Spośród państw członkowskich z Europy Środkowej i Wschodniej najwyższą w rankingu uplasowały się: Estonia, Czechy oraz Słowenia (wykres 17.3).

Wykres 17.3. Konkurencyjność krajów UE w 2020 r. według rankingu IMD



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMD [2020, s. 34–35].

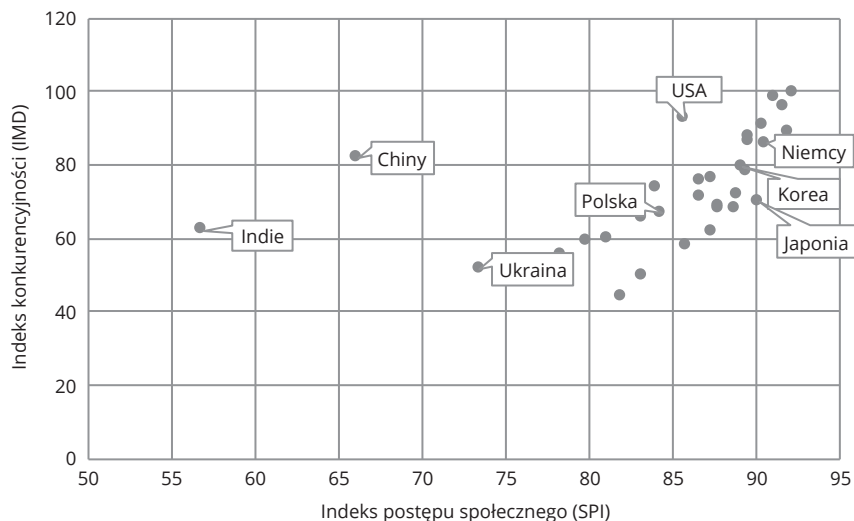
W czasie pandemii większego niż wcześniej znaczenia nabiera zrównoważony wymiar konkurencyjności, który odnosi się do likwidacji wykluczenia społeczno-ekonomicznego oraz ekologicznych skutków działalności gospodarczej. Jedną z syntetycznych miar konkurencyjności zrównoważonej jest indeks postępu społecznego (*Social Progress Index* – SPI). Uwzględnia on trzy grupy czynników, opisujące podstawowe potrzeby człowieka, zasady osiągania dobrobytu oraz możliwości rozwoju osobistego [Stern, Kryłova, Harmacek, 2020]. Indeks nie obejmuje wyników ekonomicznych, takich jak np. wskaźniki wzrostu gospodarczego, co pozwala w sposób bezpośredni dokonać porównania postępu społecznego i postępu w zakresie ochrony środowiska, bez uwzględniania wskaźników ekonomicznych. Green, Harmacek i Kryłova [2020]

wykazali, iż istnieje pozytywny i silny, ale nieliniowy związek między wskaźnikiem postępu społecznego (SPI) a PKB na mieszkańca. Nawet niewielki wzrost PKB *per capita* w krajach o niskim jego poziomie przekłada się na relatywnie dużą poprawę postępu społecznego. Jednocześnie, w miarę jak kraje osiągają wyższy poziom dochodu na mieszkańca, tempo zmian SPI spada. Pozwala to stwierdzić, że zmiana PKB na mieszkańca nie wyjaśnia w pełni postępu społecznego, gdyż kraje o podobnym poziomie PKB na mieszkańca nie osiągają jednakowego poziomu postępu społecznego [Green i in., 2020, s. 8]. Wobec tych wniosków warto zestawiać wyniki SPI z indeksem konkurencyjności, aby określić, czy i w jakim stopniu te dwa zjawiska – konkurencyjność i postęp społeczny – są ze sobą skorelowane.

Na wstępie należy odnotować, iż Polska zajmuje w rankingu opartym na indeksie postępu społecznego 31. miejsce na świecie [Green i in., 2020], co oznacza, że plasuje się wyżej niż w ogólnym rankingu konkurencyjności [IMD, 2020]. Wskazuje to na wyższe zaawansowanie pod względem szeroko rozumianego rozwoju społecznego niż w przypadku innych wymiarów konkurencyjności. Powstaje zatem pytanie, na ile SPI jest skorelowany z indeksem konkurencyjności. Zgodnie z geograficznym zakresem analiz przyjętym w niniejszej monografii wyznaczenie korelacji obejmuje kraje UE oraz państwa zaliczane do grupy ważnych partnerów gospodarczych Polski. W przypadku państw członkowskich UE korelacja między indeksem postępu społecznego SPI i indeksem konkurencyjności jest wysoka – współczynnik korelacji Pearsona wynosi 0,84. Osiąga on jednak niższą wartość (0,47), gdy rozszerzymy zakres analizy o kraje pozaeuropejskie, które poddaliśmy w monografii analizie w zakresie współpracy bilateralnej z Polską. Na osłabienie wartości współczynnika korelacji wpływają dysproporcje między indeksem SPI i indeksem konkurencyjności w Chinach, Indiach i na Ukrainie. Chiny i Indie mają relatywnie niższy indeks postępu społecznego w porównaniu z pozycją wyznaczoną przez indeks konkurencyjności, natomiast odwrotna sytuacja występuje w przypadku Ukrainy (wykres 17.4). Może to mieć określone konsekwencje z perspektywy współpracy bilateralnej, jednakże zagadnienie to wymaga dalszych pogłębionych studiów, wykraczających poza zakres niniejszej monografii.

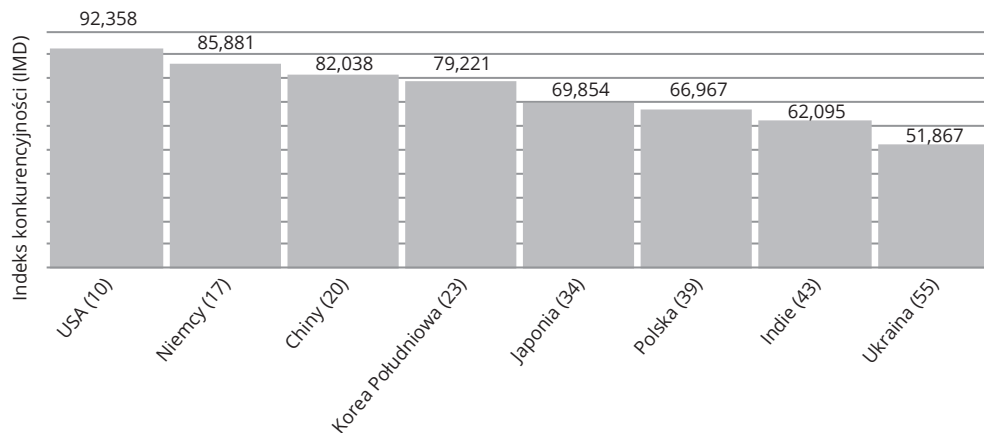
Podsumowując przeprowadzone w monografii analizy konkurencyjności i odnosząc je do omawianej w części III bilateralnej współpracy Polski z ważnymi partnerami gospodarczymi, warto porównać pozycję konkurencyjną Polski z miejscami zajmowanymi przez tych partnerów w rankingach. Analiza powiązań bilateralnych objęła siedmiu naszych partnerów gospodarczych: USA, Niemcy, Ukrainę, Japonię, Koreę Południową, Chiny oraz Indie. Wybór tych gospodarek podyktowany był ich wagą w stosunkach Polski z zagranicą oraz znaczeniem tych państw w gospodarce światowej. Wykres 17.5 przedstawia porównanie konkurencyjności tych gospodarek w 2020 r. z wynikami osiągniętymi przez Polskę.

Wykres 17.4. Konkurencyjność a postęp społeczny – Polska na tle wybranych krajów w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMD [2020] oraz Green i in. [2020].

Wykres 17.5. Konkurencyjność Polski na tle wybranych partnerów gospodarczych w 2020 r. według rankingu IMD



Uwaga: liczba w nawiasie wskazuje na miejsce kraju w światowym rankingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMD [2020, s. 34–35].

Najlepszą pozycję wśród analizowanej grupy zajmują Stany Zjednoczone (10. miejsce na świecie), a dalej w rankingu znajdują się Niemcy (17. miejsce na świecie) oraz Chiny (20. miejsce na świecie). Polska, z 39. pozycją w światowym rankingu, wyprzedza w tej grupie jedynie Indie i Ukrainę. Wyniki te mogą wskazywać na istnienie

asymetrii w zakresie bilateralnych powiązań Polski z większością wspomnianych partnerów handlowych, co ma ważne implikacje w kontekście polityki wspierania ekspansji międzynarodowej polskich przedsiębiorstw, która powinna koncentrować się bardziej na jakościowych niż ilościowych aspektach wymiany gospodarczej.

Przeprowadzona w części III monografii ocena bilateralnych relacji gospodarczych z gospodarkami będącymi ważnymi partnerami handlowymi Polski skoncentrowała się na trzech elementach: wymianie handlowej, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ), migracjach ludności.

Zbiorcze zestawienie danych dotyczących wymiany handlowej Polski z analizowanymi krajami przedstawiono w tabeli 17.1.

Tabela 17.1. Obroty handlu zagranicznego Polski z analizowanymi krajami w 2018 r.

Kraj	Bilans handlowy (tys. USD)	Eksport (tys. USD)	Import (tys. USD)	Udział w imporcie (%)	Udział w eksporcie (%)
Niemcy	13 734 797,62	73 691 774,70	59 956 977,08	22,40	28,15
Chiny	-28 471 016,54	2 501 427,07	30 972 443,61	11,57	0,96
USA	-332 271,91	7 283 604,93	7 615 876,84	2,84	2,78
Korea Płd.	-4 202 088,76	615 308,40	4 817 397,17	1,80	0,23
Japonia	-3 500 651,12	671 576,69	4 172 227,81	1,56	0,26
Ukraina	2 238 723,90	5 271 783,25	3 033 059,36	1,13	2,01
Indie	-1 304 399,61	819 617,25	2 124 016,86	0,79	0,31

Źródło: World Bank.

Największym partnerem handlowym Polski są Niemcy: w 2018 r. eksport towarów do tego kraju stanowił 28,15%, a import – 22,4%. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na dodatni bilans handlowy Polski, której nadwyżka w obrotach z Niemcami sięgnęła w 2018 r. 13,7 mld USD. Ujemny bilans handlowy odnotowano z kolei w wymianie handlowej Polski z Chinami, będącymi – poza Niemcami – krajem z największym udziałem w polskim imporcie (11,57%).

W kontekście dwustronnej współpracy handlowej należy wskazać na ujemny bilans handlowy z większością analizowanych gospodarek (oprócz Niemiec i Ukrainy). Jednocześnie Polska wyspecjalizowała się w produkcji dóbr pośrednich, integrując się z regionalnymi łańcuchami wartości poprzez włączenie w europejskie sieci produkcyjne. Szczególnie wysoki deficyt handlowy występuje w przypadku współpracy gospodarczej między Polską a Chinami. Import z Chin zdominowany jest przez maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny i elektrotechniczny, mimo niewielkiego spadku z 55,5% do 50,6% całego importu Polski z Chin w 2010 r. Głównymi produktami eksportowymi przez Polskę są mniej zaawansowane technologicznie

produkty żywnościowe i surowce (w szczególności miedź). Należy jednak odnotować zwiększenie polskiego eksportu w zakresie zaawansowanych technologicznie wyrobów, takich jak maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny i elektrotechniczny. W latach 2018–2019 nastąpił wzrost eksportu do Chin części wykorzystywanych w przemyśle elektronicznym oraz drewna i produktów mięsnych, co może stanowić efekt wojny handlowej między USA a Chinami. Jednocześnie wzrost obrotu maszynami i urządzeniami mechanicznymi oraz urządzeniami elektrycznymi i elektrotechnicznymi między Polską a Chinami wynika z pozycji naszego kraju w europejskich łańcuchach wartości, w których stanowi on bazę montażową półproduktów lub produktów końcowych. Należy też wskazać na niestabilność polskiego eksportu produktów żywnościowych z uwagi na wysoką zależność od chorób zwierząt oraz rozwoju sytuacji politycznej i gospodarczej.

W ostatniej dekadzie eksport z Polski do Japonii opierał się przede wszystkim na dobrach finalnych, wśród których żywność, choć wrażliwa na wszelkiego rodzaju kwestie związane z bezpieczeństwem i zdrowiem, stanowiła istotną kategorię. Z kolei w imporcie z Japonii do Polski wyższy był udział dóbr pośrednich. Przeważały wśród nich produkty o średnio zaawansowanej technologii, głównie z branży transportowej, maszyn ogólnego przeznaczenia oraz z przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego. Należy wspomnieć, że w badanym okresie eksport produktów pośrednich z Polski do Japonii wzrósł o 19%. Przyczyniła się do tego jednak sprzedaż produktów o średniej i niskiej technologii (chemikalia oraz masa celulozowa, papier i drewno). Mimo wciąż ogromnej przewagi malejąca wartość zaopatrzenia z Japonii, w szczególności z branży transportowej, sugeruje, że Polska ma tendencję do dokonywania zakupów lokalnie, a japońskie korporacje międzynarodowe zlokalizowane w naszym kraju są w większości powiązane z europejską siecią produkcyjną. W ostatnim czasie pojawiły się też nowe wyzwania w zakresie współpracy polsko-japońskiej. Są one związane głównie z *brexitem*, wpływem umowy EPA między Japonią a UE na produkcję sektorową oraz skutkami pandemii COVID-19. Jednocześnie wraz z nowymi wyzwaniami pojawiają się dodatkowe możliwości zwiększania eksportu. Popularyzacja atutów Polski i budowanie narodowej marki, związanej z wysoką jakością i technologią, wykwalifikowanymi pracownikami i podobieństwami kulturowymi, są niezbędne do osiągnięcia sukcesu we współpracy gospodarczej z Japonią.

W wymianie handlowej z Koreą Południową Polska odnotowuje wysoki deficyt. Jednocześnie w badanym okresie nie uległo większej zmianie znaczenie Korei Południowej jako partnera handlowego Polski, co oznacza, że eksport i import nie podlegały znaczącym wahaniom w odniesieniu do całości eksportu i importu towarów i usług. Struktura wymiany towarowej jest silnie skoncentrowana na maszynach i urządzeniach mechanicznych, sprzęcie elektrycznym oraz urządzeniach do rejestracji

i odtwarzania dźwięku i obrazu. Dział ten stanowi największą pozycję pod względem zarówno importu, jak i eksportu Polski do Korei Południowej, przy czym generuje on jednocześnie najgłębszy deficyt w obrotach z Koreą (3044 mln USD w 2019 r.). Można też wskazać obszary, w których możliwa jest poprawa współpracy handlowej. Republika Korei należy do krajów o największym zagęszczeniu sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, a także o najwyższej szybkości łącza. Jest też jednym z liderów w zakresie rozwoju sieci komórkowych. Z tego względu koreański rynek IT/ICT, w tym branża gier komputerowych, może być dobrym obszarem do poszerzania współpracy z firmami z Polski. Również fakt, że Korea nie ma dobrych warunków naturalnych do rozwoju rolnictwa, a znaczna część żywności pochodzi z importu, może mieć dodatni wpływ na stan polskiego eksportu. Według informacji Ambasady RP w Seulu od kilku lat Koreańczycy wykazują duże zainteresowanie polską zdrową żywnością (np. produktami liofilizowanymi czy też organicznymi). Warto też wspomnieć, że przed wprowadzeniem zakazu importu surowego mięsa wieprzowego z Polski, było ono jednym z najczęściej eksportowanych polskich produktów na rynek koreański. Zacieśnienie współpracy między tymi dwoma państwami będzie możliwe, jeżeli zredukowane zostaną bariery, które obecnie ograniczają ich bilateralne stosunki gospodarcze. Należą do nich instrumenty ochrony rynku stosowane przez Republikę Korei. Będą one jednak stopniowo znoszone na mocy umowy FTA z Unią Europejską. Okres ten należy wykorzystać do lepszego rozpoznania potrzeb firm i konsumentów koreańskich oraz zrozumienia uwarunkowań kulturowych. Szansą dla rozwoju współpracy między Polską a Koreą Południową może być też zapoczątkowana przez Chiny budowa Nowego Jedwabnego Szlaku. Należy zauważyć, że projektem tym aktywnie zainteresowane są nie tylko Chiny, ale także inne państwa azjatyckie, które mają nadzieję na pozyskanie dzięki niemu lepszego dostępu do rynku europejskiego. Przykładem jest Korea Południowa, która poprzez ogłoszoną w 2013 r. Inicjatywę Euroazjatycką (*Eurasia Initiative*) działa na rzecz jak największego zintegrowania transportowego i logistycznego z Nowym Jedwabnym Szlakiem. W związku z powyższym można stwierdzić, że chińska Inicjatywa Pasa i Szlaku (*Belt and Road Initiative – BRI*) jest projektem, który nie ma ograniczeń geograficznych, ponieważ łączy on interesy wielu państw zarówno w Europie, jak i w szeroko rozumianej Azji [Kowalski, 2020].

Handel Polski z Indiami w latach 2010–2019 dotyczył głównie branży maszynowej i produktów mineralnych. Udział procentowy handlu Polski z Indiami w ogólnym eksporcie i imporcie w 2019 r. był nadal niewielki (eksport – 0,3%, import – 0,8%). W analizowanym okresie Polska więcej importowała niż eksportowała do Indii (trzykrotny wzrost importu i dwukrotny eksportu). Import oraz eksport między Polską a Indiami od marca 2020 r. notował spadek z uwagi na zamknięcie gospodarki spowodowane pandemią COVID-19, przy czym znacznie bardziej zmniejszył się w tym

przypadku eksport niż import. Polska nie miała przewagi konkurencyjnej w handlu z Indiami w żadnej z kategorii towarowej w eksporcie, co potwierdza tezę o niewykorzystanym potencjale gospodarczym Indii w celu umacniania pozycji Polski w handlu międzynarodowym.

Z uwagi na położenie geograficzne, bliskość kulturową oraz znaczenie w polskiej polityce wschodniej Ukraina jest ważnym partnerem handlowym Polski. W badanym okresie, tj. w latach 2010–2019, Polska osiągała dodatnie saldo w obrotach handlowych z tym państwem, wynoszące około 2 mld USD rocznie, z wyjątkiem 2013 r., kiedy to wyniosło ono aż 3,5 mld USD. W polskim eksporcie na Ukrainę dominują towary przemysłowe o wysokim stopniu przetworzenia oraz wysokiej wartości dodanej, takie jak: reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części (12,16% w 2019 r.), pojazdy inne niż tabor kolejowy lub tramwajowy oraz ich części i akcesoria (11,28%) oraz maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze telewizyjnego obrazu i dźwięku, a także części i akcesoria do tych artykułów (7,69%). Duży stopień koncentracji struktury wymiany handlowej świadczy o niskiej dywersyfikacji polskiej oferty eksportowej na rynek ukraiński. Podobnie struktura towarowa polskiego importu z Ukrainy była w analizowanym okresie silnie spolaryzowana i charakteryzowała się niskim stopniem dywersyfikacji z dominacją produktów mineralnych i ich pochodnych oraz wyrobów metalurgicznych, w szczególności dwóch grup towarowych, tj. rudy, żużlu i popiołu (15,96% wartości polskiego importu z Ukrainy w 2019 r.) oraz żelaza i stali (14,53%).

W perspektywie bilateralnej wymiany handlowej Stany Zjednoczone są dla Polski ważnym partnerem pod względem eksportu oraz importu, z kolei Polska nie odgrywa szczególnie istotnej roli w eksporcie oraz imporcie Stanów Zjednoczonych. Warto jednak zauważyć, że wartość handlu między tymi krajami w ostatnich dekadach wyraźnie wzrosła, co pozwala na optymistyczne patrzenie w przyszłość w kontekście zacieśniania współpracy. Kolejną ważną obserwacją jest zmniejszenie deficytu handlowego, który w przypadku Polski notuje obecnie historycznie niskie wartości. Do najważniejszych cech bilateralnej wymiany handlowej należy wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego oraz duże znaczenie polskiego importu energetycznego.

Długookresowe tendencje w handlu zagranicznym między Polską a Niemcami zależą od sytuacji ekonomicznej w obu krajach. Republika Federalna Niemiec jest największym zagranicznym rynkiem zbytu dla polskich towarów oraz największym zagranicznym dostawcą towarów do Polski. Polsko-niemiecka wymiana handlowa w latach 2010–2019 rozwijała się w sposób dynamiczny. W okresie tym można wyróżnić dwa etapy: pierwszy – od 2010 do 2014 r. – kiedy nastąpił stopniowy wzrost zarówno eksportu z Polski do Niemiec, jak i importu z Niemiec do Polski, oraz drugi – od 2015

do 2019 r. – w którym wartości wymiany handlowej ulegały pewnym fluktuacjom związanym z okresami spowolnienia koniunktury w obu krajach. W 2019 r. wymiana handlowa między Polską i Niemcami osiągnęła rekordowy poziom: eksport wyniósł 235,8 mld EUR, a import blisko 234 mld EUR. W I kwartale 2020 r., mimo wybuchu pandemii, nie odnotowano spadku w obrotach handlowych (towarowych). Wzrosły one zresztą o 3,1% w porównaniu z I kwartałem 2019 r. Trzeba zaznaczyć, że sytuacja ta jest wyjątkiem na tle innych partnerów handlowych Niemiec z Europy Środkowej i Wschodniej (Czechy odnotowały wówczas spadek o 4,1%, a Rosja o 14,2%). Udział eksportu na rynek niemiecki i importu z Niemiec w obrotach handlowych Polski w latach 2010–2018 charakteryzował się niewielkimi zmianami – udział eksportu do Niemiec w eksporcie ogółem kształtował się w tym czasie między 26% i 27,6%, a import na poziomie 21%–23%. Jedną z istotnych cech struktury polskiego eksportu do Niemiec jest jego względnie stała struktura towarowa. Największy odsetek wśród polskich towarów eksportowych w 2018 r. stanowiły: pojazdy i ich akcesoria, kotły i maszyny, urządzenia elektryczne oraz ich części, meble oraz artykuły rolno-spożywcze. Z kolei w strukturze polskiego importu z Niemiec dominowały w tym czasie następujące grupy towarów: kotły i maszyny z nimi związane, pojazdy drogowe i ich akcesoria, urządzenia elektryczne oraz ich części, a także artykuły rolno-spożywcze, tworzywa sztuczne i powstające z nich artykuły, odzież. Oba kraje są obecnie silnie zorientowane na eksport i stawiają sobie podobny cel, jakim jest rozwój zagranicznej ekspansji.

Kolejną formą bilateralnej współpracy gospodarczej Polski z wybranymi państwami analizowaną w niniejszej monografii były bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Dane dotyczące napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2019 r. pochodzących od wybranych partnerów gospodarczych Polski przedstawiono w tabeli 17.2.

Wśród analizowanych państw największy udział w napływie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2019 r. miały Niemcy, a następnie Korea Południowa i USA. Jednocześnie udział reinwestowanych zysków w napływie netto skutkuje odzwierciedleniem w strukturze geograficznej napływu z krajów odpowiadających za największe stany zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w tym m.in. Niemiec. Należy zauważyć, że w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych ogółem netto lokowanych w Polsce, a pochodzących z Ukrainy, odnotowano w 2019 r. ujemną wartość strumienia napływu. Oznacza to, że wartość wycofywanego z polskiej gospodarki ukraińskiego kapitału przewyższa wartość kapitału napływającego do Polski w formie inwestycji bezpośrednich, co jest skutkiem wycofywanych z Polski zysków inwestorów ukraińskich.

Tabela 17.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wybranych krajów w Polsce – napływ w 2019 r. (mln USD)

Opis	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne			Napływ kapitału ogółem
	netto	netto	netto (4 = 5 - 6)	pasywa	aktywa	netto (7 = 2 + 3 + 4)
Niemcy	196,3	2959,9	-27,1	810,0	837,1	3129,1
Korea Płd.	311,6	145,3	533,3	632,4	99,1	990,2
USA	65,4	330,1	236,3	450,4	214,1	631,7
Indie	0,0	77,0	17,0	10,2	-6,8	93,9
Chiny	2,0	9,1	79,1	84,2	5,1	90,2
Japonia	22,9	28,5	-21,9	-15,4	6,5	29,6
Ukraina	-4,0	-160,6	4,2	9,8	5,6	-160,3

Źródło: NBP.

Pierwszy z uwzględnionych w badaniu krajów (Chiny) posiada bardzo mały udział w całkowitym zasobie BIZ w Polsce, który w 2018 r. wyniósł zaledwie 0,41% i nie zwiększył się znacząco w latach 2010–2018. W analizowanym okresie nastąpiły jednak pierwsze duże przejęcia polskich firm przez Chińczyków, motywowane poszukiwaniem takich aktywów jak technologia i kanały dystrybucji (np. Novago – przetwarzanie odpadów – czy Fabryka Łożysk Tocznych). Można także zaobserwować większe zróżnicowanie w strukturze przemysłowej inwestycji chińskich, przy czym dotyczy to głównie działalności noclegowo-gastronomicznej, administracyjno-usługowej, finansowo-ubezpieczeniowej, a także transportowej i magazynowej (np. Panatoni zapewniający powierzchnie magazynowo-składowe), co jest wynikiem udanego rozwoju branży *e-commerce* przez Aliexpress. Chińskie firmy zajmujące się produkcją zlokalizowane były głównie w pobliżu Warszawy i w regionach przemysłowych Polski, w województwach: śląskim, dolnośląskim, wielkopolskim. Chińskie firmy starają się wejść również na rynek infrastruktury, niepowodzenie budującego odcinek autostrady A2 konsorcjum COVEC spowodowało jednak, że często zgłaszają się one do przetargów publicznych jako partnerzy lokalnych firm budowlanych. Szansą na zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Polski w przypadku chińskich inwestorów jest wspomniana już wcześniej inicjatywa BRI, ukierunkowana na stworzenie Nowego Jedwabnego Szlaku, czyli rozbudowanej sieci infrastruktury, łączącej kraje Azji Wschodniej i Środkowej, Bliskiego Wschodu oraz Europy. Polska nie stanowi, co prawda, punktu docelowego dla Chin, ale może odegrać ważną rolę jako strefa tranzytowa oraz centrum logistyczne i przeładunkowe, będące punktem wejścia na rynek. Daje to szanse na chińskie

inwestycje w infrastrukturę transportu zarówno lądowego, jak i morskiego, a także w rozwój klastrów logistycznych i transportowych [Kowalski, 2019].

Między 2010 a 2019 r. stan japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce zmalał, przy czym liczba firm z kapitałem japońskim, w szczególności w sektorze informacji i telekomunikacji, wzrosła. Nasz kraj pozostał też największym beneficjentem japońskich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej i Wschodniej. Firmy z kapitałem japońskim działające w Polsce zatrudniają w sumie przeszło 48 tys. pracowników. W ostatniej dekadzie więcej japońskich inwestycji w branżach przemysłu przetwórczego charakteryzowało się bardziej zaawansowaną technologią. Mitsui High-tec, jeden z wiodących producentów rdzeni silników elektrycznych na świecie, postanowił zainwestować w swoją pierwszą europejską fabrykę właśnie w Polsce, co wskazuje również na rosnącą rolę polskiego przemysłu elektromobilności w Europie. Ponadto Nippon Seiki, producent wyświetlaczy *head-up* (HUD) i zestawów wskaźników stosowanych w samochodach i motocyklach, poinformował, że do 2023 r. zbuduje fabrykę pod Łodzią.

Polska znajduje się na odległej pozycji wśród inwestorów z Republiki Korei – wartość inwestycji bezpośrednich wyniosła w 2018 r. 4,5 mln PLN. Polskie inwestycje na rynku koreańskim są nadal rzadkością przede wszystkim ze względu na odległość geograficzną, wysokie koszty pracy w Korei i stosunkowo niski stopień penetracji rynku koreańskiego przez eksporterów z Polski. Według danych Narodowego Banku Polskiego napływ do Polski kapitału netto z tytułu koreańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniósł w 2018 r. 101,5 mln PLN, co stanowiło 0,2% napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski ogółem. Na koniec tego samego roku w Polsce funkcjonowały 203 podmioty z udziałem kapitału koreańskiego. Do największych z nich należą: LG, Samsung Electronics, SK Chemicals. Polska Agencja Inwestycji i Handlu zalicza Republikę Korei do najważniejszych partnerów inwestycyjnych naszego kraju. Dominującymi sektorami w koreańskich inwestycjach są branże zajmujące się produkcją elektroniki użytkowej (telewizory), sprzętu AGD oraz części motoryzacyjnych i działalność B+R w zakresie rozwoju oprogramowania.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Indii do Polski w latach 2010–2018 był nieregularny, a od 2018 r. można było zaobserwować wycofywanie inwestycji z Polski przez inwestorów indyjskich (ujemne wartości przepływów inwestycji). Według danych opublikowanych przez rząd Indii udział Polski w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych przychodzących do Indii za okres od kwietnia 2000 r. do marca 2020 r. wyniósł 684,44 mln USD, co stanowiło 0,15% całkowitych inwestycji zagranicznych napływających do Indii. Do podstawowych przyczyn hamujących napływ kapitału z Indii do Polski należą problemy z pozyskaniem pracowników zainteresowanych migracją do naszego kraju oraz związane z przyjazdami procedury wizowe.

Mimo braku rządowych programów wsparcia dla polskich przedsiębiorców chcących działać na rynku w Indiach pozycja BIZ Polski w Indiach była w 2019 r. ponad trzykrotnie wyższa (216 mln EUR) od pozycji BIZ Indii w Polsce (65 mln EUR). W 2020 r. Indie zaostrzyły politykę związaną z napływającymi inwestycjami zagranicznymi, które w większości muszą odbywać się na ścieżce procedury rządowej.

W ramach współpracy inwestycyjnej z Ukrainą, zwłaszcza w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, Polska była w analizowanym okresie zdecydowanie ważniejszym partnerem dla Ukrainy aniżeli Ukraina dla Polski. Początkowo, w latach 2013–2015, nastąpiło znaczące wycofanie z Ukrainy polskiego kapitału z uwagi na nieprzyjającą sytuację gospodarczą oraz czynniki polityczne, zwłaszcza ryzyko eskalacji napięcia w stosunkach z Rosją po aneksji Krymu, a następnie, w okresie 2016–2019, odnotowywano napływ bezpośrednich inwestycji netto z Polski, z największymi wartościami przypadającymi na lata 2017–2018, kiedy wartość napływu tychże inwestycji wyniosła odpowiednio 122,4 mln USD oraz 139,3 mln USD. W przypadku pochodzących z Ukrainy bezpośrednich inwestycji zagranicznych ogółem netto lokowanych w Polsce, z wyjątkiem 2013 r., w latach 2010–2019 mieliśmy do czynienia z ujemnymi wartościami strumieni ich przepływu. Oznacza to, iż z uwagi na transfer do Ukrainy osiągniętych w Polsce zysków wartość wycofywanego rok rocznie z polskiej gospodarki ukraińskiego kapitału przewyższała wartość kapitału napływającego do Polski.

Napływ bezpośrednich inwestycji z USA do Polski charakteryzuje się dużymi wahaniami w zależności od analizowanego roku. Odwrotny kierunek inwestycji (napływ z Polski do Stanów Zjednoczonych) również ulega wyraźnym zmianom, są to jednak kwoty zdecydowanie mniejsze i raczej nieistotne w porównaniu z ogromnymi, globalnymi inwestycjami w tym kraju. Polski rynek historycznie przyciągał kapitał zagraniczny dzięki niskiemu kosztowi pracy. Wynagrodzenia polskich pracowników pozostają nadal relatywnie niskie w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, w ostatnich dekadach nastąpił jednak ich wyraźny wzrost. W związku z ogólnym rozwojem gospodarczym Polski doszło do zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej w przypadku sektorów wysokiej techniki, czemu towarzyszył jednocześnie spadek atrakcyjności na poziomie sektorów pracochłonnych. Wiele amerykańskich firm technologicznych ma już w Polsce swoje siedziby (np. IBM, Dell, Tech Data, Microsoft, Google). W 2020 r. gigant technologiczny Microsoft zapowiedział ogromną, wartą ponad 1 mld USD inwestycję, dzięki której może zwiększyć się znaczenie Polski w dziedzinie inicjatyw związanych z zaawansowanymi technologiami, jakie pod kątem strategicznym USA będą chciały lokować w Europie Środkowej i Wschodniej.

W latach 2010–2019 występowała znacząca asymetria między niemieckimi BIZ w Polsce i polskimi BIZ w Niemczech. W 2010 r. wartość napływu niemieckich BIZ do Polski wyniosła 23,4 mld EUR, a do 2019 r. osiągnęła wartość 37,2 mld EUR i uplasowała

RFN jako drugiego największego inwestora w Polsce, zaraz po Holandii. Według najnowszych danych opublikowanych przez NBP inwestorzy z Niemiec są na polskim rynku obecni głównie w przetwórstwie przemysłowym, handlu i pośrednictwie finansowym. Tak duża skala niemieckiej aktywności inwestycyjnej na terenie Polski może być interpretowana jako znak intensywnego zaangażowania firm niemieckich w transgraniczne i lokalne łańcuchy dostaw. Ułatwia to z pewnością uzyskiwanie przewag konkurencyjnych, w tym: kontrolę modelu dostaw, optymalizację podatkową, zapewnienie odpowiedniej jakości i standardów produkcji, ujednolicanie procesów biznesowych, a także kontrolę dystrybucji. Napływ BIZ z Polski do Niemiec w latach 2010–2019 charakteryzował się znacznymi wahaniami, co może świadczyć o wielokierunkowych, dynamicznych przepływach między tymi dwoma krajami. Rekordowy wynik miał miejsce w 2011 r., kiedy to napływ polskich BIZ do Niemiec przekroczył poziom 2 mld EUR. Następnie ich wartość spadła (najniższą odnotowano w 2014 r. – 1071 mld EUR), by w ostatnich dwóch latach znacząco wzrosnąć i w 2019 r. osiągnąć ponownie pułap 2 mld EUR. Polskie firmy inwestujące w Niemczech są aktywne w wielu branżach. Możemy wyróżnić wśród nich: branżę paliwową i chemiczną, IT, montaż i budowę oraz handel. Polskie inwestycje w Niemczech i ich rozwój są sygnałem istotnych zmian w polsko-niemieckich stosunkach gospodarczych. Wskazuje to wyraźnie na rosnący potencjał polskich przedsiębiorstw do przejmowania niemieckich firm, mogących z kolei uchronić się w ten sposób przed zamknięciem. Zachęty do takich praktyk pojawiają się też ze strony polskiego rządu oraz niemieckich partnerów, którzy organizują specjalne wydarzenia i konferencje dla polskiego i niemieckiego biznesu.

W tabeli 17.3 przedstawiono dane dotyczące polskich inwestycji bezpośrednich za granicą ulokowanych w wybranych krajach w 2019 r.

Wśród analizowanych państw największą wartością transakcji polskich rezydentów z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą charakteryzowały się Niemcy, a w dalszej kolejności Ukraina i USA. Pod względem międzynarodowego przepływu kapitału Polska i inne państwa Europy Środkowej i Wschodniej są tradycyjnie traktowane jako gospodarki atrakcyjne z perspektywy napływu inwestycji zagranicznych. Powstaje jednak pytanie, czy możemy postrzegać ten region jako inwestora zagranicznego, tj. czy przedsiębiorstwa z tego regionu są zainteresowane umiędzynarodowieniem swojej działalności nie tylko poprzez eksport, ale również przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Ten drugi rodzaj wejścia na rynki zagraniczne stanowi wyzwanie, ponieważ wymaga on większych zasobów i wiąże się z rosnącym ryzykiem. Wartość inwestycji wychodzących z Polski jest znacząco mniejsza niż inwestycji napływających, w literaturze [Kowalski, 2018] wskazuje się jednak na zwiększające się w ostatnich latach inwestycje wychodzące, co potwierdza hipotezę Dunninga [1981] dotyczącą ścieżki rozwoju inwestycji zagranicznych (*investment development path (IDP) hypothesis*).

Tabela 17.3. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych krajach – odpływ w 2019 r. (mln USD)

Opis	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne			Napływ kapitału ogółem
	netto	netto	netto (4 = 5 - 6)	pasywa	aktywa	netto (7 = 2 + 3 + 4)
Niemcy	-166,2	73,7	390,7	204,7	-186,0	298,2
Ukraina	11,8	103,4	-15,4	9,8	25,2	99,8
USA	62,1	-24,5	11,7	74,0	62,3	49,3
Indie	1,3	26,5	-9,3	-8,5	0,8	18,5
Japonia	0,0	0,0	2,4	1,5	-0,9	2,4
Chiny	-7,9	5,9	-60,8	13,2	74,0	-62,8
Korea Płd.	-1,1	-0,3	-401,2	0,5	401,7	-402,6

Źródło: NBP.

Trzecią formą wymiany międzynarodowej analizowaną w monografii w kontekście bilateralnej współpracy gospodarczej Polski z wybranymi państwami są przepływy siły roboczej, czyli migracje. Wraz ze wzrostem importu z Chin i wzrostem liczby chińskich przedsiębiorstw, zarówno dużych – z branży telekomunikacyjnej (Huawei i ZTE) czy motoryzacyjnej (np. Nexteer, Joyson, BWI, Fabryka Łożysk Toczących), jak i małych – specjalizujących się w handlu hurtowym i detalicznym, nastąpił wzrost liczby Chińczyków mieszkających w Polsce. Co ważne, rośnie też liczba przyjeżdżających do Polski obywateli Chin, którzy są wykwalifikowanymi profesjonalistami. Kolejna grupa Chińczyków przyjeżdżających do Polski to studenci, którzy w większości wybierają kierunki związane z biznesem, administracją i ekonomią. Należy jednak zauważyć, że tempo wzrostu liczby studentów chińskich przyjeżdżających do Polski jest dość niskie, biorąc pod uwagę dużą liczbę studentów chińskich studiujących za granicą. Polska przyciąga także, aczkolwiek na znacznie mniejszą skalę niż wiele innych państw w Europie, coraz większą liczbę chińskich turystów, którzy po obejrzeniu największych światowych atrakcji turystycznych są gotowi do zwiedzania miejsc mniej uczęszczanych.

Jednocześnie Polska nie stanowi popularnej destynacji dla migrantów z Japonii. Zgodnie z danymi z 1 stycznia 2020 r. w Polsce zamieszkiwało 942 cudzoziemców obywatelstwa japońskiego. Stanowiło to zaledwie 0,2% całkowitej liczby cudzoziemców w Polsce. Po 2010 r. liczba Japończyków w Polsce ulegała niewielkim wahaniom, sięgając maksymalnie 1032 osób w 2018 r. Większość cudzoziemców pochodzenia japońskiego wybiera krótkoterminowy cel wizyty w Polsce, a najpopularniejszymi regionami pobytu są województwa mazowieckie i dolnośląskie. W 2019 r. udział pozwoleń

na pracę wydanych obywatelom japońskim wyniósł 0,1% wszystkich pozwoleń na pracę wydanych w Polsce, co stanowiło spadek o 9 p.p. w stosunku do udziału z 2010 r. W większości o pozwolenie na pracę ubiegali się wysoko wykwalifikowani pracownicy zatrudnieni w następujących sektorach: przemysłowym, działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz handlu.

Polska nie jest istotnym kierunkiem migracyjnym także dla obywateli Indii, choć liczba migrantów z Indii do Polski od 2010 r. stale rośnie mimo trudności z uzyskaniem wizy. Jak wskazują dane rządowego portalu migracje.gov.pl, między 2010 a 2020 r. liczba migrantów z Indii do Polski wzrosła prawie sześciokrotnie (1423 migrantów w 2010 i 9634 migrantów w 2019 r.). Są wśród nich głównie studenci, pracownicy czasowi znajdujący zatrudnienie w sektorze usług (np. Uber, kebab-bary), a także ludzie młodzi szukający lepszych warunków życia. Polacy wyjeżdżali zaś do Indii w latach 2010–2019 częściej w celach turystycznych niż biznesowych. Dokładnych danych co do liczebności diaspory polskiej w Indiach nie ma. Szacunkowo różne źródła podają, że zamieszkuje tam na stałe kilka tysięcy Polaków. Obowiązujące od 2020 r. restrykcje ograniczające możliwość podróżowania w związku z pandemią koronawirusa zatrzymały migracje między Polską a Indiami.

Szczególne znaczenie w bilateralnych stosunkach gospodarczych z Ukrainą odgrywa migracja zarobkowa Ukraińców do Polski. Nasiliła się ona w 2013 r., kiedy to wynosiła ok. 196 tys. osób, i wzrosła do poziomu ponad 920 tys. osób w 2019 r. Należy przy tym zauważyć, że znaczna część imigrantów zarobkowych pochodzących z Ukrainy nie była oficjalnie zarejestrowana. Ponadto ukraińscy emigranci zarobkowi transferowali znaczną część otrzymywanego wynagrodzenia (według szacunków NBP było to nawet ok. 40%) do swoich rodzin i bliskich na Ukrainę. Napływ migrantów zarobkowych z Ukrainy znacząco zwiększył jednak zasób siły roboczej w Polsce, pozytywnie oddziałując na potencjał rozwojowy całej polskiej gospodarki. Wypełniali oni przede wszystkim wakaty, które nie wiązały się z posiadaniem szczególnie wysokich kompetencji, czyli wykonywali proste prace niewymagające specjalnych kwalifikacji zawodowych. Pracownicy z Ukrainy byli najczęściej zatrudniani na budowach, w hotelarstwie, w gastronomii, jako kierowcy lub kurierzy, zdecydowanie rzadziej zaś w firmach produkcyjnych.

W 2018 r. na stałe z Polski do Stanów Zjednoczonych wyemigrowało oficjalnie 765 osób, z kolei ze Stanów Zjednoczonych do Polski imigrowało 697 osób. Są to jednak liczby zdecydowanie mniejsze niż w przeszłości. Według oficjalnych danych w Stanach Zjednoczonych mieszka obecnie około 8,97 mln osób deklarujących polskie pochodzenie, z czego 51,3% stanowią kobiety, a 48,7% mężczyźni [Census Bureau, 2019]. Włączenie Polski do Programu Ruchu Bezwizowego należy bezsprzecznie uznać za historyczny sukces, może on jednak wydawać się mniej imponujący z uwagi na to, że

większość sąsiadów Polski znajdowała się w tym programie od ponad dekady. Według danych Departamentu Bezpieczeństwa Krajowego [DHS, 2020] w roku fiskalnym 2019 wydano 4700 pozwoleń na stały pobyt w Stanach Zjednoczonych dla osób urodzonych w Polsce – dla porównania w przypadku Niemiec było to 4848, Czech – 714, a na Słowacji 422. Z kolei, jak wynika z danych na 2020 r., 2472 obywatele Stanów Zjednoczonych posiada obecnie pozwolenie na pobyt czasowy lub stały w Polsce, z czego 903 osoby uzyskały je w województwie mazowieckim, a 512 w województwie małopolskim [UDSC, 2020]. O ile permanentna migracja między Polską i Stanami Zjednoczonymi jest relatywnie wysoka, o tyle, biorąc pod uwagę wszystkie rodzaje pobytu, migracje z krajami sąsiadującymi z Polską są dla niej zdecydowanie bardziej istotne.

Problematyka związana z polskimi migracjami do Niemiec nie zajmuje ważnego miejsca w międzynarodowej debacie dotyczącej migracji [Nowosielski, 2019]. Jest to dość zastanawiające, ponieważ jako społeczność Polacy w Niemczech stanowią liczną zbiorowość (drugą po Turkach), która dość dobrze asymiluje się w niemieckich warunkach, ale nie jest obecna w dyskursie publicznym. Zgodnie z danymi Statistisches Bundesamt w 2019 r. w Niemczech przebywało na stałe ok. 863 tys. Polaków, przy czym ich największy odsetek mieszkał w Nadrenii Północnej-Westfalii i w Bawarii. Znaczącą datą w rozwoju migracji Polaków do Niemiec był 2011 r., kiedy to RFN oficjalnie otworzyła swój rynek pracy dla emigrantów z nowych państw UE. Dość typową formą zatrudnienia w Niemczech było zakładanie przez Polaków firm jednoosobowych. W 2018 r. działało w RFN około 180 tys. takich podmiotów, z czego blisko 50 tys. przedsiębiorstw stanowiły firmy rzemieślnicze.

Z przeprowadzonych badań płyną ważne wnioski dotyczące polityki gospodarczej wspierającej konkurencyjność po ustaniu pandemii COVID-19. Nowe zagrożenia związane będą przede wszystkim ze zmieniającymi się warunkami prowadzenia biznesu, a także czynnikami społecznymi, środowiskowymi, demograficznymi i technologicznymi. Do najważniejszych wyzwań, które powinny być wzięte pod uwagę przy projektowaniu polityki prokonkurencyjnej, należą:

- restrukturyzacja rynku pracy,
- rosnąca luka dotycząca cyfryzacji i kompetencji cyfrowych,
- niewydolność systemu ochrony zdrowia,
- wzrost protekcyjizmu w gospodarce światowej,
- zagrożenia społeczne (kryzys zaufania, rosnące nierówności edukacyjne itp.).

Kryzys gospodarczy związany z rozprzestrzenieniem się wirusa SARS-CoV-2 zatrzymał szybko postępującą globalizację, przynosząc jednocześnie ograniczenia w handlu, inwestycjach i migracjach na poziomie międzynarodowym. Sytuacja ta stwarza szczególne wyzwania w zakresie polityki gospodarczej ukierunkowanej na wykorzystanie różnych form współpracy międzynarodowej do budowania przewagi konkurencyjnej

Polski we współczesnej gospodarce światowej. Do najważniejszych zagadnień w kontekście wspierania powiązań bilateralnych Polski z innymi krajami należą:

- promowanie polskiego eksportu, w tym wypracowanie i szersze wykorzystanie nowych form wsparcia, uwzględniających zwłaszcza techniki cyfrowe;
- dążenie do włączania polskich przedsiębiorstw w globalne łańcuchy wartości, a w szczególności zajmowania przez nie pozycji w segmentach łańcucha wartości o wyższej wartości dodanej;
- tworzenie sprzyjających warunków do przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co ma istotne znaczenie zwłaszcza w obliczu prognozowanego silnego spadku przepływów BIZ;
- opracowanie nowego, bardziej efektywnego systemu wsparcia ułatwiającego nawiązywanie i rozwój współpracy między inwestorami zagranicznymi a polskimi firmami;
- promowanie międzynarodowej współpracy badawczo-rozwojowej polskich podmiotów gospodarczych i naukowych.

Bibliografia

- Census Bureau (2019). *2019 ACS 1-Year Estimates Selected Population Profiles*, <https://data.census.gov/cedsci/> (dostęp: 6.11.2020).
- DHS (2020). *2019 Yearbook of Immigration Statistics*, <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2019/table3> (dostęp: 6.11.2020).
- Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), s. 30–64.
- European Commission (2020). *European Economic Forecast Autumn 2020*. Brussels: European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Gates, B. (2020). Responding to COVID-19 – A Once-in-a-Century Pandemic?, *The New England Journal of Medicine*, 382(18), s. 1677–1679.
- Green, M., Harmacek, J., Krylova, P. (2020). *Social Progress Index 2020 – Findings*, <https://www.socialprogress.org/assets/downloads/resources/2020/2020-Social-Progress-Index-Executive-Summary.pdf> (dostęp: 20.11.2020).
- IMD (2020). *IMD World Competitiveness Yearbook 2020*. Lausanne: Institute for Management Development.
- Kowalski, A.M. (2018). Benefits of Broadening the Analysis of International Competitiveness: The Case of CEE Countries, *AIB Insights*, 18(1), s. 7–11.
- Kowalski, A.M. (2019). The Perspectives on Interregional Cluster Cooperation under BRI Frame. W: *Opportunities and Challenges. Sustainability of China-EU Relations in a Changing World* (s. 189–209), J. Shi, G. Heiduk (Eds.). Beijing: China Social Sciences Press.

- Kowalski, A.M. (2020). Pozycja Korei Południowej w globalnych łańcuchach wartości w perspektywie Inicjatywy Pasa i Szlaku. W: *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja* (s. 249–263), M.J. Radło (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Nowosielski, M. (2019). Dynamika migracji z Polski do Niemiec i charakterystyka polskiej zbiorowości, *Studia BAS*, 4(60), s. 75–100.
- Stern, S., Krylova, P., Harmacek, J. (2020). *2020 Social Progress Index. Methodology Summary*, www.socialprogress.org/global/methodology (dostęp: 20.11.2020).
- UDSC (2020). *Mapy i dane statystyczne imigrantów i służb migracyjnych Polski*, <https://migracje.gov.pl/> (dostęp: 6.11.2020).
- World Bank (2020). *Ukraine*, <http://pubdocs.worldbank.org/en/226251492011114754/mpo-ukr.pdf> (dostęp: 21.11.2020).



Konkurencyjność gospodarek jest zagadnieniem, które w czasach kryzysowych nabiera szczególnego znaczenia. Załamanie związane z pandemią COVID-19, rozprzestrzeniającą się od 2020 r. praktycznie po całym świecie, ma różną siłę oddziaływania w poszczególnych krajach oraz wielorakie skutki społeczne i gospodarcze. Debata prowadzona na temat konkurencyjności w czasach kryzysowych koncentruje się nie tylko na utrzymaniu czy poprawie pozycji konkurencyjnej, lecz także na wyłanianiu się nowych wymiarów tego zjawiska i zmianie znaczenia poszczególnych czynników konkurencyjności. Wypracowywane są również alternatywne koncepcje i instrumenty polityki gospodarczej, które służą wzmocnieniu odporności gospodarek na kryzys i poprawie konkurencyjności w trudnych czasach.

W tę debatę prowadzoną przez naukowców i praktyków wpisuje się niniejsza monografia, której głównym celem jest wyznaczenie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w 2020 r. i określenie kierunku jej zmian w latach 2010–2020, a także wskazanie czynników będących motorem tych przeobrażeń w analizowanym okresie.

Wobec spowodowanego pandemią silnego zahamowania wzrostu obrotów handlu międzynarodowego i przepływu kapitału dodatkowym, szczegółowym celem monografii jest określenie stanu bilateralnych powiązań gospodarczych Polski z ważnymi partnerami handlowymi i identyfikacja nowych, niewykorzystanych dotychczas obszarów tej współpracy. Wyniki prowadzonych w monografii analiz stanowią punkt odniesienia do dalszych badań związanych z wpływem pandemii COVID-19 na bilateralną współpracę gospodarczą Polski i wyznaczają kierunki polityki gospodarczej zorientowanej na wzmocnienie relacji Polski z zagranicą po ustaniu pandemii.

